

**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y EPIDEMIOLÓGICA DE LOS
VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS DEL MUNICIPIO DE
PEREIRA**

**LUISA FERNANDA JIMÉNEZ GALLEGO
RINA ISABEL RESTREPO MARÍN
VICTORIA EUGENIA BECERRA RUIZ**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ECONOMÍA
PEREIRA
2008**

**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y EPIDEMIÓLOGICA DE LOS
VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS DEL MUNICIPIO DE
PEREIRA**

**LUISA FERNANDA JIMÉNEZ GALLEGO
RINA ISABEL RESTREPO MARÍN
VICTORIA EUGENIA BECERRA RUIZ**
Auxiliares de investigación

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para obtener el título
de Profesional en Economía**

JHONNIER CARDONA SALAZAR
Investigador principal

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ECONOMÍA
PEREIRA
2008**

Nota de aceptación

Firma del presidente jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Agradecemos al semillero de investigación de la Universidad Libre Seccional Pereira, el apoyo y contribución a este trabajo especialmente a su Director Jhonier Cardona Salazar, quien con su esfuerzo y conocimiento asesoro la elaboración de la investigación, la cual contribuyo a enriquecer nuestra profesión como estudiantes de economía, pues fue un estudio no solo económico sino social que arrojó resultados importantes que afectan a la sociedad vulnerable del centro de Pereira y Cuba.

Luisa Fernanda Jiménez Gallego
Victoria Eugenia Becerra Ruiz
Rina Isabel Restrepo Marín

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCIÓN.....	118
1. MARCO REFERENTE DEL VENDEDOR AMBULANTE Y ESTACIONARIO EN COLOMBIA.....	120
1.1 CARACTERÍSTICAS Y ASPECTOS IMPORTANTES DE LA INFORMALIDAD.....	129
1.2 POLÍTICAS PARA ENFRENTAR Y REDUCIR LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA.....	132
1.3 CRECIMIENTO ALTO Y SOSTENIDO: CONDICIÓN NECESARIA PARA UN DESARROLLO EQUITATIVO Y PARA GENERAR EMPLEOS FORMALES.....	132
1.4 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN COLOMBIA.....	134
2. CARACTERIZACIÓN SOCIAL DE LOS VENEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS.....	139
2.1 CENTRO DE PEREIRA.....	139
2.1.1 SEXO.....	139
2.1.1.1 Relación sexo según procedencia.....	139
2.1.1.2 Relación sexo según estrato.....	141

2.1.1.3	Relación sexo según rango de edad.....	142
2.1.1.4	Relación sexo según seguridad social.....	143
2.1.1.5	Relación sexo según nivel de educación..	144
2.1.1.6	Relación sexo según personas que conforman su hogar.....	145
2.1.1.7	Relación sexo según tipo de vivienda.....	146
2.1.1.8	Relación sexo según pertenece a.....	148
2.1.2	PROCEDENCIA.....	149
2.1.2.1	Relación procedencia según rango de edad.....	149
2.1.2.2	Relación procedencia según estrato.....	150
2.1.2.3	Relación procedencia según estado civil.....	151
2.1.2.4	Relación procedencia según tipo de vivienda.....	153
2.1.2.5	Relación procedencia según seguridad social... ..	154
2.1.2.6	Relación procedencia según pertenece a.....	156

2.1.2.7 Relación procedencia según nivel de educación.....	157
2.1.2.8 Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	158
2.1.3 ESTRATO.....	160
2.1.3.1 Relación estrato según rango de edad....	160
2.1.3.2 Relación estrato según estado civil.....	161
2.1.3.3 Relación estrato según tipo de vivienda...	163
2.1.3.4 Relación estrato según seguridad social..	164
2.1.3.5 Relación estrato según pertenece a.....	165
2.1.3.6 Relación estrato según nivel de educación.....	167
2.1.3.7 Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	168
2.1.4 RANGO DE EDAD.....	169
2.1.4.1 Relación rango de edad según estado civil.....	170
2.1.4.2 Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	171

2.1.4.3 Relación rango de edad según seguridad social.....	172
2.1.4.4 Relación rango de edad según pertenece a.....	174
2.1.4.5 Relación rango de edad según nivel de educación.....	175
2.1.4.6 Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	176
2.1.5 ESTADO CIVIL.....	177
2.1.5.1 Relación estado civil según tipo de vivienda.....	178
2.1.5.2 Relación estado civil según seguridad social.....	179
2.1.5.3 Relación estado civil según pertenece a.....	181
2.1.5.4 Relación estado civil según nivel de educación.....	182
2.1.5.5 Relación estado civil según personas que conforman su hogar.....	184
2.1.6 TIPO DE VIVIENDA.....	185

2.1.6.1 Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	186
2.1.6.2 Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	187
2.1.6.3 Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	189
2.1.6.4 Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	190
2.1.7 PERTENECE A.....	192
2.1.7.1 Relación pertenece a según nivel de educación.....	192
2.1.7.2 Relación pertenece a según personas que conforman su hogar.....	193
2.1.8 TIPO DE VENDEDOR.....	195
2.1.8.1 Relación tipo de vendedor según nivel de educación.....	195
2.1.8.2 Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	196
2.1.9 TIPO DE TRABAJADOR.....	197
2.1.9.1 Relación tipo trabajador según nivel de educación.....	198

2.1.9.2 Relación tipo trabajador según personas que conforman su hogar.....	199
2.1.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO.....	200
2.1.10.1 Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	201
2.1.10.2 2 Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	202
2.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS.....	203
2.1.11.1 Relación distribución de horas según nivel de educación.....	204
2.1.11.2 Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	205
2.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....	207
2.1.12.1 Relación descansa jornada laboral según nivel de educación.....	207
2.1.12.2 Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	208
2.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....	209
2.1.13.1 Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....	210

2.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO.....	211
2.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....	211
2.1.15 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....	213
2.1.15.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....	213
2.2 CENTRO DE CUBA.....	214
2.2.1 SEXO.....	215
2.2.1.1 Relación sexo según procedencia.....	215
2.2.1.2 Relación sexo según estrato.....	216
2.2.1.3 Relación sexo según rango de edad.....	217
2.2.1.5 Relación sexo según seguridad social.....	218
2.2.1.6 Relación sexo según nivel de educación.....	219
2.2.1.7 Relación sexo según personas que conforman su hogar.....	221

2.2.1.8	Relación sexo según tipo de vivienda.....	222
2.2.1.9	Relación sexo según pertenece a.....	223
2.2.2	PROCEDENCIA.....	224
2.2.2.1	Relación procedencia según rango de edad.....	224
2.2.2.2	Relación procedencia según estrato.....	226
2.2.2.3	Relación procedencia según estado civil.....	227
2.2.2.4	Relación procedencia según tipo de vivienda.....	228
2.2.2.5	Relación procedencia según seguridad social.....	229
2.2.2.6	Relación procedencia según pertenece a.....	230
2.2.2.7	Relación procedencia según nivel de educación.....	231
2.2.2.8	Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	232
2.2.3	ESTRATO.....	233

2.2.3.1 Relación estrato según rango de edad....	234
2.2.3.2 Relación estrato según estado civil.....	235
2.2.3.3 Relación estrato según tipo de vivienda...	236
2.2.3.4 Relación estrato según seguridad social..	238
2.2.3.5 Relación estrato según pertenece a.....	239
2.2.3.6 Relación estrato según nivel de educación.....	240
2.2.3.7 Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	241

2.2.4 RANGO DE EDAD.....242

2.2.4.1 Relación rango de edad según estado civil.....	243
2.2.4.2 Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	244
2.2.4.3 Relación rango de edad según seguridad social.....	245
2.2.4.4 Relación rango de edad según pertenece a.....	246
2.2.4.5 relación rango de edad según nivel de educación.....	247

2.2.4.6 Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	248
2.2.5 ESTADO CIVIL.....	250
2.2.5.1 Relación estado civil según tipo de vivienda.....	250
2.2.5.2 Relación estado civil según seguridad social.....	251
2.2.5.3 Relación estado civil según pertenece a.....	253
2.2.5.4 Relación estado civil según nivel de educación.....	254
2.2.5.5 Relación estado civil según personas que conforman su hogar.....	255
2.2.6 TIPO DE VIVIENDA.....	257
2.2.6.1 Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	257
2.2.6.2 Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	259
2.2.6.3 Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	260

2.2.6.4 Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	261
2.2.7 PERTENECE A.....	262
2.2.7.1 Relación pertenece a según nivel de educación.....	263
2.2.7.2 Relación pertenece a según personas que conforman su hogar.....	264
2.2.8 TIPO DE VENDEDOR.....	266
2.2.8.1 Relación tipo de vendedor según nivel de educación.....	266
2.2.8.2 Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	267
2.2.9 TIPO DE TRABAJADOR.....	268
2.2.9.1 Relación tipo de trabajador según nivel de educación.....	269
2.2.9.2 Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar.....	270
2.2.10 DISTRIBUCION DEL TIEMPO.....	271
2.2.10.1 Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	271

2.2.10.2 Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	273
2.2.11 DISTRIBUCION DE HORAS.....	274
2.2.11.1 Relación distribución de horas según nivel de educación.....	274
2.2.11.2 Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	275
2.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....	276
2.2.12.1 Relación descansa jornada laboral según nivel de educación.....	276
2.2.12.2 Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	278
2.2.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....	279
2.2.13.1 Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....	279
2.2.14 ANTIGUEDAD EN EL OFICIO.....	281
2.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....	281
2.2.15 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....	282

2.2.15.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....	282
---	-----

3. CARACTERIZACIÓN ECONOMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS.....284

3.1 CENTRO DE PEREIRA.....284

3.1.1 SEXO.....285

3.1.1.1 Relación sexo según distribución de horas.....	285
--	-----

3.1.1.2 Relación sexo según descansa jornada laboral.....	286
---	-----

3.1.1.3 Relación sexo según antigüedad en el oficio.....	287
--	-----

3.1.1.4 Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....	288
---	-----

3.1.1.5 Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	289
---	-----

3.1.1.6 Relación sexo según distribución del ingreso.....	291
---	-----

3.1.1.7 Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....	292
---	-----

3.1.1.8 Relación sexo según personas que dependen de su ingreso.....	294
3.1.1.9 Relación sexo según tipo de vendedor.....	295
3.1.1.10 Relación sexo según tipo de trabajador.....	296
3.1.1.11 Relación sexo según distribución del tiempo.....	297

3.1.2 PROCEDENCIA.....298

3.1.2.1 Relación procedencia según tipo de vendedor.....	299
3.1.2.2 Relación procedencia según tipo trabajador.....	300
3.1.2.3 Relación procedencia según distribución del tiempo.....	301
3.1.2.4 Relación procedencia según distribución de horas.....	302
3.1.2.5 Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	303
3.1.2.6 Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	305

3.1.2.7	Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	306
3.1.2.8	Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	307
3.1.2.9	Relación procedencia según distribución del ingreso.....	308
3.1.2.10	Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	310
3.1.2.11	Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	312

3.1.3 ESTRATO.....313

3.1.3.1	Relación estrato según tipo de vendedor.....	313
3.1.3.2	Relación estrato según tipo de trabajador.....	315
3.1.3.3	Relación estrato según distribución del tiempo.....	316
3.1.3.4	Relación estrato según distribución de horas.....	317
3.1.3.5	Relación estrato según descansa jornada laboral.....	318

3.1.3.6 Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	319
3.1.3.7 Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	321
3.1.3.8 Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	322
3.1.3.9 Relación estrato según distribución del ingreso.....	323
3.1.3.10 Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	325
3.1.3.11 Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	327
3.1.4 RANGO DE EDAD.....	328
3.1.4.1 Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	328
3.1.4.2 Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	329
3.1.4.3 Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	331
3.1.4.4 Relación rango de edad según distribución de horas.....	332

3.1.4.5 Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	333
3.1.4.6 Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	334
3.1.4.7 Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos.....	336
3.1.4.8 Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	337
3.1.4.9 Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	338
3.1.4.10 Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	340
3.1.4.11 Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	342

3.1.5 ESTADO CIVIL.....343

3.1.5.1 Relación estado civil según tipo de vendedor.....	343
3.1.5.2 Relación estado civil según tipo de trabajador.....	345
3.1.5.3 Relación estado civil según distribución del tiempo.....	346

3.1.5.4 Relación estado civil según distribución de horas.....	347
3.1.5.5 Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	348
3.1.5.6 Relación estado civil con antigüedad en el oficio.....	350
3.1.5.7 Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	351
3.1.5.8 Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	352
3.1.5.9 Relación estado civil según distribución del ingreso.....	353
3.1.5.10 Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	356
3.1.5.11 Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	357

3.1.6 TIPO DE VIVIENDA.....359

3.1.6.1 Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	359
3.1.6.2 Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	360

3.1.6.3 Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	361
3.1.6.4 Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	363
3.1.6.5 Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	364
3.1.6.6 Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	365
3.1.6.7 Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos.....	366
3.1.6.8 Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	368
3.1.6.9 Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	369
3.1.6.10 Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	371
3.1.6.11 Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	373

3.1.7 PERTENECE A.....374

3.1.7.1 Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	374
--	-----

3.1.7.2 Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	375
3.1.7.3 Relación pertenece a según distribución de horas.....	377
3.1.7.4 Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	378
3.1.7.5 Relación pertenece a según antigüedad en el oficio.....	379
3.1.7.6 Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos.....	380
3.1.7.7 Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	381
3.1.7.8 Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	383
3.1.7.9 Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	384
3.1.7.10 Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	386

3.1.8 TIPO DE VENDEDOR.....387

3.1.8.1 Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	387
---	-----

3.1.8.2 Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	388
3.1.8.3 Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	389
3.1.8.4 Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	390
3.1.8.5 Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio.....	391
3.1.8.6 Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos.....	392
3.1.8.7 Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	394
3.1.8.8 Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso.....	395
3.1.8.9 Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	396
3.1.8.10 Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	398

3.1.9 TIPO DE TRABAJADOR.....399

3.1.9.1 Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	399
--	-----

3.1.9.2	Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	400
3.1.9.3	Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	401
3.1.9.4	Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	402
3.1.9.5	Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos.....	403
3.1.9.6	Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	405
3.1.9.7	Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	406
3.1.9.8	Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	407
3.1.9.9	Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	409
3.1.10	DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO.....	410
3.1.10.1	Relación distribución del tiempo según distribución de horas.....	410
3.1.10.2	Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	411

3.1.10.3 Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio.....	413
3.1.10.4 Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	414
3.1.10.5 Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	415
3.1.10.6 Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso.....	417
3.1.10.7 Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar.....	418
3.1.10.8 Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso.....	420

3.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS.....421

3.1.11.1 Relación distribución de horas según descansa jornada laboral.....	421
3.1.11.2 Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio.....	422
3.1.11.3 Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos.....	424
3.1.11.4 Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto.....	425

3.1.11.5 Relación distribución de horas según
distribución del ingreso.....426

3.1.11.6 Relación distribución de horas según quien
más aporta ingresos al hogar.....428

3.1.11.7 Relación distribución de horas según
personas que dependen de su ingreso.....430

3.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....431

3.1.12.1 Relación descansa jornada laboral según
antigüedad en el oficio.....431

3.1.12.2 Relación descansa jornada laboral según
nivel aproximado de ingresos.....432

3.1.12.3 Relación descansa jornada laboral según
trabajo relacionado con tipo de producto.....434

3.1.12.4 Relación descansa jornada laboral según
distribución del ingreso.....435

3.1.12.5 Relación descansa jornada laboral según
quien más aporta ingresos al hogar.....436

3.1.12.6 Relación descansa jornada laboral según
personas que dependen de su ingreso.....438

3.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....439

3.1.13.1 Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....	439
3.1.13.2 Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....	441
3.1.13.3 Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....	442
3.1.13.4 Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....	443
3.1.13.5 Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....	445
3.1.13.6 Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....	447

3.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO.....449

3.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....	450
3.1.14.2 Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....	451
3.1.14.3 Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....	452
3.1.14.4 Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....	454

3.1.14.5 Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....455

3.1.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS.....457

3.1.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto...457

3.1.15.2 Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....458

3.1.15.3 Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....460

3.1.15.4 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....462

3.1.15.5 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....463

3.1.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....464

3.1.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....465

3.1.16.2 Relación trabajo relacionado tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....466

3.1.16.3 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....	468
3.1.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR.....	469
3.1.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....	469
3.2 CENTRO DE CUBA.....	471
3.2.1 SEXO.....	471
3.2.1.1 Relación sexo según distribución de horas.....	472
3.2.1.2 Relación sexo según descansa jornada laboral.....	473
3.2.1.3 Relación sexo según antigüedad en el oficio.....	474
3.2.1.4 Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....	475
3.2.1.5 Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	476
3.2.1.6 Relación sexo según distribución del ingreso.....	477

3.2.1.7 Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....	478
3.2.1.8 Relación sexo según personas que dependen de su ingreso.....	480
3.2.1.9 Relación sexo según tipo de vendedor....	481
3.2.1.10 Relación sexo según tipo de trabajador.....	482
3.2.1.11 Relación sexo según distribución del tiempo.....	483

3.2.2 PROCEDENCIA.....484

3.2.2.1 Relación procedencia según tipo de vendedor.....	484
3.2.2.2 Relación procedencia según tipo de trabajador.....	485
3.2.2.3 Relación procedencia según distribución del tiempo.....	486
3.2.2.4 Relación procedencia según distribución de horas.....	488
3.2.2.5 Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	489

3.2.2.6 Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	490
3.2.2.7 Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	491
3.2.2.8 Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	492
3.2.2.9 Relación procedencia según distribución del ingreso.....	493
3.2.2.10 Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	495
3.2.2.11 Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	497
3.2.3 ESTRATO.....	498
3.2.3.1 Relación estrato según tipo de vendedor.....	498
3.2.3.2 Relación estrato según tipo de trabajador.....	499
3.2.3.3 Relación estrato según distribución del tiempo.....	500
3.2.3.4 Relación estrato según distribución de horas.....	501

3.2.3.5 Relación estrato según descansa jornada laboral.....	503
3.2.3.6 Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	504
3.2.3.7 Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	505
3.2.3.8 Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	506
3.2.3.9 Relación estrato según distribución del ingreso.....	507
3.2.3.10 Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	509
3.2.3.11 Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	510
3.2.4 RANGO DE EDAD.....	511
3.2.4.1 Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	512
3.2.4.2 Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	513
3.2.4.3 Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	514

3.2.4.4 Relación rango de edad según distribución de horas.....	515
3.2.4.5 Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	516
3.2.4.6 Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	517
3.2.4.7 Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos.....	518
3.2.4.8 Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	520
3.2.4.9 Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	521
3.2.4.10 Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	522
3.2.4.11 Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	524

3.2.5 ESTADO CIVIL.....525

3.2.5.1 Relación estado civil según tipo de vendedor.....	525
3.2.5.2 Relación estado civil según tipo de trabajador.....	526

3.2.5.3 Relación estado civil según distribución del tiempo.....	527
3.2.5.4 Relación estado civil según distribución de horas.....	529
3.2.5.5 Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	530
3.2.5.6 Relación estado civil según antigüedad en el oficio.....	531
3.2.5.7 Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	532
3.2.5.8 Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	534
3.2.5.9 Relación estado civil según distribución del ingreso.....	535
3.2.5.10 Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	536
3.2.5.11 Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	538
3.2.6 TIPO DE VIVIENDA.....	539
3.2.6.1 Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	540

3.2.6.2 Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	541
3.2.6.3 Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	542
3.2.6.4 Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	543
3.2.6.5 Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	544
3.2.6.6 Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	545
3.2.6.7 Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos.....	546
3.2.6.8 Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	547
3.2.6.9 Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	549
3.2.6.10 Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	550
3.2.6.11 Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	552
3.2.7 PERTENECE A.....	553

3.2.7.1 Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	553
3.2.7.2 Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	554
3.2.7.3 Relación pertenece a según distribución de horas.....	555
3.2.7.4 Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	556
3.2.7.5 Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	558
3.2.7.6 Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	559
3.2.7.7 Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	560
3.2.7.8 Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	562

3.2.8 TIPO DE VENDEDOR.....563

3.2.8.1 Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	563
3.2.8.2 Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	564

3.2.8.3 Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	565
3.2.8.4 Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	566
3.2.8.5 Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	567
3.2.8.6 Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso.....	568
3.2.8.7 Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	570
3.2.8.8 Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	571

3.2.9 TIPO DE TRABAJADOR.....572

3.2.9.1 Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	572
3.2.9.2 Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	573
3.2.9.3 Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	574
3.2.9.4 Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	575

3.2.9.5 Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos.....	576
3.2.9.6 Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	578
3.2.9.7 Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	579
3.2.9.8 Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	580
3.2.9.9 Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	581

3.2.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO.....582

3.2.10.1 Relación distribución del tiempo según distribución de horas.....	583
3.2.10.2 Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	584
3.2.10.3 Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio.....	585
3.2.10.4 Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	586
3.2.10.5 Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	587

3.2.10.6 Relación distribución del tiempo según
distribución del ingreso.....588

3.2.10.7 Relación distribución del tiempo según
quien más aporta ingresos al hogar.....590

3.2.10.8 Relación distribución del tiempo según
personas que dependen de su ingreso.....591

3.2.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS.....592

3.2.11.1 Relación distribución de horas según
descansa jornada laboral.....592

3.2.11.2 Relación distribución de horas según
antigüedad en el oficio.....594

3.2.11.3 Relación distribución de horas según nivel
aproximado de ingresos.....595

3.2.11.4 Relación distribución de horas según
trabajo relacionado con tipo de producto.....596

3.2.11.5 Relación distribución de horas según
distribución del ingreso.....597

3.2.11.6 Relación distribución de horas según quien
más aporta ingresos al hogar.....599

3.2.11.7 Relación distribución de horas según
personas que dependen de su ingreso.....600

3.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....602

3.2.12.1 Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio.....602

3.2.12.2 Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos.....603

3.2.12.3 Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto.....604

3.2.12.4 Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso.....605

3.2.12.5 Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar.....607

3.2.12.6 Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso.....608

3.2.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....610

3.2.13.1 Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....610

3.2.13.2 Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....611

3.2.13.3 Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....612

3.2.13.4 Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....613

3.2.13.5 Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....615

3.2.13.6 Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....617

3.2.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO.....618

3.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....618

3.2.14.2 Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....620

3.2.14.3 Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....621

3.2.14.4 Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....622

3.2.14.5 Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....624

3.2.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS.....625

3.2.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto...625

3.2.15.2 Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....627

3.2.15.3 Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....628

3.2.15.4 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....630

3.2.15.5 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....631

3.2.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....632

3.2.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....632

3.2.16.2 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....634

3.2.16.3 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....635

3.2.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR...636

3.2.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....637

3.2.17.2 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar..638

3.2.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO.....640

3.2.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar.....640

4. CARACTERIZACIÓN EPIDEMIOLÓGICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS.....642

3.2 CENTRO DE PEREIRA.....642

4.1.1 SEXO.....642

4.1.1.1 Relación sexo según enfermedad.....642

4.1.2 PROCEDENCIA.....644

4.1.2.1 Relación procedencia según enfermedad.....644

4.1.3 ESTRATO.....646

4.1.3.1 Relación estrato según enfermedad.....646

4.1.4 RANGO DE EDAD.....648

4.1.4.1 Relación rango de edad según enfermedad.....648

4.1.5 ESTADO CIVIL.....	650
4.1.5.1 Relación estado civil según enfermedad..	650
4.1.6 TIPO DE VIVIENDA.....	652
4.1.6.1 Relación tipo de vivienda según enfermedad.....	653
4.1.7 PERTENECE A.....	654
4.1.7.1 Relación pertenece a según enfermedad.....	655
4.1.8 TIPO DE VENDEDOR.....	656
4.1.8.1 Relación tipo de vendedor según enfermedad.....	657
4.1.9 TIPO DE TRABAJADOR.....	658
4.1.9.1 Relación tipo de trabajador según enfermedad.....	658
4.1.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO.....	660
4.1.10.1 Relación distribución del tiempo según enfermedad.....	660
4.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS.....	662

4.1.11.1 Relación distribución de horas según enfermedad.....	662
4.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....	664
4.1.12.1 Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....	664
4.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....	666
4.1.13.1 Relación nivel de educación según enfermedad.....	666
4.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO.....	668
4.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....	669
4.1.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS.....	670
4.1.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	671
4.1.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....	672
4.1.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.....	673
4.1.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR...674	

4.1.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	674
4.1.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO.....	676
4.1.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	677
4.1.19 PERSONAS QUE CONFORMAN SU HOGAR.....	678
4.1.19.1 Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....	679
4.2 CENTRO DE CUBA.....	680
4.2.1 SEXO.....	681
4.2.1.1 Relación sexo según enfermedad.....	681
4.2.2 PROCEDENCIA.....	682
4.2.2.1 Relación procedencia según enfermedad.....	683
4.2.3 ESTRATO.....	684
4.2.3.1 Relación estrato según enfermedad.....	684
4.2.4 RANGO DE EDAD.....	686

4.2.4.1	Relación rango de edad según enfermedad.....	686
4.2.5	ESTADO CIVIL.....	688
4.2.5.1	Relación estado civil según enfermedad.....	688
4.2.6	TIPO DE VIVIENDA.....	689
4.2.6.1	Relación tipo de vivienda según enfermedad.....	690
4.2.7	PERTENECE A.....	691
4.2.7.1	Relación pertenece a según enfermedad.....	691
4.2.8	TIPO DE VENDEDOR.....	693
4.2.8.1	Relación tipo de vendedor según enfermedad.....	693
4.2.9	TIPO DE TRABAJADOR.....	695
4.2.9.1	Relación tipo de trabajador según enfermedad.....	695
4.2.10	DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO.....	696
4.2.10.1	Relación distribución del tiempo según enfermedad.....	696

4.2.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS.....	698
4.2.11.1 Relación distribución de horas según enfermedad.....	698
4.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL.....	699
4.2.12.1 Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....	699
4.2.13 NIVEL DE EDUCACIÓN.....	701
4.2.13.1 Relación nivel de educación según enfermedad.....	701
4.2.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO.....	703
4.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....	703
4.2.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS.....	704
4.2.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	705
4.2.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO.....	706
4.2.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.....	706
4.2.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR... 	708

4.2.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	708
4.2.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO.....	710
4.2.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	710
4.2.19 PERSONAS QUE CONFORMAN SU HOGAR.....	712
4.2.19.1 Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....	712
CONCLUSIONES.....	714
RECOMENDACIONES.....	718
BIBLIOGRAFÍA.....	720

LISTADO DE CUADROS

CARACTERIZACIÓN SOCIAL DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

CENTRO DE PEREIRA:

Cuadro 1: Relación sexo según procedencia.....	140
Cuadro 2: Relación sexo según estrato.....	141
Cuadro 3: Relación sexo según rango de edad.....	142
Cuadro 4: Relación sexo según seguridad social.....	143
Cuadro 5: Relación sexo según nivel de educación.....	144
Cuadro 6: Relación sexo según personas que conforman su hogar.....	146
Cuadro 7: Relación sexo según tipo de vivienda.....	147
Cuadro 8: Relación sexo según pertenece a.....	148
Cuadro 9: Relación procedencia según rango de edad.....	149
Cuadro 10: Relación procedencia según estrato.....	150
Cuadro 11: Relación procedencia según estado civil.....	152
Cuadro 12: Relación procedencia según tipo de vivienda.....	153
Cuadro 13: Relación procedencia según seguridad social.....	155

Cuadro 14: Relación procedencia según pertenece a.....	156
Cuadro 15: Relación procedencia según nivel de educación.....	157
Cuadro 16: Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	159
Cuadro 17: Relación estrato según rango de edad.....	160
Cuadro 18: Relación estrato según estado civil.....	162
Cuadro 19: Relación estrato según tipo de vivienda.....	163
Cuadro 20: Relación estrato según seguridad social.....	164
Cuadro 21: Relación estrato según pertenece a.....	166
Cuadro 22: Relación estrato según nivel de educación.....	167
Cuadro 23: Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	168
Cuadro 24: Relación rango de edad según estado civil.....	170
Cuadro 25: Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	171
Cuadro 26: Relación rango de edad según seguridad social.....	173
Cuadro 27: Relación rango de edad según pertenece a.....	174
Cuadro 28: Relación rango de edad según nivel de educación.....	175

Cuadro 29: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	176
Cuadro 30: Relación estado civil según tipo de vivienda.....	178
Cuadro 31: Relación estado civil según seguridad social.....	180
Cuadro 32: Relación estado civil según pertenece a.....	181
Cuadro 33: Relación estado civil según nivel de educación.....	182
Cuadro 34: Relación estado civil según personas que conforman su hogar...	184
Cuadro 35: Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	186
Cuadro 36: Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	188
Cuadro 37: Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	189
Cuadro 38: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	191
Cuadro 39: Relación pertenece a según nivel de educación.....	192
Cuadro 40: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar..	194
Cuadro 41: Relación tipo de vendedor según nivel de educación.....	196
Cuadro 42: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	197
Cuadro 43: Relación tipo trabajador según nivel de educación.....	198

Cuadro 44: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar.....	199
Cuadro 45: Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	201
Cuadro 46: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	203
Cuadro 47: Relación distribución de horas según nivel de educación.....	204
Cuadro 48: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	206
Cuadro 49: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación.....	207
Cuadro 50: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	209
Cuadro 51: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....	210
Cuadro 52: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....	212
Cuadro 53: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....	213

CENTRO DE CUBA:

Cuadro 54: Relación sexo según procedencia.....	215
Cuadro 55: Relación sexo según estrato.....	216

Cuadro 56: Relación sexo según rango de edad.....	217
Cuadro 57: Relación sexo según seguridad social.....	219
Cuadro 58: Relación sexo según nivel de educación.....	220
Cuadro 59: Relación sexo según personas que conforman su hogar.....	221
Cuadro 60: Relación sexo según tipo de vivienda.....	222
Cuadro 61: Relación sexo según pertenece a.....	223
Cuadro 62: Relación procedencia según rango de edad.....	225
Cuadro 63: Relación procedencia según estrato.....	226
Cuadro 64: Relación procedencia según estado civil.....	227
Cuadro 65: Relación procedencia según tipo de vivienda.....	228
Cuadro 66: Relación procedencia según seguridad social.....	229
Cuadro 67: Relación procedencia según pertenece a.....	230
Cuadro 68: Relación procedencia según nivel de educación.....	231
Cuadro 69: Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	233
Cuadro 70: Relación estrato según rango de edad.....	234
Cuadro 71: Relación estrato según estado civil.....	235

Cuadro 72: Relación estrato según tipo de vivienda.....	237
Cuadro 73: Relación estrato según seguridad social.....	238
Cuadro 74: Relación estrato según pertenece a.....	239
Cuadro 75: Relación estrato según nivel de educación.....	240
Cuadro 76: Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	242
Cuadro 77: Relación rango de edad según estado civil.....	243
Cuadro 78: Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	244
Cuadro 79: Relación rango de edad según seguridad social.....	245
Cuadro 80: Relación rango de edad según pertenece a.....	246
Cuadro 81: Relación rango de edad según nivel de educación.....	247
Cuadro 82: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	249
Cuadro 83: Relación estado civil según tipo de vivienda.....	250
Cuadro 84: Relación estado civil según seguridad social.....	252
Cuadro 85: Relación estado civil según pertenece a.....	253
Cuadro 86: Relación estado civil según nivel de educación.....	254
Cuadro 87: Relación estado civil según personas que conforman su hogar...	256

Cuadro 88: Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	258
Cuadro 89: Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	259
Cuadro 90: Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	260
Cuadro 91: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	261
Cuadro 92: Relación pertenece a según nivel de educación.....	263
Cuadro 93: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar..	265
Cuadro 94: Relación tipo vendedor según nivel de educación.....	266
Cuadro 95: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	268
Cuadro 96: Relación tipo de trabajador según nivel de educación.....	269
Cuadro 97: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar.....	270
Cuadro 98: Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	272
Cuadro 99: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	273
Cuadro 100: Relación distribución de horas según nivel de educación.....	274
Cuadro 101: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	276

Cuadro 102: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación...	277
Cuadro 103: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	278
Cuadro 104: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....	280
Cuadro 105: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....	281
Cuadro 106: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....	283

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

CENTRO DE PEREIRA:

Cuadro 107: Relación sexo según distribución de horas.....	285
Cuadro 108: Relación sexo según descansa jornada laboral.....	286
Cuadro 109: Relación sexo según antigüedad en el oficio.....	287
Cuadro 110: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....	289
Cuadro 111: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	290
Cuadro 112: Relación sexo según distribución del ingreso.....	291

Cuadro 113: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....	293
Cuadro 114: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso....	294
Cuadro 115: Relación sexo según tipo de vendedor.....	295
Cuadro 116: Relación sexo según tipo de trabajador.....	296
Cuadro 117: Relación sexo según distribución del tiempo.....	297
Cuadro 118: Relación procedencia según tipo de vendedor.....	299
Cuadro 119: Relación procedencia según tipo de trabajador.....	300
Cuadro 120: Relación procedencia según distribución del tiempo.....	301
Cuadro 121: Relación procedencia según distribución de horas.....	303
Cuadro 122: Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	304
Cuadro 123: Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	305
Cuadro 124: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	306
Cuadro 125: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	307
Cuadro 126: Relación procedencia según distribución del ingreso.....	309
Cuadro 127: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	311

Cuadro 128: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	312
Cuadro 129: Relación estrato según tipo de vendedor.....	314
Cuadro 130: Relación estrato según tipo de trabajador.....	315
Cuadro 131: Relación estrato según distribución del tiempo.....	316
Cuadro 132: Relación estrato según distribución de horas.....	317
Cuadro 133: Relación estrato según descansa jornada laboral.....	318
Cuadro 134: Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	320
Cuadro 135: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	321
Cuadro 136: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	322
Cuadro 137: Relación estrato según distribución del ingreso.....	324
Cuadro 138: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	326
Cuadro 139: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	327
Cuadro 140: Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	328
Cuadro 141: Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	330
Cuadro 142: Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	331

Cuadro 143: Relación rango de edad según distribución de horas.....	332
Cuadro 144: Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	334
Cuadro 145: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	335
Cuadro 146: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos...	336
Cuadro 147: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	337
Cuadro 148: Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	339
Cuadro 149: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	341
Cuadro 150: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	342
Cuadro 151: Relación estado civil según tipo de vendedor.....	344
Cuadro 152: Relación estado civil según tipo de trabajador.....	345
Cuadro 153: Relación estado civil según distribución del tiempo.....	346
Cuadro 154: Relación estado civil según distribución de horas.....	347
Cuadro 155: Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	349
Cuadro 156: Relación estado civil según antigüedad en el oficio.....	350
Cuadro 157: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	351

Cuadro 158: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	353
Cuadro 159: Relación estado civil según distribución del ingreso.....	354
Cuadro 160: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	356
Cuadro 161: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	358
Cuadro 162: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	359
Cuadro 163: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	361
Cuadro 164: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	362
Cuadro 165: Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	363
Cuadro 166: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	364
Cuadro 167: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	365
Cuadro 168: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos..	367
Cuadro 169: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	368
Cuadro 170: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	370
Cuadro 171: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	372

Cuadro 172: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	373
Cuadro 173: Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	375
Cuadro 174: Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	376
Cuadro 175: Relación pertenece a según distribución de horas.....	377
Cuadro 176: Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	378
Cuadro 177: Relación pertenece a según antigüedad en el oficio.....	379
Cuadro 178: Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos.....	380
Cuadro 179: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	382
Cuadro 180: Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	383
Cuadro 181: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	385
Cuadro 182: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	386
Cuadro 183: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	387
Cuadro 184: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	388
Cuadro 185: Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	389

Cuadro 186: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	391
Cuadro 187: Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio.....	392
Cuadro 188: Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos.....	393
Cuadro 189: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	394
Cuadro 190: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso.....	395
Cuadro 191: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	397
Cuadro 192: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	398
Cuadro 193: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	399
Cuadro 194: Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	400
Cuadro 195: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	402
Cuadro 196: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	403
Cuadro 197: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingreso.....	404
Cuadro 198: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	405

Cuadro 199: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	406
Cuadro 200: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	408
Cuadro 201: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	409
Cuadro 202: Relación distribución del tiempo según distribución de horas....	410
Cuadro 203: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	412
Cuadro 204: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio.....	413
Cuadro 205: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	414
Cuadro 206: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	416
Cuadro 207: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso.....	417
Cuadro 208: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar.....	419
Cuadro 209: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso.....	420

Cuadro 210: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral.....	421
Cuadro 211: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio....	423
Cuadro 212: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos.....	424
Cuadro 213: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto.....	425
Cuadro 214: Relación distribución de horas según distribución del ingreso...	427
Cuadro 215: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar.....	429
Cuadro 216: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso.....	430
Cuadro 217: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio.....	431
Cuadro 218: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos.....	433
Cuadro 219: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto.....	434
Cuadro 220: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso.....	435

Cuadro 221: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar.....	437
Cuadro 222: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso.....	438
Cuadro 223: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....	440
Cuadro 224: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....	441
Cuadro 225: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....	443
Cuadro 226: Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....	444
Cuadro 227: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....	446
Cuadro 228: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....	448
Cuadro 229: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....	450
Cuadro 230: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....	451
Cuadro 231: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....	453

Cuadro 232: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....	455
Cuadro 233: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....	456
Cuadro 234: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto.....	457
Cuadro 235: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....	459
Cuadro 236: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....	461
Cuadro 237: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....	462
Cuadro 238: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....	463
Cuadro 239: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....	465
Cuadro 240: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....	467
Cuadro 241: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....	468
Cuadro 242: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....	470

CENTRO DE CUBA:

Cuadro 13: Relación sexo según distribución de horas.....	472
Cuadro 24: Relación sexo según descansa jornada laboral.....	473
Cuadro 245: Relación sexo según antigüedad en el oficio.....	474
Cuadro 36: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....	475
Cuadro 247: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	476
Cuadro 248: Relación sexo según distribución del ingreso.....	477
Cuadro 249: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....	479
Cuadro 250: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso.....	480
Cuadro 251: Relación sexo según tipo de vendedor.....	481
Cuadro 252: Relación sexo según tipo de trabajador.....	482
Cuadro 253: Relación sexo según distribución del tiempo.....	483
Cuadro 44: Relación procedencia según tipo de vendedor.....	484
Cuadro 255: Relación procedencia según tipo trabajador.....	485
Cuadro 256: Relación procedencia según distribución del tiempo.....	487

Cuadro 257: Relación procedencia según distribución de horas.....	488
Cuadro 558: Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	489
Cuadro 259: Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	490
Cuadro 260: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	491
Cuadro 261: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	493
Cuadro 262: Relación procedencia según distribución del ingreso.....	494
Cuadro 263: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	496
Cuadro 264: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	497
Cuadro 265: Relación estrato según tipo de vendedor.....	498
Cuadro 266: Relación estrato según tipo de trabajador.....	499
Cuadro 267: Relación estrato según distribución del tiempo.....	501
Cuadro 268: Relación estrato según distribución de horas.....	502
Cuadro 269: Relación estrato según descansa jornada laboral.....	503
Cuadro 270: Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	504

Cuadro 271: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	505
Cuadro 272: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	506
Cuadro 273: Relación estrato según distribución del ingreso.....	508
Cuadro 274: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	509
Cuadro 275: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	510
Cuadro 276: Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	512
Cuadro 277: Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	513
Cuadro 278: Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	514
Cuadro 279: Relación rango de edad según distribución de horas.....	515
Cuadro 280: Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	516
Cuadro 281: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	518
Cuadro 282: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos...	519
Cuadro 283: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	520
Cuadro 284: Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	521

Cuadro 285: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	523
Cuadro 286: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	524
Cuadro 287: Relación estado civil según tipo de vendedor.....	525
Cuadro 288: Relación estado civil según tipo de trabajador.....	527
Cuadro 289: Relación estado civil según distribución del tiempo.....	528
Cuadro 290: Relación estado civil según distribución de horas.....	529
Cuadro 291: Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	530
Cuadro 292: Relación estado civil según antigüedad en el oficio.....	532
Cuadro 293: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	533
Cuadro 294: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	534
Cuadro 295: Relación estado civil según distribución del ingreso.....	535
Cuadro 296: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	537
Cuadro 297: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	538

Cuadro 2986: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	540
Cuadro 299: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	541
Cuadro 300: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	542
Cuadro 301: Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	543
Cuadro 302: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	544
Cuadro 73: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	545
Cuadro 84: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos.....	547
Cuadro 305: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	548
Cuadro 306: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	549
Cuadro 307: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	551
Cuadro 308: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	552
Cuadro 309: Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	553
Cuadro 310: Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	554
Cuadro 311: Relación pertenece a según distribución de horas.....	556

Cuadro 312: Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	557
Cuadro 313: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	558
Cuadro 314: Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	559
Cuadro 315: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	561
Cuadro 316: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	562
Cuadro 317: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	563
Cuadro 318: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	564
Cuadro 319: Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	565
Cuadro 320: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	566
Cuadro 321: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	568
Cuadro 322: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso.....	569
Cuadro 323: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	570
Cuadro 324: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	571

Cuadro 325: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	572
Cuadro 326: Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	573
Cuadro 327: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	574
Cuadro 328: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	576
Cuadro 329: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingreso.....	577
Cuadro 90: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	578
Cuadro 101: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	579
Cuadro 332: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	580
Cuadro 333: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	582
Cuadro 334: Relación distribución del tiempo según distribución de horas....	583
Cuadro 335: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	584
Cuadro 336: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio.....	585
Cuadro 337: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	586

Cuadro 338: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	587
Cuadro 339: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso.....	589
Cuadro 340: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar.....	590
Cuadro 111: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso.....	591
Cuadro 342: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral.....	593
Cuadro 343: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio....	594
Cuadro 344: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos.....	595
Cuadro 345: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto.....	596
Cuadro 346: Relación distribución de horas según distribución del ingreso....	598
Cuadro 347: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar.....	599
Cuadro 348: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso.....	601

Cuadro 349: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio.....	602
Cuadro 350: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos.....	603
Cuadro 351: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto.....	604
Cuadro 352: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso.....	606
Cuadro 353: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar.....	607
Cuadro 354: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso.....	609
Cuadro 355: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....	610
Cuadro 126: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....	611
Cuadro 357: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....	613
Cuadro 358: Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....	614
Cuadro 359: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....	616

Cuadro 360: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....	617
Cuadro 361: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....	619
Cuadro 362: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....	620
Cuadro 363: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....	621
Cuadro 364: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....	623
Cuadro 365: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....	624
Cuadro 366: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto.....	626
Cuadro 367: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....	627
Cuadro 368: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....	629
Cuadro 369: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....	630
Cuadro 370: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....	631

Cuadro 371: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....	633
Cuadro 372: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....	634
Cuadro 373: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....	636
Cuadro 374: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....	637
Cuadro 375: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar.....	639
Cuadro 376: Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar.....	640

**CARACTERIZACIÓN EPIDEMIOLÓGICA DE LOS VENDEDORES
AMBULANTES Y ESTACIONARIOS**

	Pág.
CENTRO DE PEREIRA:	
Cuadro 377: Relación sexo según enfermedad.....	643
Cuadro 378: Relación procedencia según enfermedad.....	645
Cuadro 379: Relación estrato según enfermedad.....	647
Cuadro 380: Relación rango de edad según enfermedad.....	649

Cuadro 381: Relación estado civil según enfermedad.....	651
Cuadro 382: Relación tipo de vivienda según enfermedad.....	653
Cuadro 383: Relación pertenece a según enfermedad.....	655
Cuadro 384: Relación tipo de vendedor según enfermedad.....	657
Cuadro 385: Relación tipo de trabajador según enfermedad.....	659
Cuadro 386: Relación distribución del tiempo según enfermedad.....	661
Cuadro 387: Relación distribución de horas según enfermedad.....	663
Cuadro 388: Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....	665
Cuadro 389: Relación nivel de educación según enfermedad.....	667
Cuadro 390: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....	669
Cuadro 391: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	671
Cuadro 392: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.....	673
Cuadro 393: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	675
Cuadro 394: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	677

Cuadro 395: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....679

CENTRO DE CUBA:

Cuadro 136: Relación sexo según enfermedad.....681

Cuadro 397: Relación procedencia según enfermedad.....683

Cuadro 398: Relación estrato según enfermedad.....685

Cuadro 399: Relación rango de edad según enfermedad.....687

Cuadro 400: Relación estado civil según enfermedad.....688

Cuadro 401: Relación tipo de vivienda según enfermedad.....690

Cuadro 402: Relación pertenece a según enfermedad.....692

Cuadro 403: Relación tipo de vendedor según enfermedad.....694

Cuadro 404: Relación tipo de trabajador según enfermedad.....695

Cuadro 405: Relación distribución del tiempo según enfermedad.....697

Cuadro 406: Relación distribución de horas según enfermedad.....698

Cuadro 407: Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....700

Cuadro 408: Relación nivel de educación según enfermedad.....702

Cuadro 409: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....703

Cuadro 410: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	705
Cuadro 411: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.....	707
Cuadro 412: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	709
Cuadro 413: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	711
Cuadro 414: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....	712

LISTADO DE FIGURAS

CARACTERIZACION SOCIAL DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

	Pág.
CENTRO DE PEREIRA:	
Figura 1: Relación sexo según procedencia.....	140
Figura 2: Relación sexo según estrato.....	141
Figura 3: Relación sexo según rango de edad.....	143
Figura 4: Relación sexo según seguridad social.....	144
Figura 5: Relación sexo según nivel de educación.....	145

Figura 6: Relación sexo según personas que conforman su hogar.....	146
Figura 7: Relación sexo según tipo de vivienda.....	147
Figura 8: Relación sexo según pertenece a.....	148
Figura 9: Relación procedencia según rango de edad.....	150
Figura 10: Relación procedencia según estrato.....	151
Figura 11: Relación procedencia según estado civil.....	152
Figura 12: Relación procedencia según tipo de vivienda.....	154
Figura 13: Relación procedencia según seguridad social.....	155
Figura 14: Relación procedencia según pertenece a.....	156
Figura 15: Relación procedencia según nivel de educación.....	158
Figura 16: Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	159
Figura 17: Relación estrato según rango de edad.....	161
Figura 18: Relación estrato según estado civil.....	162
Figura 19: Relación estrato según tipo de vivienda.....	163
Figura 20: Relación estrato según seguridad social.....	165
Figura 21: Relación estrato según pertenece a.....	166

Figura 22: Relación estrato según nivel de educación.....	168
Figura 23: Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	169
Figura 24: Relación rango de edad según estado civil.....	171
Figura 25: Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	172
Figura 26: Relación rango de edad según seguridad social.....	173
Figura 27: Relación rango de edad según pertenece a.....	174
Figura 28: Relación rango de edad según nivel de educación.....	176
Figura 29: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	177
Figura 30: Relación estado civil según tipo de vivienda.....	179
Figura 31: Relación estado civil según seguridad social.....	180
Figura 32: Relación estado civil según pertenece a.....	181
Figura 33: Relación estado civil según nivel de educación.....	183
Figura 34: Relación estado civil según personas que conforman su hogar....	185
Figura 35: Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	187
Figura 36: Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	188
Figura 37: Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	190

Figura 38: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	191
Figura 39: Relación pertenece a según nivel de educación.....	193
Figura 40: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar...	194
Figura 41: Relación tipo de vendedor según nivel de educación.....	196
Figura 42: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	197
Figura 43: Relación tipo de trabajador según nivel de educación.....	199
Figura 44: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar.....	200
Figura 45: Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	202
Figura 46: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	203
Figura 47: Relación distribución de horas según nivel de educación.....	205
Figura 48: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	206
Figura 49: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación.....	208
Figura 50: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	209

Figura 51: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....211

Figura 52: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....212

Figura 53: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....214

CENTRO DE CUBA:

Figura 54: Relación sexo según procedencia.....216

Figura 55: Relación sexo según estrato.....217

Figura 56: Relación sexo según rango de edad.....218

Figura 57: Relación sexo según seguridad social.....219

Figura 58: Relación sexo según nivel de educación.....220

Figura 59: Relación sexo según personas que conforman su hogar.....221

Figura 60: Relación sexo según tipo de vivienda.....222

Figura 61: Relación sexo según pertenece a.....223

Figura 62: Relación procedencia según rango de edad.....225

Figura 63: Relación procedencia según estrato.....226

Figura 64: Relación procedencia según estado civil.....228

Figura 65: Relación procedencia según tipo de vivienda.....	229
Figura 66: Relación procedencia según seguridad social.....	230
Figura 67: Relación procedencia según pertenece a.....	231
Figura 68: Relación procedencia según nivel de educación.....	232
Figura 69: Relación procedencia según personas que conforman su hogar.....	233
Figura 70: Relación estrato según rango de edad.....	235
Figura 71: Relación estrato según estado civil.....	236
Figura 72: Relación estrato según tipo de vivienda.....	237
Figura 73: Relación estrato según seguridad social.....	238
Figura 74: Relación estrato según pertenece a.....	240
Figura 75: Relación estrato según nivel de educación.....	241
Figura 76: Relación estrato según personas que conforman su hogar.....	242
Figura 77: Relación rango de edad según estado civil.....	243
Figura 78: Relación rango de edad según tipo de vivienda.....	244
Figura 79: Relación rango de edad según seguridad social.....	246
Figura 80: Relación rango de edad según pertenece a.....	247

Figura 81: Relación rango de edad según nivel de educación.....	248
Figura 82: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar.....	249
Figura 83: Relación estado civil según tipo de vivienda.....	251
Figura 84: Relación estado civil según seguridad social.....	252
Figura 85: Relación estado civil según pertenece a.....	253
Figura 86: Relación estado civil según nivel de educación.....	255
Figura 87: Relación estado civil según personas que conforman su hogar....	257
Figura 88: Relación tipo de vivienda según seguridad social.....	258
Figura 89: Relación tipo de vivienda según pertenece a.....	259
Figura 90: Relación tipo de vivienda según nivel de educación.....	261
Figura 91: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar.....	262
Figura 92: Relación pertenece a según nivel de educación.....	264
Figura 93: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar...	265
Figura 94: Relación tipo de vendedor según nivel de educación.....	267
Figura 95: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar.....	268

Figura 96: Relación tipo de trabajador según nivel de educación.....	270
Figura 97: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar.....	271
Figura 98: Relación distribución del tiempo según nivel de educación.....	272
Figura 99: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar.....	273
Figura 100: Relación distribución de horas según nivel de educación.....	275
Figura 101: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar.....	276
Figura 102: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación....	277
Figura 103: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar.....	278
Figura 104: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar.....	280
Figura 105: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar.....	282
Figura 106: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar.....	283

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

Pág.

CENTRO DE PEREIRA:

Figura 107: Relación sexo según distribución de horas.....	286
Figura 108: Relación sexo según descansa jornada laboral.....	287
Figura 109: Relación sexo según antigüedad en el oficio.....	288
Figura 110: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....	289
Figura 111: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto....	290
Figura 112: Relación sexo según distribución del ingreso.....	292
Figura 113: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....	293
Figura 114: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso.....	294
Figura 115: Relación sexo según tipo de vendedor.....	295
Figura 116: Relación sexo según tipo de trabajador.....	296
Figura 117: Relación sexo según distribución del tiempo.....	298
Figura 118: Relación procedencia según tipo de vendedor.....	299
Figura 119: Relación procedencia según tipo de trabajador.....	300

Figura 120: Relación procedencia según distribución del tiempo.....	302
Figura 121: Relación procedencia según distribución de horas.....	303
Figura 122: Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	304
Figura 123: Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	305
Figura 124: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	307
Figura 125: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	308
Figura 126: Relación procedencia según distribución del ingreso.....	310
Figura 127: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	311
Figura 128: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	313
Figura 129: Relación estrato según tipo de vendedor.....	314
Figura 130: Relación estrato según tipo de trabajador.....	315
Figura 131: Relación estrato según distribución del tiempo.....	316
Figura 132: Relación estrato según distribución de horas.....	318
Figura 133: Relación estrato según descansa jornada laboral.....	319
Figura 134: Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	320

Figura 135: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	321
Figura 136: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	323
Figura 137: Relación estrato según distribución del ingreso.....	325
Figura 138: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	326
Figura 139: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	327
Figura 140: Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	329
Figura 141: Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	330
Figura 142: Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	332
Figura 143: Relación rango de edad según distribución de horas.....	333
Figura 144: Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	334
Figura 145: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	335
Figura 146: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos.....	337
Figura 147: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	338
Figura 148: Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	340

Figura 149: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	341
Figura 150: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	343
Figura 151: Relación estado civil según tipo de vendedor.....	344
Figura 152: Relación estado civil según tipo de trabajador.....	345
Figura 153: Relación estado civil según distribución del tiempo.....	347
Figura 154: Relación estado civil según distribución de horas.....	348
Figura 155: Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	349
Figura 156: Relación estado civil según antigüedad en el oficio.....	350
Figura 157: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	352
Figura 158: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	353
Figura 159: Relación estado civil según distribución del ingreso.....	355
Figura 160: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	357
Figura 161: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	358
Figura 162: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	360

Figura 163: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	361
Figura 164: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	362
Figura 165: Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	363
Figura 166: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	365
Figura 167: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	366
Figura 168: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos...	367
Figura 169: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	369
Figura 170: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	371
Figura 171: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	372
Figura 172: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	374
Figura 173: Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	375
Figura 174: Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	376
Figura 175: Relación pertenece a según distribución de horas.....	377
Figura 176: Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	378
Figura 177: Relación pertenece a según antigüedad en el oficio.....	380

Figura 178: Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos.....	381
Figura 179: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	382
Figura 180: Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	384
Figura 181: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	385
Figura 182: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	386
Figura 183: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	388
Figura 184: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	389
Figura 185: Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	390
Figura 186: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	391
Figura 187: Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio.....	392
Figura 188: Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos.....	393
Figura 189: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	394
Figura 190: Relación Tipo de Vendedor según Distribución del Ingreso.....	396

Figura 191: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	397
Figura 192: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	398
Figura 193: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	400
Figura 194: Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	401
Figura 195: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	402
Figura 196: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	403
Figura 197: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos.....	404
Figura 198: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	405
Figura 199: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	407
Figura 200: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	408
Figura 201: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	409
Figura 202: Relación distribución del tiempo según distribución de horas.....	411
Figura 203: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	412

Figura 204: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio...	413
Figura 205: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	415
Figura 206: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	416
Figura 207: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso.....	418
Figura 208: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar.....	419
Figura 209: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso.....	420
Figura 210: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral.....	422
Figura 211: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio.....	423
Figura 212: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos.....	424
Figura 213: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto.....	426
Figura 214: Relación distribución de horas según distribución del ingreso.....	428
Figura 215: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar.....	429

Figura 216: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso.....	430
Figura 217: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio.....	432
Figura 218: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos.....	433
Figura 219: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto.....	434
Figura 220: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso.....	436
Figura 221: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar.....	437
Figura 222: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso.....	438
Figura 223: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....	440
Figura 224: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....	442
Figura 225: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....	443
Figura 226: Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....	445

Figura 227: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....	447
Figura 228: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....	449
Figura 229: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....	450
Figura 230: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....	452
Figura 231: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....	454
Figura 232: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....	455
Figura 233: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....	456
Figura 234: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto.....	458
Figura 235: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....	460
Figura 236: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....	461
Figura 237: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....	463

Figura 238: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....464

Figura 239: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....466

Figura 240: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....467

Figura 241: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....469

Figura 242: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....471

CENTRO DE CUBA:

Figura 243: Relación sexo según distribución de horas.....472

Figura 244: Relación sexo según descansa jornada laboral.....473

Figura 245: Relación sexo según antigüedad en el oficio.....474

Figura 246: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos.....475

Figura 247: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto...476

Figura 248: Relación sexo según distribución del ingreso.....478

Figura 249: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar.....479

Figura 250: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso.....480

Figura 251: Relación sexo según tipo de vendedor.....	481
Figura 252: Relación sexo según tipo de trabajador.....	482
Figura 253: Relación sexo según distribución del tiempo.....	483
Figura 254: Relación procedencia según tipo de vendedor.....	485
Figura 255: Relación procedencia según tipo de trabajador.....	486
Figura 256: Relación procedencia según distribución del tiempo.....	487
Figura 257: Relación procedencia según distribución de horas.....	488
Figura 258: Relación procedencia según descansa jornada laboral.....	489
Figura 259: Relación procedencia según antigüedad en el oficio.....	491
Figura 260: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos.....	192
Figura 261: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto.....	493
Figura 262: Relación procedencia según distribución del ingreso.....	495
Figura 263: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar.....	496
Figura 264: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso.....	497
Figura 265: Relación estrato según tipo de vendedor.....	499

Figura 266: Relación estrato según tipo de trabajador.....	500
Figura 267: Relación estrato según distribución del tiempo.....	501
Figura 268: Relación estrato según distribución de horas.....	502
Figura 269: Relación estrato según descansa jornada laboral.....	503
Figura 270: Relación estrato según antigüedad en el oficio.....	504
Figura 271: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos.....	505
Figura 272: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto.....	507
Figura 273: Relación estrato según distribución del ingreso.....	508
Figura 274: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar.....	510
Figura 275: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso.....	511
Figura 276: Relación rango de edad según tipo de vendedor.....	512
Figura 277: Relación rango de edad según tipo de trabajador.....	513
Figura 278: Relación rango de edad según distribución del tiempo.....	514
Figura 279: Relación rango de edad según distribución de horas.....	516
Figura 280: Relación rango de edad según descansa jornada laboral.....	517

Figura 281: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio.....	518
Figura 282: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos.....	519
Figura 283: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto.....	520
Figura 284: Relación rango de edad según distribución del ingreso.....	522
Figura 285: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar.....	523
Figura 286: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso.....	524
Figura 287: Relación estado civil según tipo de vendedor.....	526
Figura 288: Relación estado civil según tipo de trabajador.....	527
Figura 289: Relación estado civil según distribución del tiempo.....	528
Figura 290: Relación estado civil según distribución de horas.....	530
Figura 291: Relación estado civil según descansa jornada laboral.....	531
Figura 292: Relación estado civil según antigüedad en el oficio.....	532
Figura 293: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos.....	533
Figura 294: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto.....	534

Figura 295: Relación estado civil según distribución del ingreso.....	536
Figura 296: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar.....	537
Figura 297: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso.....	539
Figura 298: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor.....	540
Figura 299: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador.....	541
Figura 300: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo.....	542
Figura 301: Relación tipo de vivienda según distribución de horas.....	543
Figura 302: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral.....	545
Figura 303: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio.....	546
Figura 304: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos.....	547
Figura 305: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto.....	548
Figura 306: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso.....	550
Figura 307: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar.....	551

Figura 308: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso.....	552
Figura 309: Relación pertenece a según tipo de vendedor.....	554
Figura 310: Relación pertenece a según tipo de trabajador.....	555
Figura 311: Relación pertenece a según distribución de horas.....	556
Figura 312: Relación pertenece a según descansa jornada laboral.....	557
Figura 313: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto.....	558
Figura 314: Relación pertenece a según distribución del ingreso.....	560
Figura 315: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar.....	561
Figura 316: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso.....	562
Figura 317: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador.....	564
Figura 318: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo.....	565
Figura 319: Relación tipo de vendedor según distribución de horas.....	566
Figura 320: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral.....	567
Figura 321: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto.....	568

Figura 322: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso.....	569
Figura 323: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar.....	570
Figura 324: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso.....	571
Figura 325: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo.....	573
Figura 326: Relación tipo de trabajador según distribución de horas.....	574
Figura 327: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral.....	575
Figura 328: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio.....	576
Figura 329: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos.....	577
Figura 330: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto.....	578
Figura 331: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso.....	580
Figura 332: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar.....	581
Figura 333: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso.....	582
Figura 334: Relación distribución del tiempo según distribución de horas.....	583

Figura 335: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral.....	584
Figura 336: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio...585	
Figura 337: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos.....	586
Figura 338: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto.....	588
Figura 339: Relación Distribución del Tiempo según Distribución del Ingreso.....	589
Figura 340: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar.....	590
Figura 341: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso.....	592
Figura 342: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral.....	593
Figura 343: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio.....	594
Figura 344: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos.....	596
Figura 345: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto.....	597

Figura 346: Relación distribución de horas según distribución del ingreso...	599
Figura 347: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar.....	600
Figura 348: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso.....	601
Figura 349: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio.....	603
Figura 350: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos.....	604
Figura 351: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto.....	605
Figura 352: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso.....	607
Figura 353: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar.....	608
Figura 354: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso.....	609
Figura 355: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio.....	611
Figura 356: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos.....	612

Figura 357: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto.....	613
Figura 358: Relación nivel de educación según distribución del ingreso.....	615
Figura 359: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar.....	616
Figura 360: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso.....	618
Figura 361: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos.....	619
Figura 362: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto.....	620
Figura 363: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso.....	622
Figura 364: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar.....	623
Figura 365: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso.....	624
Figura 366: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto.....	626
Figura 367: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso.....	628

Figura 368: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar.....	629
Figura 369: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso.....	630
Figura 370: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar.....	632
Figura 371: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso.....	633
Figura 372: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar.....	635
Figura 373: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso.....	636
Figura 374: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso.....	638
Figura 375: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar.....	639
Figura 376: Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar.....	641

**CARACTERIZACIÓN EPIDEMIOLÓGICA DE LOS VENDEDORES
AMBULANTES Y ESTACIONARIOS**

	Pág.
CENTRO DE PEREIRA:	
Figura 377: Relación sexo según enfermedad.....	644
Figura 378: Relación procedencia según enfermedad.....	646
Figura 379: Relación estrato según enfermedad.....	648
Figura 380: Relación rango de edad según enfermedad.....	650
Figura 381: Relación estado civil según enfermedad.....	652
Figura 382: Relación tipo de vivienda según enfermedad.....	654
Figura 383: Relación pertenece a según enfermedad.....	656
Figura 384: Relación tipo de vendedor según enfermedad.....	658
Figura 385: Relación tipo de trabajador según enfermedad.....	660
Figura 386: Relación distribución del tiempo según enfermedad.....	662
Figura 387: Relación distribución de horas según enfermedad.....	664
Figura 388: Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....	666
Figura 389: Relación nivel de educación según enfermedad.....	668

Figura 390: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....	670
Figura 391: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	672
Figura 392: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.....	674
Figura 393: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	676
Figura 394: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	678
Figura 395: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....	680

CENTRO DE CUBA:

Figura 396: Relación sexo según enfermedad.....	682
Figura 397: Relación procedencia según enfermedad.....	684
Figura 398: Relación estrato según enfermedad.....	686
Figura 399: Relación rango de edad según enfermedad.....	687
Figura 400: Relación estado civil según enfermedad.....	689
Figura 401: Relación tipo de vivienda según enfermedad.....	691
Figura 402: Relación pertenece a según enfermedad.....	693

Figura 403: Relación tipo de vendedor según enfermedad.....	694
Figura 404: Relación tipo de trabajador según enfermedad.....	696
Figura 405: Relación distribución del tiempo según enfermedad.....	697
Figura 406: Relación distribución de horas según enfermedad.....	699
Figura 407: Relación descansa jornada laboral según enfermedad.....	700
Figura 408: Relación Nivel de educación con Enfermedad.....	702
Figura 409: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad.....	704
Figura 410: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad.....	706
Figura 411: Relación Trabajo relacionado con tipo de producto según Enfermedad.....	707
Figura 412: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad.....	704
Figura413: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad.....	711
Figura 414: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad.....	713

LISTADO DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1: Tasa de informalidad en Colombia.....	123
Gráfico 2: Tasa de subempleo en Colombia.....	124
Gráfico 3: Afiliados a pensiones.....	127
Gráfico 4: Afiliados a salud.....	127
Gráfico 5: Informalidad por género.....	130
Gráfico 6: Informalidad en Colombia.....	133

LISTADO DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Informalidad por ciudad.....	124
Tabla 2: Informalidad por sexo, nivel educativo y edad.....	125
Tabla 3: Proyecciones variables económicas.....	133

INTRODUCCIÓN

La informalidad es un fenómeno creciente que se desarrolla en el sector de servicios, industria y comercio, este último ha sido el refugio de miles de desempleados que han sufrido el proceso de revaluación y desarticulación de empresas; generalmente los individuos que laboran en dicha actividad poseen un bajo nivel educativo impidiéndoles el acceso al trabajo formal. El municipio de Pereira ha sido reconocido a nivel nacional como un centro de comercio, lo cual ha impulsado el crecimiento de las ventas informales, que afectan la imagen urbana de la ciudad y lesiona los derechos del peatón y del trabajador legalmente constituido.

El trabajo de investigación realizado surge como respuesta a la necesidad de obtener información verídica y de primera mano sobre el perfil social, económico y epidemiológico de los vendedores ambulantes y estacionarios ubicados en el centro de Pereira y en la ciudadela Cuba. Para obtener las cifras relacionadas en el presente estudio se llevo a cabo una encuesta, la cual se aplico a una muestra de 384 personas, 284 para el centro de Pereira y 100 para Cuba. La siguiente tesis fue desarrollada por estudiantes de economía con ayuda del centro de investigación de la Universidad Libre Seccional Pereira, cuyo origen se da a partir de los interrogantes ¿podrían tener las ventas callejeras alguna solución?, ¿es posible determinar la caracterización social, económica y epidemiológica de los vendedores?. La presente tesis va dirigida a todas las persona que estén interesadas en la problemática social, económica y epidemiológica de los vendedores informales, especialmente dirigentes y gobernantes municipales, quienes pueden apoyarse en esta para la toma de decisiones y creación de estrategias que faciliten la solución a dicho problema.

La conformación de la investigación inicia con un primer capítulo donde se muestra el perfil del vendedor ambulante y estacionario en Colombia, haciendo referencia a la degradación social y deterioro del trabajo que viven millones de

colombianos; se relacionan algunos datos de subempleo y vinculación a salud y pensión que fueron arrojados por el censo del año 2005.

El segundo capítulo hace referencia a la caracterización social de los vendedores ambulantes y estacionarios, tanto para el centro de Pereira como para Cuba, donde se tuvieron en cuenta variables como la edad, lugar de procedencia, seguridad social, nivel de educación, etc. A continuación, se encuentra el tercer capítulo que va dirigido a la caracterización económica de los vendedores encuestados, cuyas variables de estudio fueron nivel aproximado de ingreso, distribución del ingreso, personas que dependen del ingreso, trabajo relacionado con tipo de producto, tipo de vendedor, etc. Por último se presenta el cuarto capítulo en el cual se determina la caracterización epidemiológica de los vendedores, donde se muestra algunas de las enfermedades más comunes padecidas por este grupo poblacional.

Al final del trabajo se relacionaron algunas conclusiones y posibles recomendaciones que podrían contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población dedicada a las ventas informales.

CAPITULO I

MARCO REFERENTE DEL VENDEDOR AMBULANTE Y ESTACIONARIO EN COLOMBIA

Podemos definir la economía informal también llamada “Economía Subterránea” o “Economía Sumergida”, como un fenómeno que está creando una nueva situación socio-económica y cultural en el centro de la clase trabajadora, con una nueva relación social entre el capital y el trabajo; se ha afirmado que éste fenómeno tiene causas estructurales, principalmente basados en ajustes económicos neoliberales y políticas del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. El impacto de estas políticas en América Latina y el Caribe se ven reflejadas en la disminución de trabajo, las privatizaciones y una reducción del papel del Estado.

Entre los trabajadores informales se encuentran trabajadores por cuenta propia, asalariados “disfrazados” o subcontratados, micro empresarios, asalariados de pequeñas y medianas empresas, un gran porcentaje de la economía informal son mujeres jefes de familia, hay un alto porcentaje de trabajadores menores de edad y las jornadas de trabajo oscilan entre las 12 a 16 horas diarias con una intensidad superior a 48 horas a la semana, incluyendo el trabajo los 7 días de la semana, la mayor parte son jefes de hogar, cónyuges e hijos solteros, concentrados en los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3.

El comercio informal urbano callejero es un continuo problema en las ciudades colombianas, como en general en todas las del tercer mundo. Es un espacio donde se cruza el fenómeno de la informalidad como refugio para los trabajadores excluidos del mercado formal, quienes se ubican en el espacio público para ejercer la actividad económica, afectando a otros actores sociales: el ciudadano en general, que se siente afectado en su derecho de disfrutar el espacio, y el comerciante formal que ve como competencia desleal

a los vendedores informales, quienes no pagan impuestos ni otros costos asociados a la formalidad. Las principales razones por las cuales ha venido creciendo cada vez más el sector informal durante los últimos años, se debe a la incapacidad que tiene el sector formal para emplear a toda o gran parte de la población, esta circunstancia es la consecuencia de varios problemas que actualmente afectan nuestra economía; en años anteriores esto se debió a la disminución de la inversión nacional y extranjera aunque para los últimos años esta ha aumentado considerablemente, sin embargo no se ha visto una repercusión importante en la disminución del sector informal, actualmente también afecta el problema de inseguridad ya que esta desmejora el estado económico y social de la nación. Gracias a esta problemática se ha presentado un gran aumento en la mano de obra dentro del mercado laboral, por lo cual esta no ha tenido otra posibilidad más que integrarse al sector informal, donde no existen condiciones en cuanto al nivel de calidad, productividad y educación para trabajar en dicho sector.

“Más de una década de aplicación de la política neoliberal ha dejado como uno de sus efectos más notorios el crecimiento desmesurado de la economía informal. En los sectores industrial y agropecuario la invasión de productos y servicios extranjeros a bajos precios ha provocado el cierre de miles de fábricas, la dramática disminución de miles de hectáreas de tierra cultivada, mientras las sucesivas reestructuraciones estatales han entregado al capital privado principalmente extranjero, la gran mayoría de empresas y actividades que eran manejadas por el Estado.

Todos estos factores, sumados a la cruda violencia que azota al país, han arrojado a las calles de las grandes ciudades, de las ciudades intermedias y aún de las pequeñas poblaciones, a millones de ciudadanos que basan la supervivencia diaria en la venta de algún producto o servicio. Hay estudios que señalan que el 62% de la población económicamente activa se dedica a la economía informal y dentro de ella el mayor porcentaje deriva su sustento de las ventas callejeras. Como al neoliberalismo no le importa para nada la suerte

de los millones de personas que sufren las consecuencias de su aplicación, la miseria, el hambre, la desnutrición, las enfermedades y la muerte de los desposeídos son el pan de cada día en nuestro país”.¹

El propósito de los dirigentes es asegurarles a los monopolios privados las mejores condiciones para que desarrollen sus negocios, para lograrlo hacen reformas laborales, pensionales, tributarias, electorales, de justicia y referendos. Para eso se inventaron también la teoría de la “defensa del espacio público”, según la cual deben desaparecer de las calles, plazas, parques, de centros comerciales, puentes y hasta de la faz de la tierra, todas aquellas personas dedicadas a vender productos o servicios a la población. Quieren cerciorarse de que todos los ciudadanos acudan a los grandes hipermercados a comprar exclusivamente los productos de los grandes monopolios nacionales y extranjeros.

Aunque el gobierno nacional ha tratado de controlar esta situación, mediante planes de reubicación, capacitación y creación de empleo (de baja calidad), y que debido a la falta de recursos del Estado se ha impedido que estas tengan el efecto deseado, así mismo, muchos de los vendedores ambulantes no participan activamente en las campañas realizadas, por lo que el problema sigue aumentando y cada día son más las personas que deben luchar un lugar en la calle para poder trabajar. Igualmente, muchas administraciones municipales han intentado encontrar una solución a esta disyuntiva por la vía de programas de reubicación voluntaria de vendedores ambulantes, como es el caso de Pereira con los Bazares Populares ubicados en el centro de la ciudad y a las afueras de esta, donde se ha presentado abandono de los locales debido a que no han sido rentables para dichos vendedores, pues están situados en lugares poco transitados. Actualmente en Colombia las organizaciones sindicales del país afirmaron que con el crecimiento del subempleo se hace cada vez más distante la posibilidad de que millones de colombianos tengan

1. Central Unitaria de Trabajadores, *Jul. 24 de 2003* / <http://colombia.indymedia.org/news/2003/07/4832.php>

acceso a una pensión, igualmente acceso a un sistema de salud y de riesgos profesionales que le permitan al trabajador tener un mejor nivel de vida, a largo plazo este contexto acelera el deterioro de la calidad de vida de la población que se desempeña en esta actividad, pues las condiciones laborales son precarias y sin ningún tipo de garantías.

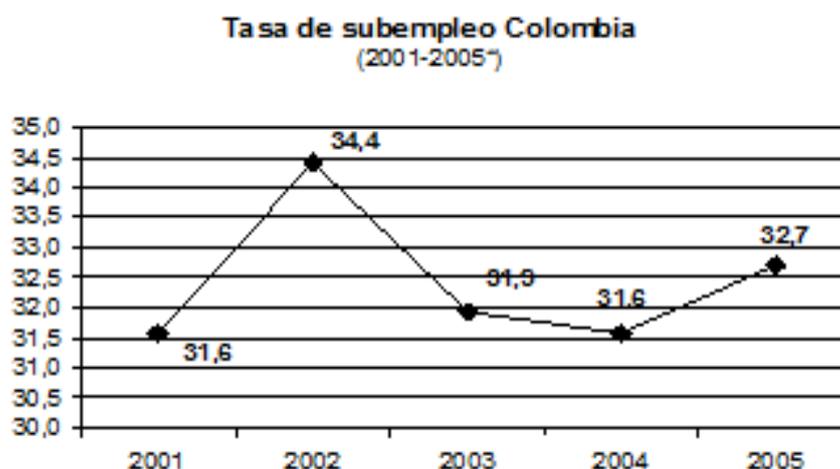
Según las cifras del DANE para el mes de Agosto de 2005, el subempleo que se asimila con la informalidad laboral, cobija a seis millones 622 mil colombianos, la forma como está creciendo la informalidad y el subempleo en el país, evidencia claramente que el gobierno tiene que reorientar la política económica; pues el empleo que se está generando es inestable, ya que no aporta a la seguridad social y agudiza la pobreza en la región, esto también conlleva a que sea más compleja la crisis del sistema pensional colombiano, porque con el crecimiento del subempleo son menos los cotizantes para seguridad social, especialmente en pensiones, lo que hace imposible que millones de colombianos tengan la posibilidad de jubilarse al momento de no hacer parte de la PEA (Población Económicamente Activa). A continuación se puede encontrar en las gráficas el comportamiento de la informalidad y el subempleo en Colombia entre los años 2001- 2005:

Gráfico 7: Tasa de informalidad en Colombia



Fuente: DANE

Gráfico 8: Tasa de subempleo en Colombia



Fuente: DANE

El subempleo se define como una categoría del mercado de trabajo según la cual, la ocupación que tienen un conjunto de trabajadores es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible.

Tabla 4: Informalidad por ciudad

Informalidad por ciudad

Tasa de informalidad en 2005 por ciudad	
Medellín A.M	54,6%
Barranquilla A.M	64,5%
Bogotá	52,9%
Cartagena	61,7%
Manizalez A.M	59,8%
Montería	69,6%
Villavicencio	72,3%
Pasto	70,9%
Cúcuta	74,2%
Pereira A.M.	62,5%
Bucaramanga A.M	65,0%
Ibagué	69,3%
Calí A.M	61,7%
Total 13 áreas	58,8%

Fuente: Escuela Nacional sindical (ENS)

El sector informal se define como un conjunto de empresas o personas que funcionan por fuera de las actividades económicas sujetas a la regulación en materia tributaria, laboral y en muchos casos al margen de la legalidad. Por tanto, el sector informal es aquel conformado por quienes se dedican al servicio

doméstico, trabajadores familiares sin remuneración, trabajadores independientes que no son profesionales ni técnicos, obreros, patronos o empleados particulares que laboran en empresas de diez o menos empleados, vinculados en su mayoría al sector de comercio y prestación de bienes y servicios; es decir, son por lo general empleos precarios y de baja productividad, cuyos ingresos en muchos casos no llegan ni a medio salario mínimo.²

Además, se caracterizan por ser personas que se encuentran entre los 25 y 54 años de edad, con un nivel educativo de primaria y secundaria incompleta, la mayoría son jefes de hogar, cónyuges e hijos solteros, concentrados en los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3 con una intensidad horaria de trabajo superior a 48 horas por semana.

Tabla 5: Informalidad por sexo, nivel educativo y edad

Informalidad por sexo, nivel educativo y edad

Grado de informalidad por sexo y nivel educativo 2005			
Nivel educativo	Hombres	Mujeres	Total
Total	57,6	60,5	58,9
Primaria	80,8	88,5	84,2
Secundaria	60,8	68,7	64,4
Superior	30,4	27,1	28,7

Tasa de informalidad por edad y sexo 2005			
Edad y sexo	Hombres	Mujeres	Total
de 12 a 15	93,5%	95,6%	94,4%
de 16 a 18	78,6%	84,3%	81,1%
de 19 a 55	54,3%	57,4%	55,8%
de 56 y más	74,3%	82,0%	77,2%

Fuente: Escuela Nacional sindical (ENS)

2. Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: los efectos de la globalización/ MANUEL ÁLVARO RAMÍREZ ROJAS, DIEGO ANDRÉS GUEVARA FLETCHER

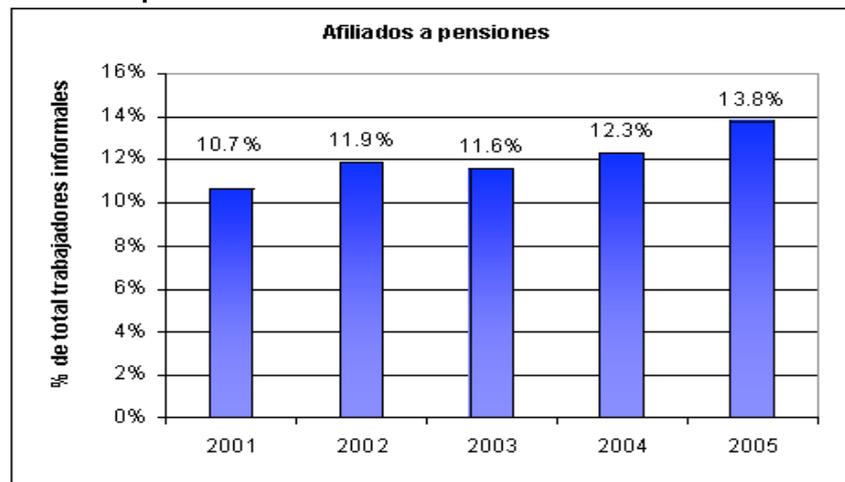
Para los años 2006 y 2007 se calcula que en los semáforos, parques, calles y esquinas de todo el país se encuentran unos 7 millones de colombianos subempleados, de los 18 millones 80 mil personas que tienen algún tipo de ocupación en el país; lo cual significa que entre los años de estudio hubo un aumento del 30.2% al 35.2% de la población empleada vendiendo minutos a celular, tintos, gorras o esperando que alguien deposite una moneda para poderse mover después de permanecer largo tiempo como estatua humana o realizando espectáculos callejeros. Para estas personas, cualquier “rebusque” es válido para conseguir dinero con qué comer algo en el día y, si tiene familia, llevar algo a casa.

En un informe recientemente publicado por el DANE, el número de desempleados en Colombia es de 2 millones 152 mil, los subempleados o informales aumentaron a más de 6 millones, y se dice que se han perdido más de un millón de fuentes de trabajo, en los últimos meses gracias al proceso de revaluación por el que atraviesa la economía nacional. Así mismo, las centrales obreras afirman que aún cuando el DANE asegura que la tasa de desempleo bajó al 10,6%, esta cifra puede ser engañosa, ya que casi la mitad de los empleados están en condición de subempleo e informalidad. El gobierno nacional, afirma que “hay un mejoramiento en las condiciones de calidad del mercado laboral, pues menor subempleo quiere decir que hay empleo de más calidad (...). Ese es el propósito que se ha venido planteando desde el inicio del segundo mandato del presidente Álvaro Uribe, y así quedó reflejado en el Plan Nacional de Desarrollo, donde se estableció que para el año 2010 deberíamos tener la tasa de desempleo nacional en el rango del 8% u 8,5% y vamos moviéndonos en esa dirección.”³

Aunque entre el año 2007 hubo 411 mil desempleados menos que hace doce meses, el subdesempleo (rebusque) aumentó del 30,2% al 35,2%, lo cual quiere decir que son más los colombianos trabajando horas extras para aumentar su salario base, asumiendo los costos de la seguridad social con su sueldo, trabajando en lo que les toque, o inventándose alguna ocupación para

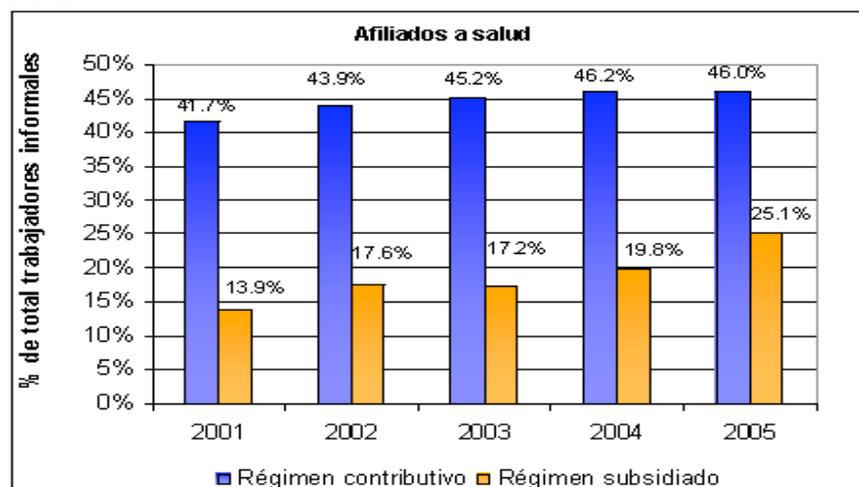
conseguir algo de dinero en la calle. Para la gran mayoría de personas tener que convivir con los vendedores ambulantes, los cuales parecieran ser dueños de las aceras y hasta las calles, que comercializan toda clase de bienes (y hasta servicios), y parecieran ser los causantes fundamentales de la inseguridad en los sectores donde laboran, no son más que víctimas de la destrucción del empleo, la cual tiene unos cuantos años de vigencia en nuestro país.

Gráfico 9: Afiliados a pensiones



Fuente: DANE

Gráfico 10: Afiliados a salud



Fuente: DANE

Según el DANE entre los años 2001-2005 la actividad económica de la construcción es la que más aporta a la informalidad seguida por el comercio, pero el sector con mayor probabilidad de tener informales es el Comercio y las Comunicaciones, las de menor probabilidad son Minas y Servicios Financieros.

La situación que viven los trabajadores del sector informal es alarmante para la actividad socioeconómica del país, ya que sus derechos no son protegidos, pues el gobierno no ha introducido políticas de desarrollo económico y social en sus planes. Los salarios para el sector informal fluctúan entre el 40% y el 50% del salario mínimo legal y no existe seguridad social para la mayoría de los trabajadores, adicional a esto, las mercancías de los comercios ambulantes son repetidamente confiscadas por los gobiernos municipales y su integridad física es fácilmente vulnerable a través del maltrato y la persecución; se han creado acuerdos con las Municipalidades y Oficinas Administrativas para reubicar a los comerciantes pero la mayoría de las veces han fallado.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas, más del 50% de las personas que tienen un “empleo”, lo desarrollan en el sector informal, una variable fundamental para la creación de empleos es la Inversión Privada, expresada como porcentaje del Producto Interno Bruto. Al analizar su comportamiento se puede observar que muestra un promedio de casi 9% del PIB en el período 1980-2003, en tanto que en los años 1968-1979 el promedio se ubicó en 18% del PIB.

Este proceso de deterioro del empleo se ha declinado desde 1995, cuando el país empezó a sufrir consecutivamente tasas de desempleo por encima del 10%. Con estos niveles de desempleo, no es muy difícil adivinar que ha estado pasando con la informalidad, ya que estas dos variables presentan mucha relación entre sí, una persona que queda desempleada y al pasar el tiempo no encuentra un trabajo, rápidamente encuentra en la economía informal la solución a sus problemas más inmediatos.

Si esta situación continúa, la población ocupada será en conjunto cada vez menos productiva y por ende los ingresos del trabajador seguramente tenderán a ser menores y más volátiles. Según diversos estudios realizados, más del 60% de estas personas tienen menos de 30 años, su grado de instrucción (en el 90% de los casos) solo llega al bachillerato y presentan muy pocas intenciones de dejar las “calles” por un trabajo formal; se debe tener en cuenta que la informalidad tiene un impacto negativo en el consumo y el ahorro de la población, afectando también las decisiones de inversión (competencia desleal, inseguridad, etc.). Igualmente se produce un detrimento importante en los impuestos recaudados debido a que estas actividades no pueden ser controladas por el estado, lo cual fomenta abiertamente el contrabando y la piratería. El fenómeno de la economía informal perjudica a todos, siendo necesario establecer reglas para iniciar un proceso de crecimiento económico firme y constante, acompañado de estrategias que motiven la inversión privada para los próximos años que implique la creación de nuevos y mejores empleos.

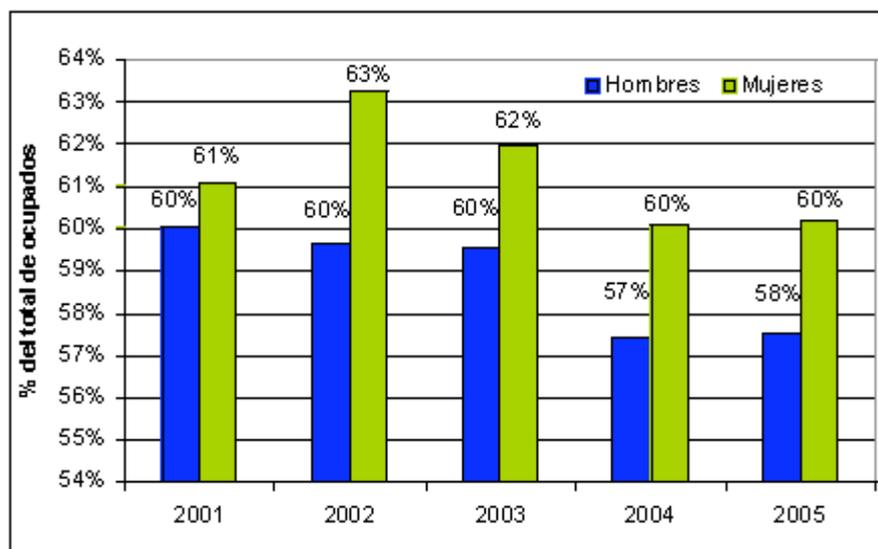
1.1 CARACTERÍSTICAS Y ASPECTOS IMPORTANTES DE LA INFORMALIDAD

Este sector puede verse como un mecanismo de escape para los individuos menos educados de un círculo social, se caracteriza por que la gran mayoría de personas que pertenecen a este sector tienen un grado de escolaridad bastante bajo, el cual no supera la educación básica secundaria, lo que no es conveniente, pues esto les disminuye la posibilidad de entrar a formar parte del sector formal; en los últimos años Colombia ha presentado una tendencia a demandar cada vez más personas de mayor nivel educativo desplazando la mano de obra poco calificada.

Otro aspecto importante es el desempeño de la mujer en el sector informal, ya que este tiene horarios más flexibles que le permiten cumplir con las tareas del hogar y complementar los ingresos para los gastos de la familia, lo cual le facilita la ejecución de dos cosas a la vez. Se puede decir que el crecimiento de la informalidad es una consecuencia de los elevados costos de producción que

deben enfrentar las empresas del sector formal y un sinnúmero de trámites y aprobaciones a los cuales deben someterse desestimulando en muchas ocasiones la creación de negocios formales, y ocasionando la permanencia en la informalidad, un ejemplo claro, es la situación que se vive donde se muestra que los costos por trabajador han aumentado mientras la productividad no, dando a entender que el trabajador colombiano es cada vez menos competitivo por lo que la demanda de los trabajadores más calificados va en ascenso. Otra variable es la alta carga impositiva que implica ser o no ser un productor formal, teniendo en cuenta las constantes reformas fiscales que constituyen una barrera para entrar al sector formal.

Gráfico 11: Informalidad por género



Fuente: DANE

La gran mayoría de personas pertenecientes al sector formal se encuentran entre la edad de los 25 a 39 años, debido a esto, los que no se encuentran en este rango de edad se les dificulta un poco más su ingreso a este sector teniendo como única salida ingresar al sector informal, aunque actualmente podemos ver como personas entre este rango de edad, al no conseguir fácilmente un trabajo formal, optan por desempeñar una actividad de tipo callejero.

Otro factor importante que influye en el crecimiento de la informalidad es el desplazamiento hacia las ciudades de las familias que pertenecían a sitios rurales, pues esto fomenta el crecimiento de la tasa de desempleo. Como consecuencia de la incapacidad del sector formal para cobijar el exceso de mano de obra, a estos campesinos no les queda más remedio que buscar empleo en el sector informal y adaptarse a unos trabajos para los cuales no han sido preparados, pues solo saben desempeñarse en el campo y en la vida agrícola. El desplazamiento forzoso en el país ha venido experimentando un desbordado crecimiento debido a las condiciones de conflicto interno y enfrentamientos entre grupos armados, toda esta problemática provoca que las familias huyan de la violencia hacia los centros de las grandes ciudades, lo que ha traído como consecuencia un incremento de la oferta de mano de obra provocando desempleo y potenciando la informalidad.

La gran parte de las personas que se desempeñan en el sector formal tienen la obligación de sostener una familia pero en muchas ocasiones el salario mínimo legal no es suficiente en términos reales para su sustento, lo cual no les deja otra opción que incursionar en el sector informal y así pertenecer a ambos sectores e influenciar a un miembro de su familia con la intención de complementar los ingresos familiares. Por tal razón es el salario mínimo un elemento distorsionador del mercado que impulsa al sector informal.

Otra característica importante es la facilidad de acceso a este tipo de trabajo (informal), pues la generación de empleo de este sector tiene menos requerimientos de capital y conocimiento, lo que lo hace ver como una opción atractiva para el emigrante durante los dos extremos del ciclo de la vida laboral; ya que cuando se es joven no se tiene el capital ni entrenamiento alguno, por tal motivo las condiciones del sector son propicias para el inicio de la vida laboral como empleado o como independiente, por el contrario al final del ciclo se puede optar por esta opción de informalidad, ya como jefe de un negocio informal gracias a la experiencia y al capital logrado anteriormente en el sector formal. Existe una gran diferencia entre los sectores formal e informal

la cual radica en que la primera tiene el objetivo de maximizar la utilidad, mientras el segundo o el de la informalidad tiene como meta la generación de un ingreso que permita la subsistencia individual y familiar.

1.2 POLÍTICAS PARA ENFRENTAR Y REDUCIR LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA

La informalidad es un fenómeno multicausal, por lo tanto las políticas para reducirlo deben reconocer ciertas características:

1. Consolidar una senda de crecimiento económico alto y sostenido que logre beneficiar a los más desprotegidos y marginados de la sociedad.
2. Fortalecer la empleabilidad de los trabajadores y su capacidad para generar mejores ingresos.
3. Crear incentivos para el fortalecimiento empresarial: reconocimiento de la heterogeneidad de las empresas para diseñar instrumentos compatibles con las necesidades de las mismas.
4. Ajustes institucionales y normativos que permitan la formalización de las actividades.

1.3 CRECIMIENTO ALTO Y SOSTENIDO: CONDICIÓN NECESARIA PARA UN DESARROLLO EQUITATIVO Y PARA GENERAR EMPLEOS FORMALES

Estabilidad Macroeconómica:

Es vital para garantizar flujos de inversión privada, elevar el ahorro, mejorar la confianza y por tanto generar mayor crecimiento, el cual debe ir ligado a la creación de puestos de trabajo que ofrezcan garantías y seguridad al trabajador.

Estrategia de Productividad y Competitividad:

Estrategias transversales y programas sectoriales de alto impacto. Los siguientes indicadores son proyecciones para el año 2010 según cálculos del DNP, los cuales son indispensables a la hora de crear estrategias que bloqueen el crecimiento de la informalidad en las calles de los principales centros urbanos.⁴

Tabla 6: Proyecciones, variables económicas 2010

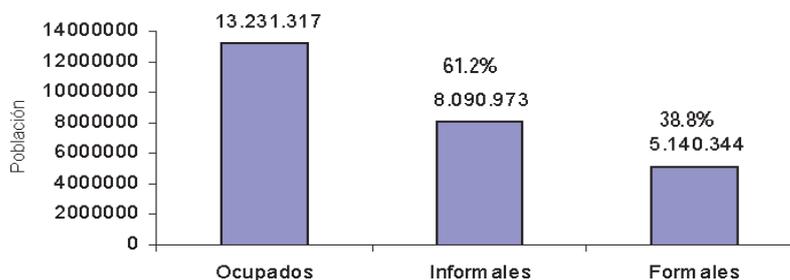
Variable	2010
Crecimiento promedio del PIB	5.0%
Desempleo	8.8%
Crecimiento consumo	4.9%
Inversión/PIB	26.1%
Inversión Privada/PIB	18.5%
Exportaciones/PIB	20.5%
Inflación	3.0%

Fuente: Departamento Nacional de Planeación (DNP)

En la siguiente tabla se encuentra la informalidad en Colombia para el año 2007, según cálculos del Departamento Nacional de Planeación (DNP)

Gráfico 12: Informalidad en Colombia

Informalidad Laboral en Colombia



Fuente: DANE, GEIH (Gran Encuesta Integrada de Hogares), cálculos DNP

4. www.dnp.gov.co/archivos/documentos/GCRP_presenta_Renteria/may_29_07_Informalidad.pdf

1.4 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN COLOMBIA:

Del total de ocupados en la economía informal, en el segundo trimestre del año 2007 en las 13 ciudades investigadas, el 49,1% trabaja por cuenta propia -en su gran mayoría bien podría clasificarse como el conocido rebusque- y el 12,6% en el servicio doméstico y como trabajadores familiares sin remuneración. Apenas un tercio está en empresas privadas. De ese total de ocupados, el 85,7% está afiliado al régimen de salud, y predominan los trabajadores formales (95,1%) sobre los informales (78,5%).

Sin embargo, al poner la lupa sobre esas cifras se observa que del conjunto de ocupados reportados por la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE, solo el 77% está afiliado al sistema de pago de salud: el 60% de los informales y el 95,1% de los formales están inscritos en el régimen contributivo.

En la afiliación al régimen subsidiado, o servicio gratuito de salud, el 22,9% de todos los ocupados está en este subsistema, destacándose, con un 39,9%, los informales. Los formales son el 4,6%, aunque en principio ningún trabajador formal debería estar en este régimen, pues tienen capacidad de pago para afiliarse al contributivo. La afiliación al sistema pensional también está lejos de ser satisfactoria, según los datos del DANE: sólo el 42,7% de los ocupados cotiza para su jubilación, y de los informales, un escaso 14,7% aporta para su pensión. Finalmente, la capital norte santandereana de Cúcuta está a la cabeza en lo que se refiere a trabajo informal.

De acuerdo con el DANE, el 70,5% de sus ocupados son informales, muy cerca se ubican Montería y Pasto, con un 69,2 y un 67,9%, respectivamente, Bogotá, por su parte, cuenta con la menor proporción de trabajadores informales: un 50,8%, le siguen Medellín (con un 51,5%) y Manizales (con 54,8%).⁵

5. <http://finanzas.com/id.9209977/noticias/noticia.htm>

De acuerdo con un estudio reciente del Banco Mundial, en Colombia, la economía informal equivale al 39% del PIB, uno de los porcentajes más altos entre las economías de América Latina, el trabajo informal está fuertemente concentrado en algunos sectores. Según el DANE, los sectores que presentan la mayor participación de empleo informal, son comercio y servicios. El 40% de la población ocupada en comercio es informal, mientras que en servicios es 20,3% y en industria 16,7%. "Estas cifras demuestran que la actividad informal es un competidor significativo en un amplio número de sectores. Cifras de FENALCO muestran que en Bogotá puede haber entre 25.000 y 30.000 vendedores ambulantes, si bien no hay un censo, el número se elevaría a 100.000 en todo el territorio nacional. Un sondeo entre distribuidores estima que en Bogotá este tipo de comercio puede mover unos \$ 300.000 millones al año"

La construcción de vivienda es otro caso en el cual la actividad informal es un factor de enorme importancia. Se calcula que entre el 35% y el 40% de la vivienda del país es informal; según el DANE, el 60,7% de los puestos de trabajo es generado por el sector informal. Por su parte, la producción y las ventas que se mueven por esta vía son vitales para muchas empresas formales, las cuales han encontrado allí una solución de bajo costo para llegar a sus consumidores.⁶

La informalidad, el "rebusque" o subempleo, siguen siendo un fenómeno dominante en la estructura laboral colombiana como lo afirman recientes estudios, donde el 67,5% de los empleos en el país están en esta categoría de la informalidad, lo que se traduce para el trabajador en no gozar de un sistema de seguridad y asistencia en salud, en pensiones de jubilación y en sufrir día a día todo el desgaste y la angustia que significa el carecer de estabilidad en sus precarios empleos.

6. Fabio Alberto Cortés Guavita/ <http://saulomonf.spaces.live.com/blog/cns!B12D25C100CA1243!172.entry>

El crecimiento económico ha beneficiado a un pequeño sector empresarial y de altos funcionarios y profesionales especializados en algunas áreas técnicas, pero no ha contribuido en absoluto a reducir las tasas de desempleo abierto que se sitúan en casi el 14% en las principales ciudades del país.

Debido a la reforma laboral impulsada por la administración Uribe y a sus políticas complacientes con el sector empresarial, han crecido en estos años tendencias como la subcontratación laboral, los contratos temporales, las mal llamadas cooperativas laborales, fórmulas con las cuales los propietarios evaden las obligaciones legales con los trabajadores, abaratan el costo de la mano de obra y facilitan la acumulación de sus capitales o ganancias.

El 12,2% de los asalariados lo están bajo la modalidad de subcontratación laboral y esto explica, en parte, por ejemplo, que los ingresos de los profesionales universitarios en general hubieran disminuido el año pasado en un 8,4%. Solo el 13,7 % de los trabajadores que se encuentran en el rebusque o informalidad económica están cotizando al sistema de pensiones de jubilación, lo que quiere decir que el ciclo de pobreza y desamparo que vive el 74% de nuestra población mayor de 60 años se profundizará en el futuro inmediato. En efecto, solo el 26% de las personas de la llamada tercera edad gozan de una pensión de jubilación que en el 75% de los casos no pasa de \$800.000 mensuales, aproximadamente.

El Departamento de Planeación publica informes donde afirma que el porcentaje de pobreza disminuyó en los últimos cuatro años del 56% al 45%; que hay dos millones de colombianos que dejaron de ser pobres y que Colombia “es un país de clase media”, que más de las dos terceras partes de nuestra fuerza de trabajo carezcan de un empleo con las mínimas condiciones de seguridad y de estabilidad social es el resultado de los males que ha traído consigo el modelo neoliberal aplicado en el país desde 1990 y que se ha reforzado y ampliado bajo el mandato de Uribe.

En el caso de Pereira, hay más de tres mil hogares cuyas cabezas de familia se medio ganan el sustento ofreciendo a los transeúntes mercancías baratas, aquellas a las que tienen acceso las empobrecidas masas de trabajadores, pobladores de los barrios populares y capas medias arruinadas por la crisis económica a la que ha sido conducida el país. En esta ciudad existe “Sindevendores” (Sindicato de Vendedores), quienes han llevado a cabo múltiples manifestaciones, protestas y motines; cada intento de decomiso se convierte en una nueva batalla donde se bloquean las vías y se agitan consignas contra la administración de turno.

Además de los operativos de control constante y las ofertas de unos nuevos 'bazares populares' para los vendedores, las autoridades se idearon una particular forma de luchar por el respeto al espacio público: una especie de 'pico y placa' para unos 250 vendedores de tinto, quienes de acuerdo a un número asignado, pueden entrar sus carros al centro en determinados días.

Existe una preocupación sobre los vendedores ambulantes de la ciudad, pues los estudios realizados por una Fundación pereirana, indican que son éstas personas quienes más proporcionan las drogas psicoactivas a los jóvenes a muy bajos precios, así lo demuestra también dos colegios de la ciudad donde a la salida se ubican dichos vendedores a comercializar sus mercancías de manera clandestina.

Para la nueva administración encabezada por el gobernador de turno, Manuel Tamayo, el tema de los vendedores ambulantes es de gran importancia para el plan de desarrollo del departamento y de la ciudad, ya que esto tiene repercusiones no solo económicas sino sociales y de salud pública. Por tal razón se ha propuesto la vinculación de los vendedores ambulantes y sus familias a los diferentes programas sociales de la Gobernación de Risaralda como “Risaralda Invierte en Seguridad Alimentaria” (Risa), para atender almuerzos de los adultos mayores y las mujeres gestantes dedicadas a este

oficio.⁷

De igual forma, el Gobernador planteó la posibilidad de emprender conjuntamente con la Alcaldía de Pereira un programa de vivienda de interés social, para así dar soluciones concretas a uno de los problemas más sentidos de este grupo poblacional; en los últimos días también se anunció la realización de un convenio para capacitarlos, lo que permitirá generar nuevas alternativas laborales y de vida, no sólo para los vendedores sino para sus familias. Las estrategias implementadas por las administraciones pasadas no han surtido el efecto deseado, como es el caso de los bazares populares y los mini centros comerciales que han sido considerados un fracaso, por tal razón el reto de la nueva administración no es acabar con los vendedores ambulantes sino crearles un ambiente más saludable para que puedan ofrecer a sus familias una vida digna bajo condiciones humanas socialmente aceptables.

7. http://www.eldiario.com.co/bodyindex.php?anteriores=2008-05-05&id_noticia=107264&nombre=noticias&padre

CAPITULO II

CARACTERIZACIÓN SOCIAL DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

2.1 CENTRO DE PEREIRA

El municipio de Pereira por ser reconocido como una de las ciudades más comerciales del país, ha propiciado el crecimiento del trabajo informal entre la población más vulnerable y pobre del departamento y sus alrededores como es el caso de personas provenientes del Choco, Valle del Cauca, Antioquia, Quindío y Caldas. Según la nueva administración municipal en fechas especiales que es cuando más aumenta el flujo de vendedores, se dispuso ciertas restricciones con el fin de no permitir que se establezcan más ventas callejeras, como autorizar sólo 10 bolsos por vendedor, controlar las ventas semi-estacionarias sobre la carrera 8ª, no autorizar la venta de bolsos en las carreras 7ª y 8ª y ningún tipo de venta callejera en Ciudad Victoria, Plaza de Bolívar, El Lago y La Libertad. Tampoco se autorizará la ampliación del tamaño de las chazas y las ventas estacionarias de los maneros.

2.1.1 SEXO

Dentro de la informalidad se pudo observar una gran proporción de mujeres madre cabeza de hogar con bajo nivel educativo, que han optado por este trabajo como consecuencia del rechazo al cual han sido sometidas por las organizaciones generadoras de empleo.

2.1.1.1 Relación sexo según procedencia

En el cuadro se relaciona el sexo y el lugar de procedencia del individuo encuestado.

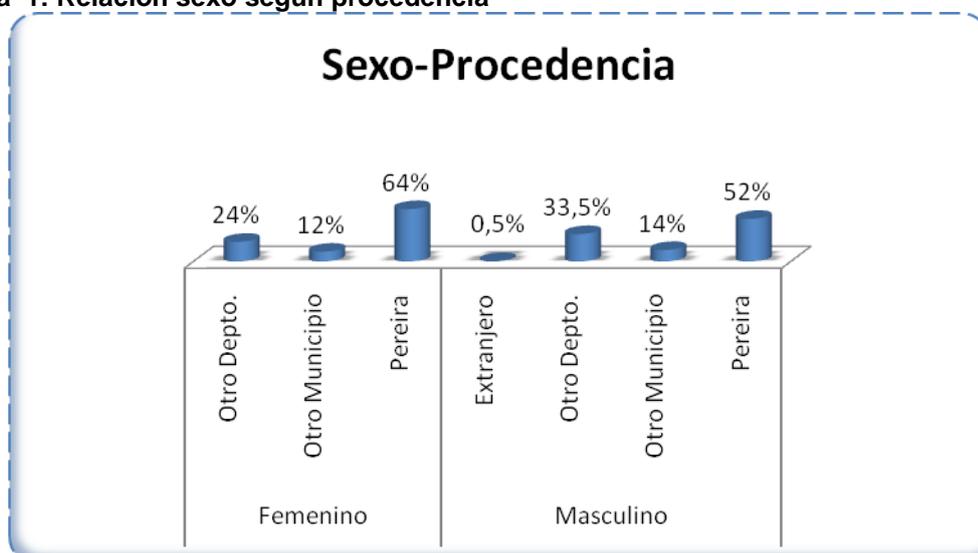
Cuadro 14: Relación sexo según procedencia

Cuenta de Procedencia			
Sexo	Procedencia	Total	%
Femenino	Otro Depto.	19	24%
	Otro Municipio	10	12%
	Pereira	52	64%
Total Femenino		81	
Masculino	Extranjero	1	0,5%
	Otro Depto.	68	33,5%
	Otro Municipio	29	14%
	Pereira	105	52%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el cuadro se observa que el 64% del sexo femenino y el 51% del sexo masculino pertenecen al municipio de Pereira, teniendo en cuenta que el sexo femenino tiene una mayor participación en el trabajo informal, una causante de esta situación es el aumento de mujeres cabezas de hogar que no tienen otra posibilidad que ejercer en la informalidad por su falta de preparación y distribución de tiempo.

Figura 1: Relación sexo según procedencia



Por otro lado el 57,5% representa la sumatoria de las personas tanto del sexo masculino como femenino proveniente de otros departamentos que se han dedicado a la actividad informal dentro del municipio de Pereira. Entre los resultados arrojados por la encuesta es claro que los hombres migran más que

las mujeres, esto por causas laborales y problemas de orden público en las regiones.

2.1.1.2 Relación sexo según estrato

En el cuadro se indica el sexo y el estrato donde reside el vendedor que ha sido encuestado.

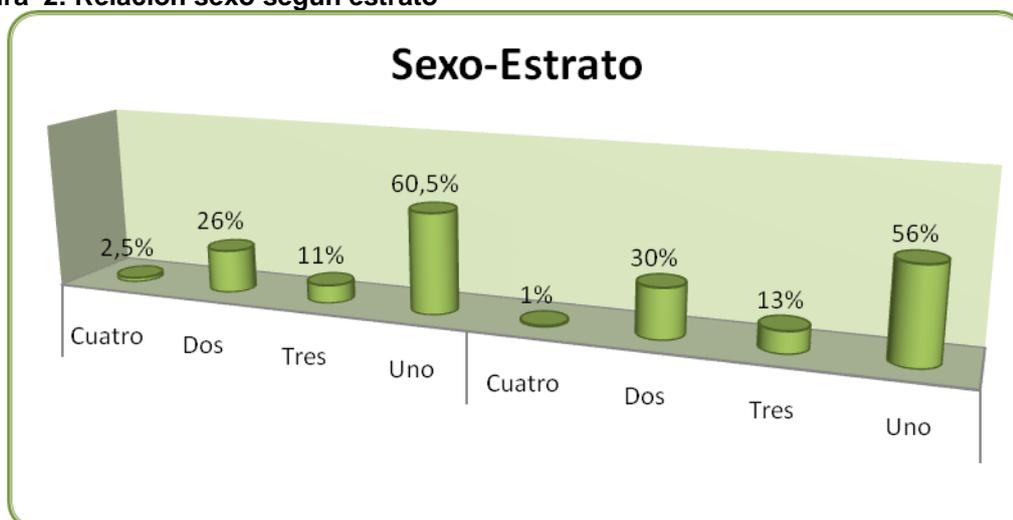
Cuadro 15: Relación sexo según estrato

Cuenta de Estrato			
Sexo	Estrato	Total	%
Femenino	Cuatro	2	2,5%
	Dos	21	26%
	Tres	9	11%
	Uno	49	60,5%
Total Femenino		81	
Masculino	Cuatro	2	1%
	Dos	61	30%
	Tres	26	13%
	Uno	114	56%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La mayoría de los vendedores ambulantes y estacionarios pertenecen al estrato uno, con una representatividad del 60,5% perteneciente al sexo femenino y el 56% al masculino, y solo el menor porcentaje con el 2,5% y el 1% respectivamente, pertenece al estrato cuatro.

Figura 2: Relación sexo según estrato



Lo anterior se debe a que muchas de las personas encuestadas viven en inquilinatos ubicados en el centro de la ciudad.

Igualmente se observa que el estrato dos tiene gran representatividad en este campo con un 26% para las mujeres y un 30% para los hombres.

2.1.1.3 Relación sexo según rango de edad

A continuación se relaciona el sexo del vendedor de acuerdo al rango en que se encuentra su edad.

Cuadro 16: Relación sexo según rango de edad

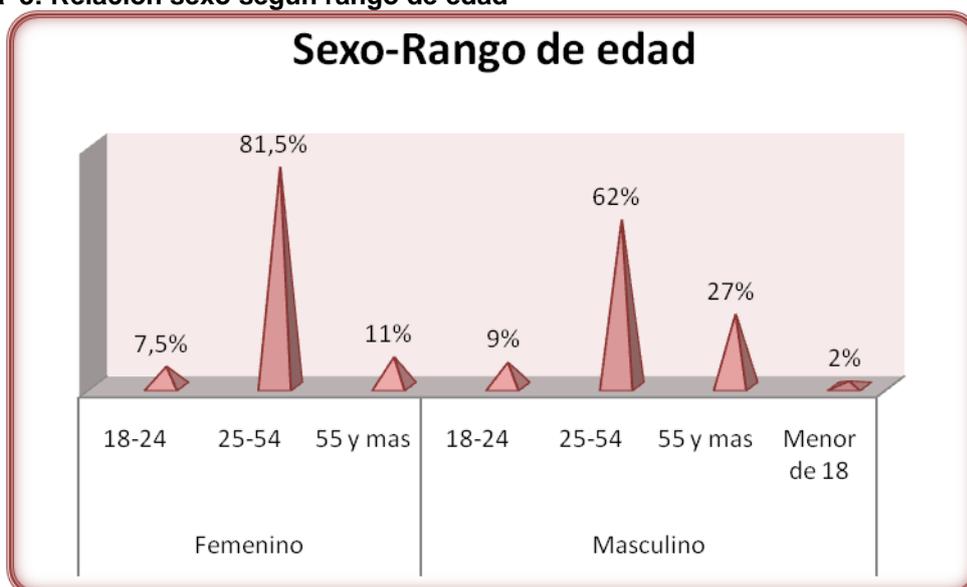
Cuenta de Rango Edad			
Sexo	Rango Edad	Total	%
Femenino	18-24	6	7,5%
	25-54	66	81,5%
	55 y mas	9	11%
Total Femenino		81	
Masculino	18-24	19	9%
	25-54	125	62%
	55 y mas	55	27%
	Menor de 18	4	2%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se logro hallar que el 81% del sexo femenino y el 62% de sexo masculino de la población dedicada a la informalidad son pertenecientes al rango de edad de 25 a 54 años, con lo cual se concluye que en este rango de edad las personas se encuentran dentro de la población económicamente activa.

Se puede ver que existe una pequeña proporción de menores pertenecientes al sexo masculino incursionando en las ventas callejeras representado por el 2%, es decir, cuatro personas de la muestra.

Figura 3: Relación sexo según rango de edad



2.1.1.4 Relación sexo según seguridad social

Se relaciona en el cuadro el sexo del individuo según el cubrimiento en seguridad social con el que cuenta.

Cuadro 4: Relación sexo según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Sexo	Seguridad Social	Total	%
Femenino	No	68	84%
	Pensión	2	2,5%
	Pensión-Salud	1	1%
	Salud*	8	10%
	Servicio Funeral	2	2,5%
Total Femenino		81	
Masculino	No	173	85%
	No(Jubilado)	2	1%
	Pensión	6	3%
	Pensionado	2	1%
	Pensión-Salud	3	1%
	Riesgos Profesionales	1	1%
	Salud*	13	6%
	Salud-Riesgos profesionales	1	1%
	Todas	2	1%
Total Masculino		203	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

* Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 4: Relación sexo según seguridad social



El 83% del sexo femenino y el 85% del masculino no cuentan con seguridad social, ya que sus recursos económicos no le facilitan pertenecer a dicho servicio. Solo un mínimo porcentaje en el sexo masculino puede cubrir toda la seguridad social como es salud, pensión y riesgos profesionales, igualmente se observa que el 16% tanto de los hombres como de las mujeres destinan parte de sus ingresos al pago de salud de forma independiente.

2.1.1.5 Relación sexo según nivel de educación

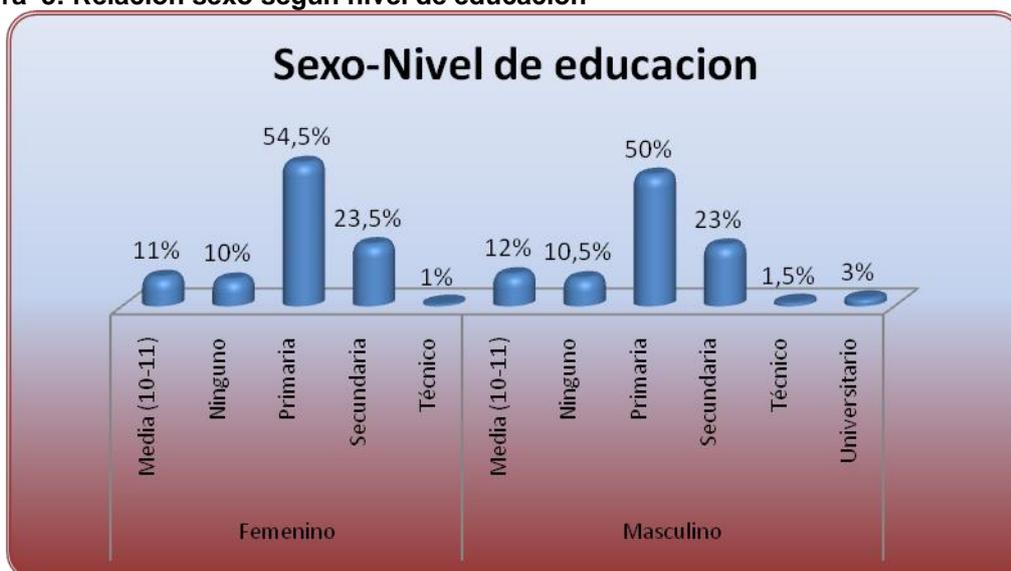
Teniendo en cuenta la información recolectada, se relaciona a continuación el sexo del individuo de acuerdo al nivel educativo con el que este cuente.

Cuadro 5: Relación sexo según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Sexo	Nivel Educación	Total	%
Femenino	Media (10-11)	9	11%
	Ninguno	8	10%
	Primaria	44	54,5%
	Secundaria	19	23,5%
	Técnico	1	1%
Total Femenino		81	
Masculino	Media (10-11)	24	12%
	Ninguno	21	10,5%
	Primaria	102	50%
	Secundaria	47	23%
	Técnico	3	1,5%
	Universitario	6	3%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 5: Relación sexo según nivel de educación



Se logra determinar que solo el 54,5% del sexo femenino alcanza niveles educativos primarios e igualmente el 50% del masculino llega hasta dicho nivel, debido a que deben abandonar sus estudios y desempeñarse en actividades que les permitan satisfacer las necesidades de sus familias, se encontró que el 23% de los hombres y el 23,5% de las mujeres manejan un nivel educativo secundario, lo que los hace ser una población poco apta para trabajos que exigen una alta cualificación, es decir, que tengan capacitación en el manejo de maquinaria y otros oficios en el área industrial y de servicios.

Solo un 3% en el sexo masculino han podido iniciar estudios universitarios, lo que indica que esta población no tiene los recursos suficientes para pagar sus estudios y mantener a la vez a sus familias.

2.1.1.6 Relación sexo según personas que conforman su hogar

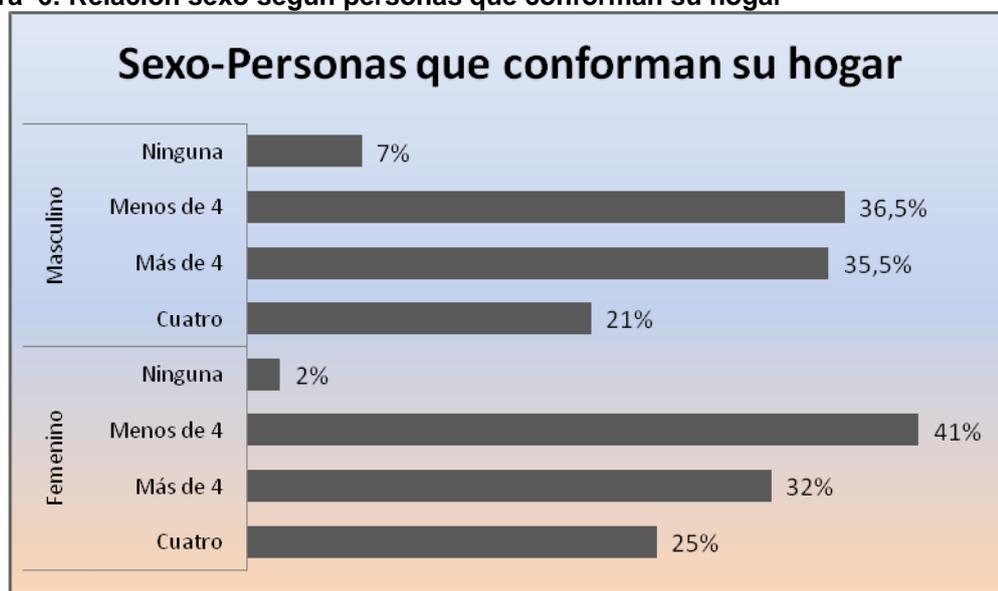
Se indica a continuación el sexo del encuestado según el número de personas que conforman su núcleo familiar.

Cuadro 6: Relación sexo según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Sexo	Personas conforman su hogar	Total	%
Femenino	Cuatro	20	25%
	Más de 4	26	32%
	Menos de 4	33	41%
	Ninguna	2	2%
Total Femenino		81	
Masculino	Cuatro	43	21%
	Más de 4	72	35,5%
	Menos de 4	74	36,5%
	Ninguna	14	7%
Total Masculino		203	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 6: Relación sexo según personas que conforman su hogar



Se halló que el grupo familiar de los encuestados se encuentra conformado por menos de 4 personas, donde el sexo femenino tiene una representatividad del 41% y el masculino del 36,5%, adicionalmente le siguen los individuos cuyo grupo familiar está constituido por más de 4 personas, con un 32% para el sexo femenino y un 35% para el masculino.

2.1.1.7 Relación sexo según tipo de vivienda

Se indica en el cuadro el sexo del encuestado según el tipo de vivienda en que reside.

Cuadro 7: Relación sexo según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Sexo	Tipo de Vivienda	Total	%
Femenino	Arrendada	62	77%
	Familiar	2	2,5%
	Invasión	2	2,5%
	Otra	1	1%
	Propia	14	17%
Total Femenino		81	
Masculino	Arrendada	132	65%
	Familiar	26	13%
	Invasión	3	1,5%
	Otro*	1	0,5%
	Propia	41	20%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 7: Relación sexo según tipo de vivienda



Se encontró que el 77% del sexo femenino y el 65% del masculino viven bajo la modalidad de arrendamiento, lo que indica que la mayoría no poseen vivienda propia, de igual forma se puede ver que el 17% y el 20% respectivamente si poseen vivienda propia, y una pequeña proporción en ambos sexos se encuentran bajo la modalidad de invasión, lo que indica que estas personas no poseen un nivel de vida digno que logre cubrir servicios públicos y salubridad.

2.1.1.8 Relación sexo según pertenece a

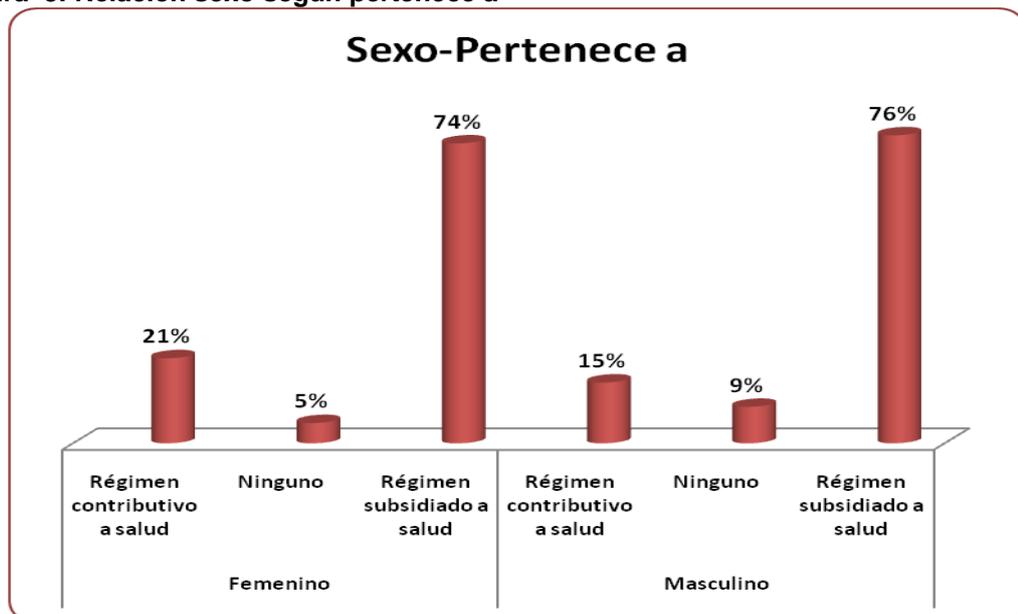
Sexo del individuo encuestado, teniendo en cuenta su cubrimiento en servicios de salud, ya sea contributivo o subsidiado.

Cuadro 8: Relación sexo según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Sexo	Pertenece a	Total	%
Femenino	Régimen contributivo a salud	17	21%
	Ninguno	4	5%
	Régimen subsidiado a salud	60	74%
Total Femenino		81	
Masculino	Régimen contributivo a salud	30	15%
	Ninguno	18	9%
	Régimen subsidiado a salud	155	76%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 8: Relación sexo según pertenece a



Se halló que el 74% del sexo femenino y el 76% del masculino poseen afiliación al Sisben, lo que indica que no existe una total protección a salud subsidiada, como consecuencia del poco acceso de las personas a la información sobre la vinculación a este servicio. Por otro lado existe una pequeña población que con sus escasos recursos logra cubrir los servicios de

salud de forma independiente bajo la modalidad de EPS, entre los hombres representa el 15% y entre las mujeres el 21%.

2.1.2 PROCEDENCIA

La informalidad es uno de los principales sectores donde se agrupa la población que ha sido víctima del desplazamiento de otros municipios del departamento como Pueblo Rico, Balboa, Mistrató, entre otros, los cuales han sido golpeados por el conflicto armado, especialmente la población campesina.

2.1.2.1 Relación procedencia según rango de edad

Relación lugar de procedencia del encuestado de acuerdo al rango de edad en que se ubique.

Cuadro 9: Relación procedencia según rango de edad

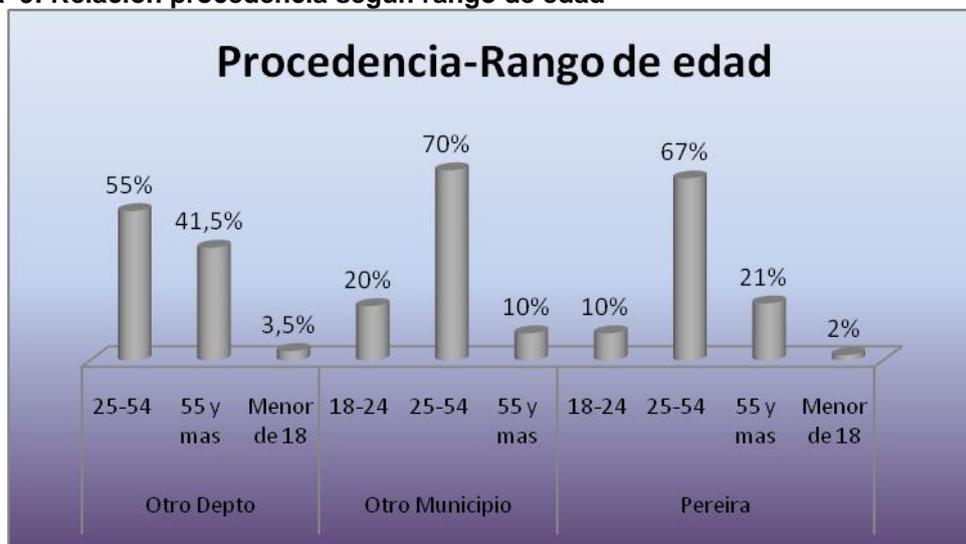
Cuenta de Rango Edad			
Procedencia	Rango Edad	Total	%
Otro Depto.	25-54	16	55%
	55 y mas	12	41,5%
	Menor de 18	1	3,5%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	18-24	2	20%
	25-54	7	70%
	55 y mas	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	18-24	6	10%
	25-54	41	67%
	55 y mas	13	21%
	Menor de 18	1	2%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Del total de personas que provienen de otro municipio el 70%, otro departamento el 55% y de Pereira el 67% se encuentran en el rango de edad entre 25-54 años. Los menores de edad encuestados provienen de otros departamentos y del municipio de Pereira con un 3,5% y un 2% respectivamente, los cuales se ven obligados a trabajar en sus ratos libres para contribuir a mejorar los ingresos familiares. De igual manera se observa una gran representatividad de las personas de más de 55 años que provienen de

Pereira con el 21%, otro departamento con el 41.5% y otro municipio con el 10%, donde se observa que muchas de estas personas residen en Pereira desde hace varios años.

Figura 9: Relación procedencia según rango de edad



2.1.2.2 Relación procedencia según estrato

Se relaciona a continuación el lugar de procedencia del vendedor según el estrato en que se ubica su vivienda.

Cuadro 10: Relación procedencia según estrato

Cuenta de Estrato			
Procedencia	Estrato	Total	%
Extranjero	Tres	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Cuatro	1	1%
	Dos	26	30%
	Tres	15	17%
	Uno	45	52%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Dos	10	26%
	Tres	5	13%
	Uno	24	61%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Cuatro	3	2%
	Dos	46	29%
	Tres	14	9%
	Uno	94	60%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La gran mayoría de personas que laboran en este tipo de trabajo pertenecen al estrato uno, los que vienen de otro departamento representan un 52%, de otro municipio el 61% y de Pereira el 60%, esto se debe a que sus ingresos no le permiten vivir en un estrato más alto, pues solo les alcanza para satisfacer sus necesidades más básicas inclusive muchas veces no logran cubrir las por completo.

Figura 10: Relación procedencia según estrato



Solo un 1% de otros Departamentos y un 2% pertenecientes a Pereira se encuentran ubicados en el estrato cuatro más esto no indica que las personas encuestadas estén recibiendo ingresos de una persona que reside en este estrato.

2.1.2.3 Relación procedencia según estado civil

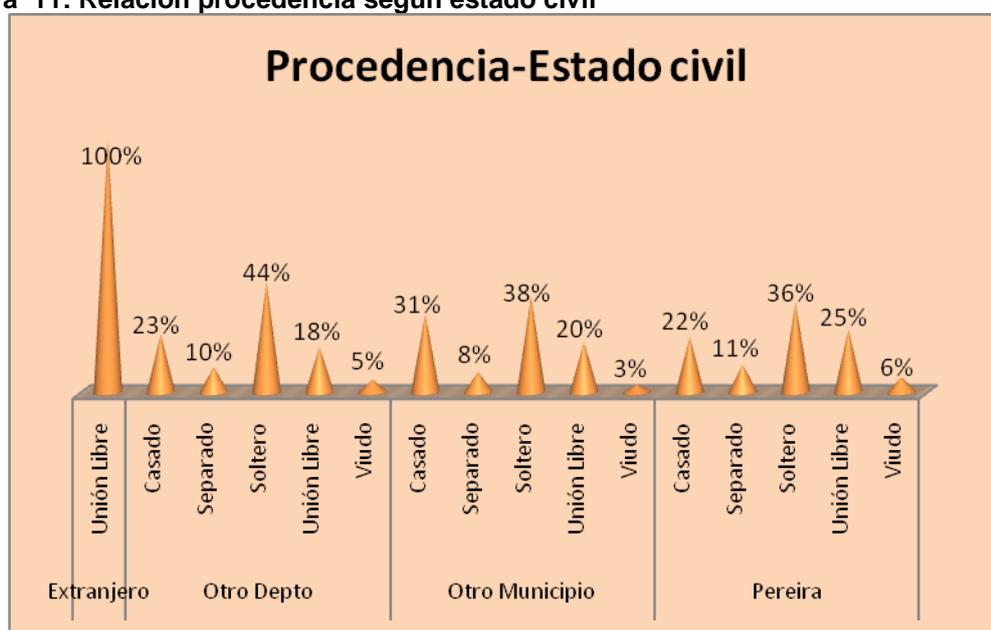
Con la información hallada se relaciona en el cuadro el lugar de procedencia del individuo según el estado civil en que se encuentra.

Cuadro 11: Relación procedencia según estado civil

Cuenta de Estado Civil			
Procedencia	Estado Civil	Total	%
Extranjero	Unión Libre	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Casado	20	23%
	Separado	9	10%
	Soltero	38	44%
	Unión Libre	16	18%
	Viudo	4	5%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Casado	12	31%
	Separado	3	8%
	Soltero	15	38%
	Unión Libre	8	20%
	Viudo	1	3%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Casado	35	22%
	Separado	17	11%
	Soltero	56	36%
	Unión Libre	40	25%
	Viudo	9	6%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 11: Relación procedencia según estado civil



En la grafica se observa que entre las personas que se desempeñan en esta labor, las que pertenecen a otro departamento con un 44%, a otro municipio con un 38%, y a Pereira con un 36% son solteras pero tienen

responsabilidades económicas que cumplir. Solo un 5% de otro departamento, un 3% de otro municipio y un 6% de Pereira, son viudos.

También se encontró un grupo considerable de personas cuyo estado civil es casado lo que hace que sus obligaciones se compartidas con su conyugue.

2.1.2.4 Relación procedencia según tipo de vivienda

En el cuadro se indica el lugar de procedencia teniendo en cuenta el tipo de vivienda en que reside el encuestado.

Cuadro 12: Relación procedencia según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Procedencia	Tipo de Vivienda	Total	%
Extranjero	Familiar	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Arrendada	65	75%
	Familiar	6	7%
	Invasión	2	2%
	Propia	14	16%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Arrendada	24	61%
	Familiar	4	10%
	Invasión	1	3%
	Propia	10	26%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Arrendada	105	67%
	Familiar	17	11%
	Invasión	2	1%
	Otro*	2	1%
	Propia	31	20%
Total Pereira		157	
Total general		284	

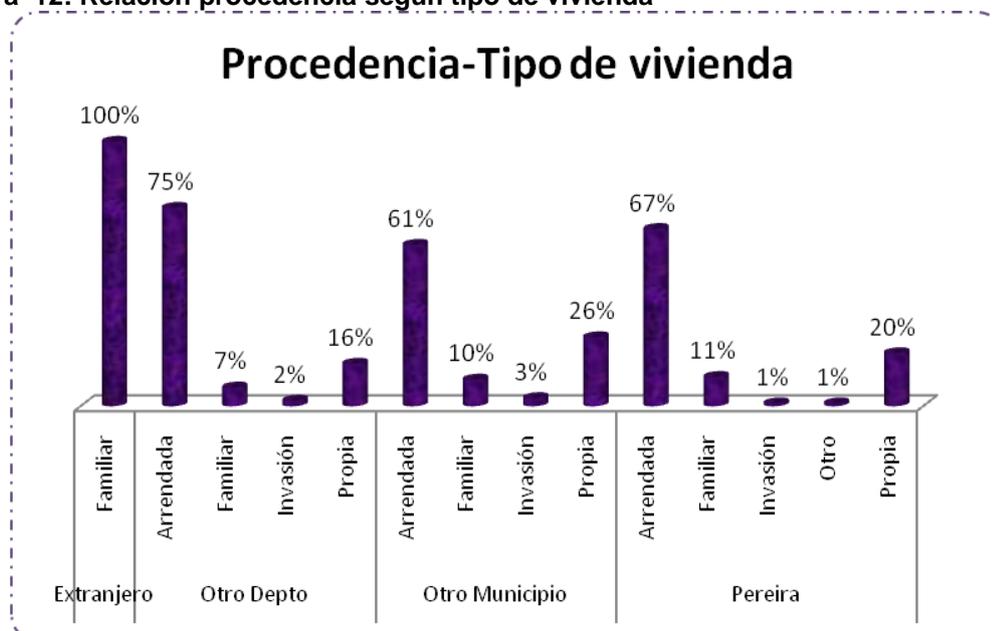
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Solo un 16% de otro departamento, el 26% de otro municipio y el 20% de Pereira tienen vivienda propia, pues posiblemente se les han presentado oportunidades para la adquisición de esta ya sea por herencia, por estar pensionados, subsidio de vivienda dado por el estado, etc.

Se observa que de otro departamento, de otro municipio y de Pereira el 75%, 61% y el 67% respectivamente, viven bajo arriendo y se encontró entre las personas encuestadas un mínimo porcentaje que viven en invasión.

Figura 12: Relación procedencia según tipo de vivienda



2.1.2.5 Relación procedencia según seguridad social

En el cuadro se relaciona el lugar de procedencia del encuestado teniendo en cuenta el cubrimiento en seguridad social, como aporte a pensión, salud, riesgos profesionales y algunos que lo hacen a servicios funerales.

La mayoría de individuos que forman parte de esta actividad no cuentan con ningún tipo de seguridad social, con una representatividad del 85% para los provenientes de otros departamentos y de Pereira, mientras el 82,5% indica a los que provienen de otros municipios. Lo anterior se presenta como consecuencia de los bajos niveles de ingresos recibidos por los vendedores durante el desarrollo de su actividad callejera.

Se observo unos pocos encuestados que realizan aportes a salud y pensión de forma independiente, y también se hallo que algunos pagan servicios funerales.

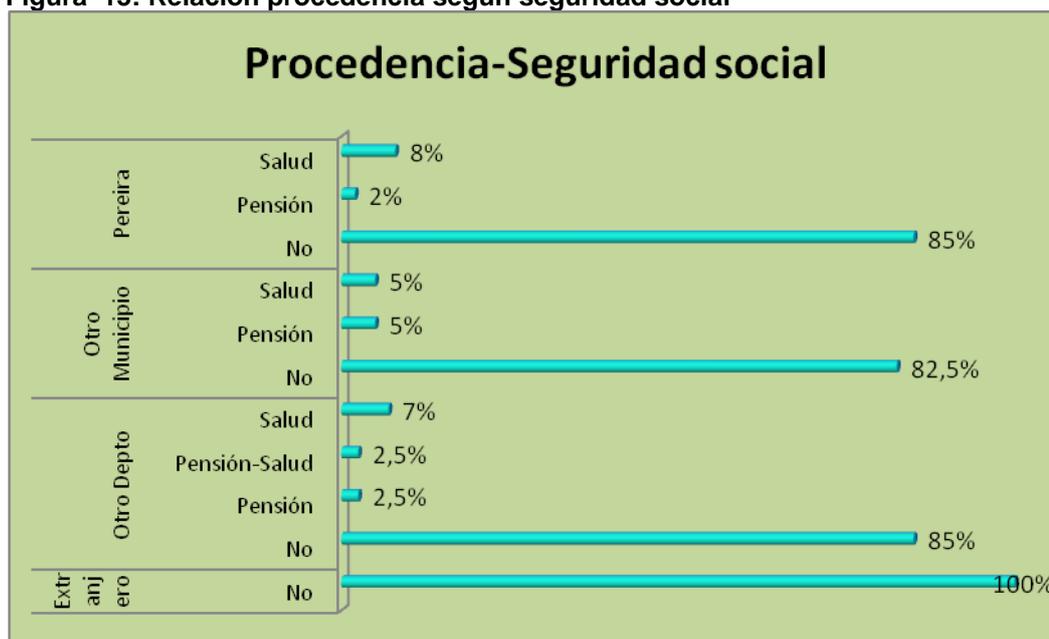
Cuadro 13: Relación procedencia según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Procedencia	Seguridad Social	Total	%
Extranjero	No	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	No	74	85%
	Pensión	2	2,5%
	Pensión-Salud	2	2,5%
	Salud*	6	7%
	Salud-Riesgos profesionales	1	1%
	Servicio Funeral	1	1%
	Todas	1	1%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	No	32	82,5%
	No(Jubilado)	1	2,5%
	Pensión	2	5%
	Pensionado	1	2,5%
	Salud*	2	5%
	Servicio Funeral	1	2,5%
	Total Otro Municipio		39
Pereira	No	134	85%
	No(Jubilado)	1	1%
	Pensión	4	2%
	Pensionado	1	1%
	Pensión-Salud	2	1%
	Riesgos Profesionales	1	1%
	Salud*	13	8%
	Todas	1	1%
Total Pereira		157	1%
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 13: Relación procedencia según seguridad social



2.1.2.6 Relación procedencia según pertenece a

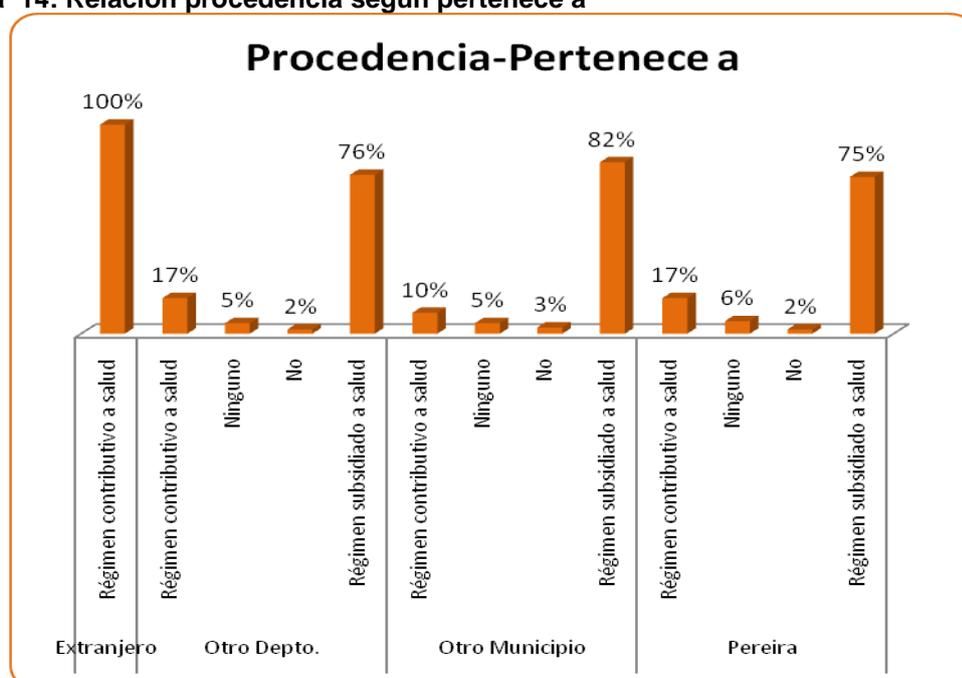
Se relaciona en el cuadro el lugar de procedencia del individuo de acuerdo al cubrimiento en servicios de salud.

Cuadro 14: Relación procedencia según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Procedencia	Pertenece a	Total	%
Extranjero	Régimen contributivo a salud	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Régimen contributivo a salud	15	17%
	Ninguno	4	5%
	No	2	2%
	Régimen subsidiado a salud	66	76%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Régimen contributivo a salud	4	10%
	Ninguno	2	5%
	No	1	3%
	Régimen subsidiado a salud	32	82%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Régimen contributivo a salud	27	17%
	Ninguno	9	6%
	No	4	2%
	Régimen subsidiado a salud	117	75%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 14: Relación procedencia según pertenece a



En cuanto a los porcentajes de Pereira y otro municipio con un 75% y un 82% respectivamente se percibe que la gran mayoría de personas pertenecen al Sisben; por otro lado en el grupo de los individuos pertenecientes a otros departamentos predomina la afiliación a EPS con un 17%, en otro municipio y en Pereira esta es la segunda variable con mayor relevancia representado por el 10% y 17% respectivamente.

2.1.2.7 Relación procedencia según nivel de educación

A continuación, en el cuadro se encuentra el lugar de procedencia del encuestado según el nivel de educación que este posea.

Cuadro 15: Relación procedencia según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Procedencia	Nivel Educación	Total	%
Extranjero	Media (10-11)	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Media (10-11)	7	8%
	Ninguno	13	15%
	Primaria	39	45%
	Secundaria	26	30%
	Técnico	2	2%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Media (10-11)	5	13%
	Ninguno	2	5%
	Primaria	21	54%
	Secundaria	10	26%
	Técnico	1	2%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Media (10-11)	20	13%
	Ninguno	14	9%
	Primaria	86	55%
	Secundaria	30	19%
	Técnico	1	1%
	Universitario	6	3%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

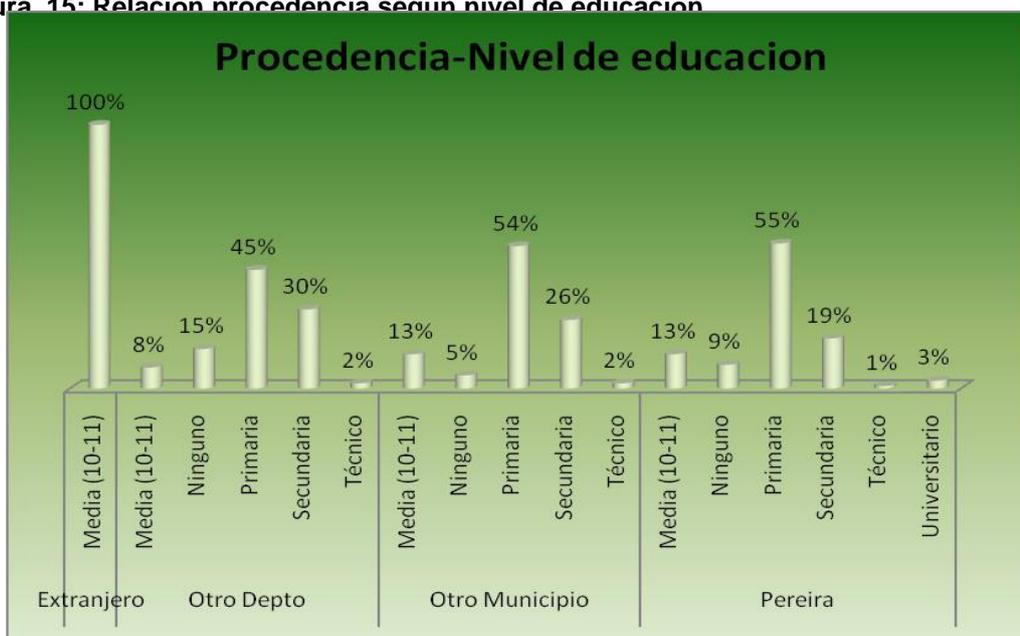
Se pudo observar que en todas las variables de procedencia, el nivel educativo de mayor representatividad es el de primaria con un 45% para las personas provenientes de otro departamento, un 54% para los de otro municipio y un

55% para los nacidos en Pereira. Seguido por el de educación secundaria con un 30%, un 26% y un 19% para los mismos.

Igualmente se encontró que una pequeña proporción de la muestra no ha tenido ningún tipo de educación, es decir son personas analfabetas y por tal razón se dedican a las ventas callejeras las cuales no les exige el más mínimo nivel de preparación.

Dentro de la encuesta se halló que el 3% de la población proveniente de Pereira ha iniciado estudios universitarios, pero estos no han podido ser terminados a causa de unos bajos ingresos y disponibilidad de tiempo.

Figura 15: Relación procedencia según nivel de educación



2.1.2.8 Relación procedencia según personas que conforman su hogar

Teniendo en cuenta la información hallada, se relaciona a continuación el lugar de procedencia del individuo según el número de personas que conforman su hogar.

Se ha determinado en la muestra que el 40% de las personas que vienen de otro departamento conviven con menos de 4 personas, mientras los que

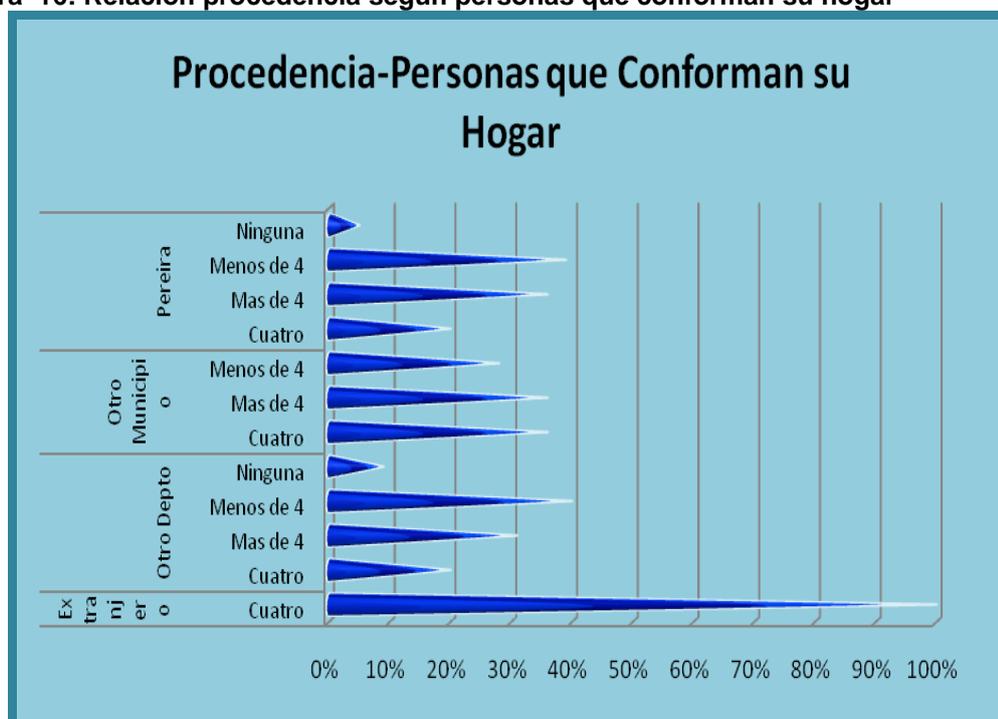
pertenece de otro municipio vive con cuatro y más de cuatro personas cuya representatividad es del 36%, ya los que son del municipio de Pereira el 39% reside con menos de cuatro personas y el 36% con más de cuatro. Por lo tanto es importante resaltar que dentro de la mayoría de encuestados se presentan hogares muy numerosos cuyos ingresos son muy bajos y restringidos.

Cuadro 16: Relación procedencia según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Procedencia	Personas conforman su hogar	Total	%
Extranjero	Cuatro	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Cuatro	17	20%
	Más de 4	27	31%
	Menos de 4	35	40%
	Ninguna	8	9%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Cuatro	14	36%
	Más de 4	14	36%
	Menos de 4	11	28%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Cuatro	31	20%
	Más de 4	57	36%
	Menos de 4	61	39%
	Ninguna	8	5%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 16: Relación procedencia según personas que conforman su hogar



2.1.3 ESTRATO

Al momento de analizar el estrato se tuvo en cuenta la ubicación de la vivienda de la persona encuestada, mas no se determino su estrato teniendo en cuenta su nivel de ingreso.

Gran parte de las personas encuestadas se ubican en los estratos uno y dos, a causa de que sus posibilidades son mínimas a la hora de encontrar un trabajo que les garantice un ingreso y les permita tener un mejor nivel de vida.

2.1.3.1 Relación estrato según rango de edad

El siguiente cuadro hace referencia al estrato donde reside el vendedor teniendo en cuenta el rango de edad en el que este se encuentre.

Cuadro 17: Relación estrato según rango de edad

Cuenta de Rango Edad			
Estrato	Rango Edad	Total	%
Cuatro	18-24	1	25%
	25-54	2	50%
	55 y mas	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	18-24	10	12%
	25-54	52	63,5%
	55 y mas	19	23,5%
	Menor de 18	1	1%
Total Dos		82	
Tres	18-24	3	9%
	25-54	22	63%
	55 y mas	9	25%
	Menor de 18	1	3%
Total Tres		35	
Uno	18-24	11	8%
	25-54	115	70%
	55 y mas	35	21%
	Menor de 18	2	1%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El rango de edad más representativo se encuentra entre los 25 a 54 años con un 70% para el estrato uno, un 63.5% para el dos, un 63% para el tres y un 50% para el cuatro, lo que concluye que en los cuatro estratos relacionados la

mayor proporción de personas se encuentra en éste rango de edad, igualmente las personas mayores de 55 aportan el 21% para el estrato uno, 23.5% para el estrato dos, 25% para el estrato tres y 25% para el estrato cuatro.

Un pequeño porcentaje de los individuos menores de 18 años pertenecen a estratos uno, dos y tres con un 1% para los dos primeros y un 3% para el último, como consecuencia se presenta deserción escolar y explotación infantil.

Figura 17: Relación estrato según rango de edad



2.1.3.2 Relación estrato según estado civil

Se muestra a continuación el estrato en que reside el vendedor encuestado, según el estado civil en que este se encuentra.

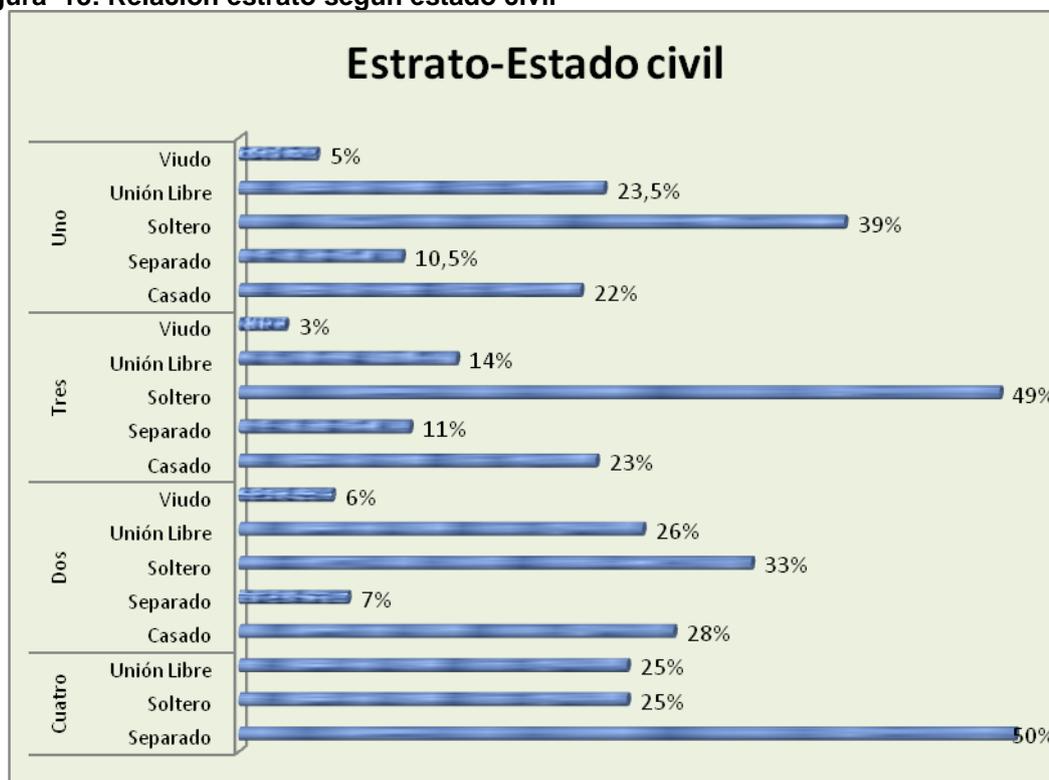
Tanto en el cuadro como en la grafica se puede observar que en el estrato cuatro el 50% se encuentran separados, para el estrato uno, dos y tres el 39%, 33% y el 49% respectivamente son solteros (a), mientras existe una pequeña proporción de personas viudas en los estratos uno y dos, en el estrato tres se observa que solo el 3% vive en unión libre.

Cuadro 18: Relación estrato según estado civil

Cuenta de Estado Civil			
Estrato	Estado Civil	Total	%
Cuatro	Separado	2	50%
	Soltero	1	25%
	Unión Libre	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	Casado	23	28%
	Separado	6	7%
	Soltero	27	33%
	Unión Libre	21	26%
	Viudo	5	6%
Total Dos		82	
Tres	Casado	8	23%
	Separado	4	11%
	Soltero	17	49%
	Unión Libre	5	14%
	Viudo	1	3%
Total Tres		35	
Uno	Casado	36	22%
	Separado	17	10,5%
	Soltero	64	39%
	Unión Libre	38	23,5%
	Viudo	8	5%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadora

Figura 18: Relación estrato según estado civil



2.1.3.3 Relación estrato según tipo de vivienda

En el cuadro se relaciona el estrato en que reside el vendedor según el tipo de vivienda.

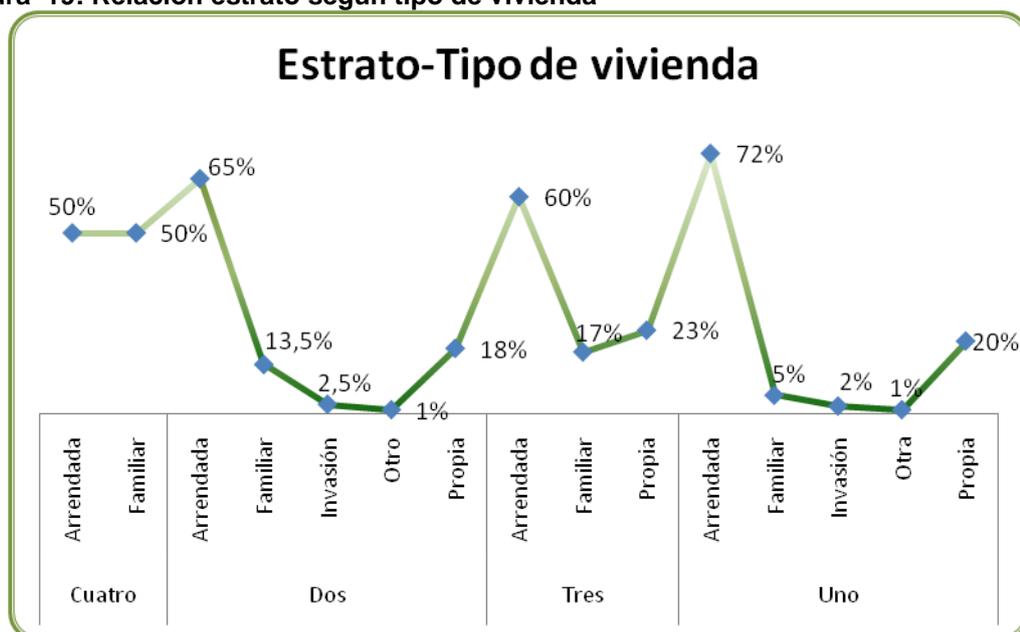
Cuadro 19: Relación estrato según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Estrato	Tipo de Vivienda	Total	%
Cuatro	Arrendada	2	50%
	Familiar	2	50%
Total Cuatro		4	
Dos	Arrendada	53	65%
	Familiar	11	13,5%
	Invasión	2	2,5%
	Otro*	1	1%
	Propia	15	18%
Total Dos		82	
Tres	Arrendada	21	60%
	Familiar	6	17%
	Propia	8	23%
Total Tres		35	
Uno	Arrendada	118	72%
	Familiar	9	5%
	Invasión	3	2%
	Otro*	1	1%
	Propia	32	20%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 19: Relación estrato según tipo de vivienda



La encuesta a arrojado que la menor proporción de personas dedicadas a las ventas callejeras se encuentran en el estrato cuatro, lo anterior debido a que viven en inquilinatos ubicados en el centro de la ciudad; en el estrato dos el 65% residen en vivienda arrendada, mientras el 18% que es una pequeña proporción posee vivienda propia; igualmente en el estrato uno y tres se presenta el 72% y el 60% respectivamente de personas que viven bajo la modalidad de arriendo, seguido por pequeños porcentajes de personas que tienen vivienda propia.

2.1.3.4 Relación estrato según seguridad social

Relación del estrato en que reside el vendedor, teniendo en cuenta los aportes a seguridad social.

Cuadro 20: Relación estrato según seguridad social

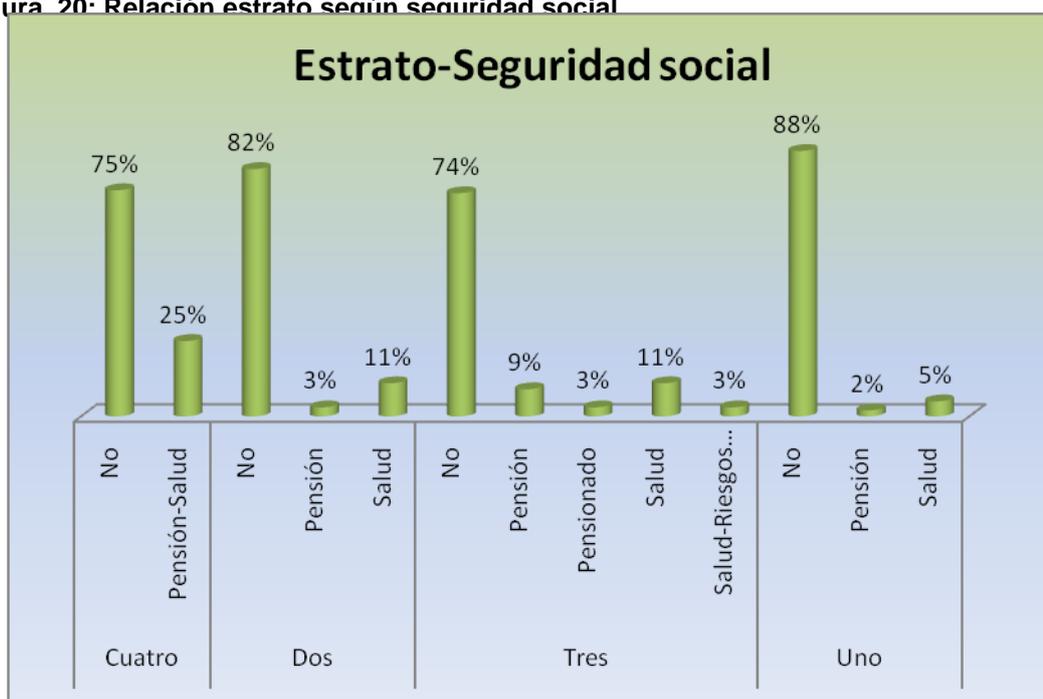
Cuenta de Seguridad Social			
Estrato	Seguridad Social	Total	%
Cuatro	No	3	75%
	Pensión-Salud	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	No	67	82%
	Pensión	2	3%
	Pensionado	1	1%
	Pensión-Salud	1	1%
	Salud*	9	11%
	Servicio Funeral	1	1%
	Todas	1	1%
Total Dos		82	
Tres	No	26	74%
	Pensión	3	9%
	Pensionado	1	3%
	Salud*	4	11%
	Salud-Riesgos profesionales	1	3%
Total Tres		35	
Uno	No	145	88%
	Pensión	3	2%
	Pensionado	2	1%
	Pensión-Salud	2	1%
	Riesgos Profesionales	1	1%
	Salud*	8	5%
	Servicio Funeral	1	1%
	Todas	1	1%
	Total Uno		163

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Se halló que en el estrato uno donde se encuentran 163 personas de la muestra, el 88% no tiene ningún tipo de seguridad social, el 5% aporta al sistema de salud y solo el 2% aporta a pensión. En el estrato dos el 82% igualmente no posee ningún tipo de vinculación a seguridad social, seguido por el 11% que aporta a salud; también se observó que un 3% aporta al sistema pensional de forma particular, mientras en el estrato tres el 74% no aporta a seguridad, seguido por un 11% que aporta de forma particular a salud, y solo un 9% a pensión, lo que indica claramente que las personas dedicadas a este oficio en su mayoría se encuentran desprotegidas y bajo condiciones de seguridad social precarias, se muestra que el aporte a salud es el que tiene mayor relevancia en los cuatro estratos evaluados.

Figura 20: Relación estrato según seguridad social



2.1.3.5 Relación estrato según pertenece a

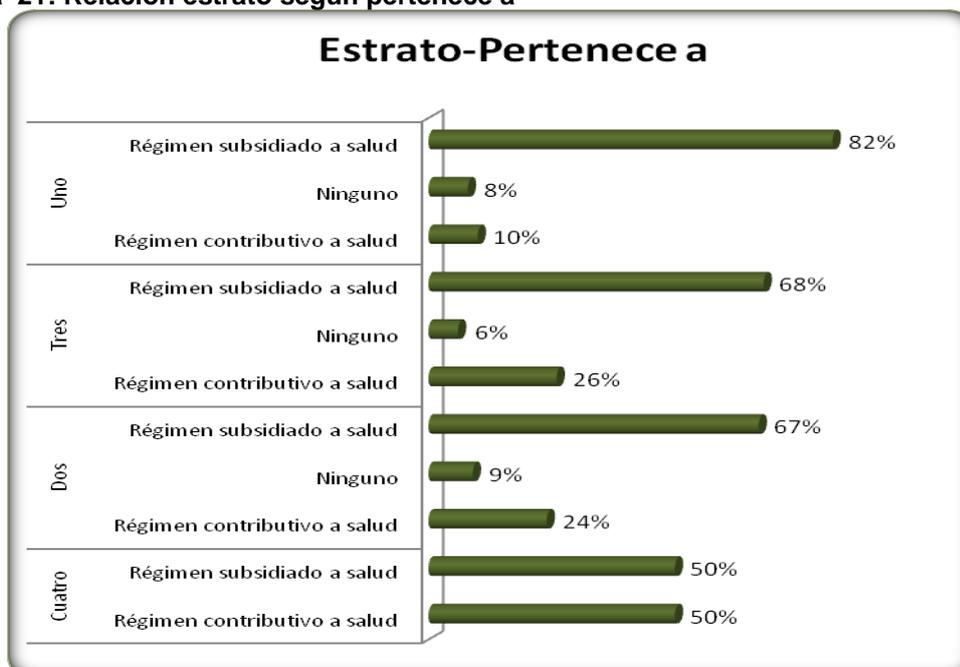
A continuación, se indica el estrato en que se ubica la residencia del vendedor según cubrimiento en servicios de salud.

Cuadro 2171: Relación estrato según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Estrato	Pertenece a	Total	%
Cuatro	Régimen contributivo a salud	2	50%
	Régimen subsidiado a salud	2	50%
Total Cuatro		4	
Dos	Régimen contributivo a salud	20	24%
	Ninguno	7	9%
	Régimen subsidiado a salud	55	67%
Total Dos		82	
Tres	Régimen contributivo a salud	9	26%
	Ninguno	2	6%
	Régimen subsidiado a salud	24	68%
Total Tres		35	
Uno	Régimen contributivo a salud	16	10%
	Ninguno	13	8%
	Régimen subsidiado a salud	134	82%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 21: Relación estrato según pertenece a



Para los estratos tenidos en cuenta se muestra un 82% para el estrato uno, 67% para el dos, 68% para el tres y 50% para el cuatro, las cuales son personas que ya han sido sisbenizadas, lo cual deja al descubierto que todavía existe una población considerable fuera del sistema de salud subsidiado, contribuyendo al deterioro de la calidad de vida de dicha comunidad.

2.1.3.6 Relación estrato según nivel de educación

En el cuadro se relaciona el estrato en que residen los vendedores que fueron sido encuestados según el nivel de educación que hayan alcanzado.

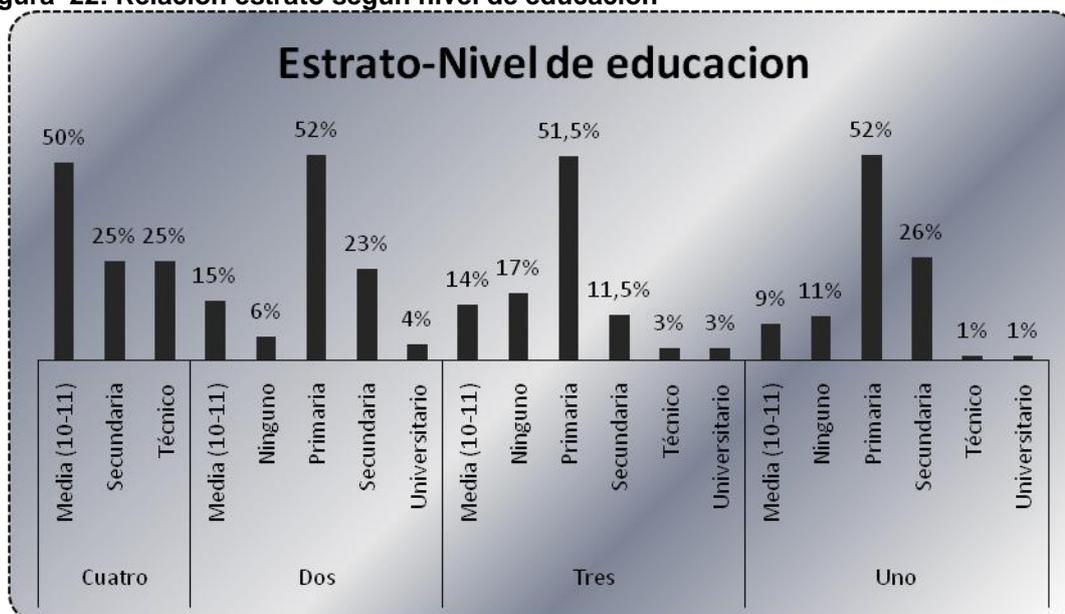
Cuadro 22: Relación estrato según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Estrato	Nivel Educación	Total	%
Cuatro	Media (10-11)	2	50%
	Secundaria	1	25%
	Técnico	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	Media (10-11)	12	15%
	Ninguno	5	6%
	Primaria	43	52%
	Secundaria	19	23%
	Universitario	3	4%
Total Dos		82	
Tres	Media (10-11)	5	14%
	Ninguno	6	17%
	Primaria	18	51,5%
	Secundaria	4	11,5%
	Técnico	1	3%
	Universitario	1	3%
Total Tres		35	
Uno	Media (10-11)	14	9%
	Ninguno	18	11%
	Primaria	85	52%
	Secundaria	42	26%
	Técnico	2	1%
	Universitario	2	1%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que más de la mitad de la muestra tiene un nivel educativo primario en el estrato uno y dos representan el 52% para cada uno y para el estrato tres representa el 51,5%, lo cual podría ser una causante de que estas personas no puedan dedicarse a otra labor diferente pues no tienen el nivel educativo suficiente que demanda el mercado laboral, también se observó que en el sector informal existe aún un nivel muy alto de analfabetismo especialmente en los estratos más bajos con mayor proporción en el estrato tres de un 17%, seguido por el 11% del estrato uno y terminando con un 6% del estrato dos.

Figura 22: Relación estrato según nivel de educación



2.1.3.7 Relación estrato según personas que conforman su hogar

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el estrato de los vendedores en relación con el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 23: Relación estrato según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Estrato	Personas conforman su hogar	Total	%
Cuatro	Más de 4	2	50%
	Menos de 4	2	50%
Total Cuatro		4	
Dos	Cuatro	14	17%
	Más de 4	33	40%
	Menos de 4	32	39%
	Ninguna	3	4%
Total Dos		82	
Tres	Cuatro	9	26%
	Más de 4	12	34%
	Menos de 4	13	37%
	Ninguna	1	3%
Total Tres		35	
Uno	Cuatro	40	25%
	Más de 4	51	31%
	Menos de 4	60	37%
	Ninguna	12	7%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 23: Relación estrato según personas que conforman su hogar



En el estrato tres hay mayor representatividad de las personas que viven con más de 4 individuos cuyo valor porcentual es de 34%. En los cuatro estratos existe una pequeña población que aun no tienen conformado el hogar, es decir que viven solas o sin sus familias

2.1.4 RANGO DE EDAD

Dentro de las personas encuestas el rango de edad más representativo se encontró entre los 25-54 años, de lo cual se puede concluir que la población dedicada a esta actividad se encuentra dentro de la población económicamente activa, es decir, son personas aptas físicamente para desempeñar cualquier labor, sin embargo intelectualmente no son competitivos frente a las exigencias del mercado.

Durante el estudio se encontró población mayor de 55 años entre los cuales habían pensionados, jubilados o con alguna incapacidad física que no les permite desempeñarse en otra actividad diferente. Es importante resaltar que en dicha labor se desempeña gran cantidad de menores de edad que sirven de apoyo a sus familias para el sostenimiento del hogar o para el pago de sus propios estudios.

2.1.4.1 Relación rango de edad según estado civil

El cuadro muestra el rango de edad en que se ubican los vendedores de acuerdo a su estado civil.

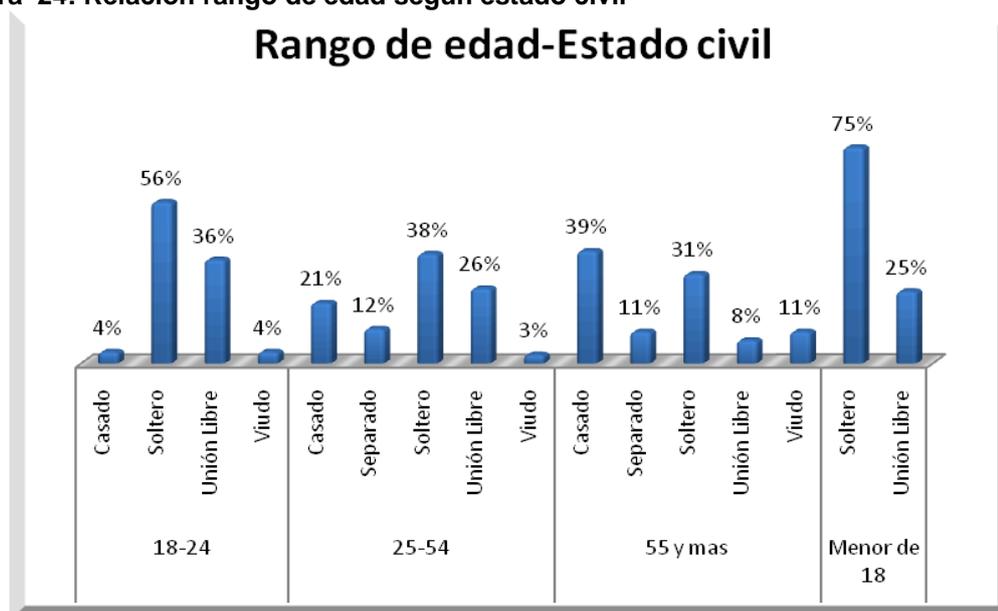
Se pudo encontrar que la mayor proporción de personas casadas se encuentran en el rango de edad de 55 y mas años con un 39%, la encuesta arroja que los jóvenes entre los 18 y 24 años prefieren vivir bajo la modalidad de unión libre con un 36%, para el rango de edad de 25 a 54 el 38% se encuentran solteros, seguida por el 26% que prefieren vivir bajo unión libre, lo anterior por que dichas personas no desean una unión formal o simplemente les es más fácil la convivencia en unión libre.

Cuadro 24: Relación rango de edad según estado civil

Cuenta de Estado Civil			
Rango Edad	Estado Civil	Total	%
18-24	Casado	1	4%
	Soltero	14	56%
	Unión Libre	9	36%
	Viudo	1	4%
Total 18-24		25	
25-54	Casado	41	21%
	Separado	22	12%
	Soltero	72	38%
	Unión Libre	50	26%
	Viudo	6	3%
Total 25-54		191	
55 y mas	Casado	25	39%
	Separado	7	11%
	Soltero	20	31%
	Unión Libre	5	8%
	Viudo	7	11%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Soltero	3	75%
	Unión Libre	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 24: Relación rango de edad según estado civil



2.1.4.2 Relación rango de edad según tipo de vivienda

El cuadro muestra el rango de edad de las personas encuestadas en relación con el tipo de vivienda en que residen.

Cuadro 2185: Relación rango de edad según tipo de vivienda

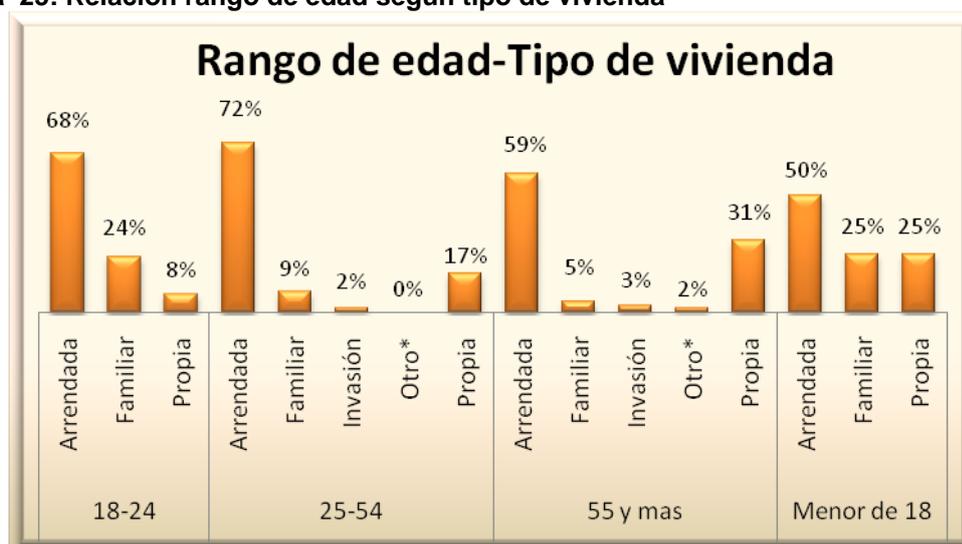
Cuenta de Tipo de Vivienda			
Rango Edad	Tipo de Vivienda	Total	%
18-24	Arrendada	17	68%
	Familiar	6	24%
	Propia	2	8%
Total 18-24		25	
25-54	Arrendada	137	72%
	Familiar	18	9%
	Invasión	3	2%
	Otro*	1	0%
	Propia	32	17%
Total 25-54		191	
55 y mas	Arrendada	38	59%
	Familiar	3	5%
	Invasión	2	3%
	Otro*	1	2%
	Propia	20	31%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Arrendada	2	50%
	Familiar	1	25%
	Propia	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Se ha concluido que en todos los rangos de edad la mayor proporción vive bajo arrendamiento, entre los 18-24 años representan el 68%, entre los 25-54 años el 72%, 55 y mas años el 59% y menores de 18 el 50%. En el rango de 18-24 y 25-54 años la vivienda familiar aporta el 24% y 9% respectivamente, lo que indica que los jóvenes prefieren vivir bajo la protección de sus familias o sencillamente no han tenido la oportunidad de adquirir vivienda ni siquiera bajo la modalidad de vivienda de interés social.

Figura 25: Relación rango de edad según tipo de vivienda



2.1.4.3 Relación rango de edad según seguridad social

Se muestra en el cuadro a continuación, el rango de edad en que se ubican los vendedores en relación a los aportes a seguridad social que estos realicen.

La encuesta arroja que en todos los rangos de edad la mayor proporción de personas no realiza aportes a seguridad social, entre los 18-24 años representa el 96%, entre los 25-54 el 87% y 55 y mas años el 73%. Esto se presenta debido a que muchas de estas personas se encuentran cubiertas por el régimen subsidiado. Posteriormente se observa que las personas prefieren realizar aportes a salud en vez de pensión y riesgos profesionales, una razón podría ser que esta cubre a todo el grupo familiar, mientras que las dos últimas solo beneficia a al cotizante.

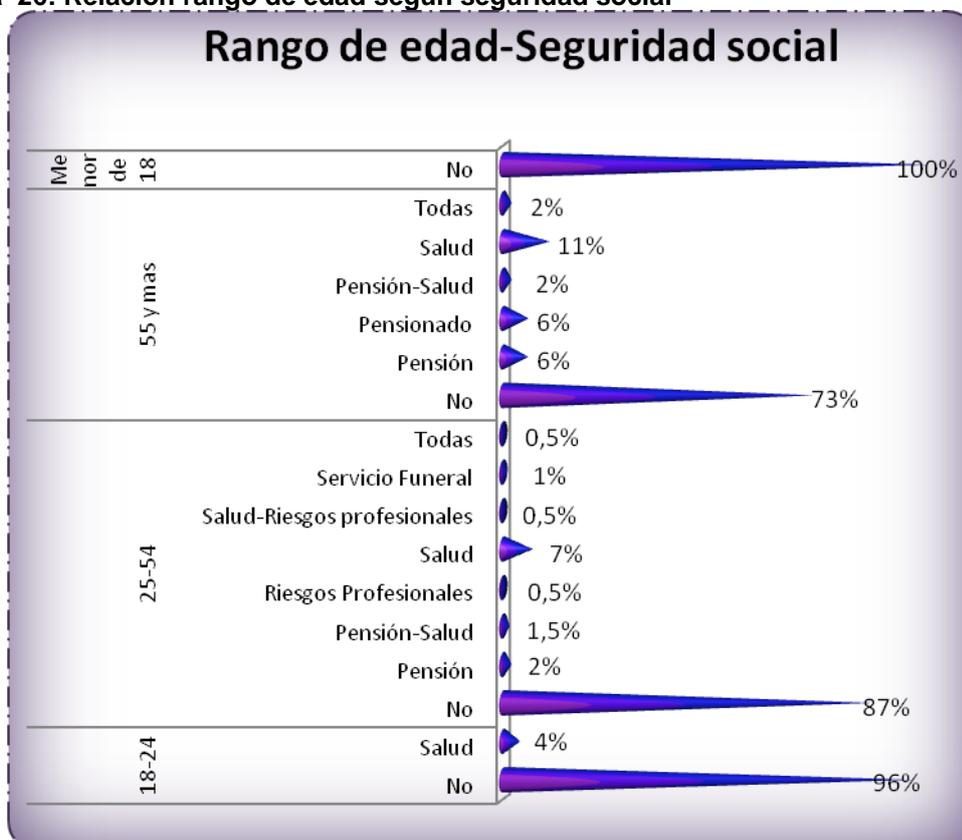
Cuadro 26: Relación rango de edad según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Rango Edad	Seguridad Social	Total	%
18-24	No	24	96%
	Salud*	1	4%
Total 18-24		25	
25-54	No	166	87%
	Pensión	4	2%
	Pensión-Salud	3	1,5%
	Riesgos Profesionales	1	0,5%
	Salud*	13	7%
	Salud-Riesgos profesionales	1	0,5%
	Servicio Funeral	2	1%
Todas	1	0,5%	
Total 25-54		191	
55 y mas	No	47	73%
	Pensión	4	6%
	Pensionado	4	6%
	Pensión-Salud	1	2%
	Salud*	7	11%
	Todas	1	2%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	No	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 26: Relación rango de edad según seguridad social



2.1.4.4 Relación rango de edad según pertenece a

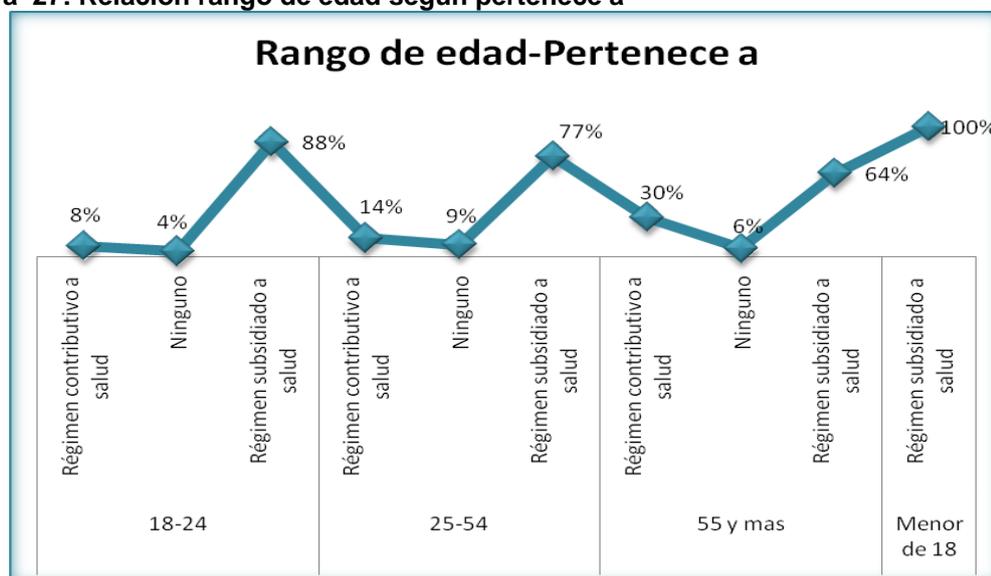
Rango de edad del individuo de acuerdo al cubrimiento en salud que posea, ya sea Régimen contributivo (EPS), Régimen subsidiado (SISBEN) o ninguno.

Cuadro 27: Relación rango de edad según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Rango Edad	Pertenece a	Total	%
18-24	Régimen contributivo a salud	2	8%
	Ninguno	1	4%
	Régimen subsidiado a salud	22	88%
Total 18-24		25	
25-54	Régimen contributivo a salud	26	14%
	Ninguno	17	9%
	Régimen subsidiado a salud	148	77%
Total 25-54		191	
55 y mas	Régimen contributivo a salud	19	30%
	Ninguno	4	6%
	Régimen subsidiado a salud	41	64%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Régimen subsidiado a salud	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigad

Figura 27: Relación rango de edad según pertenece a



Se ha encontrado que el Sisben ha cubierto todos los rangos de edad que han sido objeto de estudio aunque se puede ver que no todas las personas de dichos rangos tienen esta cobertura y servicio, lo que explica deficiencia en el

sistema de salud nacional, igualmente se muestra que el 8%, 14% y 30% destinan parte de sus ingresos al pago de salud de forma independiente.

2.1.4.5 Relación rango de edad según nivel de educación

El cuadro indica el rango de edad en que se encuentra la muestra estudiada en relación con su nivel de educación.

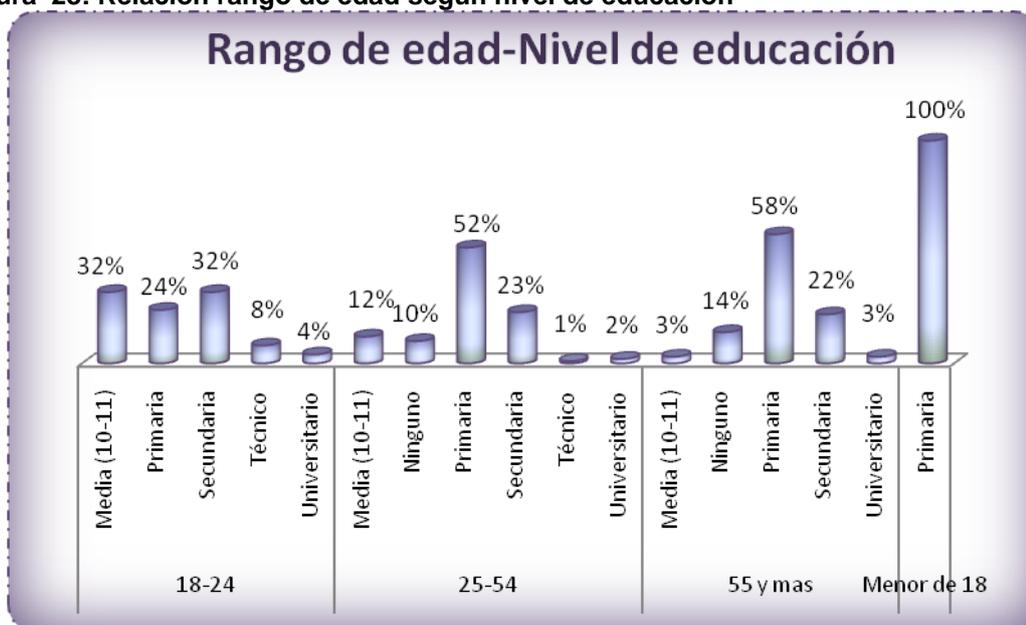
Cuadro 28: Relación rango de edad según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Rango Edad	Nivel Educación	Total	%
18-24	Media (10-11)	8	32%
	Primaria	6	24%
	Secundaria	8	32%
	Técnico	2	8%
	Universitario	1	4%
Total 18-24		25	
25-54	Media (10-11)	23	12%
	Ninguno	20	10%
	Primaria	99	52%
	Secundaria	44	23%
	Técnico	2	1%
	Universitario	3	2%
Total 25-54		191	
55 y mas	Media (10-11)	2	3%
	Ninguno	9	14%
	Primaria	37	58%
	Secundaria	14	22%
	Universitario	2	3%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Primaria	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Los individuos entre el rango de edad de 18-24 años presentan un nivel educativo secundario con un 32% mientras las personas con educación primaria representan el 24% y con nivel técnico el 8%; para la edad de 25-54 el nivel de educación preponderante es el primario con un 52% seguido por el de secundaria con un 23%, entre los 55 y mas años el 58% solo tienen el nivel de primaria y 22% el de secundaria, también se ha notado que el mayor número de personas sin ningún nivel se encuentra entre los 25-54 que representan un 10%. En conclusión el mayor porcentaje de encuestados con mayor nivel educativo se encuentra entre los 18-24 años.

Figura 28: Relación rango de edad según nivel de educación



2.1.4.6 Relación rango de edad según personas que conforman su hogar

Se relaciona a continuación el rango de edad de los vendedores encuestados de acuerdo al número de personas que conforman su hogar.

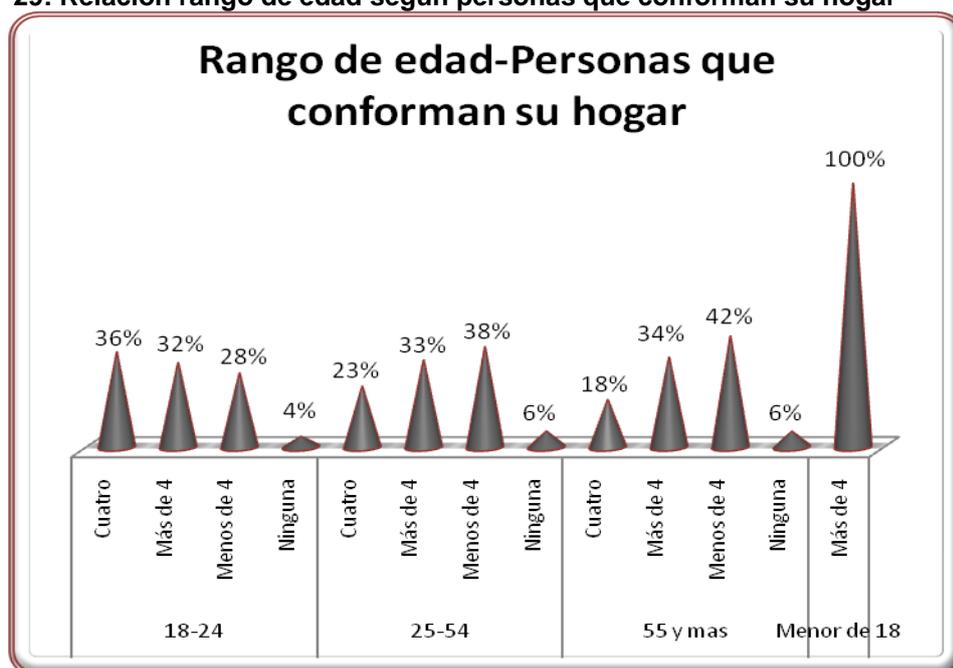
Cuadro 29: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Rango Edad	Personas conforman su hogar	Total	%
18-24	Cuatro	9	36%
	Más de 4	8	32%
	Menos de 4	7	28%
	Ninguna	1	4%
Total 18-24		25	
25-54	Cuatro	43	23%
	Más de 4	64	33%
	Menos de 4	73	38%
	Ninguna	11	6%
Total 25-54		191	
55 y mas	Cuatro	11	18%
	Más de 4	22	34%
	Menos de 4	27	42%
	Ninguna	4	6%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Más de 4	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que las personas de 55 y más años son las de mayor representatividad con un 42%, teniendo en cuenta que viven con más de 4 personas entre las que se encuentran familiares y amigos cercanos, mientras el 38% de la población entre los 25-54 años viven con menos de 4, los que menor representatividad tienen son los que viven solos y se encuentra en la edad de 18-24 cuyo valor porcentual es del 4%.

Figura 29: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar



2.1.5 ESTADO CIVIL

Gran parte de las personas encuestadas son separadas o viven bajo unión libre, en los primeros se encuentra una mayor cantidad de mujeres las cuales son madres cabeza de hogar que trabajan en compañía de sus hijos para aumentar sus ingresos y poder llevar un buen nivel de vida.

Las personas casadas y que viven en unión libre tienen una mayor posibilidad de aumentar sus ingresos debido a que los gastos del hogar se distribuyen de manera equitativa para la satisfacción de las necesidades de todos los miembros del hogar.

2.1.5.1 Relación estado civil según tipo de vivienda

Relación del estado civil del los encuestados teniendo en cuenta el tipo de vivienda en que residen.

Cuadro 30: Relación estado civil según tipo de vivienda

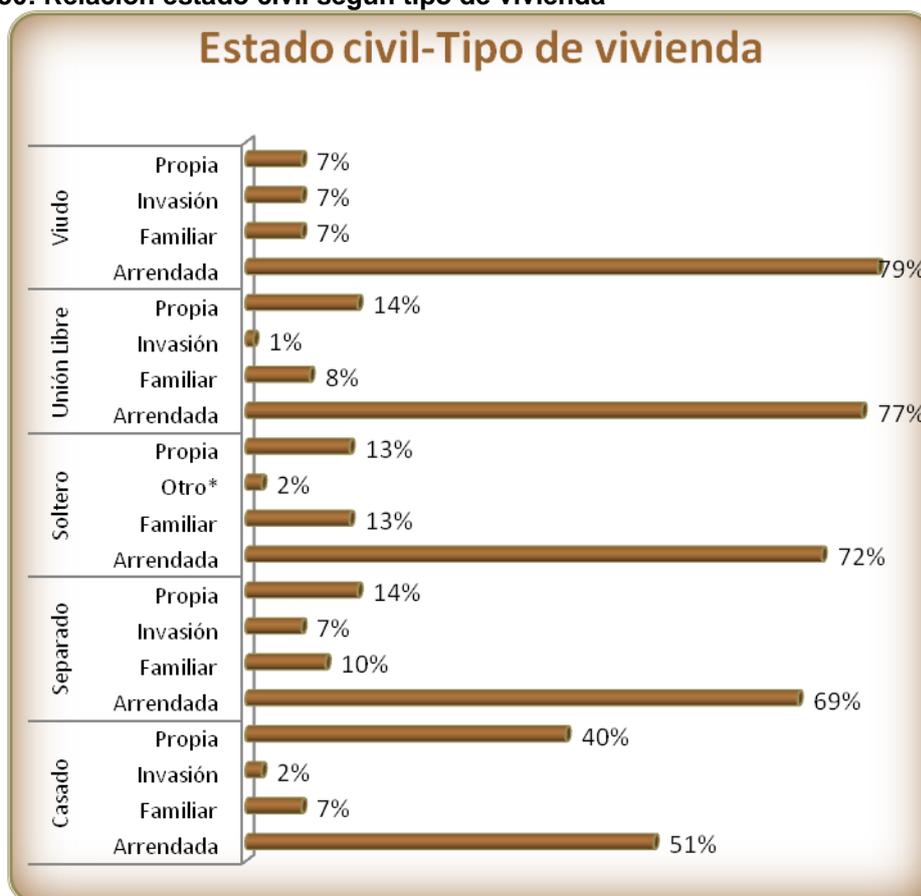
Cuenta de Tipo de Vivienda			
Estado Civil	Tipo de Vivienda	Total	%
Casado	Arrendada	34	51%
	Familiar	5	7%
	Invasión	1	2%
	Propia	27	40%
Total Casado		67	
Separado	Arrendada	20	69%
	Familiar	3	10%
	Invasión	2	7%
	Propia	4	14%
Total Separado		29	
Soltero	Arrendada	79	72%
	Familiar	14	13%
	Otro*	2	2%
	Propia	14	13%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Arrendada	50	77%
	Familiar	5	8%
	Invasión	1	1%
	Propia	9	14%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Arrendada	11	79%
	Familiar	1	7%
	Invasión	1	7%
	Propia	1	7%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Se encontró que las personas casadas viven en su mayoría bajo arriendo con un 51%, seguido por un 40% que viven en vivienda propia; de igual forma sucede con las personas separadas donde el 69% vive en arriendo y el 14% en vivienda propia, las personas solteras con un 72%, en unión libre con un 77% y viudas con un 79% viven en arrendamiento seguido por las que viven bajo la modalidad de vivienda propia con el 13%, 14% y 7% respectivamente.

Figura 30: Relación estado civil según tipo de vivienda



2.1.5.2 Relación estado civil según seguridad social

En el cuadro se hace referencia al estado civil en que se encuentran los vendedores encuestados, en relación con los aportes a seguridad social que estos realicen.

Se presenta que bajo las modalidades de estado civil, la mayor proporción no hace ningún aporte a seguridad social, los casados con un 73%, separados con un 76%, los solteros con un 88%, en unión libre con un 94% y viudos con un 93%. Mientras que solo un 10%, 18%, 5%, 3% y 7% de los mismos, realizan aportes a salud de forma independiente.

Se observa que algunos encuestados realizan aportes a pensión, mientras la gran mayoría no, debido a que la cuota pensional es muy alta teniendo en cuenta que sus ingresos son escasos y destinados a otras prioridades.

Cuadro 31: Relación estado civil según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Estado Civil	Seguridad Social	Total	%
Casado	No	49	73%
	Pensión	4	6%
	Pensionado	3	4%
	Pensión-Salud	2	3%
	Riesgos Profesionales	1	2%
	Salud*	7	10%
	Todas	1	2%
Total Casado		67	
Separado	No	22	76%
	Pensionado	1	3%
	Pensión-Salud	1	3%
	Salud*	5	18%
Total Separado		29	
Soltero	No	96	88%
	Pensión	3	3%
	Pensión-Salud	1	1%
	Salud*	6	5%
	Servicio Funeral	2	2%
	Todas	1	1%
Total Soltero		109	
Unión Libre	No	61	94%
	Pensión	1	1,5%
	Salud*	2	3%
	Salud-Riesgos profesionales	1	1,5%
Total Unión Libre		65	
Viudo	No	13	93%
	Salud*	1	7%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 31: Relación estado civil según seguridad social



2.1.5.3 Relación estado civil según pertenece a

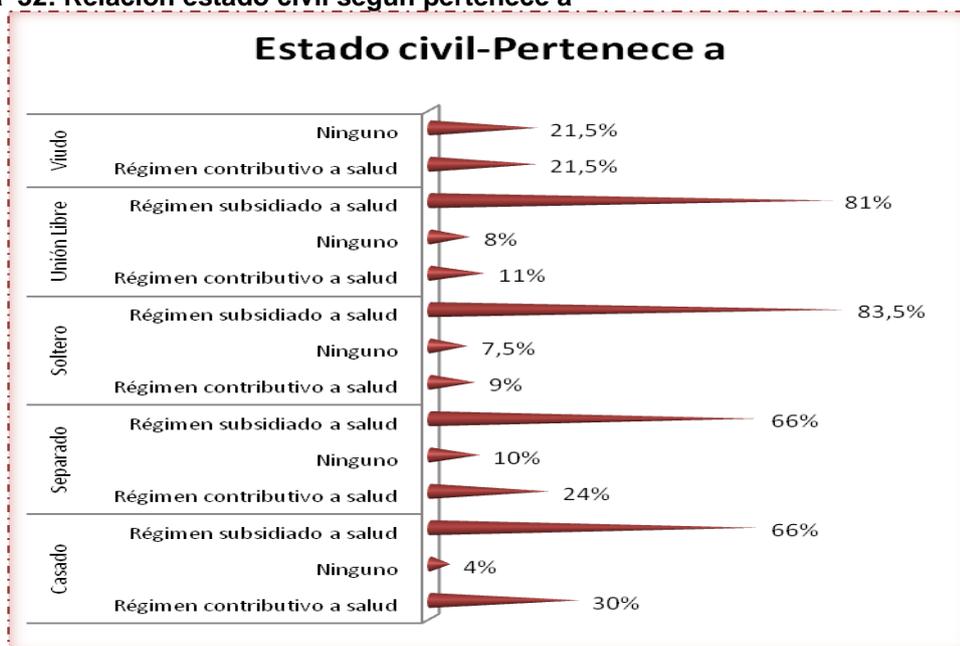
En el cuadro se relaciona el estado civil de los vendedores teniendo en cuenta el cubrimiento en salud con el que estos cuentan.

Cuadro 32: Relación estado civil según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Estado Civil	Pertenece a	Total	%
Casado	Régimen contributivo a salud	20	30%
	Ninguno	3	4%
	Régimen subsidiado a salud	44	66%
Total Casado		67	
Separado	Régimen contributivo a salud	7	24%
	Ninguno	3	10%
	Régimen subsidiado a salud	19	66%
Total Separado		29	
Soltero	Régimen contributivo a salud	10	9%
	Ninguno	8	7,5%
	Régimen subsidiado a salud	91	83,5%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Régimen contributivo a salud	7	11%
	Ninguno	5	8%
	Régimen subsidiado a salud	53	81%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Régimen contributivo a salud	3	21,5%
	Ninguno	3	21,5%
	Régimen subsidiado a salud	8	57%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 32: Relación estado civil según pertenece a



Se ha determinado que tanto de las personas casadas y separadas el 66% pertenecen al régimen subsidiado, de las personas que están solteras solo está sisbenizado el 83,5%, las que viven bajo unión libre está cubierto el 81% de la muestra, mientras de las personas viudas está el 57%.

Entre la muestra existe una pequeña proporción que realiza aportes a salud de manera independiente con el 30%, 24%, 9%, 11% y 21,5% respectivamente.

2.1.5.4 Relación estado civil según nivel de educación

Se relaciona en el cuadro el estado civil de los vendedores encuestados de acuerdo a su nivel de educación.

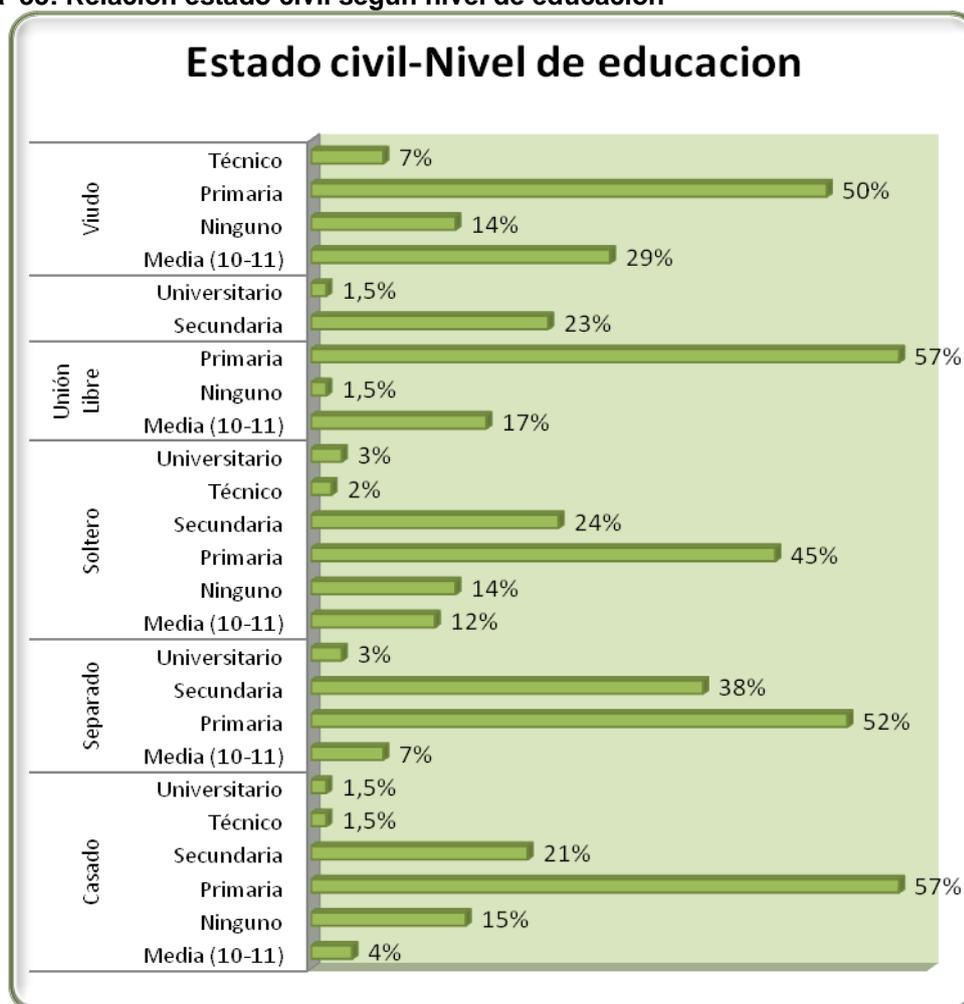
Cuadro 33: Relación estado civil según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Estado Civil	Nivel Educación	Total	%
Casado	Media (10-11)	3	4%
	Ninguno	10	15%
	Primaria	38	57%
	Secundaria	14	21%
	Técnico	1	1,5%
	Universitario	1	1,5%
Total Casado		67	
Separado	Media (10-11)	2	7%
	Primaria	15	52%
	Secundaria	11	38%
	Universitario	1	3%
Total Separado		29	
Soltero	Media (10-11)	13	12%
	Ninguno	16	14%
	Primaria	49	45%
	Secundaria	26	24%
	Técnico	2	2%
	Universitario	3	3%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Media (10-11)	11	17%
	Ninguno	1	1,5%
	Primaria	37	57%
	Secundaria	15	23%
	Universitario	1	1,5%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Media (10-11)	4	29%
	Ninguno	2	14%
	Primaria	7	50%
	Técnico	1	7%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el cuadro se observa que la mayor representatividad de personas, para todos los estados civiles, se encuentra con un nivel educativo primario; los casados con el 57%, los separados con el 52%, los solteros con el 45%, los de unión libre con el 57% y los viudos con el 50%.

Figura 33: Relación estado civil según nivel de educación



Igualmente se presenta una minoría con un nivel educativo universitario los cuales no han encontrado otra opción que les permita generar los ingresos necesarios para su sustento.

En la muestra se encontró que entre los casados el 15%, solteros y viudos el 14% y los que viven en unión libre el 1,5%, son analfabetas; se puede ver que dentro de la sociedad aún existen personas que no tienen ningún nivel de

educación lo cual hace que las ventas ambulantes sean un refugio para estos individuos que no encuentran otra opción.

2.1.5.5 Relación estado civil según personas que conforman su hogar

En el cuadro se indica el estado civil de las personas que fueron encuestadas en relación con el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 34: Relación estado civil según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Estado Civil	Personas conforman su hogar	Total	%
Casado	Cuatro	20	30%
	Más de 4	30	45%
	Menos de 4	16	24%
	Ninguna	1	1%
Total Casado		67	
Separado	Cuatro	5	17%
	Más de 4	8	28%
	Menos de 4	14	48%
	Ninguna	2	7%
Total Separado		29	
Soltero	Cuatro	20	18,5%
	Más de 4	33	30,5%
	Menos de 4	46	42%
	Ninguna	10	9%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Cuatro	15	23%
	Más de 4	24	37%
	Menos de 4	26	40%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Cuatro	3	21,5%
	Más de 4	3	21,5%
	Menos de 4	5	35,5%
	Ninguna	3	21,5%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 45% de las personas casadas, un 28% de los separados, el 30,5% de los solteros, el 37% de los que viven en unión libre y los viudos con el 21,5% conviven con más de cuatro personas, mientras los encuestados que se encuentran separados, solteros, viudos y bajo unión libre tienen una mayor representatividad pues estas viven con menos de 4 individuos, con el 48%, 42%, 35,5% y 40% respectivamente.

Una pequeña proporción de las personas casadas, separadas, solteras y viudas viven solas o no tiene individuos que integren su hogar.

Figura 34: Relación estado civil según personas que conforman su hogar



2.1.6 TIPO DE VIVIENDA

Entre la muestra estudiada se halló una población considerable que vive bajo arriendo, pues estas personas no tienen los ingresos suficientes para adquirir vivienda propia. También se observó un grupo minoritario de individuos que han sido desplazados de sus tierras y se han visto obligados a emigrar a los centros urbanos y vivir en arrendamiento.

Por otra parte se pudo encontrar una pequeña proporción de encuestados que poseen vivienda propia, gracias a que estos tienen los medios para poder adquirirla, como facilidad de crédito, apoyo económico de familiares, mayores ingresos, subsidios, entre otros.

Solo una minoría vive en invasión, debido a que son familias muy numerosas y los recursos no les alcanzan para pagar un arriendo, ya que con mucho sacrificio solo logran cubrir su alimentación.

Otro grupo, tienen vivienda familiar porque trabajan no porque deban hacerlo, sino que les gusta tener un ingreso extra para sus gastos y a la vez aportar una parte de este a su hogar.

2.1.6.1 Relación tipo de vivienda según seguridad social

En el cuadro se relaciona el tipo de vivienda en que residen los vendedores de acuerdo a los aportes a seguridad social que estos realicen.

Cuadro 35: Relación tipo de vivienda según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Tipo de Vivienda	Seguridad Social	Total	%
Arrendada	No	174	90%
	Pensión	4	2%
	Pensionado	1	0,5%
	Pensión-Salud	1	0,5%
	Salud**	11	5,5%
	Salud-Riesgos Profesionales	1	0,5%
	Servicio Funeral	2	1%
Total Arrendada		194	
Familiar	No	23	82%
	Pensión-Salud	1	3,5%
	Riesgos Profesionales	1	3,5%
	Salud**	2	7,5%
	Todas	1	3,5%
Total Familiar		28	
Invasión	No	3	60%
	Salud**	2	40%
Total Invasión		5	
Otro*	No	2	100%
Total Otro		2	
Propia	No	39	71%
	Pensión	4	7%
	Pensionado	3	5%
	Pensión-Salud	2	4%
	Salud**	6	11%
	Todas	1	2%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

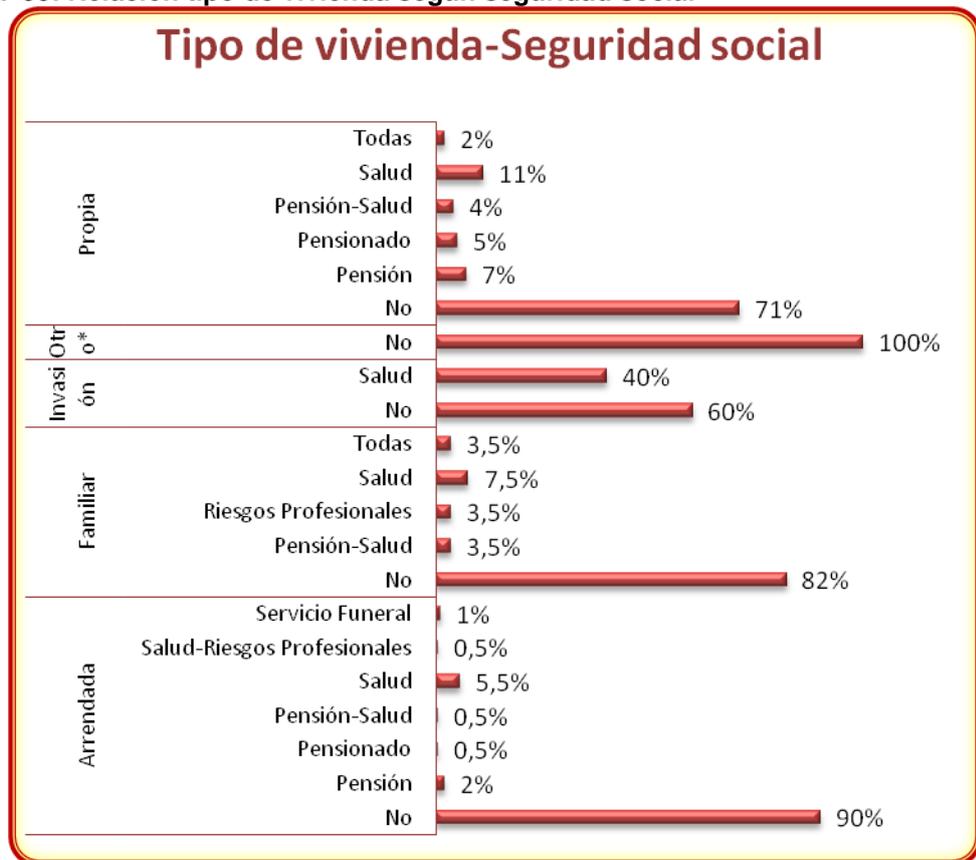
**Personas que aportan a salud de forma independiente

Las personas que viven bajo la modalidad de arriendo representan la mayor proporción de la muestra que no posee ningún tipo de seguridad social con un 90%, seguido por el 83% que viven bajo la modalidad de vivienda familiar. Se

presenta una pequeña proporción de personas que viven en invasión, de las cuales el 60% no hace aportes a la seguridad social.

En conclusión los individuos prefieren realizar aportes a salud que a los demás elementos de la seguridad social, lo cual indica que no poseen los ingresos suficientes que le permitan pagar los diferentes componentes de la seguridad.

Figura 35: Relación tipo de vivienda según seguridad social



2.1.6.2 Relación tipo de vivienda según pertenece a

En el cuadro se relaciona el tipo de vivienda en que reside el encuestado, de acuerdo a los servicios de salud de que disponga.

La encuesta arroja que la gran mayoría de personas pertenecen al Sisben, donde se presenta que en la modalidad de arriendo tiene un 79,5% de su población sisbenizada, seguido por la familiar con un 71,5%, propia con el 67%

e invasión con el 40%; el bajo porcentaje que ha sido relacionado en esta última se debe a situaciones de desplazamiento que ha ocasionado la pérdida de los documentos de los individuos, impidiendo que estos puedan ser sistematizados por el estado.

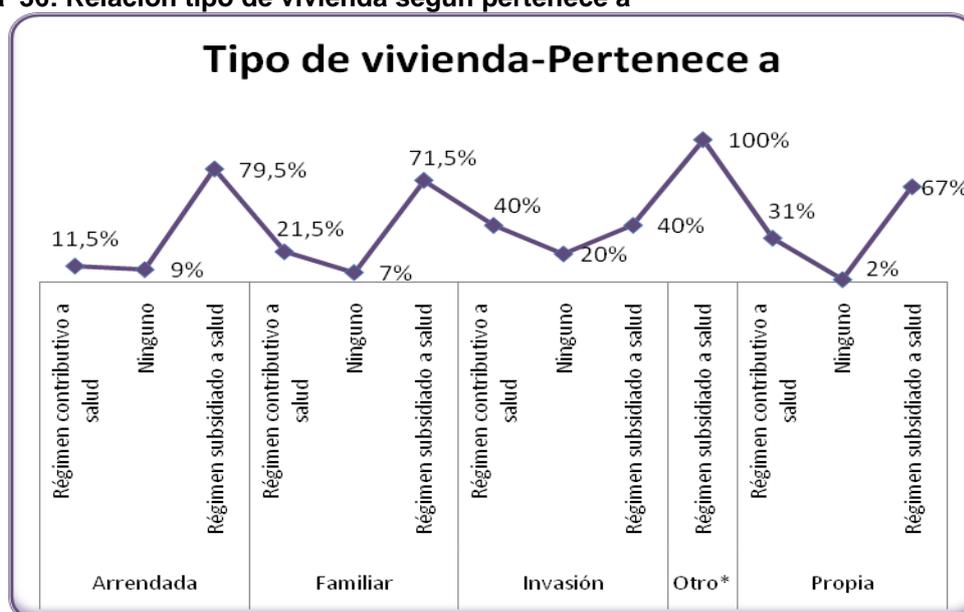
Cuadro 36: Relación tipo de vivienda según pertenece a

Cuenta de Pertenece a		Total	%
Tipo de Vivienda	Pertenece a		
Arrendada	Régimen contributivo a salud	22	11,5%
	Ninguno	18	9%
	Régimen subsidiado a salud	154	79,5%
Total Arrendada		194	
Familiar	Régimen contributivo a salud	6	21,5%
	Ninguno	2	7%
	Régimen subsidiado a salud	20	71,5%
Total Familiar		28	
Invasión	Régimen contributivo a salud	2	40%
	Ninguno	1	20%
	Régimen subsidiado a salud	2	40%
Total Invasión		5	
Otro*	Régimen subsidiado a salud	2	100%
Total Otro		2	
Propia	Régimen contributivo a salud	17	31%
	Ninguno	1	2%
	Régimen subsidiado a salud	37	67%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 36: Relación tipo de vivienda según pertenece a



2.1.6.3 Relación tipo de vivienda según nivel de educación

Relación del tipo de vivienda del encuestado teniendo en cuenta su nivel de educación.

Se aprecia que la gran mayoría de personas que tienen vivienda propia y arrendada tiene un nivel de educación primario, las primeras con un 65% y las segundas con un 53%, mientras las personas de invasión con un 40% tienen una mayor proporción de individuos en relación al nivel de educación secundario junto con personas de vivienda familiar con un 29%.

Cuadro 37: Relación tipo de vivienda según nivel de educación

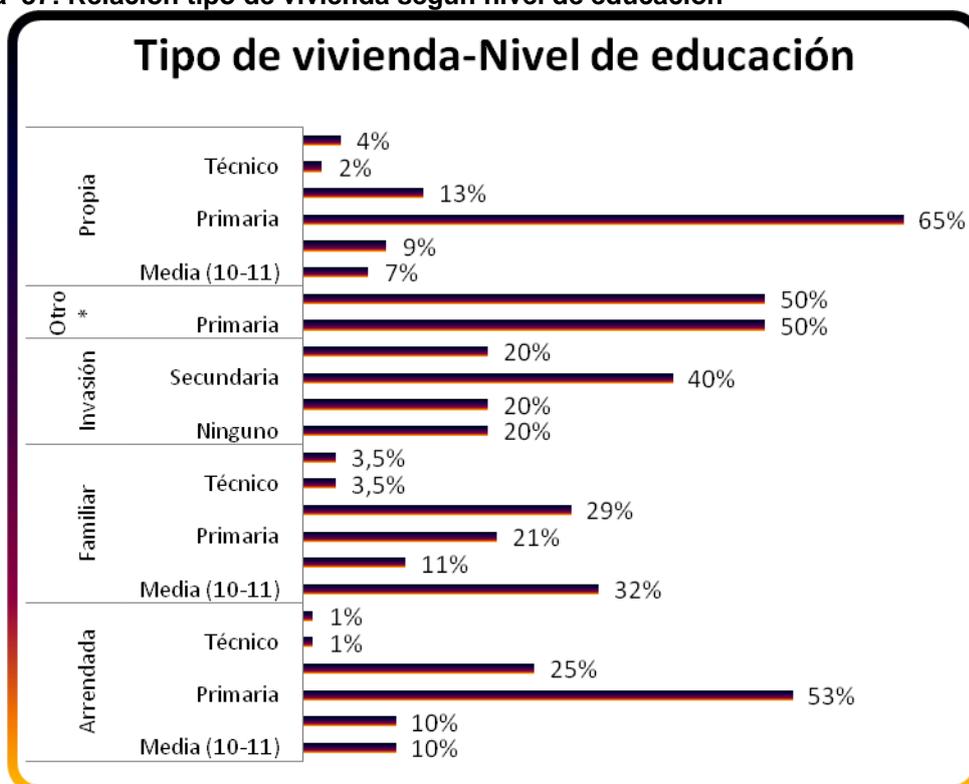
Cuenta de Nivel Educación			
Tipo de Vivienda	Nivel Educación	Total	%
Arrendada	Media (10-11)	20	10%
	Ninguno	20	10%
	Primaria	102	53%
	Secundaria	48	25%
	Técnico	2	1%
	Universitario	2	1%
Total Arrendada		194	
Familiar	Media (10-11)	9	32%
	Ninguno	3	11%
	Primaria	6	21%
	Secundaria	8	29%
	Técnico	1	3,5%
	Universitario	1	3,5%
Total Familiar		28	
Invasión	Ninguno	1	20%
	Primaria	1	20%
	Secundaria	2	40%
	Universitario	1	20%
Total Invasión		5	
Otro*	Primaria	1	50%
	Secundaria	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Media (10-11)	4	7%
	Ninguno	5	9%
	Primaria	36	65%
	Secundaria	7	13%
	Técnico	1	2%
	Universitario	2	4%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Se pudo observar que bajo la modalidad de arriendo se encuentran individuos con un nivel educativo universitario y técnico ambos con 1%, los que se encuentran en vivienda familiar representan el 3,5% para ambos y en vivienda propia significa el 4% y 2% respectivamente. Cabe aclarar que entre los encuestados con nivel educativo superior se encuentran individuos que no han finalizado dichos estudios, pues los recursos generados en sus trabajos son insuficientes.

Figura 37: Relación tipo de vivienda según nivel de educación



2.1.6.4 Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra el tipo de vivienda en que residen los encuestados de acuerdo al número de personas que conforman su hogar.

Se ha hallado que las familias con más de cuatro personas viven bajo arriendo, en vivienda familiar y propia, con un 42%, 54% y 40%

respectivamente. También se encontró que bajo invasión el 40% convive con menos de cuatro personas.

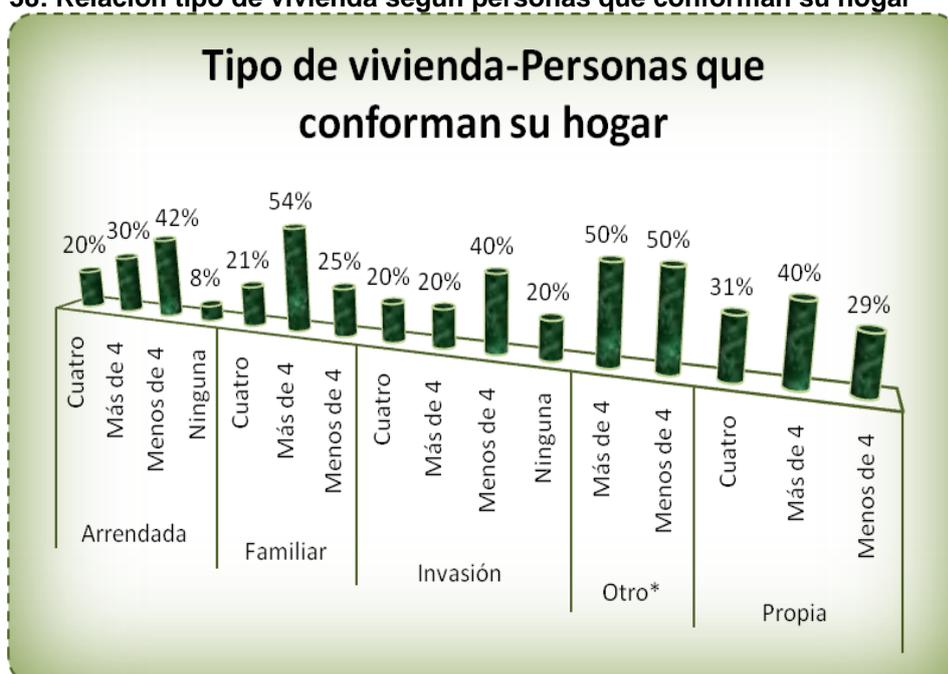
Cuadro 3198: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo de Vivienda	Personas conforman su hogar	Total	%
Arrendada	Cuatro	39	20%
	Más de 4	59	30%
	Menos de 4	81	42%
	Ninguna	15	8%
Total Arrendada		194	
Familiar	Cuatro	6	21%
	Más de 4	15	54%
	Menos de 4	7	25%
Total Familiar		28	
Invasión	Cuatro	1	20%
	Más de 4	1	20%
	Menos de 4	2	40%
	Ninguna	1	20%
Total Invasión		5	
Otro*	Más de 4	1	50%
	Menos de 4	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Cuatro	17	31%
	Más de 4	22	40%
	Menos de 4	16	29%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 38: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar



2.1.7 PERTENECE A

Para el análisis de esta variable se ha tenido en cuenta que el Sisben se ha tomando como salud subsidiada, mientras que la EPS como régimen contributivo ya sea porque es cotizante o beneficiario de alguno de sus familiares.

Dentro de la muestra encuestada se encontraron personas que no tienen cobertura en salud, ya sea por falta de información o pérdida de documentos en el caso de personas desplazadas.

2.1.7.1 Relación pertenece a según nivel de educación

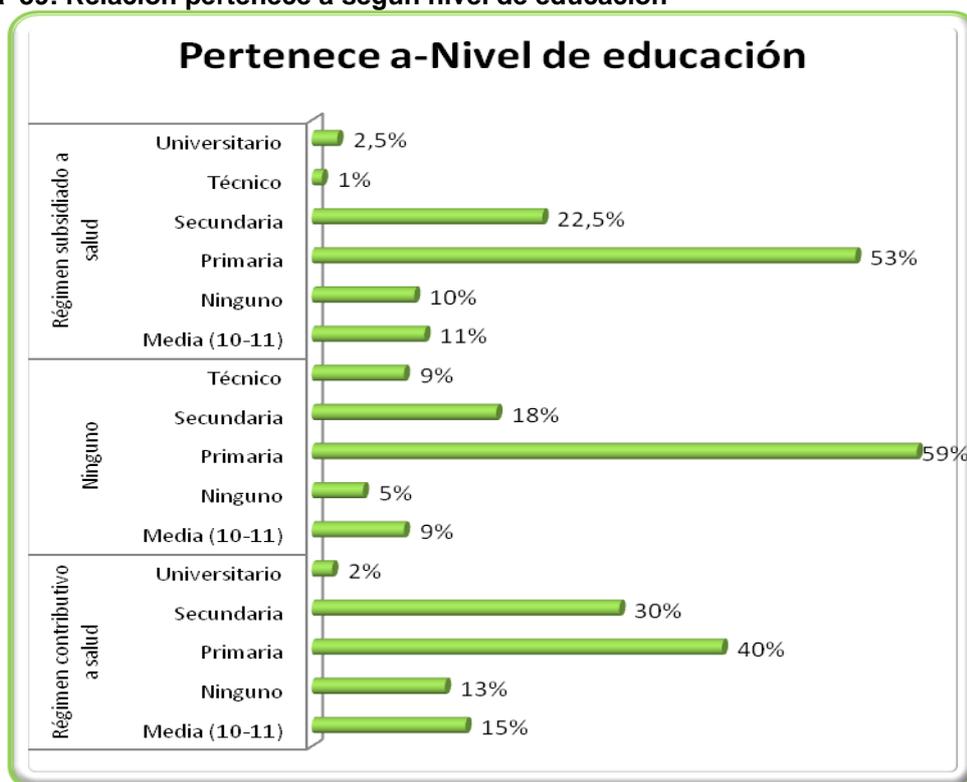
En el cuadro se relaciona la clase de servicios de salud con que cuentan los vendedores encuestados, de acuerdo a su nivel de educación.

Cuadro 39: Relación pertenece a según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Pertenece a	Nivel Educación	Total	%
Régimen contributivo a salud	Media (10-11)	7	15%
	Ninguno	6	13%
	Primaria	19	40%
	Secundaria	14	30%
	Universitario	1	2%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Media (10-11)	2	9%
	Ninguno	1	5%
	Primaria	13	59%
	Secundaria	4	18%
	Técnico	2	9%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Media (10-11)	24	11%
	Ninguno	22	10%
	Primaria	114	53%
	Secundaria	48	22,5%
	Técnico	2	1%
	Universitario	5	2,5%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 39: Relación pertenece a según nivel de educación



Se puede ver que solo el 53% de las personas sisbenizadas, seguido del 59% de los que no tienen ningún tipo de seguridad social y un 40% de los que aportan a EPS tienen un nivel de educación primaria. Para las tres variables se pudo observar que el 10%, el 5% y el 13% no tienen ningún nivel educativo, es decir son personas analfabetas.

Entre la población encuestada se pudo ver una proporción considerable con un nivel educativo secundario, entre a EPS representan el 30%, las pertenecientes al Sisben representan el 22,5% y las que no pertenecen a ninguno de los anteriores son el 18%.

2.1.7.2 Relación pertenece a según personas que conforman su hogar

El cuadro a continuación, muestra la clase de servicio de salud con que cuentan los vendedores de acuerdo al número de personas que conforman su hogar.

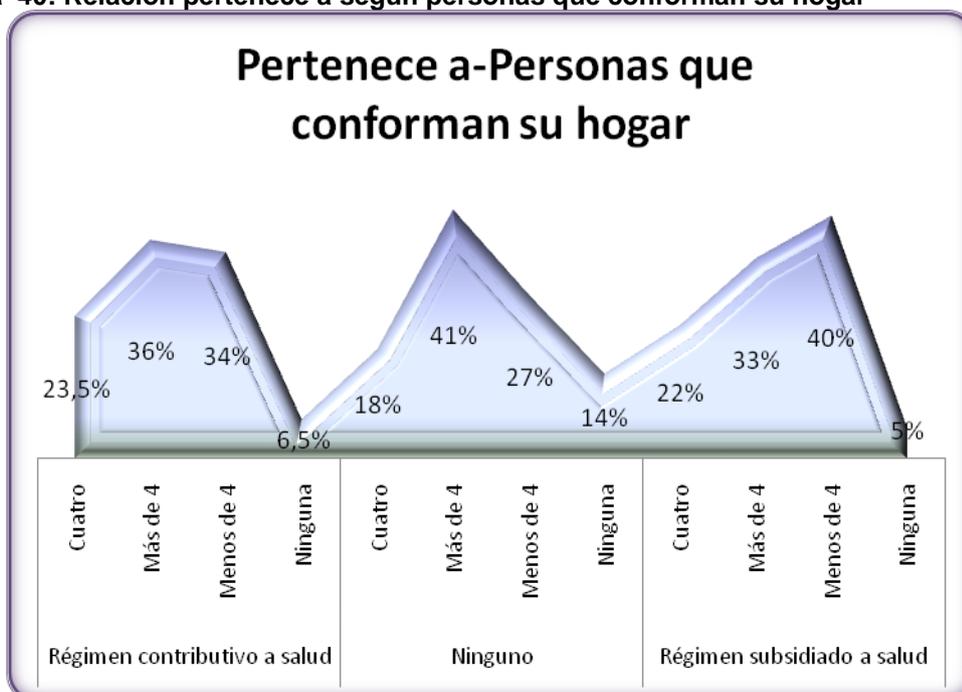
Cuadro 40: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Pertenece a	Personas conforman su hogar	Total	%
Régimen contributivo a salud	Cuatro	11	23,5%
	Más de 4	17	36%
	Menos de 4	16	34%
	Ninguna	3	6,5%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Cuatro	4	18%
	Más de 4	9	41%
	Menos de 4	6	27%
	Ninguna	3	14%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Cuatro	48	22%
	Más de 4	72	33%
	Menos de 4	85	40%
	Ninguna	10	5%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 41% de las personas que no tienen cobertura en salud, seguido del 33% de personas sisbenizadas y el 36% de las afiliadas a EPS conviven con más de cuatro individuos. El 27% de los que no tienen afiliación alguna a salud y el 40% de los sisbenizados conviven con menos de cuatro personas.

Figura 40: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar



2.1.8 TIPO DE VENDEDOR

Dentro de esta variable se hizo referencia a los vendedores ambulantes, considerados como los que están en continuo movimiento por las calles del centro de Pereira, y los vendedores estacionarios, son los que poseen módulos autorizados por la administración municipal o los que se encuentran en un sitio fijo desde hace mucho tiempo, los cuales han sido llamados por la administración como semi-estacionarios.

Según la Secretaría de Gobierno, en Pereira hay 5.310 vendedores registrados, de los cuales cerca de 450 se ubican en el centro de la ciudad.

2.1.8.1 Relación tipo de vendedor según nivel de educación

Se muestra en el cuadro el tipo de vendedor teniendo en cuenta su nivel de educación.

Se presenta un porcentaje significativo del 58% entre los vendedores ambulantes, mientras se muestra un 44,5% entre los vendedores estacionarios los cuales cuentan solo con educación primaria, seguido por un nivel educativo secundario del 18% para ambulantes y un 29% para estacionarios. Entre estos últimos existen encuestados que aun no han terminado la educación secundaria.

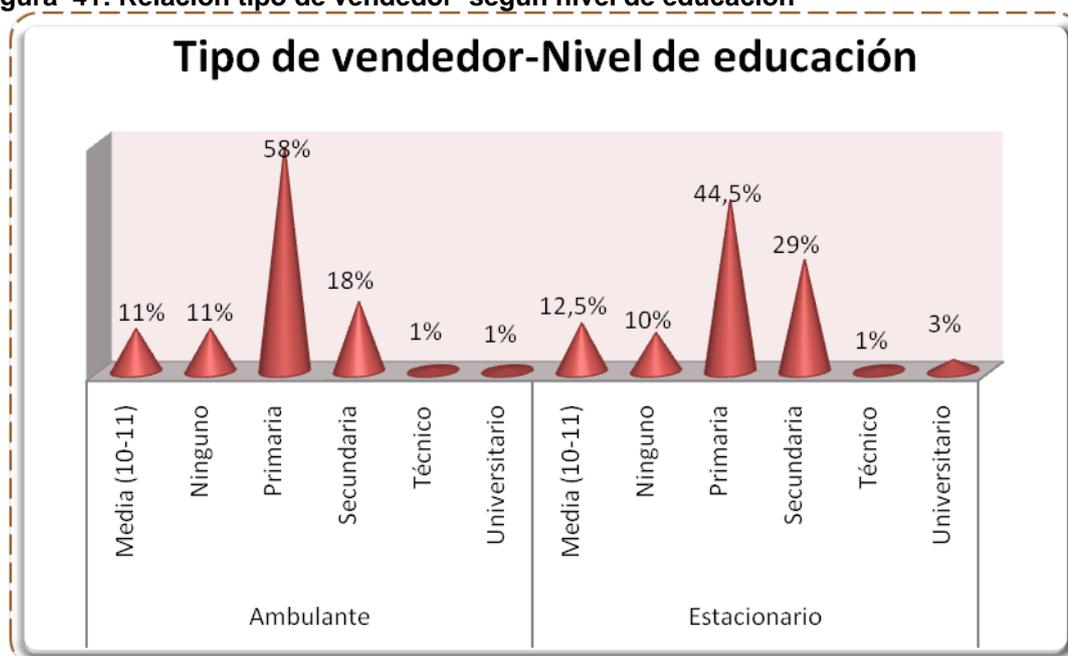
Dentro de los vendedores ambulantes y estacionarios del municipio de Pereira se encontró una población analfabeta con un 11% para los primeros y un 12,5% para los segundos.

Cuadro 41: Relación tipo de vendedor según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Tipo de Vendedor	Nivel Educación	Total	%
Ambulante	Media (10-11)	16	11%
	Ninguno	16	11%
	Primaria	86	58%
	Secundaria	27	18%
	Técnico	2	1%
	Universitario	2	1%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Media (10-11)	17	12,5%
	Ninguno	13	10%
	Primaria	60	44,5%
	Secundaria	39	29%
	Técnico	2	1%
	Universitario	4	3%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 41: Relación tipo de vendedor según nivel de educación



2.1.8.2 Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar

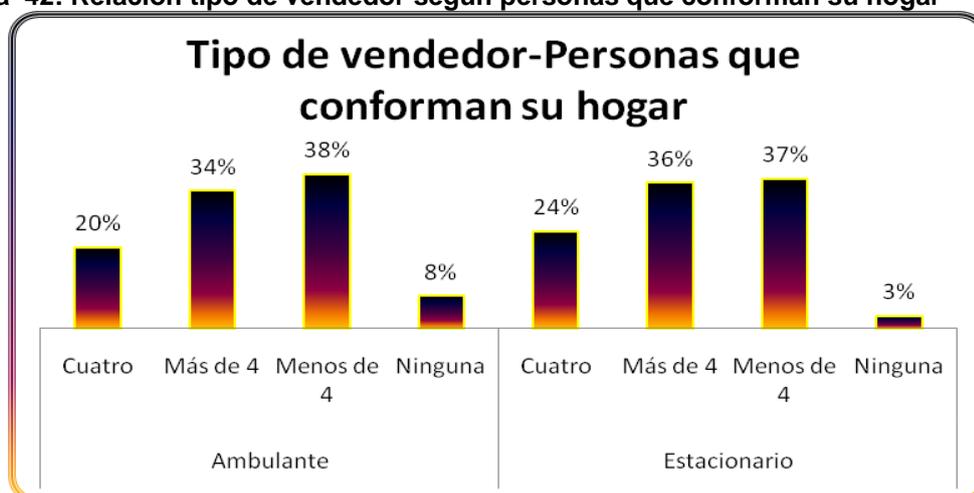
En el cuadro se relaciona el tipo de vendedor teniendo en cuenta el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 42: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo de Vendedor	Personas conforman su hogar	Total	%
Ambulante	Cuatro	30	20%
	Más de 4	50	34%
	Menos de 4	57	38%
	Ninguna	12	8%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Cuatro	33	24%
	Más de 4	48	36%
	Menos de 4	50	37%
	Ninguna	4	3%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 42: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar



Tanto los vendedores ambulantes como estacionarios con un 38% y un 37% respectivamente conviven con menos de cuatro personas, seguido por el 34% de los ambulantes y 36% de los estacionarios que residen con más de cuatro individuos; de igual forma, se observa un 8% y 3% que viven solos o no tienen personas que conformen su hogar.

2.1.9 TIPO DE TRABAJADOR

Al interior de las ventas callejeras se localizan tanto trabajadores independientes como contratados, entre los primeros se ubican la gran mayoría de vendedores, pero entre los segundos, se pueden apreciar los vendedores que se dedican a la comercialización de tintos y demás, este tipo de trabajador

tiene una vinculación laboral con otra personas que es la dueña del carro y del material de trabajo, la cual paga al empleado un sueldo y vinculación a seguridad social, aunque existen excepciones y muchas veces se les paga un sueldo teniendo en cuenta la venta del día.

2.1.9.1 Relación tipo trabajador según nivel de educación

En el cuadro se muestra el tipo de trabajador en relación con su nivel de educación.

Cuadro 43: Relación tipo trabajador según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Tipo Trabajador	Nivel Educación	Total	%
Contratado	Media (10-11)	3	17,5%
	Ninguno	3	17,5%
	Primaria	9	53%
	Secundaria	2	12%
Total Contratado		17	
Independiente	Media (10-11)	30	11%
	Ninguno	26	10%
	Primaria	137	51,5%
	Secundaria	64	24%
	Técnico	4	1,5%
	Universitario	6	2%
Total Independiente		267	
Total general		284	

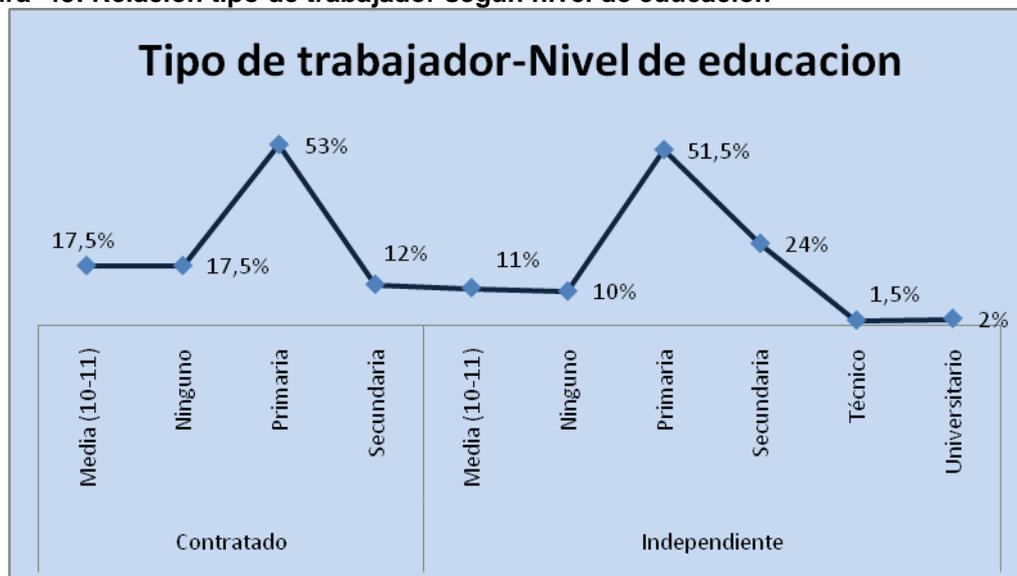
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Las personas que trabajan por contrato tienen un nivel educativo primario cuya representatividad es del 53%, entre los independientes se encuentra un 51,5%; igualmente se halló una pequeña proporción representado en un 24% de personas independientes con educación secundaria y un 12% para las que son contratadas.

Entre los valores encontrados se pudo observar que las personas con mayores porcentajes en cuanto al nivel educativo son los que trabajan independientemente, ya que estos tienen más posibilidades de hacerlo que los que trabajan por contrato, pues estos mismos pueden acomodar su horario de trabajo para poder estudiar, mientras que los que son contratados no lo pueden

hacer tan fácil, ya que tienen un jefe que es el que les asigna su horario de trabajo.

Figura 43: Relación tipo de trabajador según nivel de educación



2.1.9.2 Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar

En el cuadro se relaciona el tipo de trabajador de acuerdo al número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 44: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo Trabajador	Personas conforman su hogar	Total	%
Contratado	Cuatro	5	29,5%
	Más de 4	7	41%
	Menos de 4	4	23,5%
	Ninguna	1	6%
Total Contratado		17	
Independiente	Cuatro	58	22%
	Más de 4	91	34%
	Menos de 4	103	38%
	Ninguna	15	6%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 44: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar



Un 38% de los vendedores independientes y un 23.5% de los contratados residen con menos de cuatro individuos, mientras que un 41% de los contratados y un 34% de los independientes conviven con más de cuatro personas y un 6% de ambos viven solos; por otro lado un 29.5% de los trabajadores contratados y un 22% de los independientes habitan con cuatro.

Tanto en la grafica como en el cuadro se observa que en los encuestados que trabajan por contrato priman los que viven con más de cuatro, por el contrario los que lo hacen independientemente la mayoría conviven con menos de cuatro personas.

2.1.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

Se pudo ver que la gran mayoría de estas personas laboran durante toda la semana, ya que no tienen quien les ayude, para poder obtener un ingreso suficiente que les permita satisfacer sus necesidades y las de sus familiares u otras personas que convivan con ellos, mientras que hay otros individuos que trabajan solo en semana ya sea por que viven solos o no tienen ninguna obligación, y un pequeño porcentaje labora los fines de semana, pues sencillamente no tienen compromiso alguno y lo hacen para ganarse un dinero

que les permita darse sus gustos y a la vez colaborar de forma voluntaria en su hogar.

2.1.10.1 Relación distribución del tiempo según nivel de educación

El cuadro muestra la relación de como los vendedores distribuyen su tiempo a la semana con el nivel de educación que estos poseen.

Cuadro 45: Relación distribución del tiempo según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Distribución Tiempo	Nivel Educación	Total	%
Entre semana	Media (10-11)	5	23%
	Primaria	9	41%
	Secundaria	7	32%
	Universitario	1	4%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Secundaria	1	50%
	Universitario	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Secundaria	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Media (10-11)	28	10%
	Ninguno	29	11%
	Primaria	137	53%
	Secundaria	57	22%
	Técnico	4	2%
	Universitario	4	2%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

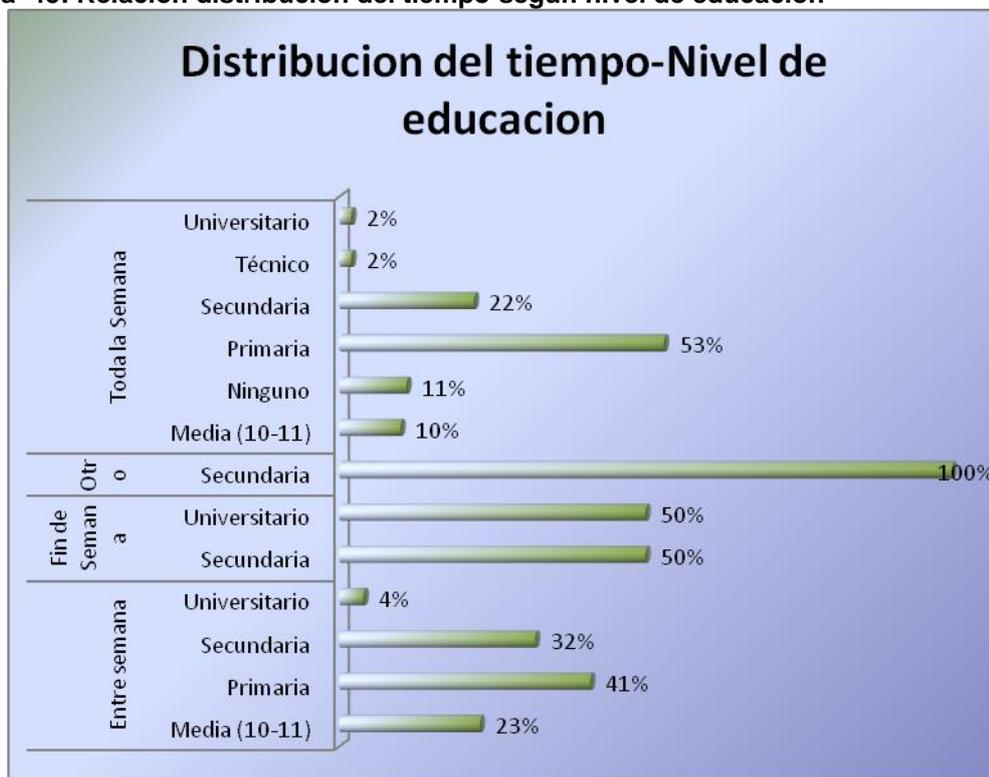
*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Las personas que trabajan entre semana tienen un nivel educativo primario representado en un 41%, seguido de los que lo hacen durante toda la semana con un 53%, para el secundario se encuentra el 32% de los que laboran entre semana, un 50% el fin de semana y un 22% toda la semana.

También se pudo encontrar que solo entre los que trabajan durante toda la semana hay un 11% que no tiene educación alguna, una causa de esto podría ser que no han tenido los medios suficientes para poder estudiar y desde pequeños les ha tocado trabajar, pues el ingreso de sus padres no ha sido suficiente para darles estudio, y su trabajo tampoco se los permite o tal vez

este solo les da para su alimento y vivienda. Se halló que el solo el 4%, y 2% de los que laboran entre semana y toda la semana respectivamente, han tenido la posibilidad de empezar sus estudios universitarios.

Figura 45: Relación distribución del tiempo según nivel de educación



2.1.10.2 Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar

En el cuadro se indica la distribución del tiempo con relación al número de personas que conforman el hogar del vendedor que fue encuestado.

Se encontró que el 45% de los que conviven con menos de cuatro y el 32% que viven con más de cuatro personas trabajan solamente entre semana, mientras de los que laboran toda la semana solo el 35% conviven con más de cuatro personas y el 36% con menos de cuatro individuos. Por otro lado se puede observar que de los que trabajan durante el fin de semana un 50% residen con más de cuatro individuos y otro 50% lo hace con menos de cuatro.

Cuadro 46: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Distribución Tiempo	Personas conforman su hogar	Total	%
Entre semana	Cuatro	4	18%
	Más de 4	7	32%
	Menos de 4	10	45%
	Ninguna	1	5%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Más de 4	1	50%
	Menos de 4	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Menos de 4	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Cuatro	59	23%
	Más de 4	90	35%
	Menos de 4	95	36%
	Ninguna	15	6%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 46: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar



2.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En este tipo de trabajo hay varias modalidades de horarios, unos que trabajan durante ocho horas diarias, otros lo hacen más de ocho y los que trabajan menos de ocho horas.

Se encontraron personas que se ven obligadas a trabajar más de ocho horas diarias sin descansar para poder obtener el ingreso suficiente, pues no tienen

quien más les ayude y tal vez hay a su cargo varias personas; por otro lado hay otras que laboran durante ocho horas, ya sea seguidas o con un descanso en medio de su jornada, pues con solo laborar durante este tiempo logran obtener el suficiente dinero para suplir sus necesidades básicas; y por último se encuentran las que lo hacen menos de ocho horas, debido a que no tienen obligación alguna o tal vez tienen alguien más en su hogar que les ayuda a completar el dinero que necesitan para poder vivir.

2.1.11.1 Relación distribución de horas según nivel de educación

Se muestra en el cuadro el número de horas que laboran los vendedores teniendo en cuenta su nivel de educación.

Cuadro 47: Relación distribución de horas según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Distribución horas	Nivel Educación	Total	%
8 Horas	Media (10-11)	10	20%
	Ninguno	5	10%
	Primaria	22	44%
	Secundaria	11	22%
	Técnico	1	2%
	Universitario	1	2%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Media (10-11)	20	10%
	Ninguno	20	10%
	Primaria	108	54%
	Secundaria	46	23%
	Técnico	2	1%
	Universitario	4	2%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Media (10-11)	3	9%
	Ninguno	4	12%
	Primaria	16	47%
	Secundaria	9	26%
	Técnico	1	3%
	Universitario	1	3%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

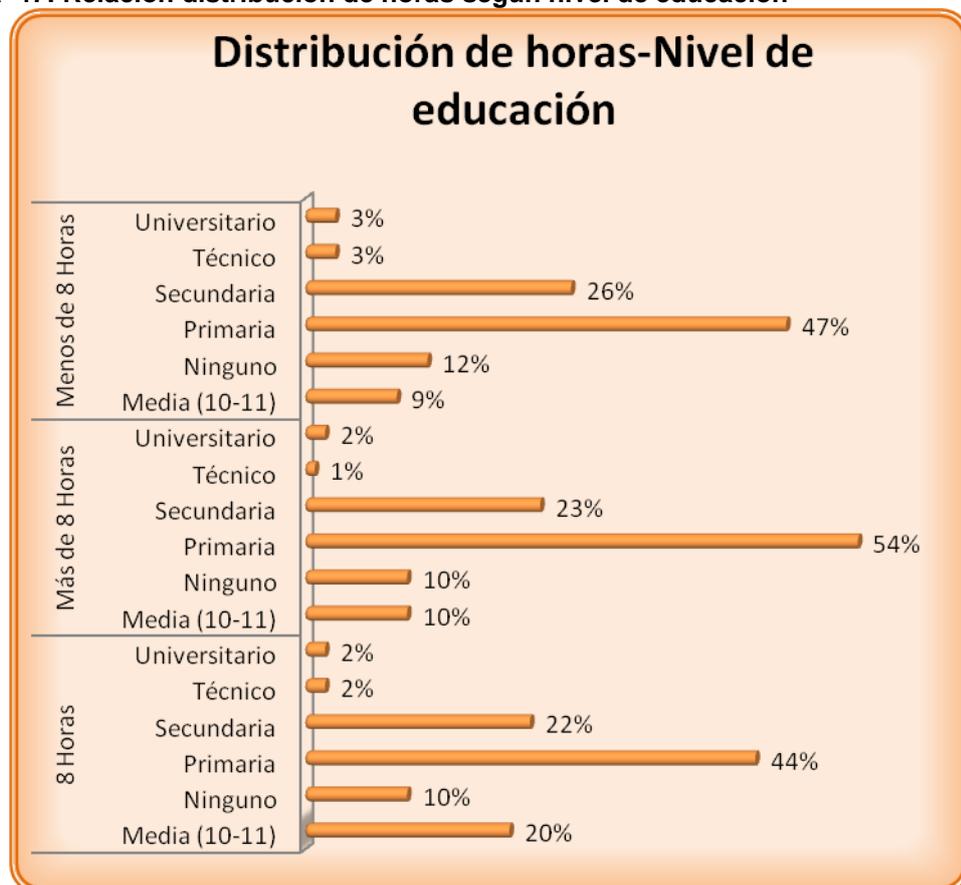
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se halló que tanto las personas que trabajan 8, más de 8 y menos de 8 horas, con un 44%, un 54% y un 47% respectivamente tienen un nivel educativo

primario, por otro lado el porcentaje siguiente es el de los estudios secundarios con un 22%, 23% y un 26% para los mismos.

Se observa que un 2% de los que laboran ocho horas y un 3% que lo hace menos de ocho, han realizado estudios universitarios y técnicos, mientras los que realizan este oficio por más de ocho horas, un 1% tiene estudios técnicos y un 2% de los mismos ha comenzado sus estudios universitarios.

Figura 47: Relación distribución de horas según nivel de educación



2.1.11.2 Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar

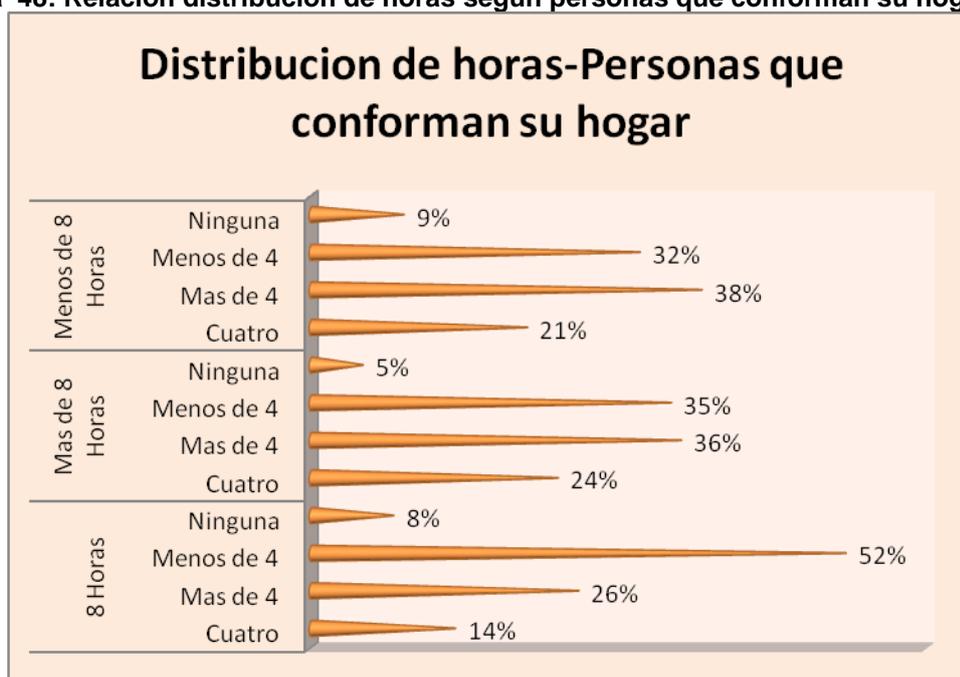
Se muestra en el cuadro la distribución de horas con relación al número de personas que conforman el hogar del vendedor que fue encuestado.

Cuadro 48: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Distribución horas	Personas conforman su hogar	Total	%
8 Horas	Cuatro	7	14%
	Más de 4	13	26%
	Menos de 4	26	52%
	Ninguna	4	8%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Cuatro	49	24%
	Más de 4	72	36%
	Menos de 4	70	35%
	Ninguna	9	5%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Cuatro	7	21%
	Más de 4	13	38%
	Menos de 4	11	32%
	Ninguna	3	9%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 48: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar



La encuesta arrojó que las personas que trabajan ocho, más y menos de ocho horas conviven con más de cuatro personas con un 26%, el 36% y el 38% respectivamente, el mayor porcentaje se puede apreciar entre las personas que lo hacen menos de ocho horas; por otro lado se pudo encontrar que el 52% de los que laboran ocho horas, seguido de un 35% durante más de ocho horas y un 32% menos de ocho horas viven con menos de cuatro individuos.

Se pudo concluir que una razón por la cual los encuestados trabajan más de ocho horas es por que conviene con más de cuatro personas lo que los obliga a intensificar sus horas laborales para aumentar sus ingresos y sostener el grupo familiar.

2.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

Algunos vendedores ambulantes y estacionarios tienen la posibilidad de descansar durante su jornada laboral, ya que no son los únicos que trabajan en su hogar pues reciben ayuda de su esposo (a), hijos o de algún otro integrante de la familia, o simplemente no tienen obligaciones. Mientras que hay otros vendedores que no pueden descansar durante la jornada, pues les toca trabajar durante todo el día para poder recoger el dinero suficiente, pues no cuentan con el apoyo económico de otras personas.

2.1.12.1 Relación descansa jornada laboral según nivel de educación

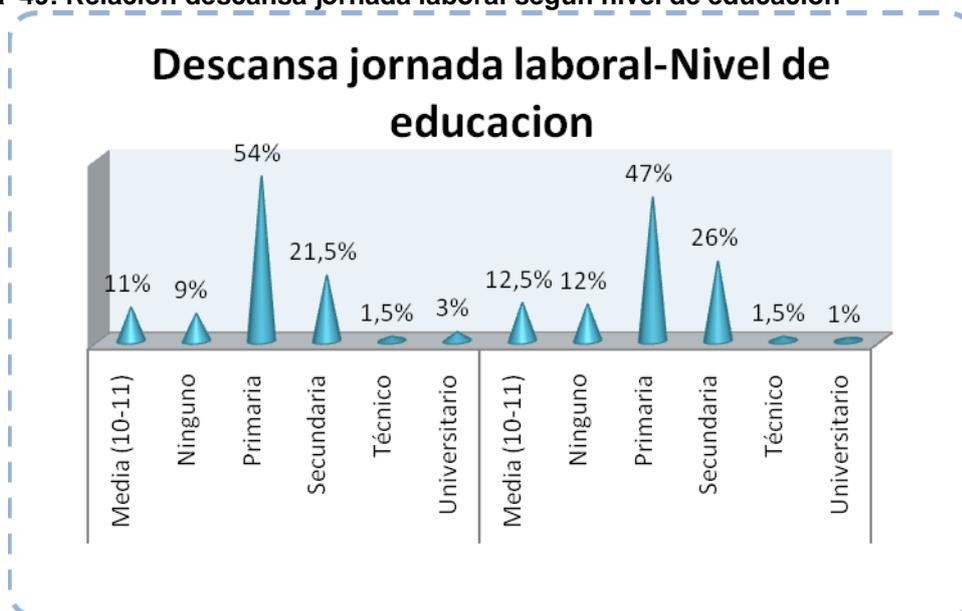
El cuadro muestra si el vendedor descansa o no en su jornada de trabajo, teniendo en cuenta su nivel de educación.

Cuadro 49: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Descansa Jornada Laboral	Nivel Educación	Total	%
No	Media (10-11)	18	11%
	Ninguno	15	9%
	Primaria	90	54%
	Secundaria	35	21,5%
	Técnico	2	1,5%
	Universitario	5	3%
Total No		165	
Si	Media (10-11)	15	12,5%
	Ninguno	14	12%
	Primaria	56	47%
	Secundaria	31	26%
	Técnico	2	1,5%
	Universitario	1	1%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 49: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación



El 54% de las personas que tiene un nivel educativo primario no descansan durante su jornada laboral, y un 47% con este mismo nivel, si lo hacen. Un 11% de los que no descansan y un 13% de los que sí, han logrado terminar sus estudios secundarios y medios (10 y 11) y solo un 1.5% de ambos tienen estudios técnicos, mientras que un 3% de los que no y un 1% de los que si descansan han tenido la posibilidad de comenzar sus estudios universitarios.

2.1.12.2 Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar

Se muestra en el cuadro si el vendedor descansa o no en su jornada laboral teniendo en cuenta el número de personas que conforman su hogar.

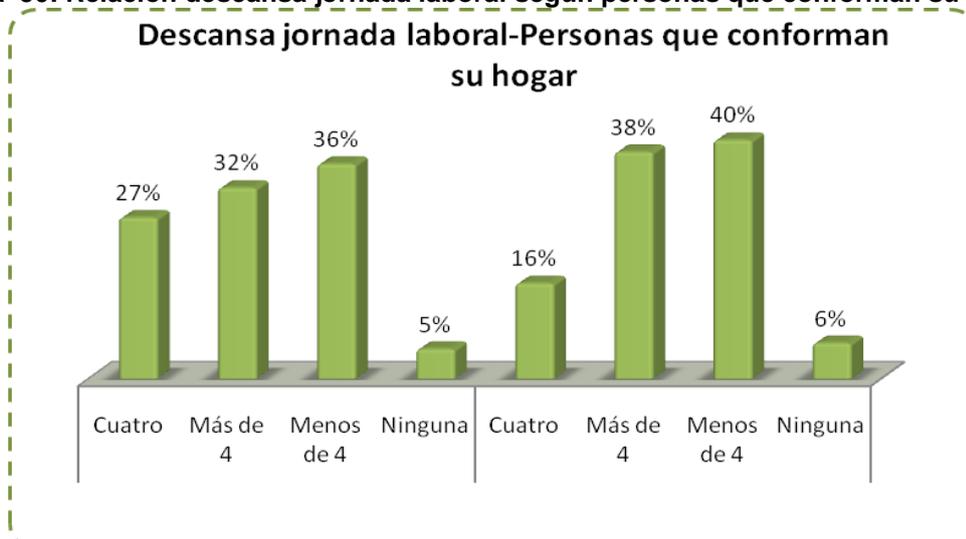
Un 36% de los vendedores que no descansan durante la jornada laboral, y un 40% de los que si lo hacen, residen con menos de cuatro personas; un 27% y un 16% de los vendedores respectivamente, habitan con 4 individuos. También se halló que un 38% de las que descansan durante la jornada y un 32% de las que no, conviven con más de cuatro, por último un 6% y 5% de estas mismas viven solas.

Cuadro 50: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Descansa Jornada Laboral	Personas conforman su hogar	Total	%
No	Cuatro	44	27%
	Más de 4	53	32%
	Menos de 4	59	36%
	Ninguna	9	5%
Total No		165	
Si	Cuatro	19	16%
	Más de 4	45	38%
	Menos de 4	48	40%
	Ninguna	7	6%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 50: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar



2.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN

En las encuestas realizadas se encontró una minoría de vendedores que han logrado tener un nivel de educación universitario, mientras que la gran mayoría solo ha podido hacer sus estudios primarios y secundarios.

Entre los vendedores priman los de nivel educativo primario y secundario seguido por los que no tienen ningún tipo de estudio, entre las causas por las cuales este grupo poblacional posee un bajo nivel educativo es a razón de pocos ingresos que han sido destinados a necesidades más prioritarias.

2.1.13.1 Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra el nivel de educación de los vendedores de acuerdo al número de personas que conforman su hogar.

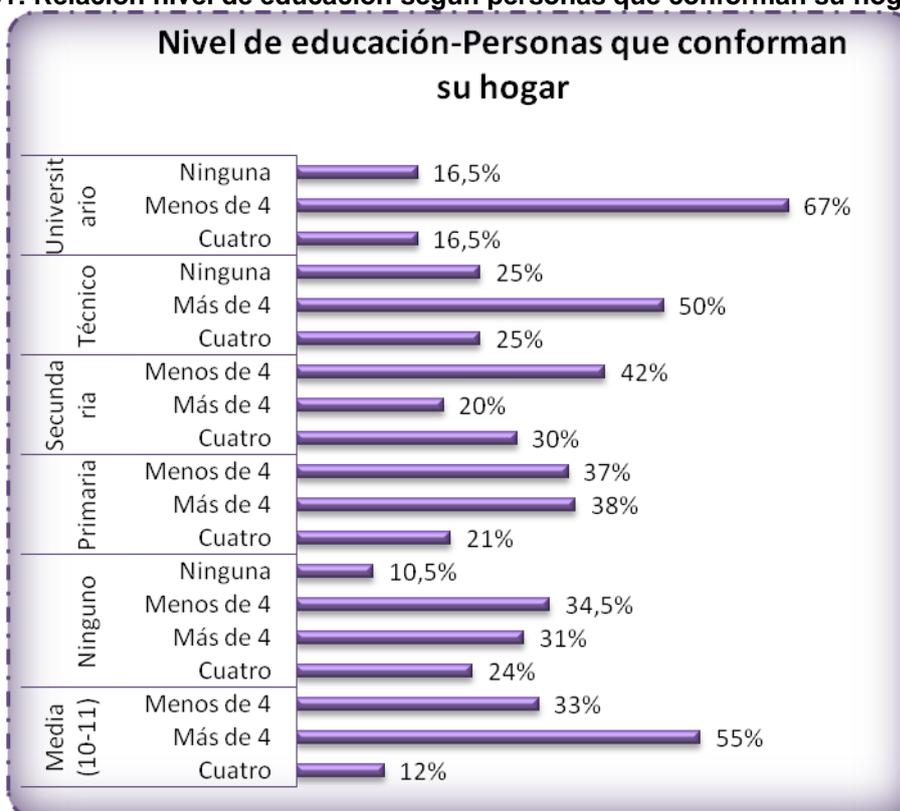
Se pudo encontrar que los porcentajes que priman en los distintos niveles de educación son los de las personas que habitan con menos de cuatro individuos, los que no tienen ningún tipo de estudio con un 34,5%, nivel primario un 37%, nivel secundario el 42%, técnico un 50% y universitario el 67%, excepto los que solo tienen hasta la educación media en los cuales el mayor porcentaje pertenece a los que viven con más de cuatro habitantes con un 55%.

Cuadro 51: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Nivel Educación	Personas conforman su hogar	Total	%
Media (10-11)	Cuatro	4	12%
	Más de 4	18	55%
	Menos de 4	11	33%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Cuatro	7	24%
	Más de 4	9	31%
	Menos de 4	10	34,5%
	Ninguna	3	10,5%
Total Ninguno		29	
Primaria	Cuatro	30	21%
	Más de 4	56	38%
	Menos de 4	54	37%
	Ninguna	6	4%
Total Primaria		146	
Secundaria	Cuatro	20	30%
	Más de 4	13	20%
	Menos de 4	28	42%
	Ninguna	5	8%
Total Secundaria		66	
Técnico	Cuatro	1	25%
	Más de 4	2	50%
	Ninguna	1	25%
Total Técnico		4	
Universitario	Cuatro	1	16,5%
	Menos de 4	4	67%
	Ninguna	1	16,5%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 51: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar



2.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

Existe un grupo representativo de vendedores que llevan más de cinco y menos de cinco años en este oficio, según los primeros han reincidido en este oficio por la falta de oportunidades y por la poca creación de nuevas fuentes de empleo que ofrezcan sostenibilidad a través del tiempo, la presencia de vendedores ambulante con menos de cinco años en el oficio, se puede explicar como consecuencia del proceso de revaluación que ha venido enfrentando el país en los últimos años pues esto ha provocado despidos masivos de empresas exportadores especialmente los textiles y la maquila.

2.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra la antigüedad que llevan los vendedores en el oficio junto al número de personas que conforman su hogar.

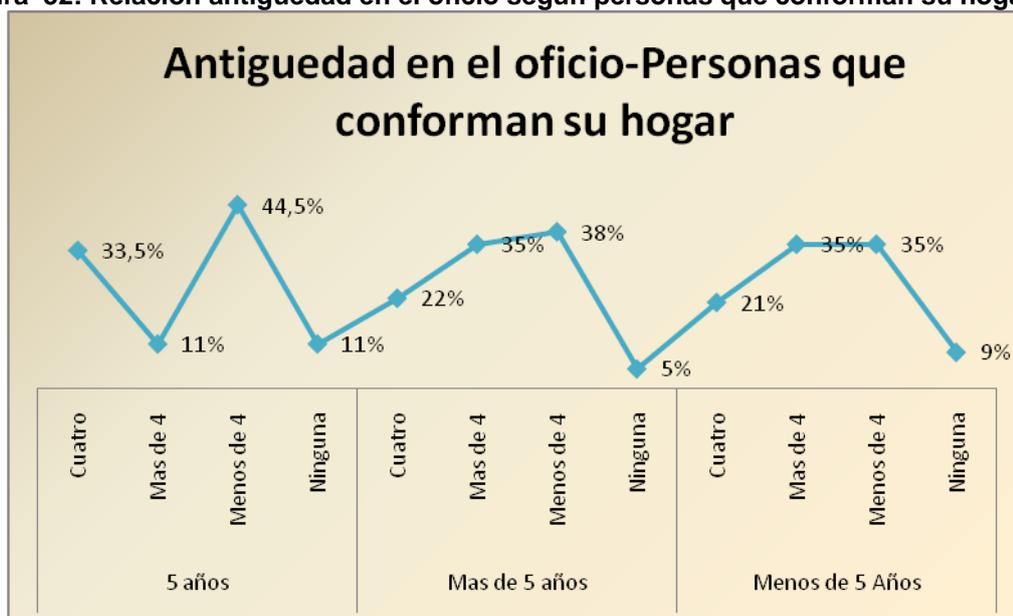
Cuadro 52: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Antigüedad Oficio	Personas conforman su hogar	Total	%
5 años	Cuatro	3	33,5%
	Más de 4	1	11%
	Menos de 4	4	44,5%
	Ninguna	1	11%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Cuatro	48	22%
	Más de 4	78	35%
	Menos de 4	84	38%
	Ninguna	10	5%
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Cuatro	12	21%
	Más de 4	19	35%
	Menos de 4	19	35%
	Ninguna	5	9%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 35%, 44.5%, y el 38% de los vendedores que llevan menos, 5 años y mas en este oficio respectivamente, conviven con menos de cuatro personas. Por otro lado, los encuestados que llevan menos de cinco años con un 9%, más de cinco años con el 5% y cinco años con un 11% en esta actividad, viven solos. De igual forma para las personas que llevan menos de cinco con un 35%, cinco con un 11% y más años con el 35%, conviven con más de cuatro individuos.

Figura 52: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar



2.1.15 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

La dinámica comercial va ligada a fechas especiales que se presentan durante el año lo cual determina qué tipo de producto se venderá; se han adherido a la población informal, vendedores de llamadas telefónicas, vendedores de discos 'piratas', los de mascotas, los de frutas, los de café, entre otros.

Se pudo observar una mayor proporción de encuestados dedicados a la venta de mercancías, debido a que estas no tiene control en salubridad como si sucede con la venta de alimentos.

2.1.15.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar

Se muestra en el cuadro con que está relacionado el trabajo del vendedor según el número de personas que conforman su hogar.

Se pudo encontrar que en las personas dedicadas a la venta de alimentos el 37% vive con más de cuatro personas, mientras el 29% lo hace con menos de cuatro; así mismo los encuestados dedicados a la venta de mercancías un 43% convive con menos de cuatro y un 33% lo hace con más de cuatro.

Cuadro 53: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Personas conforman su hogar	Total	%
Alimentos	Cuatro	30	27%
	Más de 4	42	37%
	Menos de 4	33	29%
	Ninguna	8	7%
Total Alimentos		113	
Mercancías	Cuatro	33	19%
	Más de 4	56	33%
	Menos de 4	74	43%
	Ninguna	8	5%
Total Mercancías		171	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 53: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar



2.2 CENTRO DE CUBA

Las encuestas se llevaron a cabo en el antiguo parque “Guadalupe Zapata” y sus alrededores, este es uno de los lugares más representativos de la ciudad y en él se ubican diferentes actores sociales de gran importancia como son los vendedores ambulantes, los cuales algunos de ellos llevan gran parte de sus vidas allí y de estos puestos depende el sustento de sus familias.

En los últimos meses se ha estado llevando a cabo el proceso de renovación urbana que según los asesores del proyecto cuenta con grandes posibilidades de crecimiento a nivel comercial, debido a la cantidad de población que alberga y por la dinámica que allí se ha generado, con este proyecto se pretende llevar a cabo la reubicación de los vendedores que se encuentran inscritos de los cuales hay cerca de 327 registrados.

2.2.1 SEXO

En el estudio realizado se pudo observar que en este oficio, en la zona céntrica de Cuba, laboran tanto hombres como mujeres siendo más representativos los primeros. Sin embargo para desempeñar este tipo de trabajo no hay distinción alguna en cuanto al sexo, se encontró que las mujeres se desempeñan más en la venta de alimentos y los hombres en la venta de mercancías.

2.2.1.1 Relación sexo según procedencia

El cuadro muestra el sexo del vendedor de acuerdo a su lugar de procedencia.

Cuadro 54: Relación sexo según procedencia

Cuenta de Procedencia			
Sexo	Procedencia	Total	%
Femenino	Otro Depto.	7	28%
	Otro Municipio	5	20%
	Pereira	13	52%
Total Femenino		25	
Masculino	Otro Depto.	22	29%
	Otro Municipio	5	7%
	Pereira	48	64%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se puede observar que entre los encuestados el 52% del sexo femenino y el 64% del masculino son procedentes de Pereira, se encontró que en ambos sexos las personas que provienen de otro departamento presentan similitud en los porcentajes con el 28% y 29% respectivamente.

Gracias a la popularidad de dicho sector las personas deciden ubicarse allí para ejercer la actividad comercial de la cual depende su familia, pues allí no se les exigen recomendaciones, ni experiencia, ni edad.

Figura 54: Relación sexo según procedencia



2.2.1.2 Relación sexo según estrato

El cuadro muestra la relación del sexo del vendedor con el estrato en que se ubica su vivienda.

Cuadro 55: Relación sexo según estrato

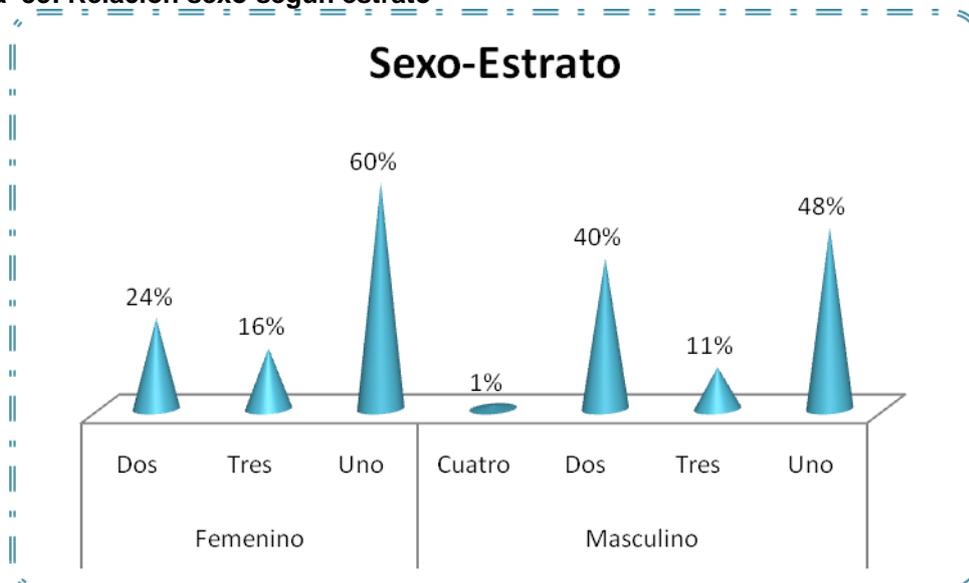
Cuenta de Estrato			
Sexo	Estrato	Total	%
Femenino	Dos	6	24%
	Tres	4	16%
	Uno	15	60%
Total Femenino		25	
Masculino	Cuatro	1	1%
	Dos	30	40%
	Tres	8	11%
	Uno	36	48%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 60% de las mujeres y un 48% de los hombres pertenecen al estrato uno, siendo este porcentaje la mayoría en ambos sexos, cuya causa principal son los bajos ingresos y la poca estabilidad laboral que no les permite ubicarse en un mejor lugar. El porcentaje más representativo después del estrato uno es el dos, con un 24% para las mujeres y un 40% para los hombres, en conclusión

se observo que en la ciudadela Cuba los estratos uno y dos son los que priman en la población encuestada.

Figura 55: Relación sexo según estrato



2.2.1.3 Relación sexo según rango de edad

En el cuadro se observa la relación del sexo del encuestado con el rango de edad en que este se ubica.

Cuadro 56: Relación sexo según rango de edad

Cuenta de Rango Edad			
Sexo	Rango Edad	Total	%
Femenino	18-24	4	16%
	25-54	19	76%
	55 y mas	1	4%
	Menor de 18	1	4%
Total Femenino		25	
Masculino	18-24	4	5%
	25-54	45	60%
	55 y mas	25	33,5%
	Menor de 18	1	1,5%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Dentro de la información hallada el 76% de las mujeres y el 60% de los hombres se encuentran en el rango de edad de los 25 a 54 años, y solo un 4%

y un 1.5% de estos mismos son menores de 18 años. Entre los hombres se pudo ver una gran proporción que se encuentran entre 55 y mas años con un 33,5%, esto se puede explicar como consecuencia de la marginación que ha sufrido la población masculina por parte del mercado laboral, pues las mujeres pueden conseguir trabajo con más facilidad que los hombres en el servicio domestico, también por que las personas mayores de 35 años tienen dificultad al momento de encontrar un puesto de trabajo en las empresas lo que los obliga a acudir a las ventas callejeras.

Figura 56: Relación sexo según rango de edad



2.2.1.5 Relación sexo según seguridad social

El cuadro muestra el sexo del vendedor con relación al aporte a seguridad social que este realiza.

Un 80% y un 72% de los sexos masculino y femenino no tienen ningún tipo de seguridad social, seguido por las personas que hacen aporte a salud con una representatividad del 24% para las mujeres y 15% para los hombres, entre los encuestados hay una minoría con un 3% y 4%, respectivamente que solo cotizan a pensión. Una causa por la cual la población que se desempaña en

este trabajo no hace aporte a seguridad social son las precarias condiciones bajo las cuales viven y trabajan.

Cuadro 57: Relación sexo según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Sexo	Seguridad Social	Total	%
Femenino	No	18	72%
	Pensión	1	4%
	Salud*	6	24%
Total Femenino		25	
Masculino	No	60	80%
	Pensión	2	2,5%
	Pensión-Salud	2	2,5%
	Salud*	11	15%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 57: Relación sexo según seguridad social



2.2.1.6 Relación sexo según nivel de educación

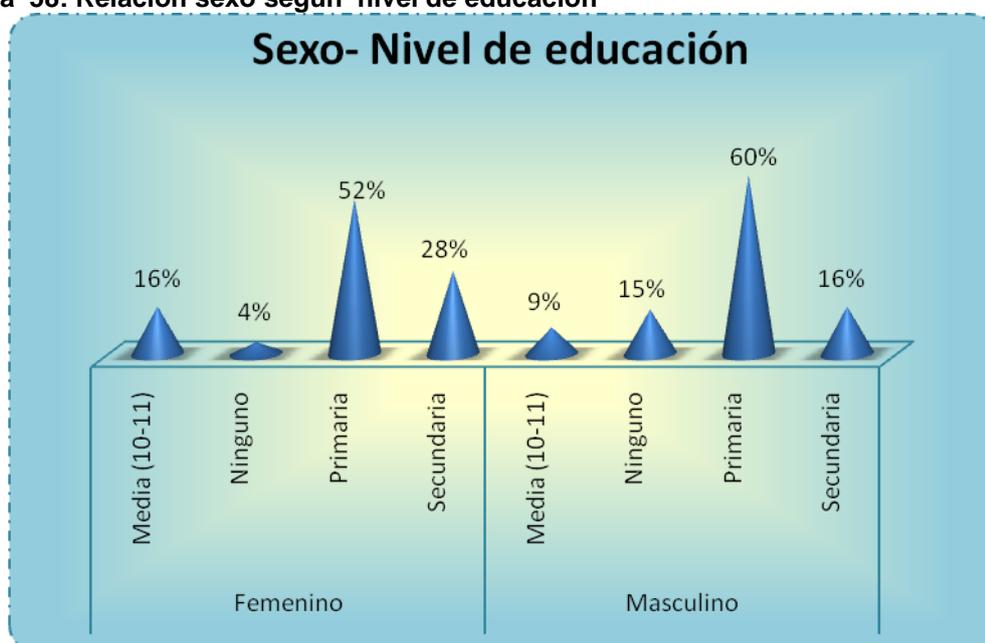
El cuadro muestra la relación sexo del vendedor con el nivel de educación que este posee.

Cuadro 58: Relación sexo según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Sexo	Nivel Educación	Total	%
Femenino	Media (10-11)	4	16%
	Ninguno	1	4%
	Primaria	13	52%
	Secundaria	7	28%
Total Femenino		25	
Masculino	Media (10-11)	7	9%
	Ninguno	11	15%
	Primaria	45	60%
	Secundaria	12	16%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 58: Relación sexo según nivel de educación



Un 52% de las mujeres y un 60% de los hombres solo han cursado primaria, y solo un 28% y un 16% del sexo femenino y masculino respectivamente, han llegado hasta la secundaria. De lo anterior se pudo concluir que la población encuestada posee un bajo nivel de educación que no les permite ser competitivos en el mercado laboral, pues este exige una preparación más acorde a las necesidades de las empresas, lo cual desplaza la mano de obra hacia las ventas y al comercio informal.

2.2.1.7 Relación sexo según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra la relación sexo con el número de personas que conforman el hogar del vendedor que fue encuestado.

Cuadro 59: Relación sexo según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Sexo	Personas conforman su hogar	Total	%
Femenino	Cuatro	7	28%
	Más de 4	12	48%
	Menos de 4	5	20%
	Ninguna	1	4%
Total Femenino		25	
Masculino	Cuatro	27	36%
	Más de 4	21	28%
	Menos de 4	22	29,5%
	Ninguna	5	6,5%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 59: Relación sexo según personas que conforman su hogar



El 48% del sexo femenino tienen hogares compuestos por más de cuatro personas junto con el 28% del masculino, el porcentaje de las mujeres es más alto debido a que estas son más solidarias frente a los problemas que puedan

afectar a sus familiares y esto hace que se aumente el número de integrantes en los hogares, por el contrario en el sexo masculino priman con un 36% los que tienen hogares compuestos por cuatro personas, mientras que para el femenino representan el 28%.

2.2.1.8 Relación sexo según tipo de vivienda

Se muestra en el cuadro la relación entre el sexo y el tipo de vivienda en que reside el encuestado.

Cuadro 60: Relación sexo según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Sexo	Tipo de Vivienda	Total	%
Femenino	Arrendada	15	60%
	Familiar	6	24%
	Propia	4	16%
Total Femenino		25	
Masculino	Arrendada	39	52%
	Familiar	10	13,5%
	Invasión	1	1,5%
	Propia	25	33%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 60: Relación sexo según tipo de vivienda



Un 60% del sexo femenino y un 52% del masculino pagan arriendo, esta población tiene gran representatividad, pues el sector financiero y el gobierno no facilitan la adquisición de vivienda por la falta de confianza y de garantías que ofrecen las personas de bajo recursos como es el caso de los vendedores ambulantes. Solo un 16% y 33% de estos mismos tienen vivienda propia, siendo más representativo el porcentaje masculino, pues estos tienen más facilidad al momento conseguir dinero y recursos para adquirir vivienda.

2.2.1.9 Relación sexo según pertenece a

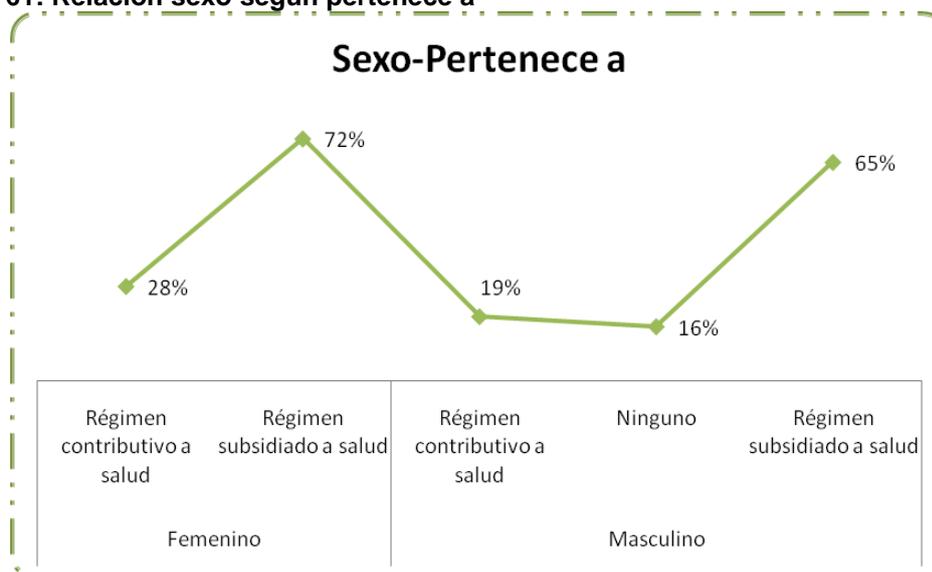
En el cuadro se observa la relación entre sexo del vendedor y si pertenece al régimen contributivo o subsidiado.

Cuadro 61: Relación sexo según pertenece a

Cuenta de Pertenece a		Total	%
Femenino	Régimen contributivo a salud	7	28%
	Régimen subsidiado a salud	18	72%
Total Femenino		25	
Masculino	Régimen contributivo a salud	14	19%
	Ninguno	12	16%
	Régimen subsidiado a salud	49	65%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 61: Relación sexo según pertenece a



Un 72% de las mujeres y un 65% de los hombres pertenecen al Sisben y un 28% y 19% del sexo femenino y masculino respectivamente, pertenecen a EPS. Todas las mujeres que laboran en este tipo de actividad están afiliadas al Sisben o a la EPS, ya que muchas de estas son beneficiarias en salud por parte de algún familiar; mientras que un 16% de los hombres no tienen ningún tipo de cubrimiento en salud, una causa de esto es que para la gran mayoría de los hombres existen otras prioridades en las cuales invertir su ingreso.

2.2.2 PROCEDENCIA

Entre los vendedores ambulantes priman los nacidos en la ciudad de Pereira, aunque también hay una población considerable proveniente de otros departamentos y municipios, como consecuencia del desplazamiento que los ha obligado a cambiar de lugar de residencia y de oficio.

Es importante resaltar que la actividad comercial pereirana es llamativa para las personas que habitan en los municipios del departamento y quienes deciden, por falta de empleo en sus comunidades, emigrar a la ciudad y dedicarse a las ventas callejeras, las cuales no les exige ningún tipo de trámite ni documentación, sino tan solo un pequeño capital.

2.2.2.1 Relación procedencia según rango de edad

El cuadro muestra el lugar de procedencia de acuerdo al rango de edad en que se encuentra el individuo.

Un 55% de otro departamento, un 67% de Pereira y por ultimo de un 70% de otro municipio, se encuentran entre los 25-54 años, siendo estos los mayores porcentajes, como consecuencia de la falta de oportunidades que hay en el país lo cual obliga a que los individuos entre este rango de edad tengan que acudir a las ventas callejeras, pues no encuentran otra opción y tienen obligaciones que cumplir; seguido de estos están los que se encuentran entre 55 y mas años con un 41,5% de otro departamento, un 10% de otro municipio y

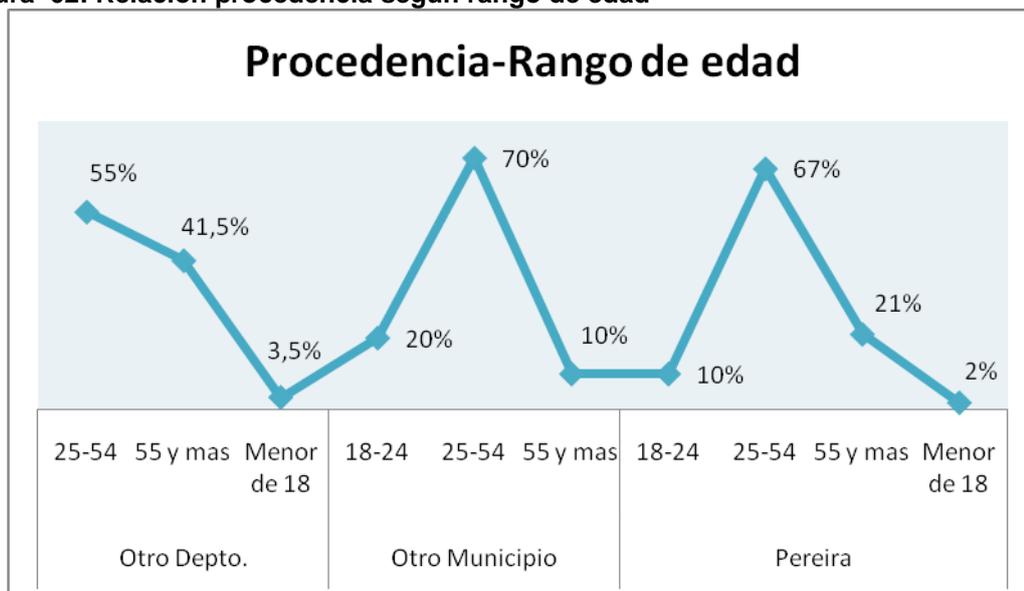
el 21% de Pereira, dichas personas aun no están en edad de jubilación o se encuentran en espera de este momento para dejar las ventas, otra causa es que por encontrarse personas del campo en este grupo poblacional nunca han cotizado a un fondo de pensión perdiendo así la posibilidad de jubilarse; solo un 2% y 3% pertenecientes a Pereira y otro departamento son menores de 18 años, los cuales sirven de apoyo al trabajo de su padres y familiares.

Cuadro 62: Relación procedencia según rango de edad

Cuenta de Rango Edad			
Procedencia	Rango Edad	Total	%
Otro Depto.	25-54	16	55%
	55 y mas	12	41,5%
	Menor de 18	1	3,5%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	18-24	2	20%
	25-54	7	70%
	55 y mas	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	18-24	6	10%
	25-54	41	67%
	55 y mas	13	21%
	Menor de 18	1	2%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 62: Relación procedencia según rango de edad



2.2.2.2 Relación procedencia según estrato

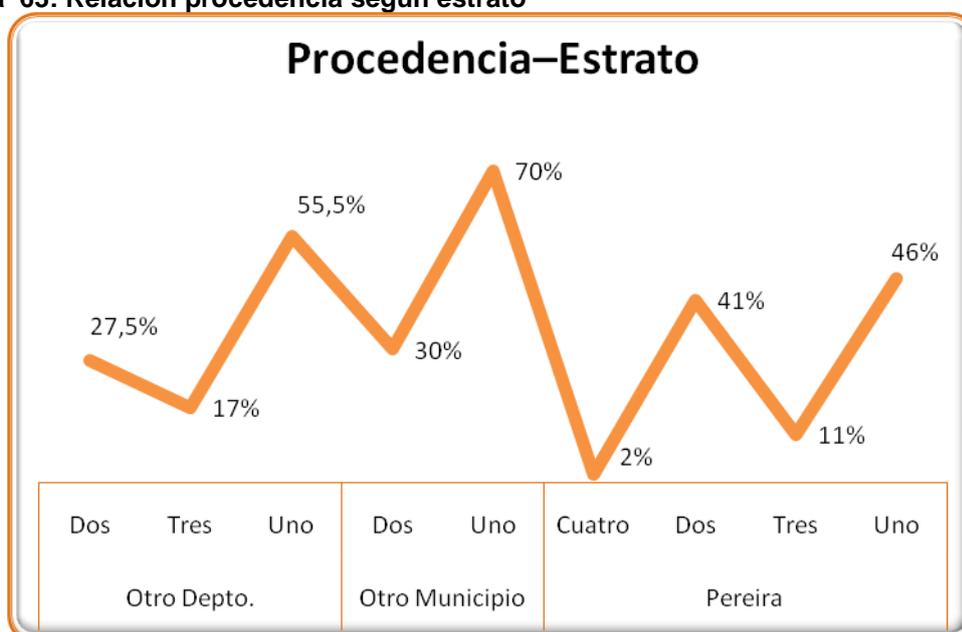
El cuadro muestra el lugar de procedencia en relación al estrato en que reside el vendedor encuestado.

Cuadro 63: Relación procedencia según estrato

Cuenta de Estrato			
Procedencia	Estrato	Total	%
Otro Depto.	Dos	8	27,5%
	Tres	5	17%
	Uno	16	55,5%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Dos	3	30%
	Uno	7	70%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Cuatro	1	2%
	Dos	25	41%
	Tres	7	11%
	Uno	28	46%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 63: Relación procedencia según estrato



Un 46% de las personas de Pereira, un 70% de las de otro municipio y un 55,5% de otro departamento, pertenecen al estrato uno; y solo un 4% de las personas procedentes de Pereira están situadas en el estrato cuatro.

Gran parte de los encuestados habitan en el estrato uno debido a que sus ingresos y pocas posibilidades no les permiten vivir en un lugar mejor.

2.2.2.3 Relación procedencia según estado civil

El cuadro muestra el lugar de procedencia del encuestado de acuerdo a su estado civil.

Cuadro 2064: Relación procedencia según estado civil

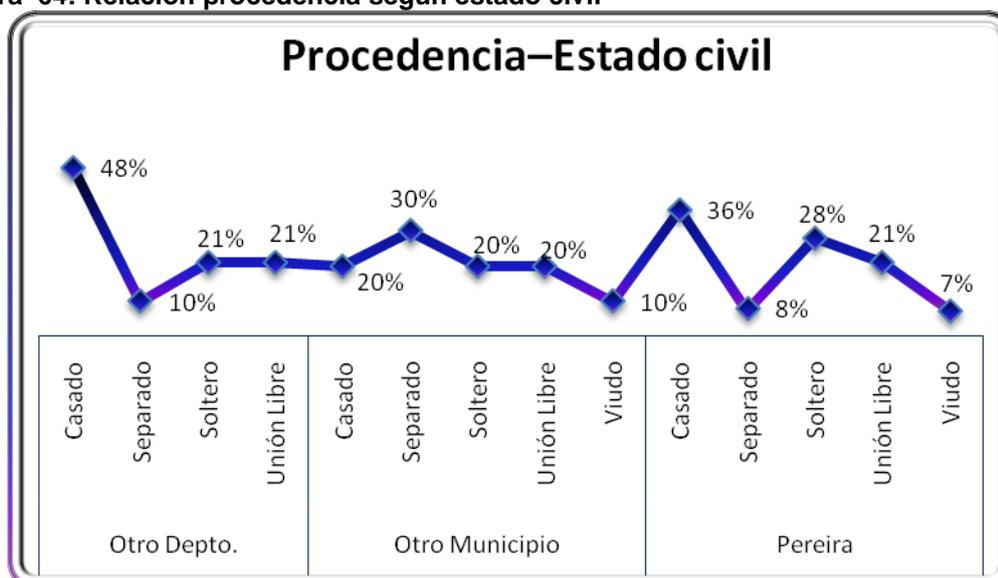
Cuenta de Estado Civil			
Procedencia	Estado Civil	Total	%
Otro Depto.	Casado	14	48%
	Separado	3	10%
	Soltero	6	21%
	Unión Libre	6	21%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Casado	2	20%
	Separado	3	30%
	Soltero	2	20%
	Unión Libre	2	20%
	Viudo	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Casado	22	36%
	Separado	5	8%
	Soltero	17	28%
	Unión Libre	13	21%
	Viudo	4	7%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Dentro de los encuestados un 48%, un 21% y un 36% de otro departamento, otro municipio, y Pereira respectivamente, son casados, solo un 10%, 20% y un 28% de los mismos son solteros; por otro lado un 21% de Pereira, un 20% de otro municipio y un 21% de otro departamento viven en unión libre.

Se concluyo que los mayores porcentajes pertenecen a los vendedores que son casados, es decir que acuden a este trabajo porque no han podido encontrar un empleo que les permita obtener un ingreso para el sostenimiento de su hogar.

Figura 64: Relación procedencia según estado civil



2.2.2.4 Relación procedencia según tipo de vivienda

El cuadro muestra el lugar de procedencia con respecto al tipo de vivienda en que reside el vendedor.

Cuadro 65: Relación procedencia según tipo de vivienda

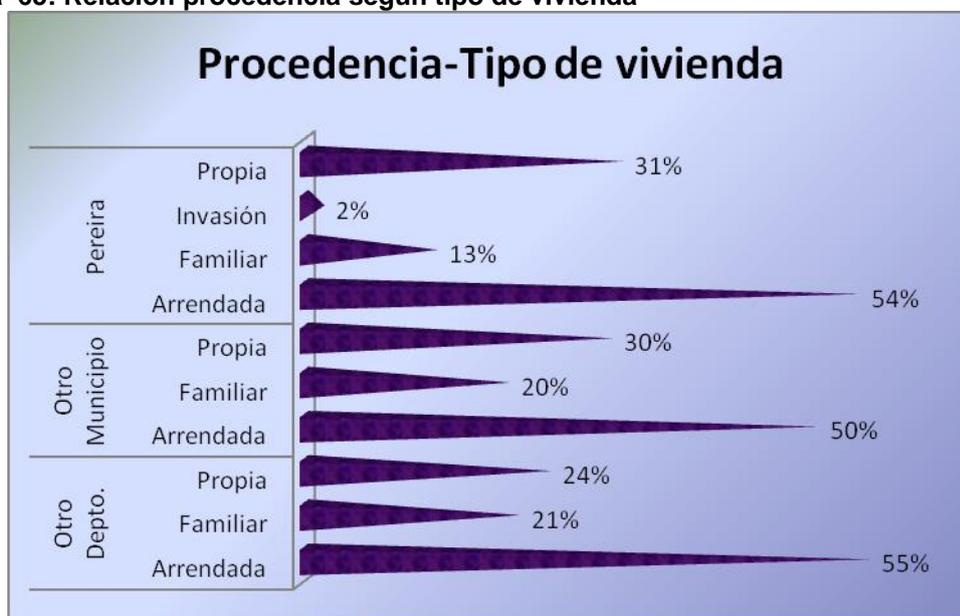
Cuenta de Tipo de Vivienda			
Procedencia	Tipo de Vivienda	Total	%
Otro Depto.	Arrendada	16	55%
	Familiar	6	21%
	Propia	7	24%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Arrendada	5	50%
	Familiar	2	20%
	Propia	3	30%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Arrendada	33	54%
	Familiar	8	13%
	Invasión	1	2%
	Propia	19	31%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 54% de las personas que pertenecen a Pereira, un 55% a otro departamento, y un 50% de las de otro municipio viven bajo la modalidad de arriendo, y solo un 24% de otro departamento, un 30% de otro municipio y un 31% de Pereira tienen vivienda propia.

El panorama anterior es consecuencia del deterioro social y económico por el cual atraviesan las comunidades más desprotegidas y marginadas del departamento.

Figura 65: Relación procedencia según tipo de vivienda



2.2.2.5 Relación procedencia según seguridad social

En el cuadro se muestra el lugar de procedencia del vendedor en relación a su aporte a seguridad social.

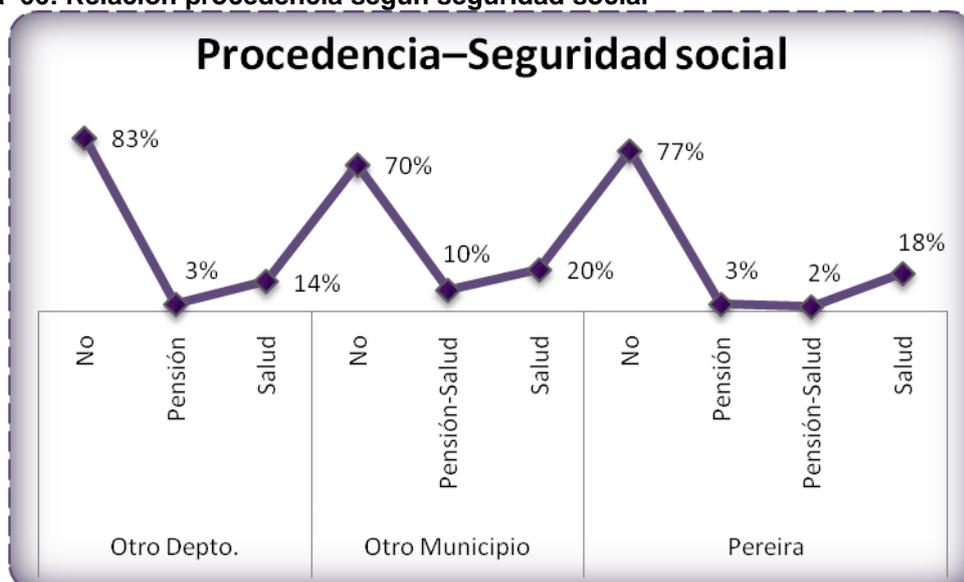
Cuadro 66: Relación procedencia según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Procedencia	Seguridad Social	Total	%
Otro Depto.	No	24	83%
	Pensión	1	3%
	Salud*	4	14%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	No	7	70%
	Pensión-Salud	1	10%
	Salud*	2	20%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	No	47	77%
	Pensión	2	3%
	Pensión-Salud	1	2%
	Salud*	11	18%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 66: Relación procedencia según seguridad social



Un 83%, un 70% y un 77% de otro departamento, otro municipio y de Pereira, respectivamente, no tienen ningún tipo de seguridad social a causa de la poca importancia que los vendedores le dan al pago de esta, pues para ellos es mas prioritario destinar su dinero a vivienda y alimentación. Y se encontró que solo un 14%, un 20% y un 18% de los mismos pagan salud, ya que esto les permite garantizar a sus hijos servicios de salud en un momento determinado.

2.2.2.6 Relación procedencia según pertenece a

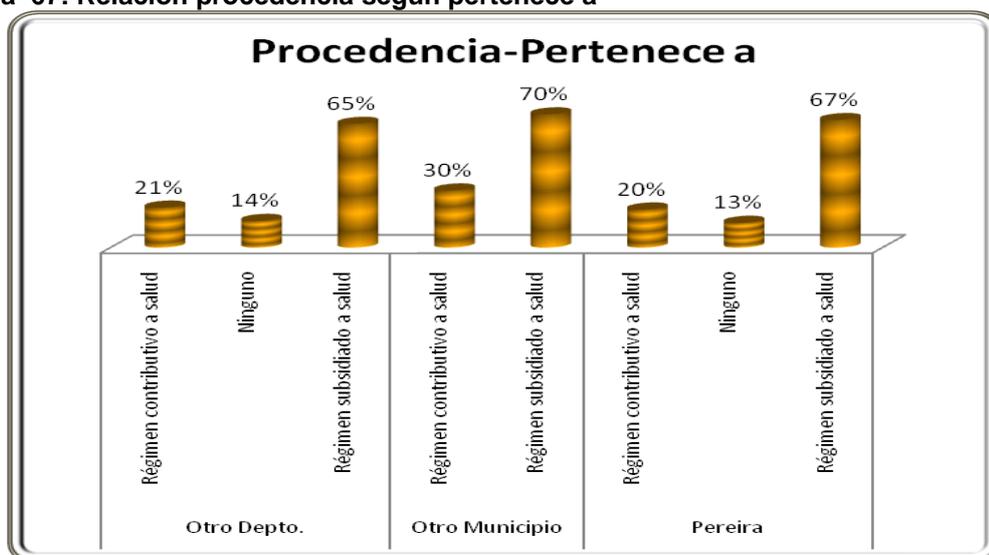
El cuadro relaciona el lugar de procedencia del encuestado junto con el cubrimiento a seguridad social.

Cuadro 67: Relación procedencia según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Procedencia	Pertenece a	Total	%
Otro Depto.	Régimen contributivo a salud	6	21%
	Ninguno	4	14%
	Régimen subsidiado a salud	19	65%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Régimen contributivo a salud	3	30%
	Régimen subsidiado a salud	7	70%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Régimen contributivo a salud	12	20%
	Ninguno	8	13%
	Régimen subsidiado a salud	41	67%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 67: Relación procedencia según pertenece a



El 65% de las personas de otro departamento, el 70% de otro municipio y un 67% de Pereira pertenecen al Sisben o régimen subsidiado, estos porcentajes son altos, pues este tipo de salud no tiene ninguna contraprestación ya que es proporcionada por el Estado sin embargo falta más cubrimiento de este servicio por parte del gobierno; un 14%, 30% y 20% de estas mismas tienen EPS o régimen contributivo.

2.2.2.7 Relación procedencia según nivel de educación

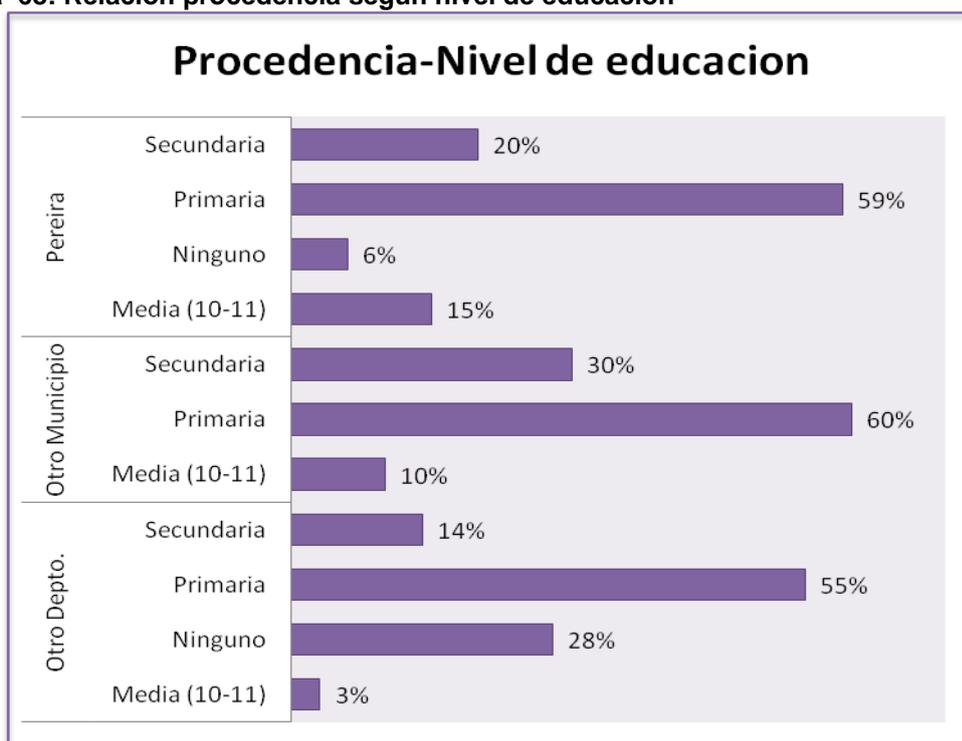
Se indica en el cuadro el lugar de procedencia con relación al nivel de educación del vendedor.

Cuadro 68: Relación procedencia según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Procedencia	Nivel Educación	Total	%
Otro Depto.	Media (10-11)	1	3%
	Ninguno	8	28%
	Primaria	16	55%
	Secundaria	4	14%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Media (10-11)	1	10%
	Primaria	6	60%
	Secundaria	3	30%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Media (10-11)	9	15%
	Ninguno	4	6%
	Primaria	36	59%
	Secundaria	12	20%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 68: Relación procedencia según nivel de educación



Entre el grupo poblacional estudiado se observó que los porcentajes más representativos se encuentran entre las personas con nivel de estudio primario con un 55% para los provenientes de otro departamento, un 60% de otro municipio y el 59% de Pereira.

Un 14% de otro departamento, un 30% de otro municipio y un 20% de Pereira han realizado estudios secundarios y solo un 3%, 10% y 15% de estas mismas tienen educación media (10-11).

2.2.2.8 Relación procedencia según personas que conforman su hogar

El cuadro a continuación, relaciona el lugar de procedencia del vendedor con el número de personas que conforman su hogar.

Dentro de los vendedores provenientes de otro departamento el 41,5% tiene más de cuatro integrantes en su hogar seguido de los que viven con menos de cuatro que representan el 31%. Para los procedentes de otros municipios, el 70% vive con cuatro individuos y el 30% restante con más de cuatro. Por último

entre los originarios de Pereira el 33% representa los que viven con cuatro personas y los encuestados que viven con más y menos de cuatro constituye el 29,5% para cada uno.

Cuadro 69: Relación procedencia según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Procedencia	Personas conforman su hogar	Total	%
Otro Depto.	Cuatro	7	24%
	Más de 4	12	41,5%
	Menos de 4	9	31%
	Ninguna	1	3,5%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Cuatro	7	70%
	Más de 4	3	30%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Cuatro	20	33%
	Más de 4	18	29,5%
	Menos de 4	18	29,5%
	Ninguna	5	8%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 69: Relación procedencia según personas que conforman su hogar



2.2.3 ESTRATO

Entre los estratos donde más se ubican los vendedores ambulantes de la ciudadela cuba son el uno y dos, como resultado de unos ingresos bajos que

solo les da para su diario vivir, también por que los proyectos de vivienda de interés social están ubicados en estos sectores.

2.2.3.1 Relación estrato según rango de edad

Se muestra en el cuadro el estrato del vendedor de acuerdo a su rango de edad.

Cuadro 70: Relación estrato según rango de edad

Cuenta de Rango Edad			
Estrato	Rango Edad	Total	%
Cuatro	25-54	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	18-24	4	11%
	25-54	26	72%
	55 y mas	6	17%
Total Dos		36	
Tres	25-54	6	50%
	55 y mas	5	42%
	Menor de 18	1	8%
Total Tres		12	
Uno	18-24	4	8%
	25-54	31	61%
	55 y mas	15	29%
	Menor de 18	1	2%
Total Uno		51	
Total general		100	

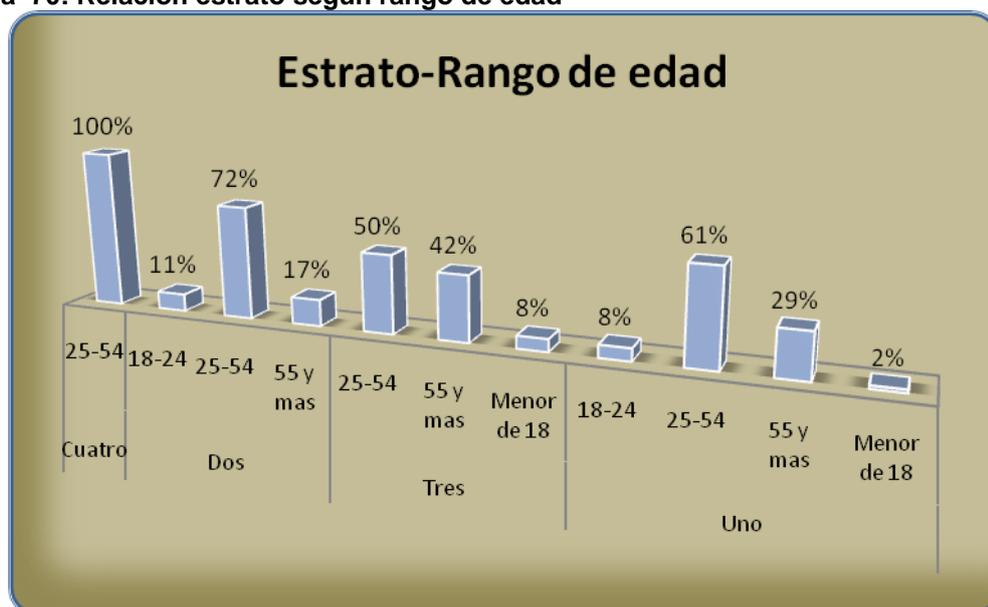
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 61% del estrato uno, un 72% del dos y un 50% del tres se encuentran entre los 25-54 años, y solo un 2% y un 8% de las pertenecientes a los estratos uno y tres son menores de 18 años.

Una edad representativa en el estrato tres son las personas entre los 55 y mas años con un 42%, seguido por los del estrato uno con un 29%.

Se pudo concluir que entre el grupo de vendedores informales se encuentra gran número de adultos mayores de bajos recursos cuyas condiciones de vida son precarias.

Figura 70: Relación estrato según rango de edad



2.2.3.2 Relación estrato según estado civil

El cuadro indica el estrato donde reside el vendedor teniendo en cuenta su estado civil.

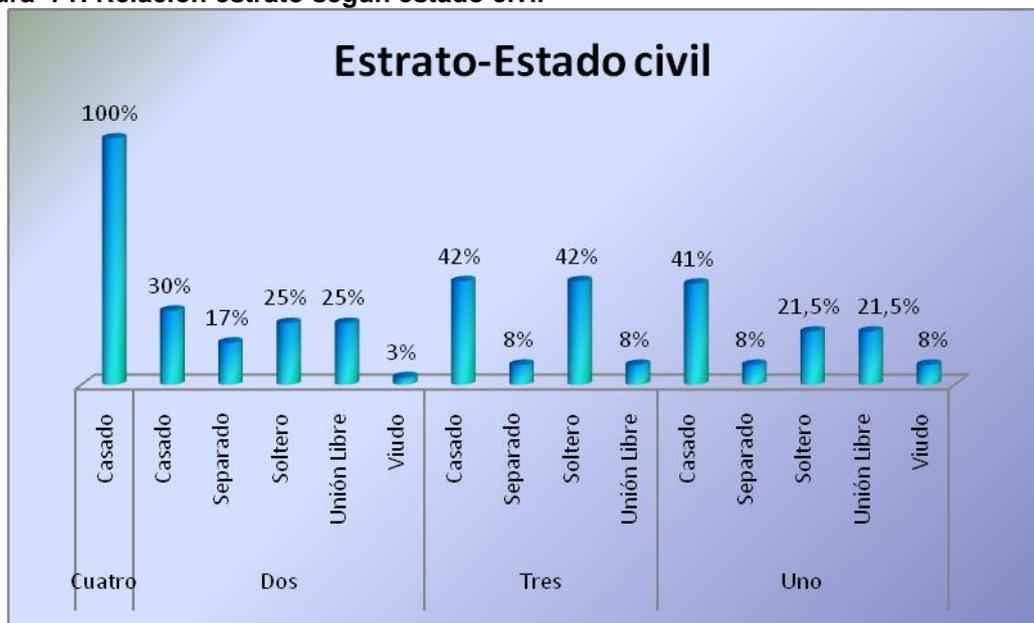
Cuadro 71: Relación estrato según estado civil

Cuenta de Estado Civil			
Estrato	Estado Civil	Total	%
Cuatro	Casado	1	100%
	Total Cuatro	1	
Dos	Casado	11	30%
	Separado	6	17%
	Soltero	9	25%
	Unión Libre	9	25%
	Viudo	1	3%
Total Dos		36	
Tres	Casado	5	42%
	Separado	1	8%
	Soltero	5	42%
	Unión Libre	1	8%
Total Tres		12	
Uno	Casado	21	41%
	Separado	4	8%
	Soltero	11	21,5%
	Unión Libre	11	21,5%
	Viudo	4	8%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que de las personas encuestadas pertenecientes al estrato dos, el 30% son casados, el 25% solteros, el otro 25% vive en unión libre, el 17% se encuentran separados y el 3% viudos. Las personas que viven en estrato tres, el 42% son casados, el otro 42% solteros, el 8% se encuentran separados y el 8% restante viven en unión libre. Entre los vendedores que viven en estrato uno el 41% son casados, el 21,5% solteros, el otro 21,5% viven en unión libre, hay un 8% separados y el otro 8% están viudos (a)

Figura 71: Relación estrato según estado civil



2.2.3.3 Relación estrato según tipo de vivienda

El cuadro relaciona el estrato en que reside el encuestado junto con el tipo de vivienda.

Se halló que el 61% de las personas de estrato dos residen en vivienda arrendada, el 28% en vivienda propia, el 8% en vivienda familiar y el 3% en invasión, para las personas de estrato tres el 58% vive bajo arriendo, el 25% en vivienda familiar y el 17% restante en casa propia, los encuestados de estrato uno, el 47% vive en arrendamiento, el 33% en vivienda propia y el 20% en vivienda familiar.

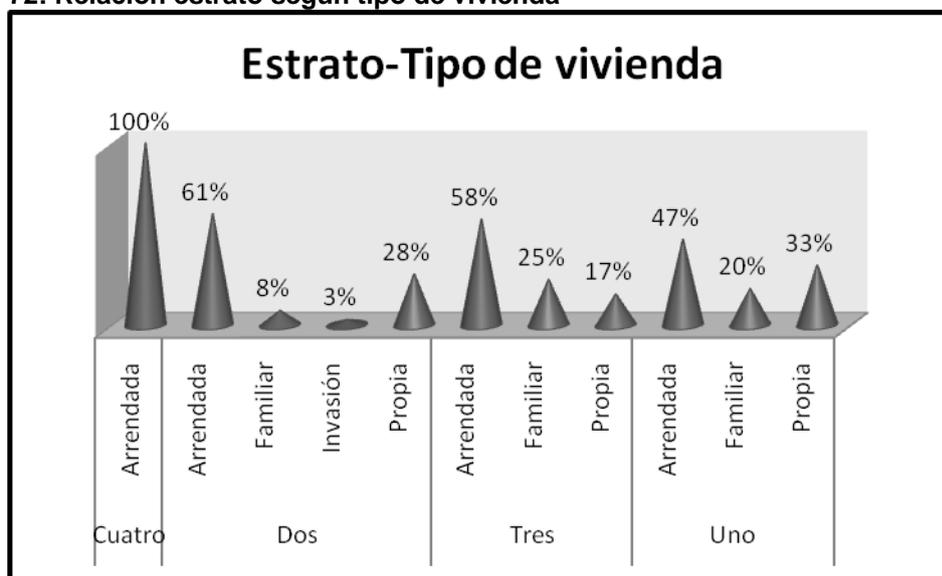
Cuadro 72: Relación estrato según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Estrato	Tipo de Vivienda	Total	%
Cuatro	Arrendada	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Arrendada	22	61%
	Familiar	3	8%
	Invasión	1	3%
	Propia	10	28%
Total Dos		36	
Tres	Arrendada	7	58%
	Familiar	3	25%
	Propia	2	17%
Total Tres		12	
Uno	Arrendada	24	47%
	Familiar	10	20%
	Propia	17	33%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Con los resultados de la encuesta se pudo demostrar que uno de los problemas que más agrava la situación de los vendedores ambulantes son las pocas posibilidades de adquirir vivienda que les permitan mejorar las condiciones de vida de su grupo familiar.

Figura 72: Relación estrato según tipo de vivienda



2.2.3.4 Relación estrato según seguridad social

En el cuadro se muestra la relación del estrato donde reside el individuo de acuerdo a los aportes a seguridad social que estos realizan.

Cuadro 73: Relación estrato según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Estrato	Seguridad Social	Total	%
Cuatro	No	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	No	28	78%
	Pensión	1	3%
	Salud*	7	19%
Total Dos		36	
Tres	No	7	58%
	Pensión	1	8,5%
	Pensión-Salud	1	8,5%
	Salud*	3	25%
Total Tres		12	
Uno	No	42	82%
	Pensión	1	2%
	Pensión-Salud	1	2%
	Salud*	7	14%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 73: Relación estrato según seguridad social



La encuesta arroja que en la muestra analizada, el 78% de las personas pertenecientes al estrato dos no hacen aporte a seguridad social, del estrato tres representa el 58% y del estrato uno representa el 82%. En los estratos uno, dos y tres el 14%, 19% y 25% respectivamente, hacen aporte solo a salud, y una pequeña proporción para estos estratos realizan aporte a pensión o a ambos.

2.2.3.5 Relación estrato según pertenece a

El cuadro muestra el estrato donde reside el encuestado con relación a los servicios de salud de que dispone, ya sea subsidiada o contributiva.

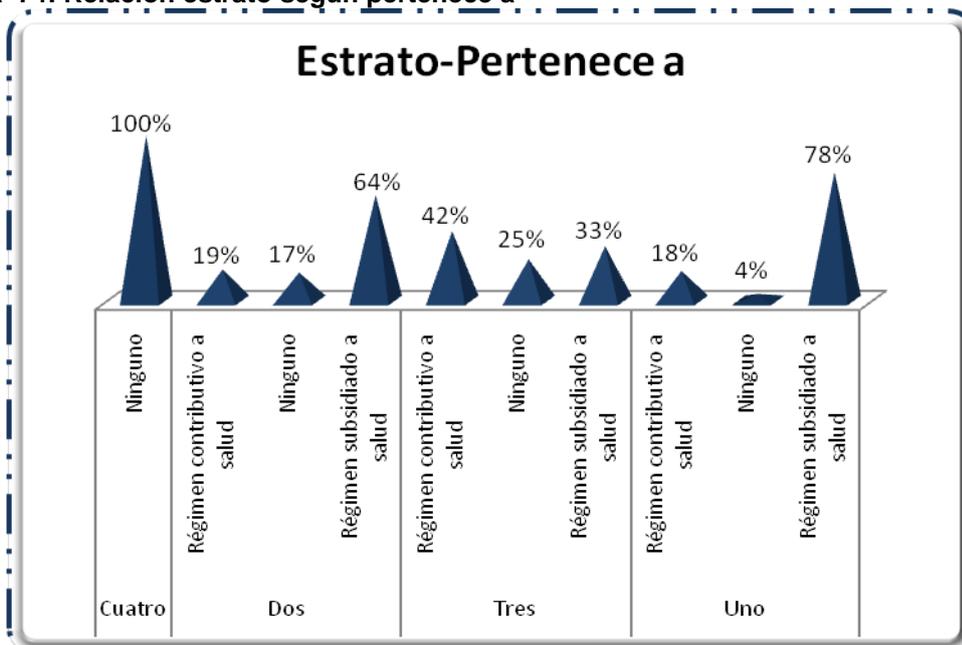
Cuadro 74: Relación estrato según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Estrato	Pertenece a	Total	%
Cuatro	Ninguno	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Régimen contributivo a salud	7	19%
	Ninguno	6	17%
	Régimen subsidiado a salud	23	64%
Total Dos		36	
Tres	Régimen contributivo a salud	5	42%
	Ninguno	3	25%
	Régimen subsidiado a salud	4	33%
Total Tres		12	
Uno	Régimen contributivo a salud	9	18%
	Ninguno	2	4%
	Régimen subsidiado a salud	40	78%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que en el estrato dos el 64% tiene cobertura del Sisben, el 19% realiza aporte a EPS y el 17% no tiene ningún cubrimiento en salud. En el estrato tres el 42% paga EPS, el 33% pertenece al Sisben y un 25% no tiene protección en salud. En el estrato uno el 78% posee Sisben, el 18% EPS y un 4% no tiene ningún tipo de cubrimiento en salud. De lo anterior se puede deducir que aun se encuentra una población considerable por fuera del régimen de salud subsidiado, lo que puede traer como resultado problemas de salud para las personas dedicadas a esta labor.

Figura 74: Relación estrato según pertenece a



2.2.3.6 Relación estrato según nivel de educación

En el cuadro se observa el estrato en que reside el vendedor de acuerdo a su nivel de educación.

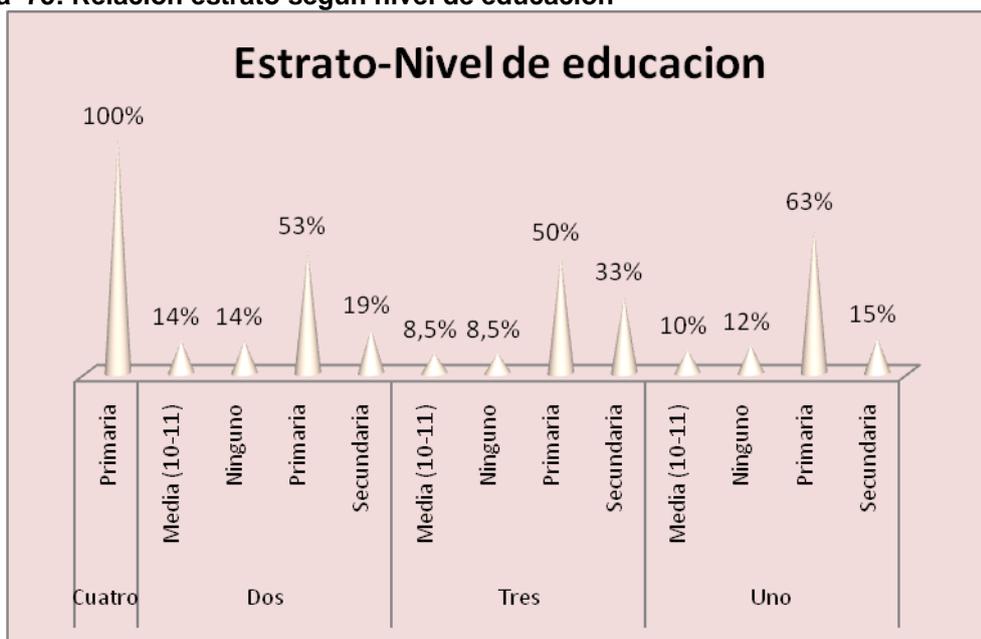
Cuadro 75: Relación estrato según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Estrato	Nivel Educación	Total	%
Cuatro	Primaria	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Media (10-11)	5	14%
	Ninguno	5	14%
	Primaria	19	53%
	Secundaria	7	19%
Total Dos		36	
Tres	Media (10-11)	1	8,5%
	Ninguno	1	8,5%
	Primaria	6	50%
	Secundaria	4	33%
Total Tres		12	
Uno	Media (10-11)	5	10%
	Ninguno	6	12%
	Primaria	32	63%
	Secundaria	8	15%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Según la información recolectada, en el estrato uno el 63% a cursado la primaria y el 15% secundaria, por tal razón estas no son atractivas para el mercado laboral el cual les exige ser competitivos y tener altos niveles de conocimiento. Para el estrato dos, representa el 53% y el 19% respectivamente, y en el estrato tres constituye el 50% primaria y el 33% secundaria.

Figura 75: Relación estrato según nivel de educación



2.2.3.7 Relación estrato según personas que conforman su hogar

En el cuadro se presenta la relación estrato donde reside el vended con número de personas que conforman su hogar.

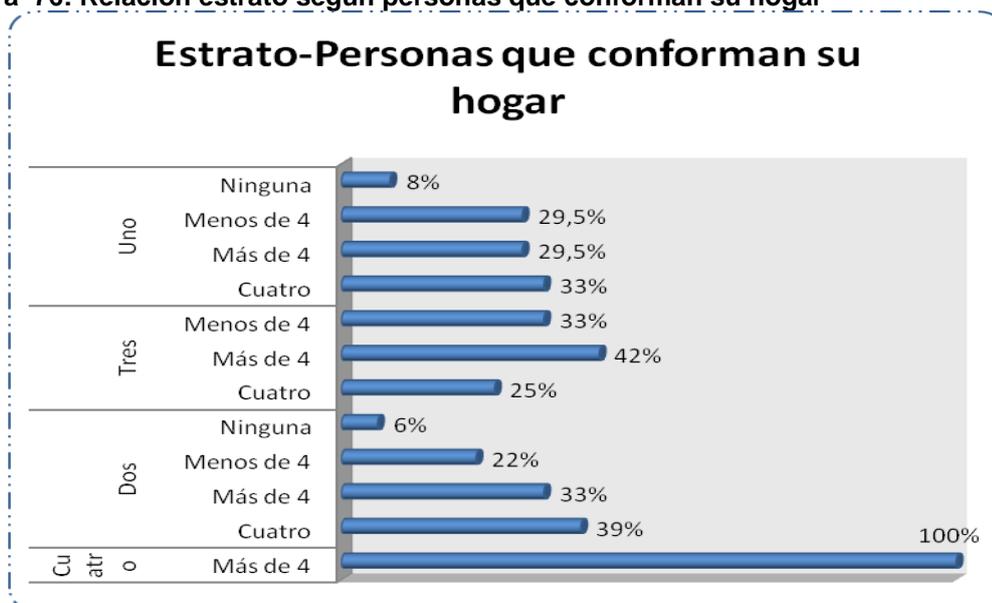
Se halló que entre los encuestados pertenecientes al estrato uno, el 33% vive con cuatro personas y el 29,5% con más de cuatro, para los que pertenecen al estrato dos, el 39% conviven con cuatro integrantes y el 33% con más de cuatro, para los que viven en estrato tres el 42% conviven con más de cuatro individuos y solo el 33% con menos de cuatro.

Cuadro 76: Relación estrato según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Estrato	Personas conforman su hogar	Total	%
Cuatro	Más de 4	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Cuatro	14	39%
	Más de 4	12	33%
	Menos de 4	8	22%
	Ninguna	2	6%
Total Dos		36	
Tres	Cuatro	3	25%
	Más de 4	5	42%
	Menos de 4	4	33%
Total Tres		12	
Uno	Cuatro	17	33%
	Más de 4	15	29,5%
	Menos de 4	15	29,5%
	Ninguna	4	8%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 76: Relación estrato según personas que conforman su hogar



2.2.4 RANGO DE EDAD

La mayoría de vendedores se encuentran en el rango de edad de 25-54 años, lo que las hace pertenecer aún a la población económicamente activa, quienes tienen la responsabilidad de velar por el sostenimiento de sus familias.

2.2.4.1 Relación rango de edad según estado civil

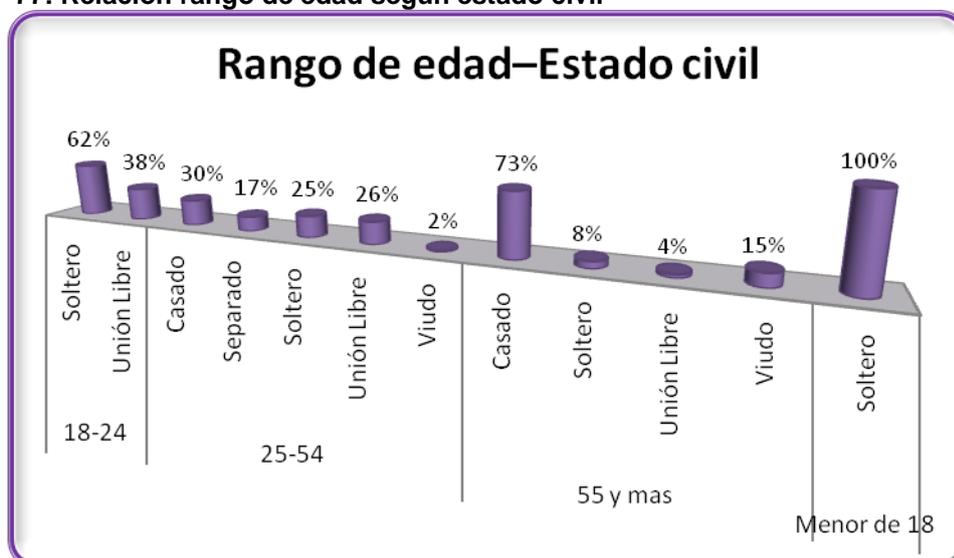
El cuadro muestra el rango de edad del encuestado de acuerdo a su estado civil.

Cuadro 77: Relación rango de edad según estado civil

Cuenta de Estado Civil			
Rango Edad	Estado Civil	Total	%
18-24	Soltero	5	62%
	Unión Libre	3	38%
Total 18-24		8	
25-54	Casado	19	30%
	Separado	11	17%
	Soltero	16	25%
	Unión Libre	17	26%
	Viudo	1	2%
Total 25-54		64	
55 y mas	Casado	19	73%
	Soltero	2	8%
	Unión Libre	1	4%
	Viudo	4	15%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Soltero	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 77: Relación rango de edad según estado civil



Se observa que el 62% de los encuestados entre 18-24 años son solteros y el 38% viven en unión libre, ya que son personas jóvenes que no le prestan mucha importancia al vínculo matrimonial. El 30% de las personas entre los 25-54 años son casados y el 26% viven bajo unión libre, el 73% de las personas

de 55 y mas años se encuentran casados y solo el 15% se encuentran viudos (a).

2.2.4.2 Relación rango de edad según tipo de vivienda

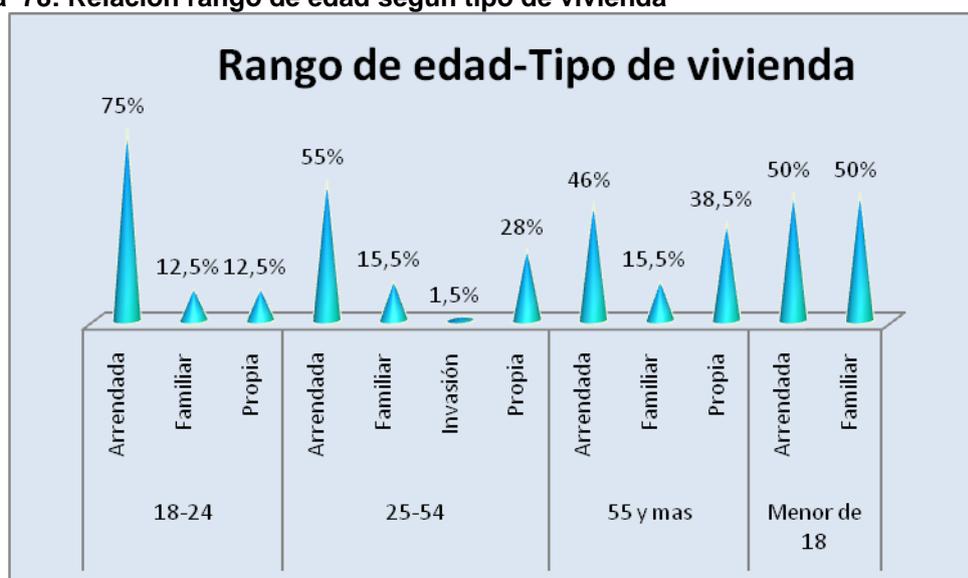
En el cuadro se observa la relación rango de edad del encuestado con el tipo de vivienda donde este reside.

Cuadro 78: Relación rango de edad según tipo de vivienda

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Rango Edad	Tipo de Vivienda	Total	%
18-24	Arrendada	6	75%
	Familiar	1	12,5%
	Propia	1	12,5%
Total 18-24		8	
25-54	Arrendada	35	55%
	Familiar	10	15,5%
	Invasión	1	1,5%
	Propia	18	28%
Total 25-54		64	
55 y mas	Arrendada	12	46%
	Familiar	4	15,5%
	Propia	10	38,5%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Arrendada	1	50%
	Familiar	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 78: Relación rango de edad según tipo de vivienda



Se observa que el 75% de las personas entre los 18-24 años viven bajo arriendo y el 12,5% en vivienda familiar y propia, respectivamente, de las personas entre los 25-54 años el 55% viven en arrendamiento y el 28% tiene vivienda propia, los individuos con 55 y mas años el 46% vive en casa arrendada y el 38,5% en casa propia, hay una pequeña proporción de menores de 18 años que vive bajo arriendo los cuales representan un 50% y el otro 50% reside en vivienda familiar.

2.2.4.3 Relación rango de edad según seguridad social

En el cuadro se observa la relación rango de edad del vendedor con aporte a seguridad social.

Cuadro 79: Relación rango de edad según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Seguridad Social	Rango Edad	Total	%
No	18-24	8	10%
	25-54	49	63%
	55 y mas	20	26%
	Menor de 18	1	1%
Total No		78	
Pensión	25-54	2	67%
	55 y mas	1	33%
Total Pensión		3	
Pensión-Salud	25-54	2	100%
Total Pensión-Salud		2	
Salud*	25-54	11	65%
	55 y mas	5	29%
	Menor de 18	1	6%
Total Salud		17	
Total general		100	

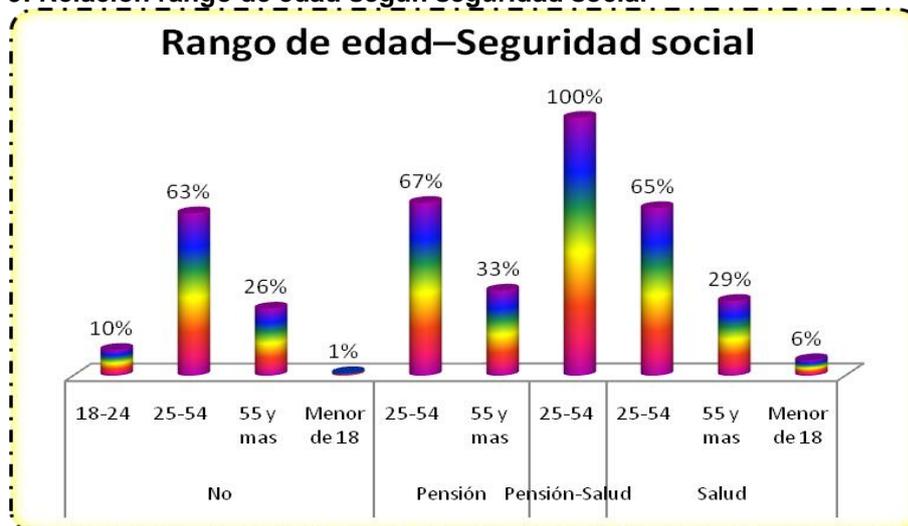
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Se halló que el 63% de las personas de la muestra que no pagan seguridad social se encuentran entre los 25 y 54 años, mientras el 26% tienen 55 y más años, el 67% de los que pagan pensión se encuentran entre los 25 y 54 años y el 33% son de 55 y más. Por último el 65% de los encuestados que pagan salud se encuentran entre los 25 y 54 años de edad mientras el 29% son de 55 y más años.

Se pudo encontrar que los individuos en edad intermedia, es decir, entre los 25-54 años son las que más aportan a salud y pensión, gracias a que en este rango de edad las personas son más aptas para cotizar a un fondo de pensiones.

Figura 79: Relación rango de edad según seguridad social



2.2.4.4 Relación rango de edad según pertenece a

El cuadro muestra el rango de edad del vendedor de acuerdo al cubrimiento en salud, ya se contributivo o subsidiado.

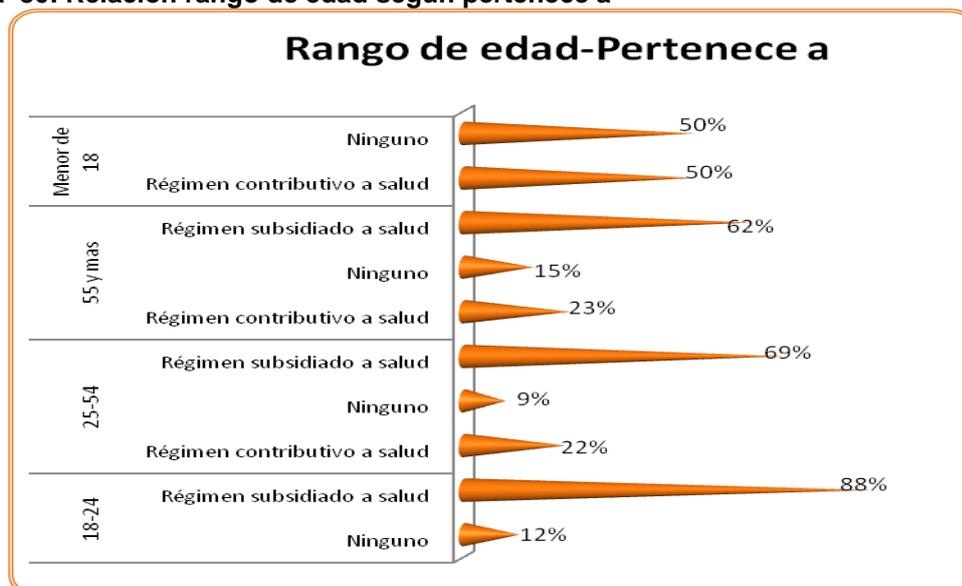
Cuadro 80: Relación rango de edad según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Rango Edad	Pertenece a	Total	%
18-24	Ninguno	1	12%
	Régimen subsidiado a salud	7	88%
Total 18-24		8	
25-54	Régimen contributivo a salud	14	22%
	Ninguno	6	9%
	Régimen subsidiado a salud	44	69%
Total 25-54		64	
55 y mas	Régimen contributivo a salud	6	23%
	Ninguno	4	15%
	Régimen subsidiado a salud	16	62%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Régimen contributivo a salud	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 88% de las personas que tienen Sisben se encuentran entre los 18 y 24 años, el 69% se encuentran entre los 25 y 54 años y el 62% es mayor de 55 años. De los encuestados entre los 18-24 el 12% no tiene ningún cubrimiento en salud, entre los 25-54 representan el 9%, los mayores de 55 años constituyen el 15% y entre los menores de 18 años es el 50%.

Figura 80: Relación rango de edad según pertenece a



2.2.4.5 Relación rango de edad según nivel de educación

Se observa en el cuadro el rango de edad del encuestado con relación a su nivel de educación.

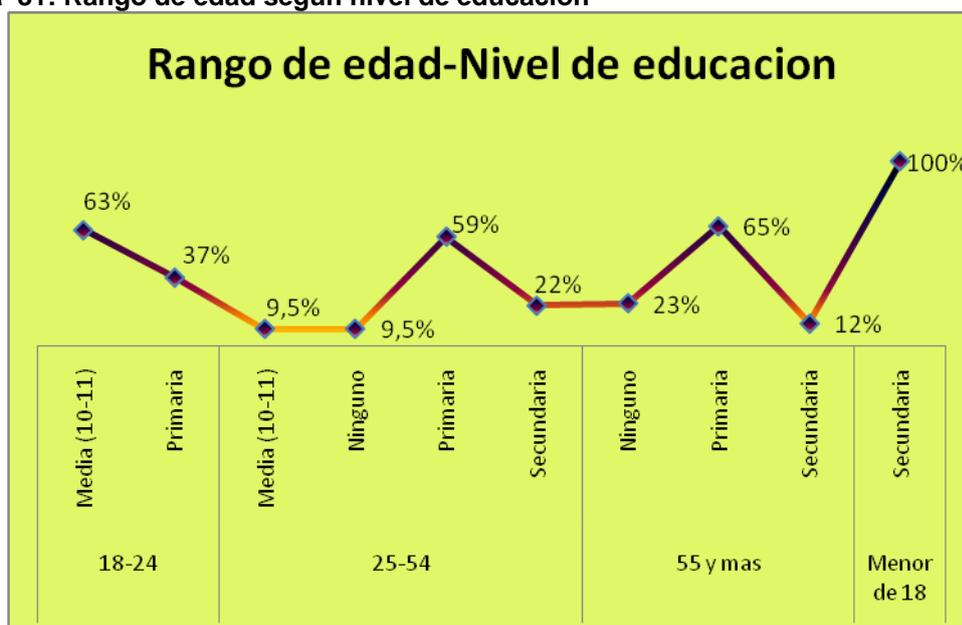
Cuadro 81: Relación rango de edad según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Rango Edad	Nivel Educación	Total	%
18-24	Media (10-11)	5	63%
	Primaria	3	37%
Total 18-24		8	
25-54	Media (10-11)	6	9,5%
	Ninguno	6	9,5%
	Primaria	38	59%
	Secundaria	14	22%
Total 25-54		64	
55 y mas	Ninguno	6	23%
	Primaria	17	65%
	Secundaria	3	12%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Secundaria	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 63% de las personas entre los 18-24 años tienen un nivel medio de educación y el 37% tan solo posee la primaria, el 59% de las personas entre los 25-54 años solo han cursado primaria y el 22% secundaria, el 65% de los vendedores mayores de 55 años tienen un nivel educativo primario y el 23% son analfabetas, el 100% de los menores de 18 años ya han cursado y terminado secundaria.

Figura 81: Rango de edad según nivel de educación



El mayor porcentaje de analfabetas se encuentra entre el rango de edad de 55 y más años, esto se presenta por que en años anteriores la educación no era tan importante como lo es hoy en día, pues había otras preferencias que los alejaban de la educación.

2.2.4.6 Relación rango de edad según personas que conforman su hogar

Se indica en el cuadro el rango de edad del encuestado relacionado con el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 82: Relación rango de edad según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Rango Edad	Personas conforman su hogar	Total	%
18-24	Cuatro	2	25%
	Más de 4	4	50%
	Menos de 4	1	12,5%
	Ninguna	1	12,5%
Total 18-24		8	
25-54	Cuatro	25	39%
	Más de 4	23	36%
	Menos de 4	15	23%
	Ninguna	1	2%
Total 25-54		64	
55 y mas	Cuatro	5	19%
	Más de 4	6	23%
	Menos de 4	11	42,5%
	Ninguna	4	15,5%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Cuatro	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 82: Rango de edad según personas que conforman su hogar



El 50% de los vendedores entre los 18-24 años conviven con más de 4 individuos, el 39% entre los 25-54 años viven con cuatro personas y el 42,5% de los encuestados mayores de 55 años residen con menos de cuatro; en estos últimos se observa que por su avanzada edad se encuentran viviendo solos(a) o con algún integrante de la familia.

2.2.5 ESTADO CIVIL

El estado civil según la ley nacional constituye un atributo fundamental de la personalidad, ya que ésta se encarga de identificar, entre otras funciones, a las personas, y se rige con un derecho constitucional, que entre otras cosas garantiza unos derechos y obligaciones sin distinguir su condición social o económica, por tal razón es importante resaltar que entre los encuestados prima las personas casadas ya que esto permite un mayor compromiso en pareja.

2.2.5.1 Relación estado civil según tipo de vivienda

El cuadro muestra el estado civil del vendedor de acuerdo al tipo de vivienda donde este reside.

Cuadro 83: Relación estado civil según tipo de vivienda

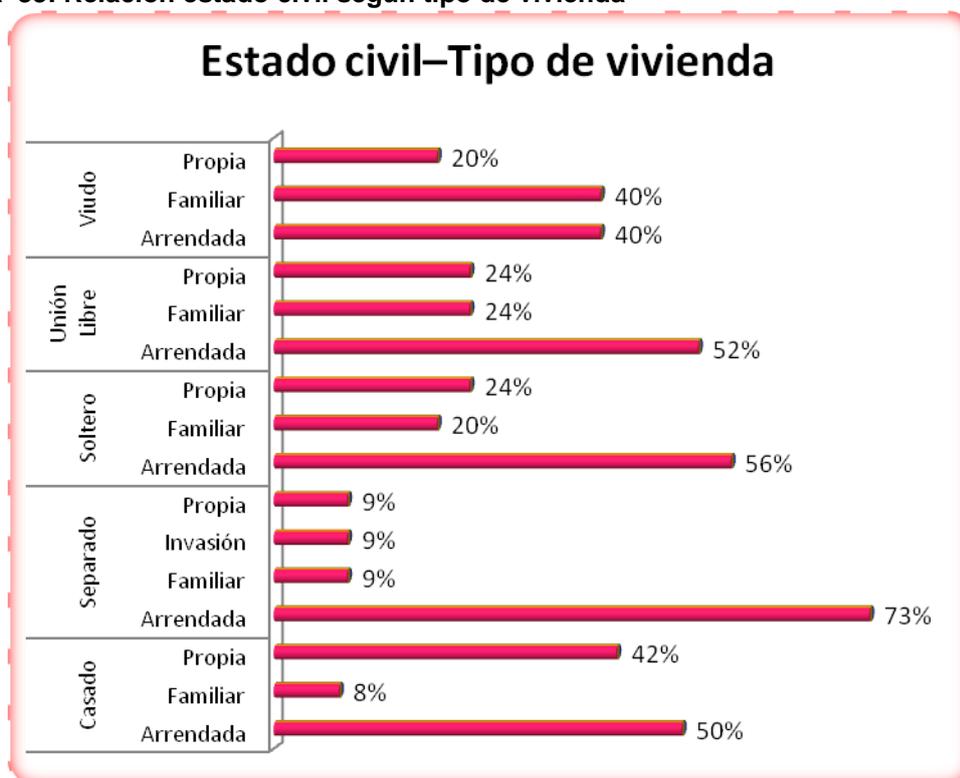
Cuenta de Tipo de Vivienda			
Estado Civil	Tipo de Vivienda	Total	%
Casado	Arrendada	19	50%
	Familiar	3	8%
	Propia	16	42%
Total Casado		38	
Separado	Arrendada	8	73%
	Familiar	1	9%
	Invasión	1	9%
	Propia	1	9%
Total Separado		11	
Soltero	Arrendada	14	56%
	Familiar	5	20%
	Propia	6	24%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Arrendada	11	52%
	Familiar	5	24%
	Propia	5	24%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Arrendada	2	40%
	Familiar	2	40%
	Propia	1	20%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 50% de los encuestados que son casados, el 73% de los separados, un 56% de los que son solteros, el 52% de los de unión libre y un 40% de los viudos viven bajo arriendo, siendo estos los mayores porcentajes

Seguido, se encuentran los que residen en vivienda propia, con un 42%, 9%, 24%, 20% y un 24% para los que son casados, separados, solteros, viudos y en unión libre respectivamente.

Figura 83: Relación estado civil según tipo de vivienda



2.2.5.2 Relación estado civil según seguridad social

El cuadro relaciona el estado civil del vendedor según su cubrimiento en seguridad social.

Entre los vendedores se encontró que el 63% de los casados, 91% separados, 80% de los solteros y el 90% de los que viven bajo unión libre no poseen seguridad social, y el 26%, 9%, 20% y 5% respectivamente hacen aporte a salud.

Muchas de las personas que no pagan el servicio de salud es explicado por su incorporación al Sisben que para ello no tiene ningún costo.

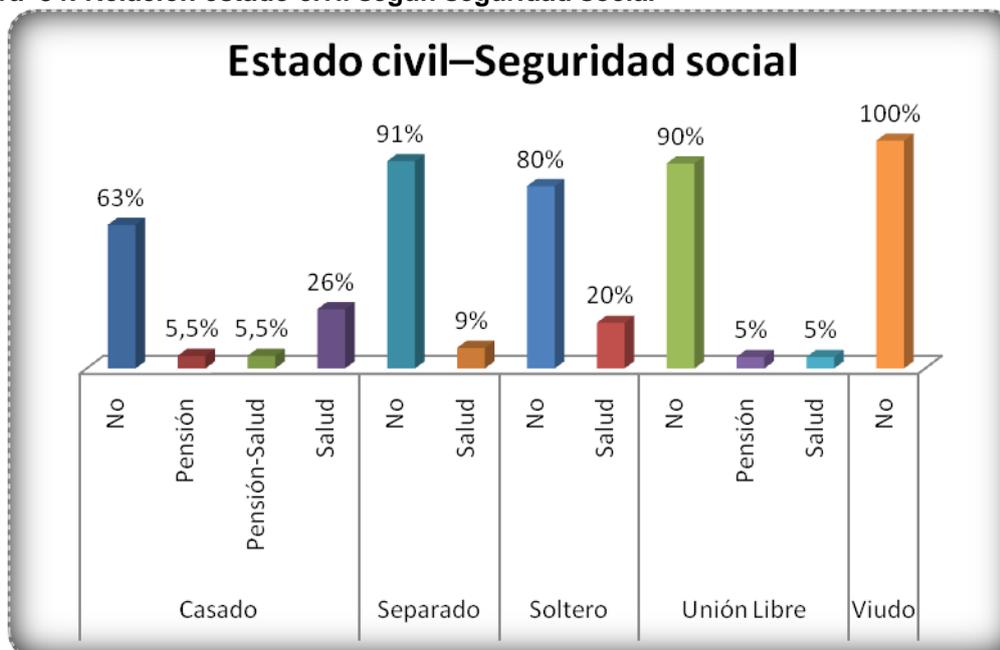
Cuadro 84: Relación estado civil según seguridad social

Cuenta de Seguridad Social			
Estado Civil	Seguridad Social	Total	%
Casado	No	24	63%
	Pensión	2	5,5%
	Pensión-Salud	2	5,5%
	Salud*	10	26%
Total Casado		38	
Separado	No	10	91%
	Salud*	1	9%
Total Separado		11	
Soltero	No	20	80%
	Salud*	5	20%
Total Soltero		25	
Unión Libre	No	19	90%
	Pensión	1	5%
	Salud*	1	5%
Total Unión Libre		21	
Viudo	No	5	100%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Figura 84: Relación estado civil según seguridad social



2.2.5.3 Relación estado civil según pertenece a

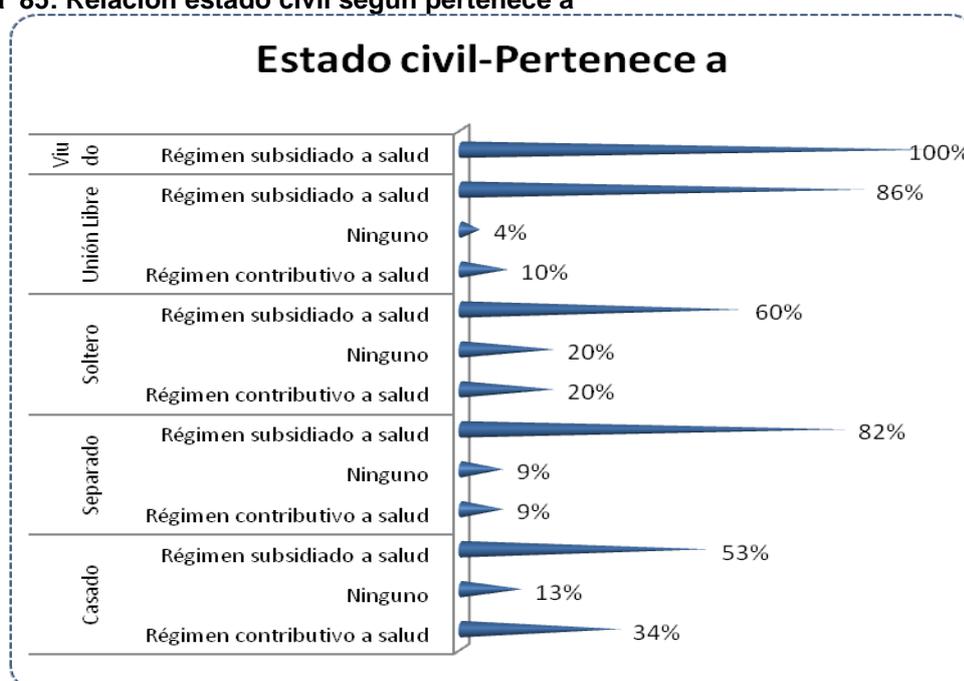
A continuación en el cuadro se muestra el estado civil del vendedor teniendo en cuenta su cubrimiento en salud, ya sea a través del régimen contributivo o subsidiado.

Cuadro 85: Relación estado civil según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Estado Civil	Pertenece a	Total	%
Casado	Régimen contributivo a salud	13	34%
	Ninguno	5	13%
	Régimen subsidiado a salud	20	53%
Total Casado		38	
Separado	Régimen contributivo a salud	1	9%
	Ninguno	1	9%
	Régimen subsidiado a salud	9	82%
Total Separado		11	
Soltero	Régimen contributivo a salud	5	20%
	Ninguno	5	20%
	Régimen subsidiado a salud	15	60%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Régimen contributivo a salud	2	10%
	Ninguno	1	4%
	Régimen subsidiado a salud	18	86%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Régimen subsidiado a salud	5	100%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 85: Relación estado civil según pertenece a



El 53% de las personas casadas, el 82% de los separados, el 60% de los solteros y el 86% de los de unión libre están bajo régimen subsidiado. y un 34%, 9%, 20% y 10% de estos mismos son cotizantes o beneficiarios a la EPS; y solo un 13% de los casados, un 9% de los separados, un 4% de los de unión libre y un 20% de los solteros no están afiliados a ningún tipo de servicios de salud, lo que indica que aun hay una población desprotegida y marginada de este servicio que debe ser garantizado por el gobierno nacional.

2.2.5.4 Relación estado civil según nivel de educación

En el siguiente cuadro se relaciona el estado civil del encuestado junto con su nivel de educación.

Cuadro 86: Relación estado civil según nivel de educación

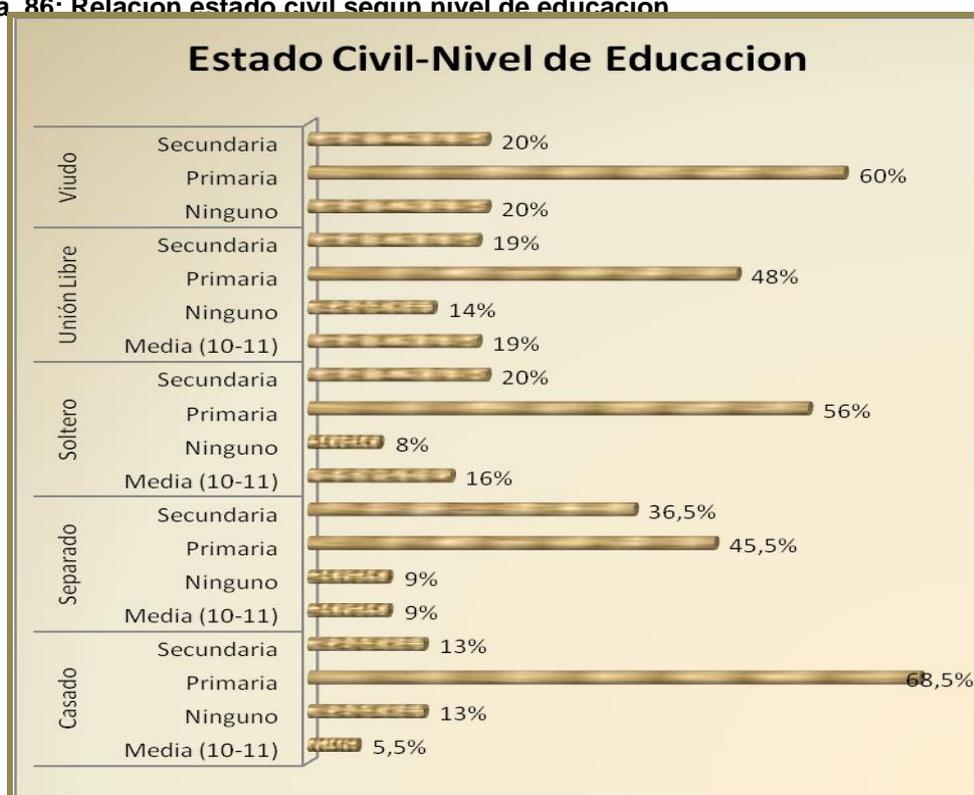
Cuenta de Nivel Educación			
Estado Civil	Nivel Educación	Total	%
Casado	Media (10-11)	2	5,5%
	Ninguno	5	13%
	Primaria	26	68,5%
	Secundaria	5	13%
Total Casado		38	
Separado	Media (10-11)	1	9%
	Ninguno	1	9%
	Primaria	5	45,5%
	Secundaria	4	36,5%
Total Separado		11	
Soltero	Media (10-11)	4	16%
	Ninguno	2	8%
	Primaria	14	56%
	Secundaria	5	20%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Media (10-11)	4	19%
	Ninguno	3	14%
	Primaria	10	48%
	Secundaria	4	19%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Ninguno	1	20%
	Primaria	3	60%
	Secundaria	1	20%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Entre las personas casadas el 68,5% tiene un nivel educativo de primaria, entre las personas separadas es el 45,5%, entre las solteras el 56%, entre las que viven en unión libre representan el 48% y entre las viudas representan el 60%.

La segunda variable con mayor representatividad son las personas con nivel de educación secundaria con un 13%, 36,5%, 20%, 19% y 20% de las mismas. Para esta relación se encontró que no existen personas con niveles educativos más avanzados como universitarios o técnicos, como consecuencia de la falta de recursos que han sido destinados al sostenimiento del grupo familiar.

Figura 86: Relación estado civil según nivel de educación



2.2.5.5 Relación estado civil según personas que conforman su hogar

En el cuadro se indica el estado civil del vendedor encuestado junto con el número de personas que conforman su hogar.

Entre los 34% de los casados, el 36% de los separados, el 20% de los solteros y el 24% de los de unión libre viven con menos de cuatro integrantes, Por otro lado el 31,5%, 9%, 36%, y 47% respectivamente residen con menos de cuatro personas. Se pudo encontrar un grupo considerable de encuestados que viven con cuatro individuos con un 31,5%, 55%, 32%, 29% de los anteriormente descritos y 40% para los viudos.

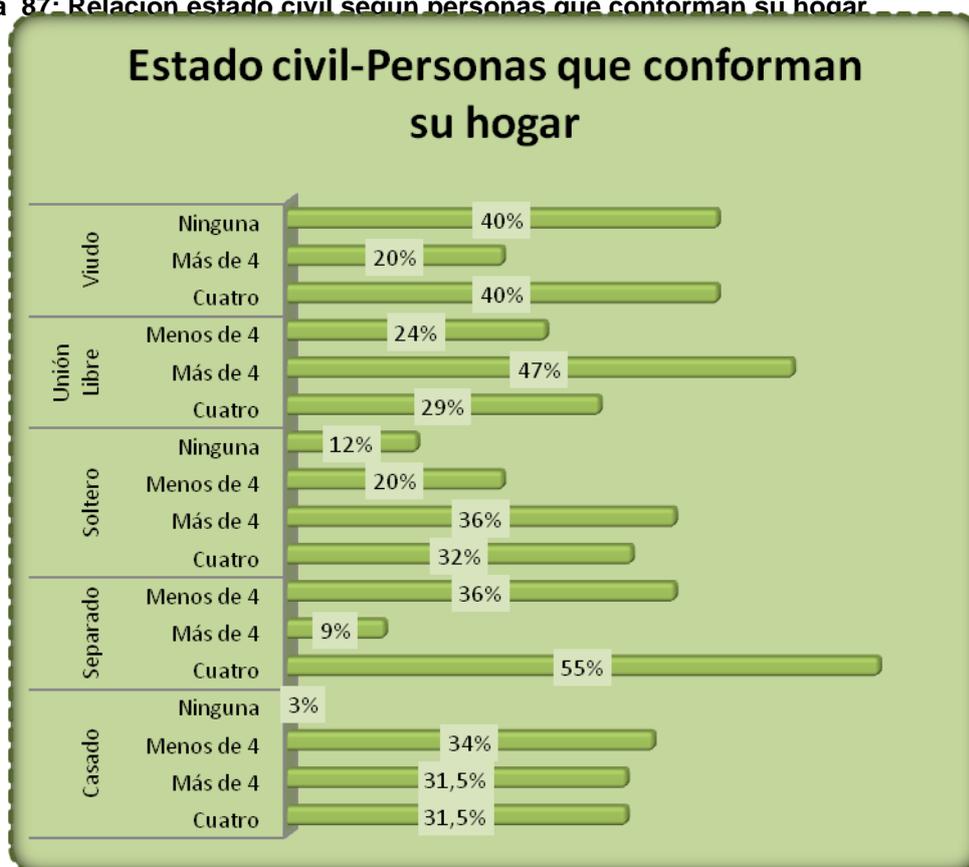
Cuadro 87: Relación estado civil según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Estado Civil	Personas conforman su hogar	Total	%
Casado	Cuatro	12	31,5%
	Más de 4	12	31,5%
	Menos de 4	13	34%
	Ninguna	1	3%
Total Casado		38	
Separado	Cuatro	6	55%
	Más de 4	1	9%
	Menos de 4	4	36%
Total Separado		11	
Soltero	Cuatro	8	32%
	Más de 4	9	36%
	Menos de 4	5	20%
	Ninguna	3	12%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Cuatro	6	29%
	Más de 4	10	47%
	Menos de 4	5	24%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Cuatro	2	40%
	Más de 4	1	20%
	Ninguna	2	40%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Como conclusión se puede decir que entre las personas casadas el grupo familiar es más amplio, pues tienden a ser familias muy numerosas mientras que para los separados es reducida, esto último hace referencia a los hombres, ya que al deshacer su vínculo matrimonial los hijos quedan bajo la custodia de la madre.

Figura 87: Relación estado civil según personas que conforman su hogar



2.2.6 TIPO DE VIVIENDA

En los últimos años se ha registrado en el país un alza considerable en los precios de los materiales básicos de construcción (concreto, ladrillo, acero), lo cual ha restringido la oferta de vivienda, especialmente la de interés social; esto va acompañado de la restricción que se presenta en los créditos hipotecarios para personas de estratos uno y dos que es donde se ubican la mayoría de vendedores ambulantes.

2.2.6.1 Relación tipo de vivienda según seguridad social

En el cuadro se muestra la relación tipo de vivienda del encuestado con el aporte a seguridad social que este realiza.

Cuadro 88: Relación tipo de vivienda según seguridad social

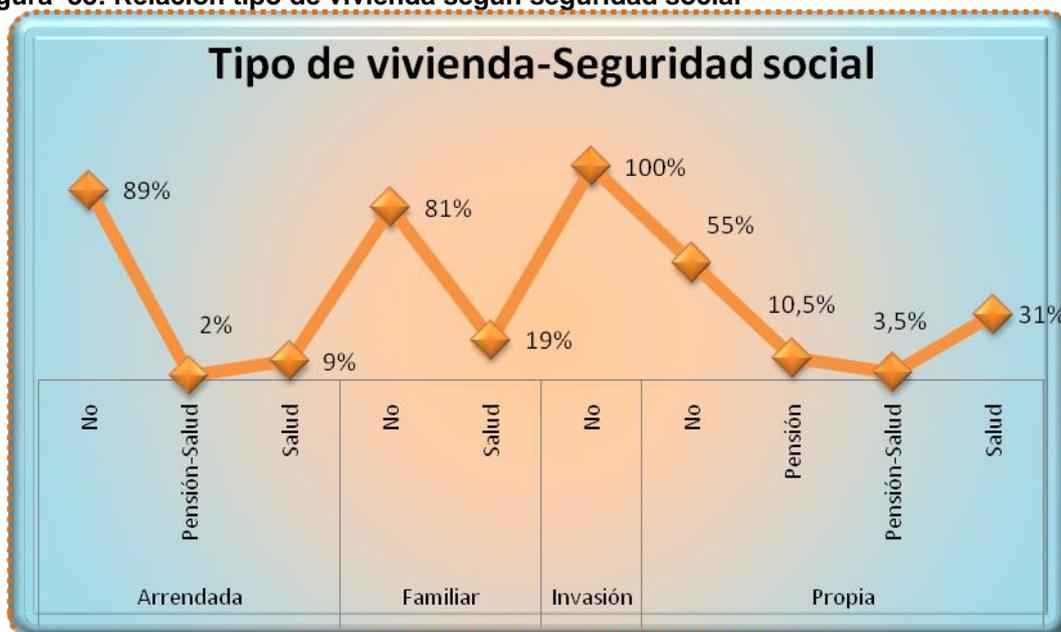
Cuenta de Seguridad Social			
Tipo de Vivienda	Seguridad Social	Total	%
Arrendada	No	48	89%
	Pensión-Salud	1	2%
	Salud*	5	9%
Total Arrendada		54	
Familiar	No	13	81%
	Salud*	3	19%
Total Familiar		16	
Invasión	No	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	No	16	55%
	Pensión	3	10,5%
	Pensión-Salud	1	3,5%
	Salud*	9	31%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Personas que aportan a salud de forma independiente

Entre las personas que viven bajo arriendo el 89% no posee seguridad social, seguido por el 81% de las que poseen vivienda familiar y 55% de los que tienen casa propia. Para las personas que pagan salud se puede observar un mínimo porcentaje representado por el 9%, 19% y el 31% respectivamente, y se observa que entre los que residen en vivienda propia el 10,5% aporta a pensión gracias a que con el ahorro del pago de arriendo pueden realizar dicho aporte.

Figura 88: Relación tipo de vivienda según seguridad social



2.2.6.2 Relación tipo de vivienda según pertenece a

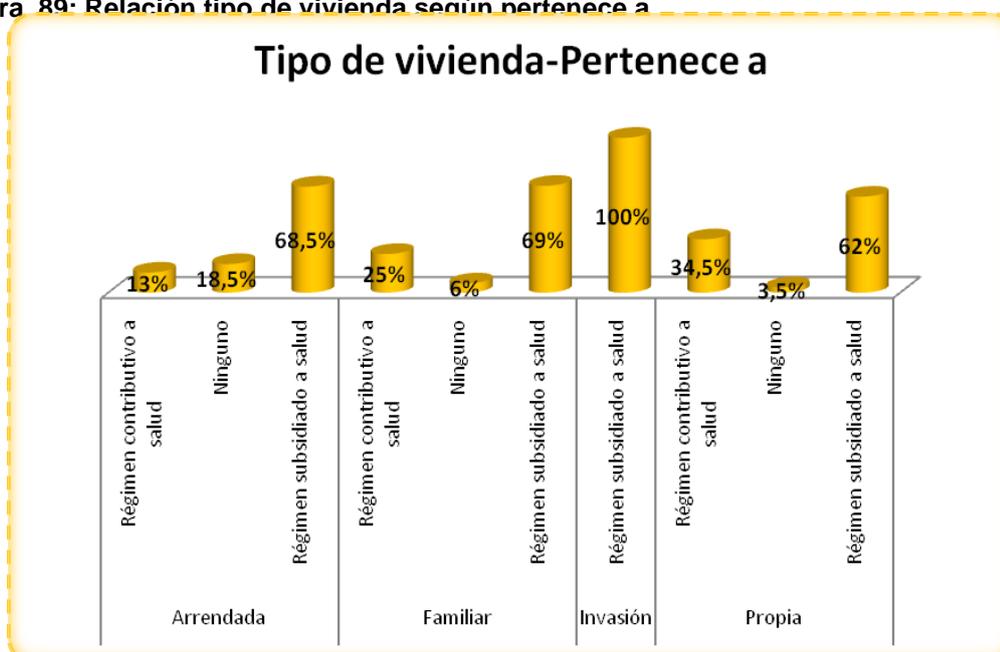
En el cuadro se muestra el tipo de vivienda en que reside el encuestado con relación al cubrimiento en salud, ya sea contributivo o subsidiado.

Cuadro 89: Relación tipo de vivienda según pertenece a

Cuenta de Pertenece a			
Tipo de Vivienda	Pertenece a	Total	%
Arrendada	Régimen contributivo a salud	7	13%
	Ninguno	10	18,5%
	Régimen subsidiado a salud	37	68,5%
Total Arrendada		54	
Familiar	Régimen contributivo a salud	4	25%
	Ninguno	1	6%
	Régimen subsidiado a salud	11	69%
Total Familiar		16	
Invasión	Régimen subsidiado a salud	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Régimen contributivo a salud	10	34,5%
	Ninguno	1	3,5%
	Régimen subsidiado a salud	18	62%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 89: Relación tipo de vivienda según pertenece a



Las personas que viven en casa arrendada con el 68,5%, familiar con el 69% y en vivienda propia con el 62% pertenecen al Sisben. Y un porcentaje poco

significativo de los vendedores encuestados con un 18,5% para los pagan arriendo, un 6% para los de vivienda familiar y un 3,5% para los que tienen casa propia, no pertenecen a ningún servicio de salud.

2.2.6.3 Relación tipo de vivienda según nivel de educación

Se muestra en el cuadro la relación tipo de vivienda donde reside el encuestado con el nivel de educación.

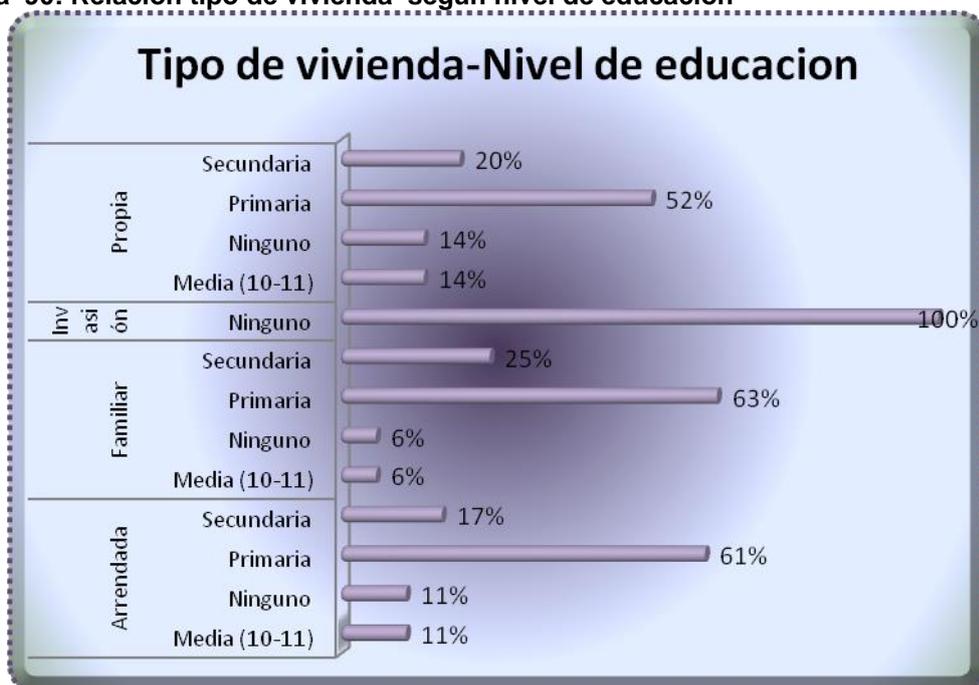
Cuadro 90: Relación tipo de vivienda según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Tipo de Vivienda	Nivel Educación	Total	%
Arrendada	Media (10-11)	6	11%
	Ninguno	6	11%
	Primaria	33	61%
	Secundaria	9	17%
Total Arrendada		54	
Familiar	Media (10-11)	1	6%
	Ninguno	1	6%
	Primaria	10	63%
	Secundaria	4	25%
Total Familiar		16	
Invasión	Ninguno	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Media (10-11)	4	14%
	Ninguno	4	14%
	Primaria	15	52%
	Secundaria	6	20%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se puede ver que las personas que residen en arrendamiento con el 61%, vivienda familiar con el 63% y propia con el 52% tienen un nivel educativo primario, mientras las personas que viven en invasión no tienen ningún tipo de educación consideradas analfabetas, lo que afecta notablemente a este grupo poblacional, obligándolos a recurrir al comercio informal, pues si tuvieran estudios superiores tendrían una mayor probabilidad de adquirir un trabajo con mejores condiciones.

Figura 90: Relación tipo de vivienda según nivel de educación



2.2.6.4 Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra el tipo de vivienda donde reside el encuestado con número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 91: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo de Vivienda	Personas conforman su hogar	Total	%
Arrendada	Cuatro	16	29,5%
	Más de 4	20	37%
	Menos de 4	14	26%
	Ninguna	4	7,5%
Total Arrendada		54	
Familiar	Cuatro	5	31%
	Más de 4	6	38%
	Menos de 4	4	25%
	Ninguna	1	6%
Total Familiar		16	
Invasión	Cuatro	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Cuatro	12	41,5%
	Más de 4	7	24%
	Menos de 4	9	31%
	Ninguna	1	3,5%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 91: Relación tipo de vivienda según personas que conforman su hogar



Se pudo ver como el 37% de las familias que habitan en una casa arrendada, el 38% quienes viven en una casa familiar y el 24% de los que residen en casa propia, tienen un hogar constituido por más de 4 integrantes. Entre los dos primeros grupos cuyos porcentajes son mayores, se muestran lo precario y difícil que es para los vendedores el poder conseguir vivienda no solo propia sino acorde al número de personas con las que viven.

Por otro lado, están los encuestados cuyo grupo familiar está compuesto por 4 personas con un 29,5% para los que viven en arrendamiento, un 31% en vivienda familiar y un 41,5 de los que tiene casa propia. Se pudo concluir que el núcleo familiar de la mayoría de encuestados dedicados a las ventas callejeras oscilan entre cuatro y más de cuatro personas.

2.2.7 PERTENECE A

La Constitución de 1991 otorgó mayores poderes a los municipios y fortaleció el papel de los departamentos; además consideró la seguridad social como un derecho irrenunciable de todos los habitantes y un servicio público obligatorio coordinado y controlado por el Estado que se desarrollará de forma descentralizada y por niveles de atención.

La Ley 100 creó dos regímenes de afiliación: el contributivo y el subsidiado. Al subsidiado se afilia la población más pobre y vulnerable sin capacidad de pago. En el régimen contributivo se ubican los individuos que poseen capacidad de pago y que tienen ingresos totales mensuales a un salario mínimo, para ellos se crearon las Empresas Promotoras de Salud (EPS) y para el subsidiado las Administradoras de Régimen Subsidiado (ARS).

Las personas que no logran ser afiliadas a ninguno de los regímenes por ausencia de los oferentes o falta de recursos se denominan “participantes no asegurados”, siendo responsabilidad de las alcaldías de cada municipio la prestación de servicios de salud a esta población.⁸

2.2.7.1 Relación pertenece a según nivel de educación

El cuadro muestra el tipo de servicios de salud con que cuenta el vendedor con relación a su nivel de educación.

Cuadro 2192: Relación pertenece a según nivel de educación

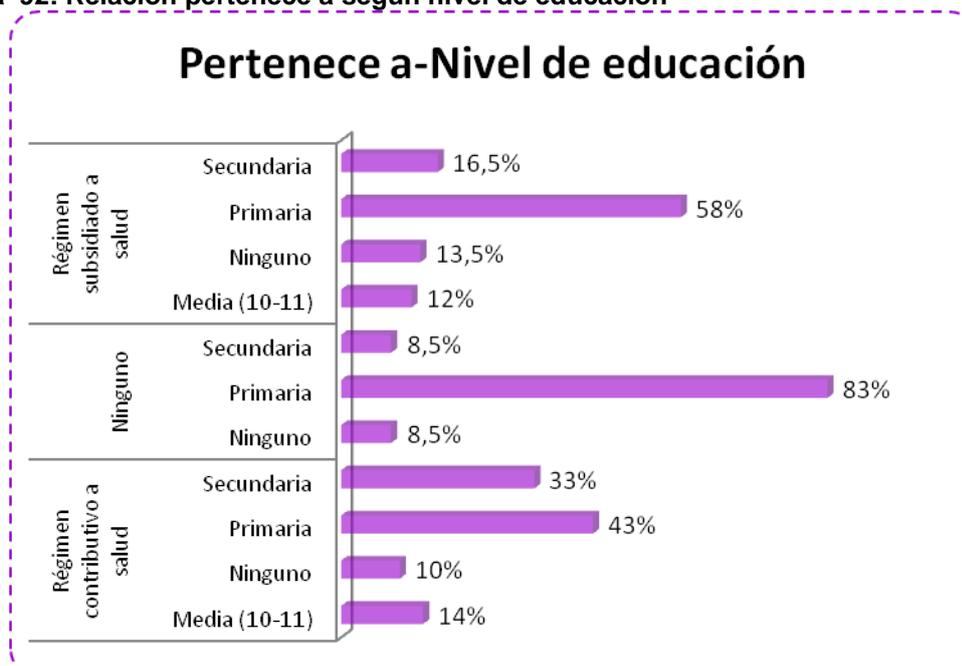
Cuenta de Nivel Educación			
Pertenece a	Nivel Educación	Total	%
Régimen contributivo a salud	Media (10-11)	3	14%
	Ninguno	2	10%
	Primaria	9	43%
	Secundaria	7	33%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Ninguno	1	8,5%
	Primaria	10	83%
	Secundaria	1	8,5%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Media (10-11)	8	12%
	Ninguno	9	13,5%
	Primaria	39	58%
	Secundaria	11	16,5%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

8. ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD. PERFIL DEL SISTEMA DE SERVICIOS DE SALUD DE COLOMBIA. 2da. edición, Mayo del 2002. www.lachealthsys.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=126

Entre los vendedores ambulantes y estacionarios pertenecientes a EPS (Entidad Promotora de Salud) con el 43%, los que son afiliados al Sisben (Sistema de Selección de Beneficiarios de Programas Sociales) con el 58% y de los que no poseen ningún servicio de salud con el 83%, tienen un nivel de educación primaria.

Figura 92: Relación pertenece a según nivel de educación



El mayor porcentaje se explica por un bajo o mínimo nivel educativo que afecta los aportes a salud, teniendo en cuenta que el trabajo que desempeñan no les permite obtener unos ingresos más altos para pagar servicios como salud, pensión o educación, importantes para mejorar la calidad de vida de la población.

2.2.7.2 Relación pertenece a según personas que conforman su hogar

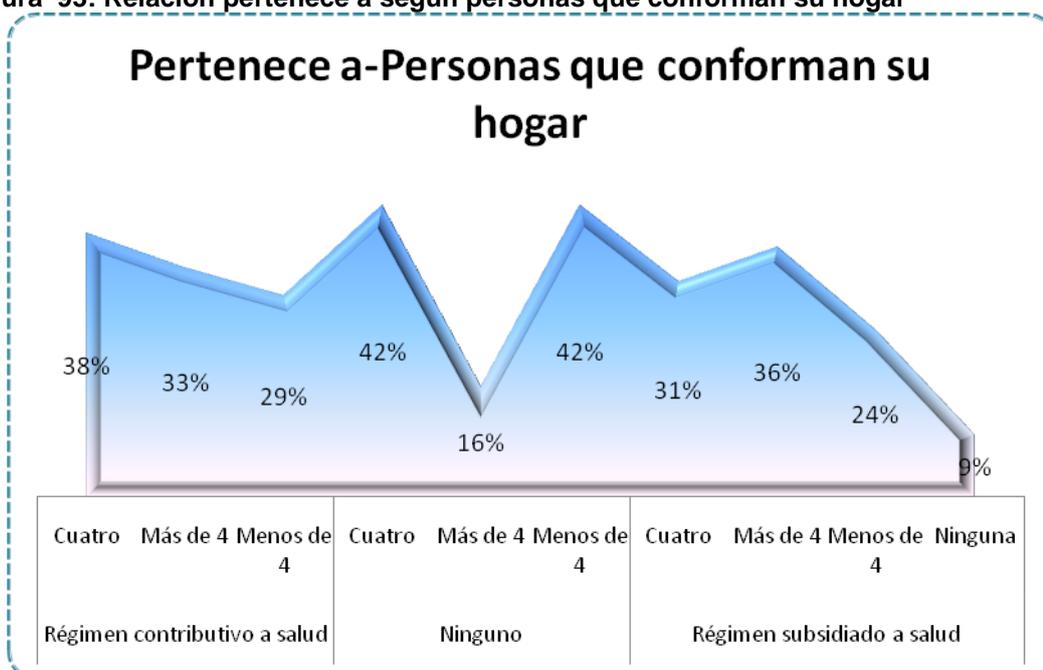
En el cuadro se muestra el tipo de servicio de salud con que cuenta el vendedor, ya sea contributivo o subsidiado relacionado con el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 93: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Pertenece a	Personas conforman su hogar	Total	%
Régimen contributivo a salud	Cuatro	8	38%
	Más de 4	7	33%
	Menos de 4	6	29%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Cuatro	5	42%
	Más de 4	2	16%
	Menos de 4	5	42%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Cuatro	21	31%
	Más de 4	24	36%
	Menos de 4	16	24%
	Ninguna	6	9%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 93: Relación pertenece a según personas que conforman su hogar



En el cuadro se puede observar claramente que los mayores porcentajes se hallan entre las personas que se encuentran afiliadas a EPS, donde el 38% convive con cuatro personas, de los que son afiliados a Sisben el 36% reside con más de cuatro individuos y entre los que no tienen ningún cubrimiento en salud el 42% convive con cuatro y el otro 42% con menos de cuatro personas.

2.2.8 TIPO DE VENDEDOR

La informalidad existe no solo en las ventas callejeras sino también en la constitución de muchas de las empresas de la región; se presenta que además del tamaño del establecimiento, está principalmente determinada por otras características tales como la ausencia de registros contables, el no pago de impuestos y contribuciones parafiscales y el bajo monto de los activos.

El DANE define el empleo informal, como el compuesto por los trabajadores por cuenta propia, distintos a los profesionales y técnicos independientes, por los ayudantes familiares y servidores domésticos y por los pequeños patronos y asalariados vinculados a empresas de hasta diez personas, esto es a microempresas.⁹

2.2.8.1 Relación tipo vendedor según nivel de educación

En el cuadro se indica el tipo de vendedor con relación al nivel educativo que este posee.

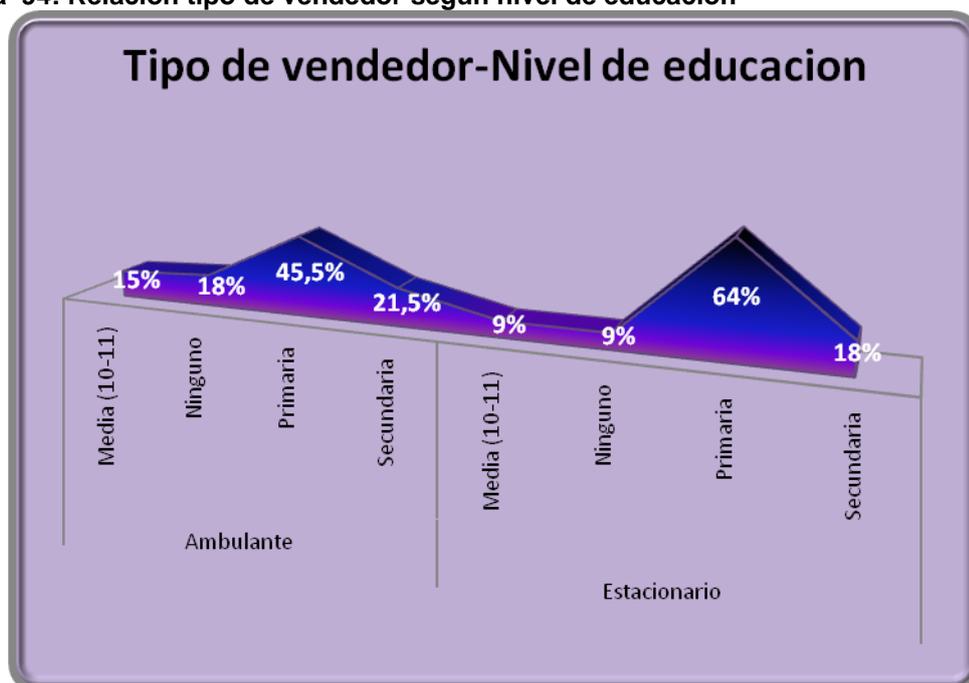
Cuadro 94: Relación tipo vendedor según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Tipo de Vendedor	Nivel Educación	Total	%
Ambulante	Media (10-11)	5	15%
	Ninguno	6	18%
	Primaria	15	45,5%
	Secundaria	7	21,5%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Media (10-11)	6	9%
	Ninguno	6	9%
	Primaria	43	64%
	Secundaria	12	18%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

9. http://www.ipes.gov.co/pa_vendedores.aspx

Figura 94: Relación tipo de vendedor según nivel de educación



El 45,5% de los vendedores ambulantes y el 64% de los estacionarios tienen un nivel de educación primaria. Lo anterior ocasiona un aumento del comercio informal entre los habitantes de Cuba, ya que la exigencia del mercado obliga a tener niveles superiores de formación profesional. Seguido se encuentran las personas con un nivel educativo secundario representado por un 18% para los estacionarios y un 21,5% para los ambulantes.

2.2.8.2 Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar

En el cuadro se indica el tipo de vendedor con relación al número de personas que conforman su hogar.

En el gráfico se observa que el 39,5% de los vendedores ambulantes viven con cuatro personas seguido de un 27,5% que vive con más de cuatro, mientras para los estacionarios el 36% tiene un hogar conformado por más de cuatro individuos seguido del 31% que vive con cuatro.

De lo anterior se puede concluir que los encuestados tengan que trabajar todos los días durante largas jornadas para poder satisfacer las necesidades de sus familias y mejorar su calidad de vida.

Cuadro 95: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo de Vendedor	Personas conforman su hogar	Total	%
Ambulante	Cuatro	13	39,5%
	Más de 4	9	27,5%
	Menos de 4	7	21%
	Ninguna	4	12%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Cuatro	21	31%
	Más de 4	24	36%
	Menos de 4	20	30%
	Ninguna	2	3%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 95: Relación tipo de vendedor según personas que conforman su hogar



2.2.9 TIPO DE TRABAJADOR

Entre este grupo poblacional se encontró que la gran mayoría son trabajadores independientes, los cuales tienen invertido en su negocio un pequeño capital producto de préstamos “gota gota” bajo condiciones impuestas por el

prestamista, como interese más altos que los ofrecidos por las entidades financieras.

Existe un pequeño grupo de vendedores que son contratados por terceros, los cuales reciben un pago o un porcentaje por la venta de los productos, usualmente alimentos, como por ejemplo los vendedores de tintos, helados, entre otros.

2.2.9.1 Relación tipo de trabajador según nivel de educación

Teniendo en cuenta los datos hallados, en el cuadro se muestra la relación tipo de trabajador con nivel de educación que posee el encuestado.

Cuadro 96: Relación tipo de trabajador según nivel de educación

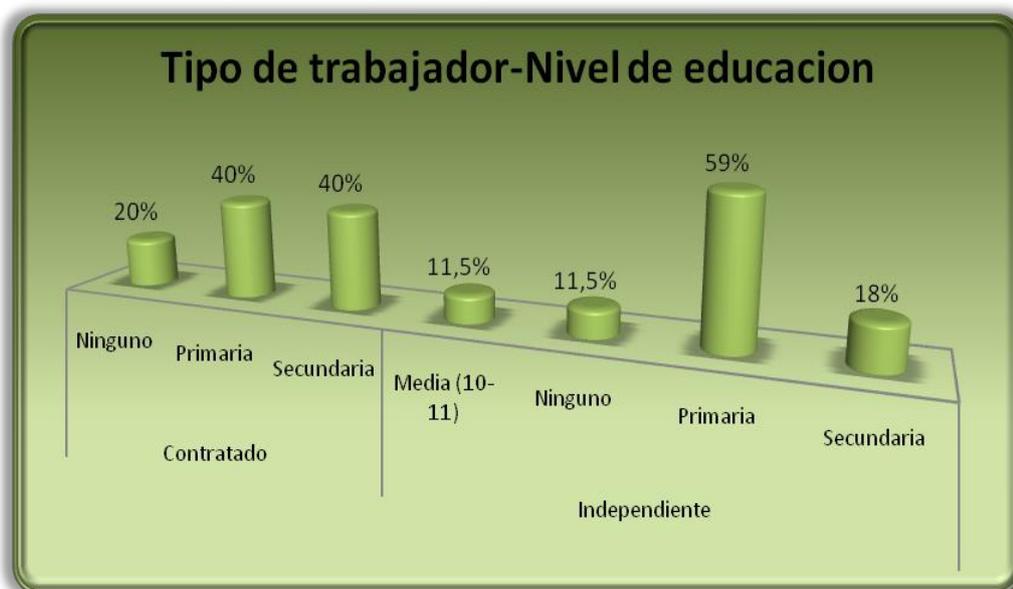
Cuenta de Nivel Educación			
Tipo Trabajador	Nivel Educación	Total	%
Contratado	Ninguno	1	20%
	Primaria	2	40%
	Secundaria	2	40%
Total Contratado		5	
Independiente	Media (10-11)	11	11,5%
	Ninguno	11	11,5%
	Primaria	56	59%
	Secundaria	17	18%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se observa que entre los vendedores contratados el 40% llevo a cabo la primaria, otro 40% secundaria y el 20% no tuvo ningun estudio, mientras que de los vendedores independientes el 59% hizo los estudios primarios, el 18% secundarios y un 11,5% no tuvo ningun tipo de estudio.

Se puede concluir que entre los vendedores independientes se encuentra el mayor porcentaje de personas que han cursado la primaria en comparacion con las contratadas.

Figura 96: Relación tipo de trabajador según nivel de educación



2.2.9.2 Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra el tipo de trabajador de acuerdo al número de personas que conforman el hogar del vendedor encuestado.

Cuadro 97: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar

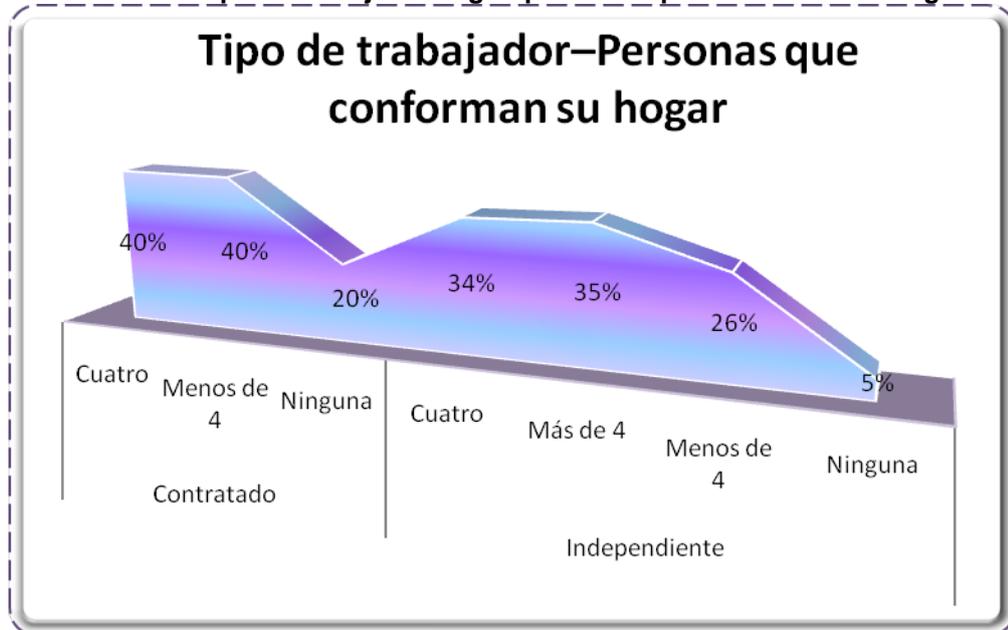
Cuenta de Personas conforman su hogar			
Tipo Trabajador	Personas conforman su hogar	Total	%
Contratado	Cuatro	2	40%
	Menos de 4	2	40%
	Ninguna	1	20%
Total Contratado		5	
Independiente	Cuatro	32	34%
	Más de 4	33	35%
	Menos de 4	25	26%
	Ninguna	5	5%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En la grafica se puede apreciar como el 40% de los vendedores ambulantes y estacionarios contratados viven con menos de cuatro personas, el otro 40% convive con cuatro y el 20% restante viven solos. Por otro lado, entre los

vendedores independientes el 35% vive con mas de cuatro personas, un 34% con cuatro, un 26% con menos de cuatro y un 5% con ninguna.

Figura 97: Relación tipo de trabajador según personas que conforman su hogar



2.2.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

Al momento de llevar a cabo la encuesta se encontró que la gran mayoría de vendedores para lograr recoger suficientes ingresos se ven obligados a trabajar todos los días de la semana, mientras un pequeño grupo de estos solo trabaja entre semana o fines de semana pues reciben ayuda de sus familiares en el exterior a través de las remesas, y ven en las ventas callejeras una opción de aumentar el dinero para el mantenimiento del hogar.

2.2.10.1 Relación distribución del tiempo según nivel de educación

El cuadro relaciona como el vendedor distribuye su tiempo con el nivel de educación que este posee.

En el grafico se puede apreciar claramente que el 59% de los vendedores que trabajan toda la semana solo tienen estudios básicos, mientras que los

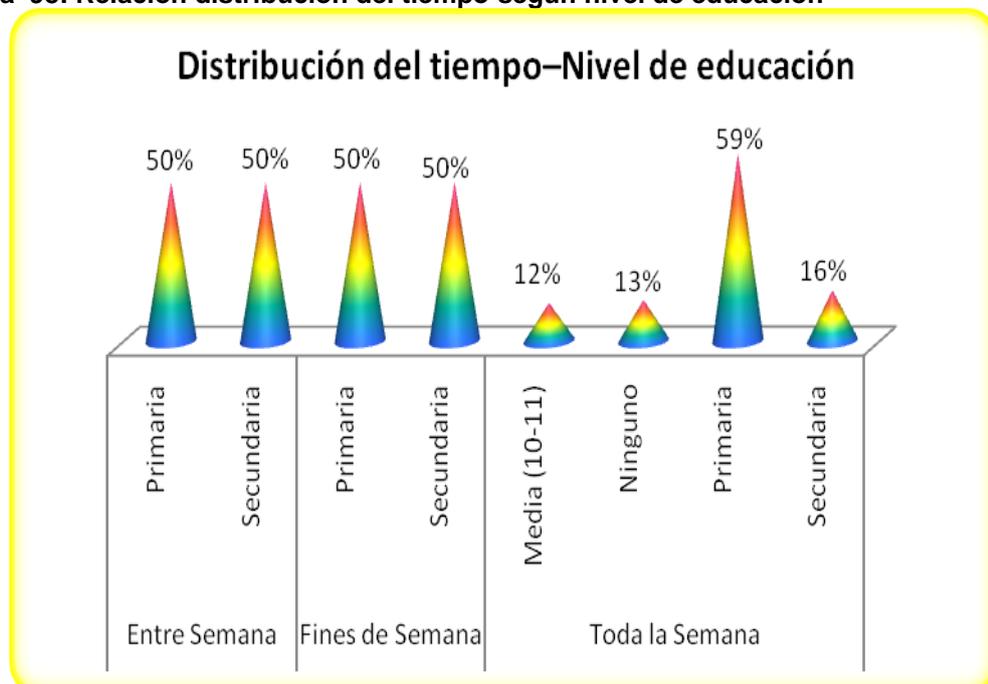
vendedores que reparten su tiempo de trabajo los fines de semana y entre semana el 50% de cada uno tuvo estudios primarios y secundarios. Se puede observar como un 13% de los que trabajan toda la semana no tienen ningún tipo de educación, mientras un 12% tiene educación media (10-11).

Cuadro 98: Relación distribución del tiempo según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Distribución Tiempo	Nivel Educación	Total	%
Entre Semana	Primaria	3	50%
	Secundaria	3	50%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Primaria	1	50%
	Secundaria	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Media (10-11)	11	12%
	Ninguno	12	13%
	Primaria	54	59%
	Secundaria	15	16%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 98: Relación distribución del tiempo según nivel de educación



2.2.10.2 Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar

En el cuadro se muestra la distribución del tiempo de acuerdo con el número de personas que conforman su hogar.

Cuadro 99: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Distribución Tiempo	Personas conforman su hogar	Total	%
Entre Semana	Cuatro	2	33,4%
	Más de 4	2	33,4%
	Menos de 4	2	33,4%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Cuatro	1	50%
	Más de 4	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Cuatro	31	34%
	Más de 4	30	32,5%
	Menos de 4	25	27%
	Ninguna	6	6,5%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 99: Relación distribución del tiempo según personas que conforman su hogar



Entre los vendedores que trabajan toda la semana el 34% vive con cuatro individuos, seguido de un 33% que vive con mas de cuatro, un 27% que vive con mas de cuatro y fianalmente un 7% que viven solos. Por otro lado se observa que un 50% de los que trabajan solo los fines de semana conviven con mas de cuatro, y el 50% restante con cuatro. Los que trabajan entre semana un 33% vive con menos, mas y cuatro personas, respectivamente.

2.2.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

Las personas encuestadas comienzan su jornada laboral en el transcurso de la mañana, usualmente después de las nueve, con una intensidad de más de ocho horas diarias, lo cual no les permite tener un espacio de descanso y recreación.

2.2.11.1 Relación distribución de horas según nivel de educación

El cuadro muestra la cantidad de horas laboradas de acuerdo al nivel de educación con el que cuentan los vendedores.

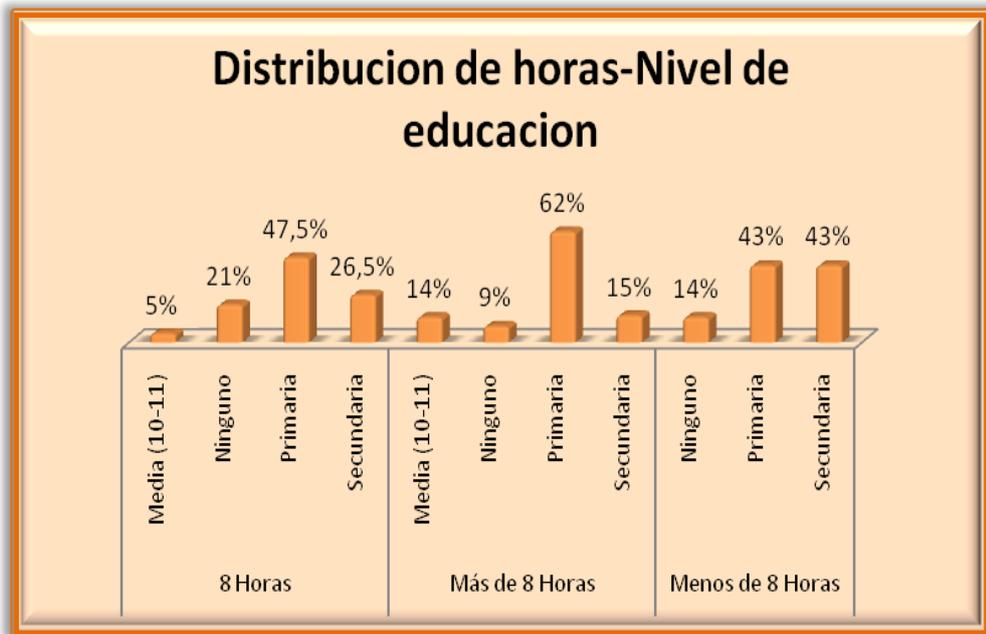
Cuadro 100: Relación distribución de horas según nivel de educación

Cuenta de Nivel Educación			
Distribución horas	Nivel Educación	Total	%
8 Horas	Media (10-11)	1	5%
	Ninguno	4	21%
	Primaria	9	47,5%
	Secundaria	5	26,5%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Media (10-11)	10	14%
	Ninguno	7	9%
	Primaria	46	62%
	Secundaria	11	15%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Ninguno	1	14%
	Primaria	3	43%
	Secundaria	3	43%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se puede observar como las personas que trabajan ocho horas con el 47,5%, mas de ocho con el 62% seguido por los que laboran menos de ocho horas con el 43%, solo cursaron la primaria. Por otro lado, un 26,5%, un 15% y un 43%, respectivamente, tiene nivel educativo secundario. Se concluye que entre las personas que se desempeñana en esta actividad no tienen estudios superiores, como tecnicos o universitarios.

Figura 100: Relación distribución de horas según nivel de educación



2.2.11.2 Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra la relación distribución horas de acuerdo con personas que conforman el hogar del vendedor.

Se observa como el 28,5% de las personas que trabajan menos de ocho horas conviven con menos, cuatro y mas personas en su hogar, por otro lado los que trabajan mas de ocho horas el 35% vive con cuatro y por y ultimo los que laboran solo ocho horas el 31,5% convive con mas de cuatro y cuatro individuos, respectivamente.

Cuadro 101: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Distribución horas	Personas conforman su hogar	Total	%
8 Horas	Cuatro	6	31,5%
	Más de 4	6	31,5%
	Menos de 4	5	26%
	Ninguna	2	11%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Cuatro	26	35%
	Más de 4	25	34%
	Menos de 4	20	27%
	Ninguna	3	4%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Cuatro	2	28,5%
	Más de 4	2	28,5%
	Menos de 4	2	28,5%
	Ninguna	1	14,5%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadora

Figura 101: Relación distribución de horas según personas que conforman su hogar



2.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

A causa de la situación económica de los vendedores, estos se ven obligados a trabajar sin ningún tipo de descanso durante su jornada laboral, ya que sus ingresos son muy bajos, lo que les exige laborar por más tiempo para obtener el dinero suficiente que permita mejorar su bienestar.

2.2.12.1 Relación descansa jornada laboral según nivel de educación

El cuadro muestra la relación descansa jornada laboral de acuerdo con nivel de educación que poseen los encuestados.

Cuadro 102: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación

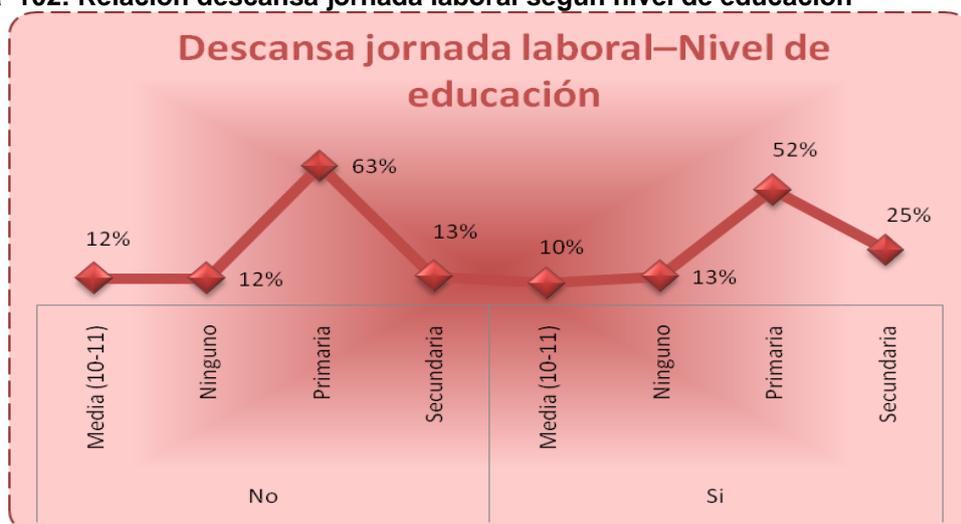
Cuenta de Nivel Educación			
Descansa Jornada Laboral	Nivel Educación	Total	%
No	Media (10-11)	6	12%
	Ninguno	6	12%
	Primaria	33	63%
	Secundaria	7	13%
Total No		52	
Si	Media (10-11)	5	10%
	Ninguno	6	13%
	Primaria	25	52%
	Secundaria	12	25%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el cuadro se observa que entre los encuestados que no descansan durante su jornada laboral con el 63% y el 52% de los que si descansan, tiene un nivel de educacion primario. Se encontro una minoria con el 13% y 25%, respectivamente, solo han cursado la secundaria.

Como consecuencia de lo anterior, estas personas no tienen un nivel optimo de ingresos, pues el comercio informal no es muy dinamico ya que depende de muchos factores como el clima, los permisos de la alcaldia, entre otros, ademas no brinda buenas oportunidades y seguridad economica a los vendedores.

Figura 102: Relación descansa jornada laboral según nivel de educación



2.2.12.2 Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar

En el cuadro se observa la relación descansa jornada laboral de acuerdo con personas que conforman el hogar de los vendedores.

Cuadro 103: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Descansa Jornada Laboral	Personas conforman su hogar	Total	%
No	Cuatro	18	34,5%
	Más de 4	17	32,5%
	Menos de 4	15	29%
	Ninguna	2	4%
Total No		52	
Si	Cuatro	16	33,5%
	Más de 4	16	33,5%
	Menos de 4	12	25%
	Ninguna	4	8%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 103: Relación descansa jornada laboral según personas que conforman su hogar



Entre las personas que no y si descansan el 32,5% y el 33,5%, respectivamente, tienen un grupo familiar superior a cuatro individuos. También

se observa como el 34,5% de las personas que no descansan durante su jornada laboral, y los que sí descansan con el 33,5% tienen un hogar conformado por cuatro integrantes.

2.2.13 NIVEL DE EDUCACIÓN

En la investigación realizada se encontró que de la muestra, ninguno posee estudios técnicos y universitarios, a causa de pocos recursos y tiempo disponible para trabajar y estudiar a la vez. Por otro lado es importante resaltar que la gran mayoría de vendedores poseen solo la primaria y una pequeña proporción secundaria, lo que las obliga a desempeñarse en esta labor.

2.2.13.1 Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar

En el cuadro se puede observar la relación nivel de educación de acuerdo con personas que conforman el hogar del encuestado.

Se puede apreciar en la grafica que el 45,5% de los vendedores que tienen un nivel de educacion medio (10-11) conviven con mas de cuatro personas, por otro lado los que no tienen ningun tipo de educacion el 33% vive con cuatro y mas de cuatro, respectivamente, para los que tiene un nivel de estudio primario el 32,7% tienen un hogar conformado por cuatro, mas y menos de cuatro, respectivamente.

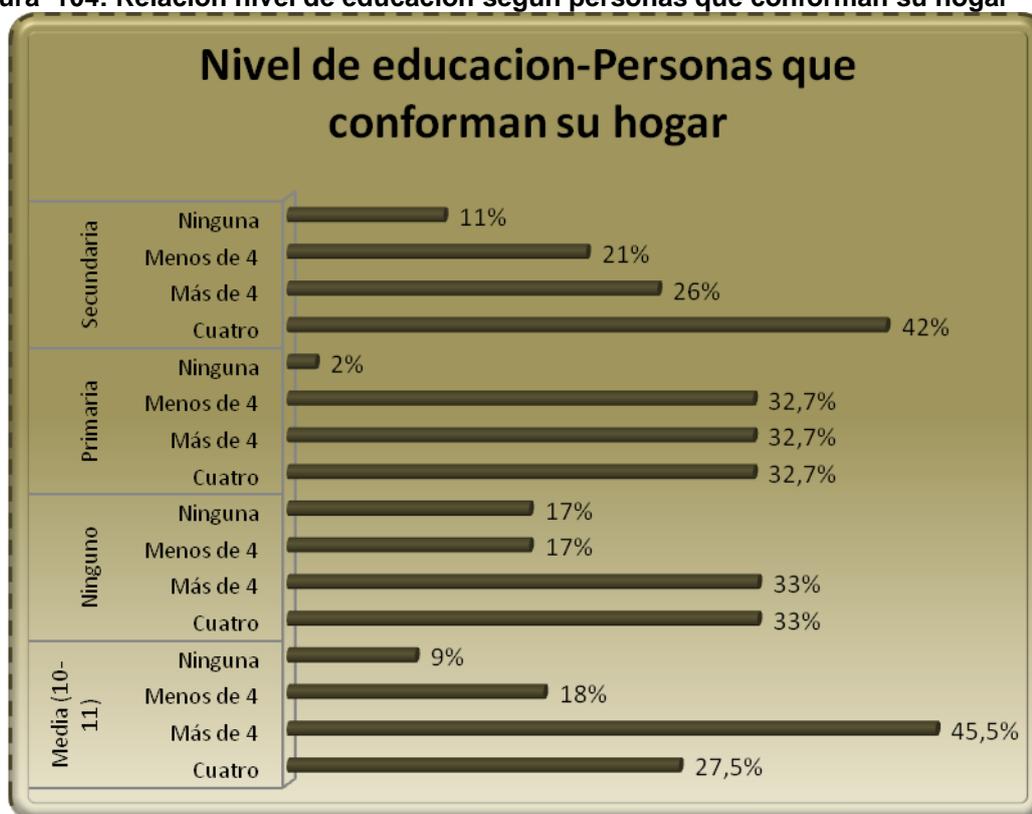
Por ultimo los individuos que tienen un nivel de educacion secundario el 42% vive con cuatro personas, seguido por el 26% que lo hace con mas de cuatro.

Cuadro 104: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Nivel Educación	Personas conforman su hogar	Total	%
Media (10-11)	Cuatro	3	27,5%
	Más de 4	5	45,5%
	Menos de 4	2	18%
	Ninguna	1	9%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Cuatro	4	33%
	Más de 4	4	33%
	Menos de 4	2	17%
	Ninguna	2	17%
Total Ninguno		12	
Primaria	Cuatro	19	32,7%
	Más de 4	19	32,7%
	Menos de 4	19	32,7%
	Ninguna	1	2%
Total Primaria		58	
Secundaria	Cuatro	8	42%
	Más de 4	5	26%
	Menos de 4	4	21%
	Ninguna	2	11%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 104: Relación nivel de educación según personas que conforman su hogar



2.2.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

En su mayoría, los vendedores ambulantes y estacionarios llevan más de 5 años laborando en las ventas informales, especialmente en la comercialización de mercancías chinas como juguetería, calzado, entre otros. Algunas causas de esto son las pocas oportunidades dentro de la región y la avanzada edad en la que se encuentran ciertos vendedores que en su mayoría son personas mayores de 35 años, las cuales ya no son atractivas para el mercado laboral

2.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra la antigüedad en el oficio con relación a las personas que conforman el hogar del encuestado.

Cuadro 105: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Antigüedad Oficio	Personas conforman su hogar	Total	%
5 años	Cuatro	3	33,5%
	Más de 4	4	44,5%
	Menos de 4	1	11%
	Ninguna	1	11%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Cuatro	24	33%
	Más de 4	26	36%
	Menos de 4	18	25%
	Ninguna	4	6%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Cuatro	7	37%
	Más de 4	3	16%
	Menos de 4	8	42%
	Ninguna	1	5%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 105: Relación antigüedad en el oficio según personas que conforman su hogar



Se puede ver como el 42% de los vendedores ambulantes y estacionarios que llevan menos de cinco años en el oficio conviven con menos de cuatro personas, el 36% de los que viven con mas de cuatro personas llevan en el comercio informal mas de cinco años y el 44,5% de los que llevan cinco años de experiencia, tiene un hogar conformado por mas de cuatro individuos.

2.2.15 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

La encuesta realizada en Cuba a diferencia de la del centro de Pereira, determino que los vendedores ambulantes y estacionarios se desempeñan más en la venta de alimentos que en la de mercancías, en su gran mayoría comercializan frutas, verduras, entre otros, gracias a que el sector se caracteriza por ser un lugar de mercado se les facilita la venta de alimentos.

2.2.15.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el trabajo relacionado con tipo de producto en relación con el número de personas que conforman su hogar.

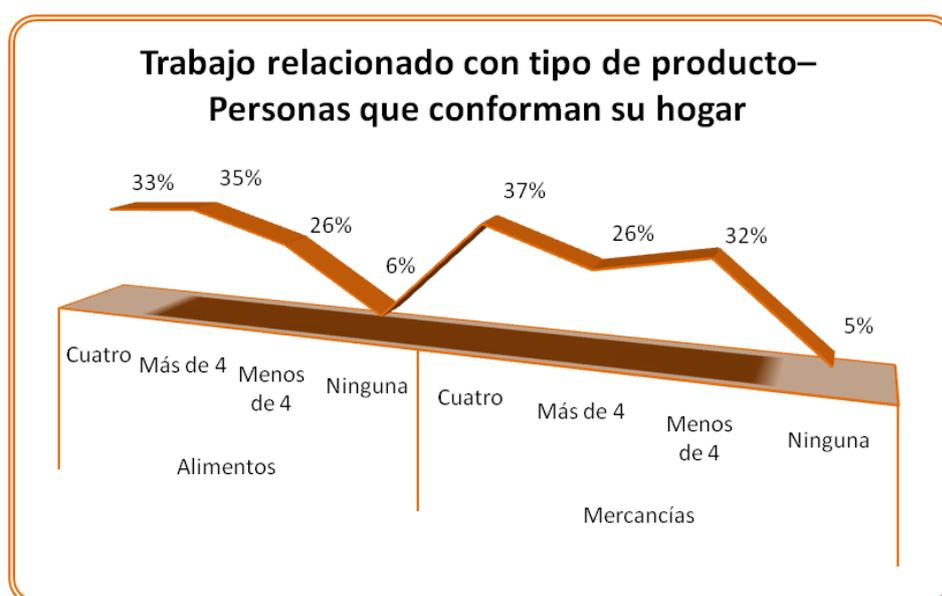
Entre los vendedores que comercian con alimentos el 35% vive con más de cuatro personas y entre los que venden mercancías el 37% convive con cuatro individuos. Por otro lado, los encuestados trabajan por largas jornadas, pues algunos productos ofrecidos no son muy demandados, lo cual hace que el salario varíe cada mes. Por lo tanto estas personas deben mejorar sus ingresos, para satisfacer las necesidades básicas y brindar bienestar a sus familias.

Cuadro 106: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Personas conforman su hogar	Total	%
Alimentos	Cuatro	27	33%
	Más de 4	28	35%
	Menos de 4	21	26%
	Ninguna	5	6%
Total Alimentos		81	
Mercancías	Cuatro	7	37%
	Más de 4	5	26%
	Menos de 4	6	32%
	Ninguna	1	5%
Total Mercancías		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 106: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que conforman su hogar



CAPITULO III

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

3.1 CENTRO DE PEREIRA

Por su ubicación geográfica el municipio presenta una movilidad y flujo comercial importante con el contexto nacional y regional, lo que permite de forma dinámica la comercialización de mercancías contribuyendo al aumento de ventas informales, convirtiendo al comercio en una de las principales fuentes de empleo. El crecimiento económico de la región es insuficiente para capturar la mayor oferta laboral, el incremento en el desempleo viene acompañado de una disminución en los ingresos de los hogares lo que induce a otros miembros a buscar trabajo y a refugiarse en las ventas ambulantes como opción para aumentar los ingresos.

Durante largo tiempo las actividades industriales de mayor tradición en el municipio han sido alimentos, papel, prendas de vestir y textiles, los cuales han sido afectados por el proceso de revaluación por el que está atravesando el país trayendo como consecuencia despidos masivos por parte de empresas exportadoras, lo que obliga a los trabajadores a acudir a las ventas ambulantes como opción para conseguir el sustento. En los últimos años el sector de metalmecánica compuesto por productos metálicos, maquinaria sin eléctrica, productos y accesorios eléctricos y material de transporte vienen creciendo a tasas muy superiores y mostrando gran dinámica, siendo positivo para el crecimiento de la región.¹⁰

10. http://www.pereira.gov.co/docs/centro_doc/tendencias-1990-2004.pdf

3.1.1 SEXO

Dentro del contexto de las ventas informales se halló una mayor ocupación de los hombres en el centro de Pereira, pues estos se caracterizan por ser más activos para el comercio; entre las mujeres se presenta una menor participación pues tienen la posibilidad de dedicarse a otra actividad, como aseadoras, servicio doméstico y vendedoras en almacenes.

3.1.1.1 Relación sexo según distribución de horas

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con distribución horas.

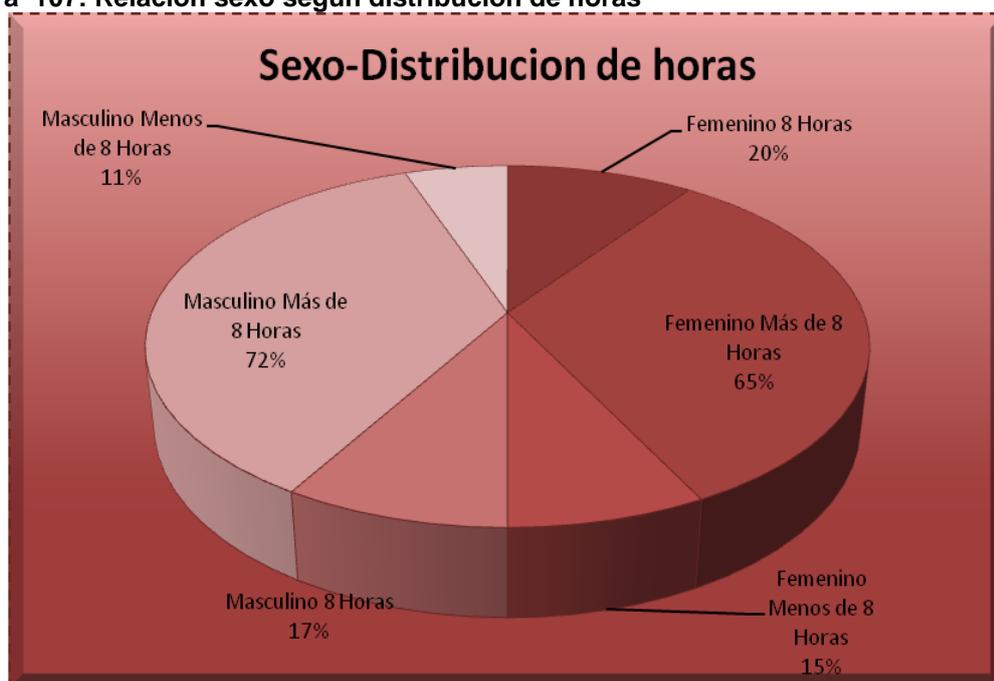
Cuadro 107: Relación sexo según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Sexo	Distribución horas	Total	%
Femenino	8 Horas	16	20%
	Más de 8 Horas	53	65%
	Menos de 8 Horas	12	15%
Total Femenino		81	
Masculino	8 Horas	34	17%
	Más de 8 Horas	147	72%
	Menos de 8 Horas	22	11%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La gran mayoría de vendedores ambulantes y estacionarios de ambos sexos trabajan más de 8 horas diarias, perteneciendo el 65% al sexo femenino y un 72% al masculino. Esto se debe a que la jornada laboral de 8 horas no les alcanza para reunir la cantidad de dinero necesaria para cubrir sus gastos. Una pequeña parte de estas personas trabajan menos de 8 horas con un 15% para las mujeres y el 11% para los hombres, pues complementan sus ingresos con dichas ventas.

Figura 107: Relación sexo según distribución de horas



3.1.1.2 Relación sexo según descansa jornada laboral

En el cuadro se aprecia la relación sexo de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 108: Relación sexo según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Sexo	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Femenino	No	54	67%
	Si	27	33%
Total Femenino		81	
Masculino	No	111	55%
	Si	92	45%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La gran mayoría de personas pertenecientes a este oficio, en un 67% del sexo femenino y un 55% del masculino, no descansan durante su jornada laboral. Una causante de esto es la necesidad por recoger una buena cantidad de dinero para la satisfacción de sus necesidades básicas, ya que esta es su

única fuente de ingresos; por otra parte el 33 % del sexo femenino y el 45% del masculino si lo hacen, pues probablemente esta no sea su única fuente de ingresos.

Figura 108: Relación sexo según descansa jornada laboral



3.1.1.3 Relación sexo según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación sexo de acuerdo con la antigüedad en el oficio del encuestado.

Cuadro 109: Relación sexo según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Sexo	Antigüedad Oficio	Total	%
Femenino	5 años	5	6%
	Más de 5 años	58	72%
	Menos de 5 Años	18	22%
Total Femenino		81	
Masculino	5 años	4	2%
	Más de 5 años	162	80%
	Menos de 5 Años	37	18%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 109: Relación sexo según antigüedad en el oficio



Se puede observar que la gran mayoría de personas llevan más de cinco años laborando en este campo, en el sexo femenino el 72% y el masculino el 80%, esto puede ser debido a que cuando iniciaron en esta actividad lo hicieron por razones de desempleo y al no haber otra opción continuaron trabajando en esto, lo cual les permite la satisfacción de las necesidades económicas de sus familias.

3.1.1.4 Relación sexo según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se aprecia la relación sexo de acuerdo al nivel aproximado de ingreso que devenga el encuestado.

El ingreso para los individuos es muy importante para poder cubrir todas sus necesidades, pero actualmente en el municipio de Pereira los vendedores ambulantes y estacionarios obtienen unos ingresos muy bajos, pues el 44% de las mujeres reciben menos de 1 salario mínimo y solamente el 42% recibe un

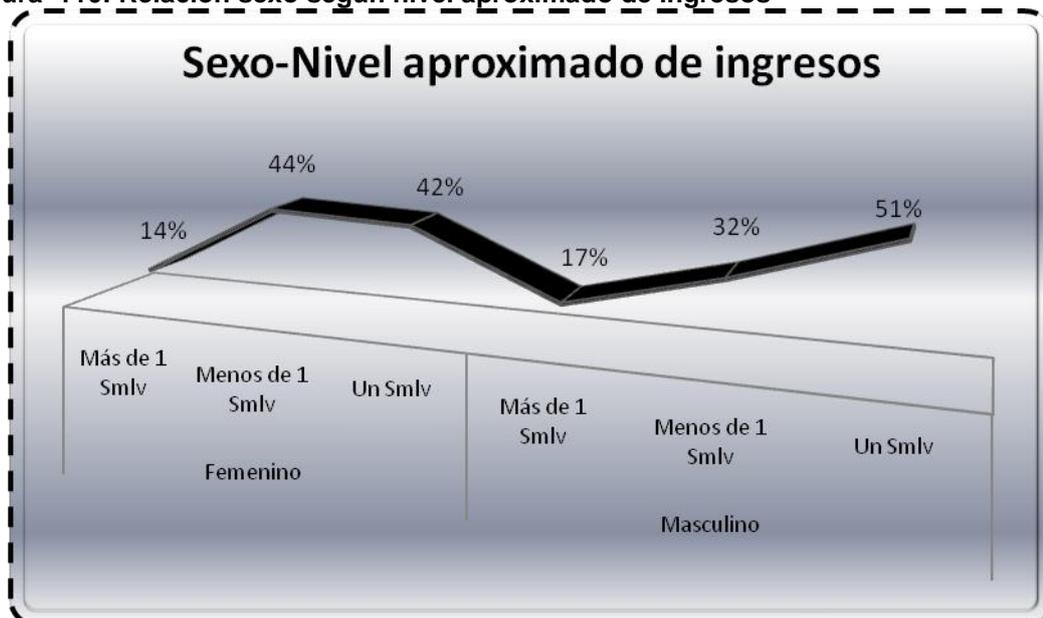
salario mínimo. En cuanto a los hombres el 32% recibe menos de un salario y el 51% genera un salario.

Cuadro 110: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Sexo	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Femenino	Más de 1 Smlv	11	14%
	Menos de 1 Smlv	36	44%
	Un Smlv	34	42%
Total Femenino		81	
Masculino	Más de 1 Smlv	34	17%
	Menos de 1 Smlv	65	32%
	Un Smlv	104	51%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 110: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos



3.1.1.5 Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto

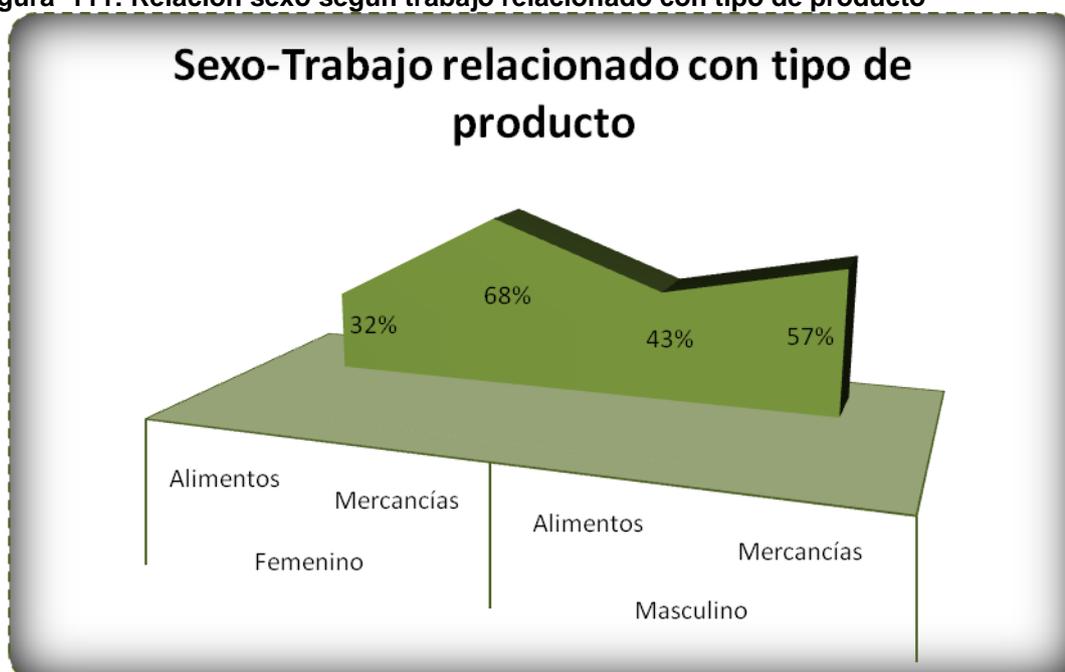
El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con el tipo de producto que comercia el vendedor encuestado.

Cuadro 111: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Sexo	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Femenino	Alimentos	26	32%
	Mercancías	55	68%
Total Femenino		81	
Masculino	Alimentos	87	43%
	Mercancías	116	57%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 111: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto



En Pereira la mayor parte de los vendedores destinan su actividad a la venta de mercancías en ambos sexos, el femenino con una representatividad de 68% y el masculino con el 57%, indicando que es más rentable la venta de mercancías; igualmente se observa que las mujeres son las mayores oferentes de esta. Adicionalmente se encontró que los alimentos ocupan un lugar importante en las ventas callejeras como son la venta de frutas y tintos.

3.1.1.6 Relación sexo según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo a la distribución del ingreso devengado por los encuestados.

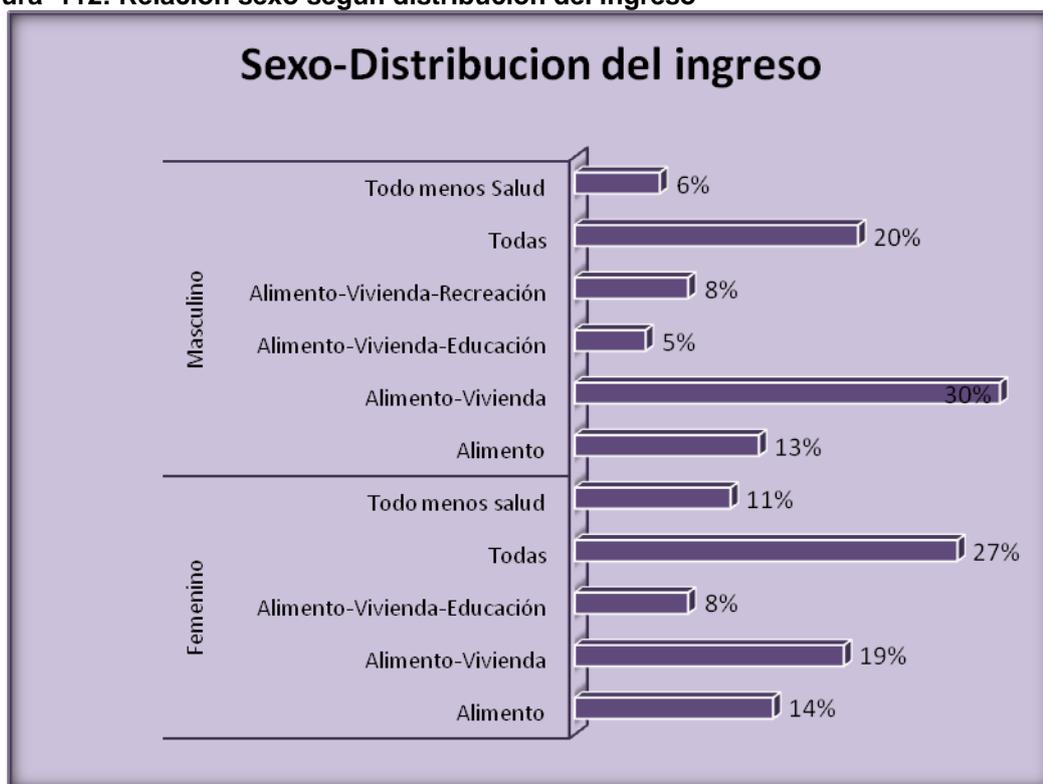
Cuadro 112: Relación sexo según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Sexo	Distribución ingreso	Total	%
Femenino	Alimento	11	14%
	Alimento-Educación	5	6%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	2	2,5%
	Alimento-Vivienda	16	19%
	Alimento-Vivienda-Educación	7	8%
	Alimento-Vivienda-Recreación	2	2,5%
	Todas*	22	27%
	Todo menos educación	3	4%
	Todo menos recreación	1	1,5%
	Todo menos salud	9	11%
	Vivienda	1	1,5%
Total Femenino		81	
Masculino	Alimento	27	13%
	Alimento-Educación	6	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Recreación	4	2%
	Alimento-Salud	1	0,5%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Transporte	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	61	30%
	Alimento-Vivienda-Educación	11	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	16	8%
	Alimento-Vivienda-Salud	4	2%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	3	1%
	Todas*	41	20%
	Todo menos Educación	4	2%
	Todo menos Recreación	2	2%
	Todo menos Salud	12	6%
Vivienda	4	2%	
Vivienda-Educación	2	1%	
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 112: Relación sexo según distribución del ingreso



El 27% de las personas del sexo femenino logran cubrir la totalidad de necesidades y del masculino solo el 20% puede hacerlo. Se encontró que ambos sexos destinan gran parte de sus ingresos a la alimentación y vivienda con el 19% y 30%, respectivamente, sin poder cubrir otros factores importantes como la educación, salud y recreación; lo cual contribuye al deterioro de la calidad de vida no solo del vendedor sino también de todo su grupo familiar.

3.1.1.7 Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se aprecia la relación sexo de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar del encuestado.

Se encontró que el 48% de las mujeres no reciben ninguna ayuda económica para el sostenimiento familiar, igualmente sucede entre los hombres con una representatividad del 62%, lo anterior indica que estas personas deben generar los ingresos necesarios para el sustento del hogar. Se encuentra una minoría

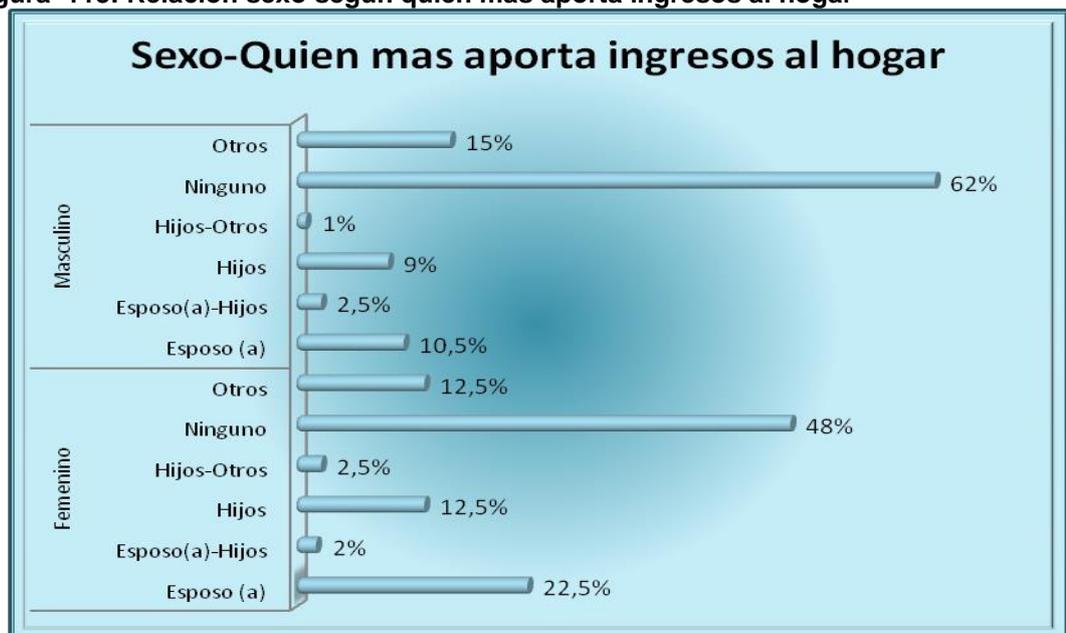
que complementa sus ingresos con los de otros integrantes de su familia, como son sobrinos, tíos, etc., para los hombres representan el 15% y para las mujeres el 12,5%.

Cuadro 113: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Sexo	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Femenino	Esposos (a)	18	22,5%
	Esposos(a)-Hijos	2	2%
	Hijos	10	12,5%
	Hijos-Otros	2	2,5%
	Ninguno	39	48%
	Otros	10	12,5%
Total Femenino		81	
Masculino	Esposos (a)	21	10,5%
	Esposos(a)-Hijos	5	2,5%
	Hijos	19	9%
	Hijos-Otros	2	1%
	Ninguno	125	62%
	Otros	31	15%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 113: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.1.8 Relación sexo según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo a las personas que dependen del ingreso del encuestado.

Cuadro 114: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Sexo	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Femenino	Dos	33	41%
	Más de 2	36	44%
	Menos de 2	8	10%
	Ninguno	4	5%
Total Femenino		81	
Masculino	Dos	31	15,5%
	Más de 2	110	54%
	Menos de 2	33	16%
	Ninguno	29	14,5%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 114: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso



Se halló que el 44% de las mujeres tienen bajo su cargo más de dos personas, mientras en los hombres es el 54%, estos últimos representan el mayor porcentaje, pues algunas veces ellos son responsables no solo por sus hijos y esposa sino también por sus padres o algún familiar cercano. Igualmente son pocas las personas que no tiene alguien a cargo, con una representatividad del 5% para el sexo femenino y un 14,5% para el masculino.

3.1.1.9 Relación sexo según tipo de vendedor

En el cuadro se observa la relación sexo con respecto al tipo de vendedor.

Cuadro 115: Relación sexo según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Sexo	Tipo de Vendedor	Total	%
Femenino	Ambulante	32	39,5%
	Estacionario	49	60,5%
Total Femenino		81	
Masculino	Ambulante	117	58%
	Estacionario	86	42%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 115: Relación sexo según tipo de vendedor



Se pudo observar que el 60,5% de las mujeres y el 42% de los hombres son estacionarios; llamados así no solo por ubicarse en un modulo, sino también por ocupar durante varios años un espacio en la calle.

Por el contrario los hombres se comportan de forma ambulante con un 58% y las mujeres con un 39,5%, estos se dedican a la venta de alimentos como tintos y refrescos, y de mercancías como cd's y películas.

3.1.1.20 Relación sexo según tipo de trabajador

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con el tipo de trabajador.

Cuadro 116: Relación sexo según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Sexo	Tipo Trabajador	Total	%
Femenino	Contratado	2	2,5%
	Independiente	79	97,5%
Total Femenino		81	
Masculino	Contratado	15	7%
	Independiente	188	93%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 116: Relación sexo según tipo de trabajador



Actualmente, entre la mayoría de vendedores ambulantes y estacionarios del municipio de Pereira se encuentran trabajadores independientes, entre las personas del sexo femenino representan el 97,5% siendo este el mayor porcentaje y del sexo masculino el 93%, hay una menor proporción de personas contratadas que representan el 7% para los hombres y el 2,5% para las mujeres. También se encontró que de las personas que laboran por cuenta propia en ocasiones trabajan en compañía de algún familiar como los hijos, el esposo (a) y sobrinos (a), los que laboran como contratados deben de hacerlo por más de ocho horas y sin ayuda de nadie.

3.1.1.2.1 Relación sexo según distribución del tiempo

En el cuadro se aprecia la relación sexo con respecto a la distribución del tiempo de los vendedores encuestados.

Cuadro 117: Relación sexo según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Sexo	Distribución Tiempo	Total	%
Femenino	Entre semana	3	4%
	Otro*	1	1%
	Toda la Semana	77	95%
Total Femenino		81	
Masculino	Entre semana	19	9%
	Fin de Semana	2	1%
	Toda la Semana	182	90%
Total Masculino		203	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Tanto las personas del sexo femenino como del masculino, con un 95% y un 90% respectivamente, trabajan durante toda la semana, mientras que solo un 4% para mujeres y un 9% para hombres, laboran solo entre semana. De lo anterior se pudo concluir que un grupo considerable de vendedores no posee tiempo suficiente para compartir con su familia, lo que los obliga a dejar a sus hijos solos o bajo el cuidado de terceros para poder trabajar, descuidando así su formación y educación.

Figura 117: Relación sexo según distribución del tiempo



3.1.2 PROCEDENCIA

La migración interna es uno de los componentes de mayor incidencia en la dinámica de crecimiento de la población y es de gran importancia para la planeación socio-económica y para la elaboración, ejecución y seguimiento de los planes, proyectos y programas de desarrollo.¹¹

Dichos desplazamientos son el resultado por el cual las personas persiguen constantemente mejorar su bienestar y calidad de vida, como forma de alcanzar ese propósito se trasladan de un lugar a otro donde se suponen oportunidades de progreso más asequibles. Casi siempre las decisiones que toman las personas para cambiar el lugar de residencia están motivadas principalmente por la esperanza de conseguir un buen empleo que eleve el nivel de ingresos, un mejor acceso a los servicios básicos de educación, salud y seguridad. Como en su mayoría los emigrantes son personas con un bajo nivel educativo y muchas veces sin ninguno, dedicados a actividades del campo y afines, se presenta que toda esta población se dirija hacia las ventas ambulantes y logre allí de forma precaria el sustento de sus familias.

11. http://www.pereira.gov.co/porta1/page?_pageid=161,217284&_dad=porta1&_schema=PORTAL

3.1.2.1 Relación procedencia según tipo de vendedor

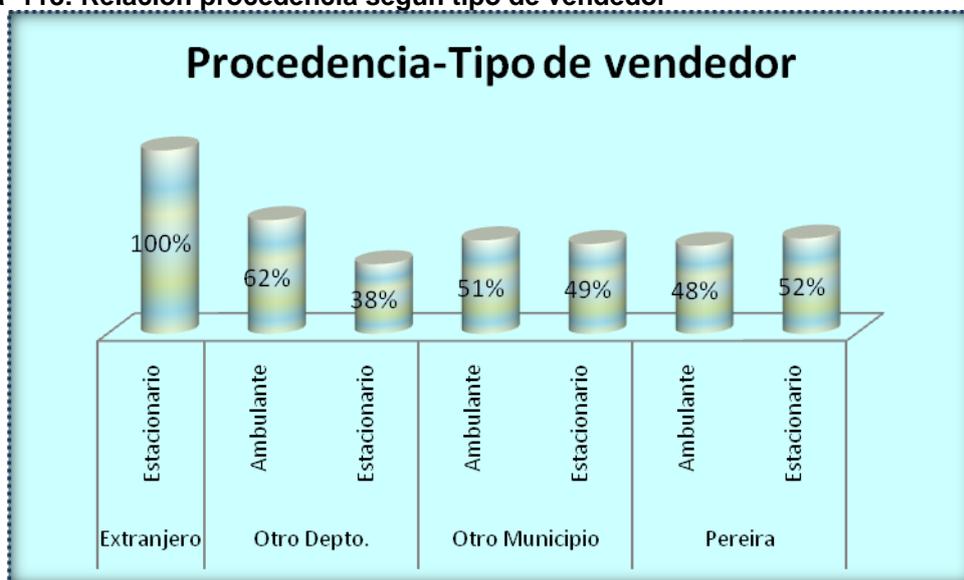
El cuadro muestra la relación procedencia con respecto al tipo de vendedor encuestado.

Cuadro 118: Relación procedencia según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Procedencia	Tipo de Vendedor	Total	%
Extranjero	Estacionario	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Ambulante	54	62%
	Estacionario	33	38%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Ambulante	20	51%
	Estacionario	19	49%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Ambulante	75	48%
	Estacionario	82	52%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 118: Relación procedencia según tipo de vendedor



Entre las personas que fueron encuestadas, se encontró que el 62% de los provenientes de otros departamentos cuyo porcentaje es el más representativo, se dedican a las ventas ambulantes y el 38% restante a las estacionarias. Los que provienen de otros municipios el 51% realiza ventas ambulantes y el 49%

estacionarias; por último, entre los vendedores nacidos en Pereira el 52% representa a los estacionarios y el 48% restante a los ambulantes.

3.1.2.2 Relación procedencia según tipo de trabajador

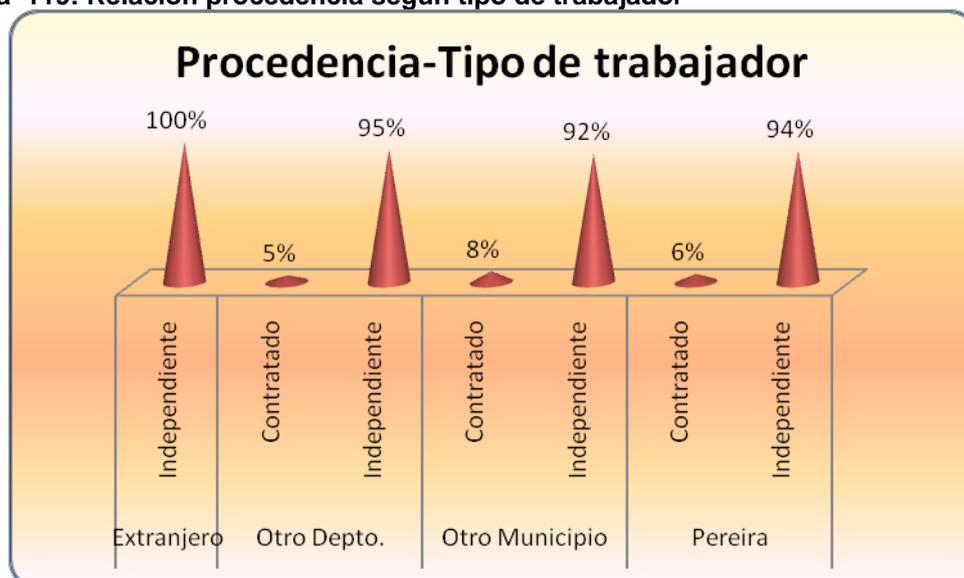
En el cuadro se aprecia la relación procedencia con respecto al tipo de trabajador.

Cuadro 119: Relación procedencia según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Procedencia	Tipo Trabajador	Total	%
Extranjero	Independiente	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Contratado	4	5%
	Independiente	83	95%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Contratado	3	8%
	Independiente	36	92%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Contratado	10	6%
	Independiente	147	94%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 119: Relación procedencia según tipo de trabajador



En el cuadro se puede observar que la mayoría de vendedores son independientes y en mayor cantidad procedentes de otro departamento con un 95%, le siguen los de otro municipio con un 92% y luego esta Pereira con un 94%. Existe una población muy mínima que labora como contratado, pues la principal característica de esta modalidad es el trabajo independiente.

3.1.2.3 Relación procedencia según distribución del tiempo

El cuadro muestra la relación procedencia con respecto a la distribución del tiempo del encuestado.

Cuadro 120: Relación procedencia según distribución del tiempo

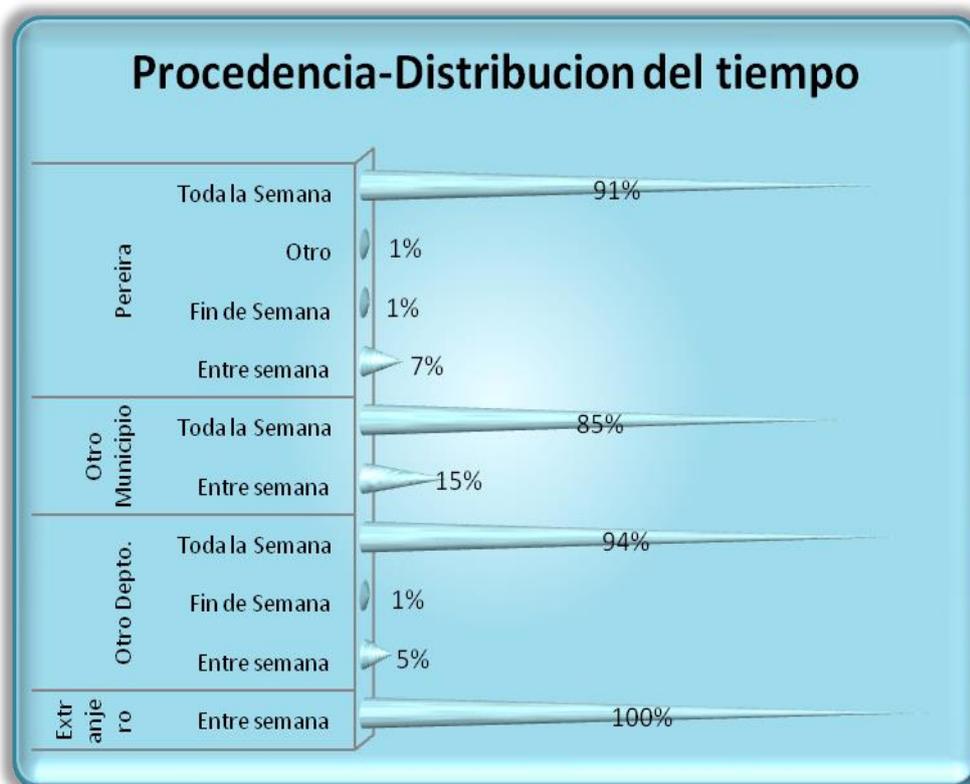
Cuenta de Distribución Tiempo			
Procedencia	Distribución Tiempo	Total	%
Extranjero	Entre semana	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Entre semana	4	5%
	Fin de Semana	1	1%
	Toda la Semana	82	94%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Entre semana	6	15%
	Toda la Semana	33	85%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Entre semana	11	7%
	Fin de Semana	1	1%
	Otro*	1	1%
	Toda la Semana	144	91%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

La gran mayoría de los vendedores laboran durante toda la semana, un 94% son de otro departamento, seguido de Pereira con un 91% y por ultimo pertenecientes a otro municipio con un 85%. Solo un pequeño porcentaje de los encuestados trabajan los fines de semana, ya sea porque tiene otra fuente de ingresos o tal vez porque lo hacen para ganar un dinero extra.

Figura 120: Relación procedencia según distribución del tiempo



3.1.2.4 Relación procedencia según distribución de horas

En el cuadro se aprecia la relación procedencia con respecto a la distribución de horas laboradas por los vendedores.

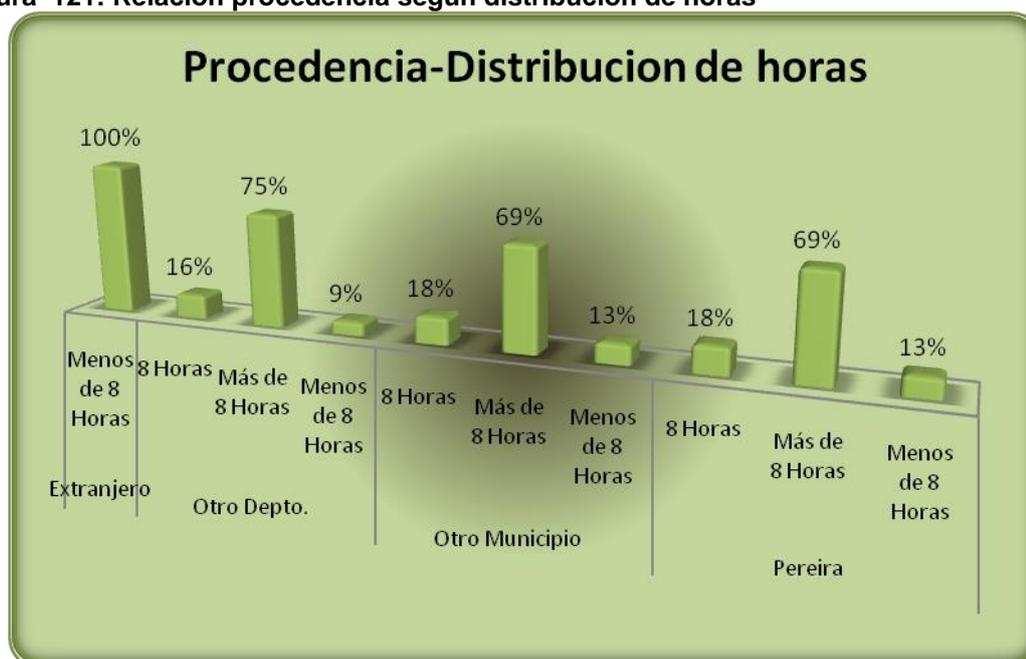
Un 9% perteneciente a otro departamento, un 13% de otro municipio y de Pereira respectivamente, laboran por día menos de ocho horas durante su jornada. Un 75% de las personas de otro departamento, un 69% de otro municipio y un 69% de Pereira trabajan más de ocho horas, en los datos encontrados se puede observar que la mayoría de personas deben trabajar más de ocho horas para poder obtener ingresos que suplan sus necesidades.

Cuadro 121: Relación procedencia según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Procedencia	Distribución horas	Total	%
Extranjero	Menos de 8 Horas	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	8 Horas	14	16%
	Más de 8 Horas	65	75%
	Menos de 8 Horas	8	9%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	8 Horas	7	18%
	Más de 8 Horas	27	69%
	Menos de 8 Horas	5	13%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	8 Horas	29	18%
	Más de 8 Horas	108	69%
	Menos de 8 Horas	20	13%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 121: Relación procedencia según distribución de horas



3.1.2.5 Relación procedencia según descansa jornada laboral

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con descansa jornada laboral.

Un 61% de las personas procedentes de Pereira, un 54% de otro departamento y un 51% de otros municipios no descansan durante su jornada laboral, pues estas personas deben trabajar durante largas horas para poder tener un sustento que les permita suplir sus necesidades. Y solo un 38% de Pereira, un 49% de otro municipio y un 45% de otro departamento, si descansan durante su jornada, pues son reemplazados por algún familiar en las horas del almuerzo.

Cuadro 122: Relación procedencia según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Procedencia	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Extranjero	No	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	No	47	54%
	Si	40	46%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	No	20	51%
	Si	19	49%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	No	97	62%
	Si	60	38%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 122: Relación procedencia según descansa jornada laboral



3.1.2.6 Relación procedencia según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación procedencia con respecto a la antigüedad en el oficio de los encuestados.

Cuadro 123: Relación procedencia según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Procedencia	Antigüedad Oficio	Total	%
Extranjero	5 años	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	5 años	2	2%
	Más de 5 años	66	76%
	Menos de 5 Años	19	22%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	5 años	1	3%
	Más de 5 años	29	74%
	Menos de 5 Años	9	23%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	5 años	5	3%
	Más de 5 años	125	80%
	Menos de 5 Años	27	17%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 123: Relación procedencia según antigüedad en el oficio



Un 80% de las personas pertenecientes a Pereira, siendo este la mayoría, un 76% de otros departamentos y un 74% de otros municipios llevan más de 5 años en esta labor, ya que ha sido su única salida para poder obtener ingresos y de esta forma lograr subsistir. Se puede observar que las personas que llevan menos de 5 años en este oficio son en mayor proporción de otros departamentos y municipios.

3.1.2.7 Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se aprecia la relación procedencia de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos devengado por los encuestados.

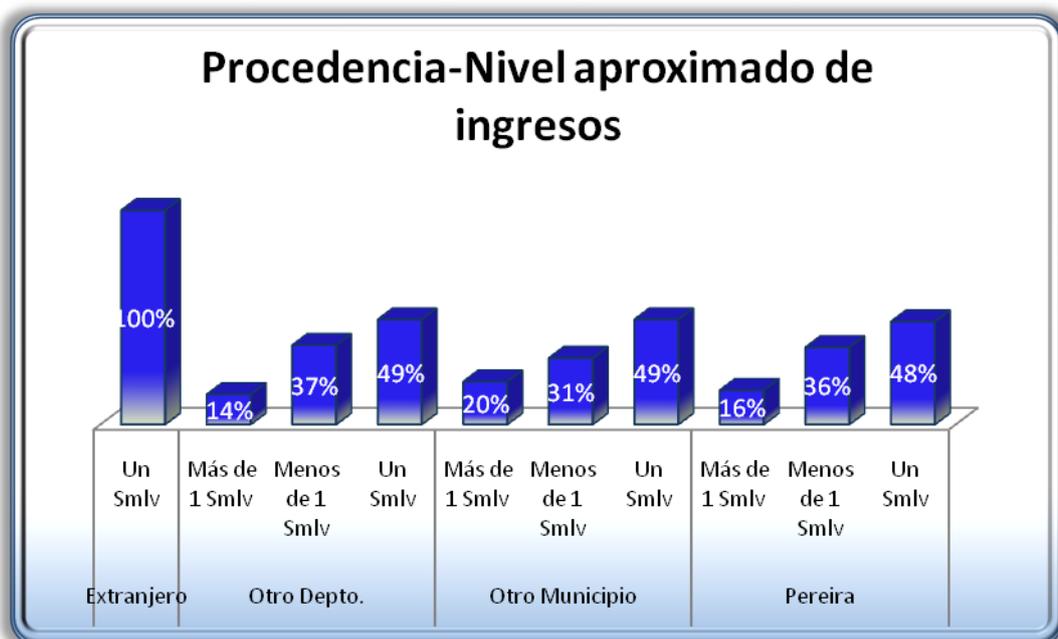
Cuadro 124: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Procedencia	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Extranjero	Un Smlv	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Más de 1 Smlv	12	14%
	Menos de 1 Smlv	32	37%
	Un Smlv	43	49%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Más de 1 Smlv	8	20%
	Menos de 1 Smlv	12	31%
	Un Smlv	19	49%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Más de 1 Smlv	25	16%
	Menos de 1 Smlv	57	36%
	Un Smlv	75	48%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 49% de los individuos pertenecientes a otro departamento y a otro municipio, y un 48% de los vendedores de Pereira devengan un salario mínimo, mientras por otro lado solo un 14%, 20% y 16% de otro departamento, otro municipio y Pereira respectivamente, obtienen ingresos mayores a un salario. Se observa que un 37%, 31% y un 36% respectivamente se ganan menos de un salario mínimo.

Figura 124: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos



3.1.2.8 Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación procedencia con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 125: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Procedencia	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Extranjero	Mercancías	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Alimentos	37	43%
	Mercancías	50	57%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Alimentos	16	41%
	Mercancías	23	59%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Alimentos	60	38%
	Mercancías	97	62%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 125: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto



Un 61% de Pereira, un 59% de otro municipio y un 57% de otro departamento trabajan con mercancías mientras que solo un 38%, 41% y 42% de Pereira, otro municipio y otro departamento respectivamente, lo hacen con alimentos. Con esto se puede concluir que el producto que ofrecen la mayoría de los vendedores son mercancías.

3.1.2.9 Relación procedencia según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación procedencia con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

En la gráfica se puede observar que un 41,5%, de otro departamento, siendo este el más representativo, un 20% de otro municipio y un 21% de Pereira destinan parte de su ingreso al pago de alimento y vivienda; por otro lado un 17,5%, un 20% y un 25% de las anteriormente nombradas distribuyen su ingreso entre las variables nombradas en la encuesta.

Las personas que provienen de otro departamento tienen un nivel de vida más precario ya que allí se encuentra el menor porcentaje de personas que logran satisfacer todas las necesidades.

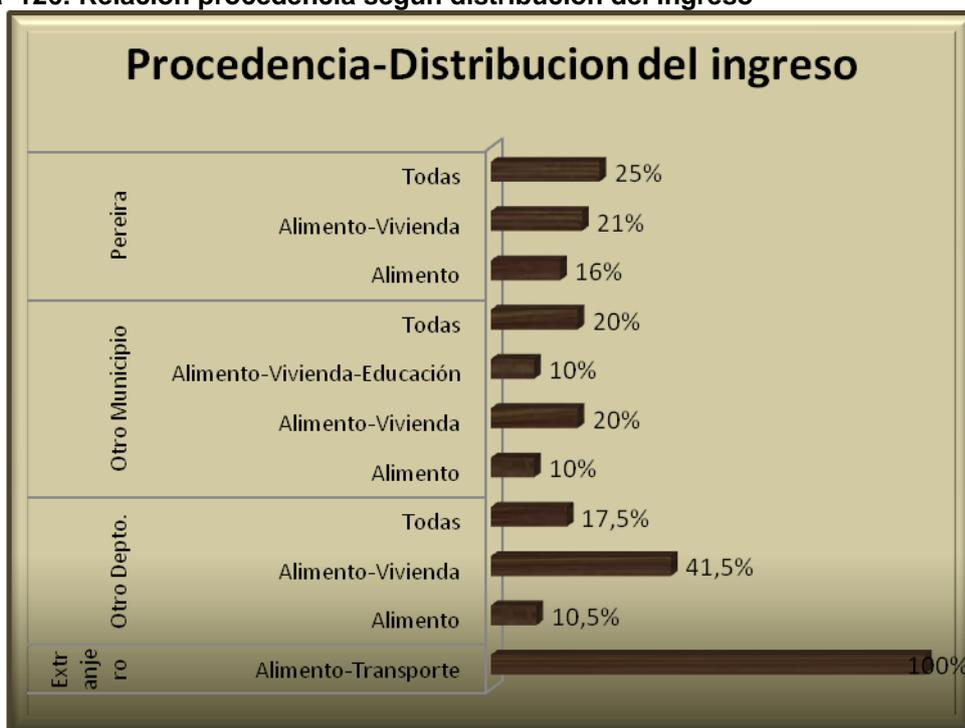
Cuadro 126: Relación procedencia según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Procedencia	Distribución ingreso	Total	%
Extranjero	Alimento-Transporte	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Alimento	9	10,5%
	Alimento-Educación	3	3,5%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Vivienda	36	41,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	6	7%
	Alimento-Vivienda-Recreación	5	6%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Todas*	15	17,5%
	Todo menos Recreación	1	1%
	Todo menos Salud	8	9%
Vivienda	1	1%	
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Alimento	4	10%
	Alimento-Educación-Recreación	1	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	3%
	Alimento-Recreación	1	3%
	Alimento-Vivienda	8	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	4	10%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	7,5%
	Ninguna	1	3%
	Todas*	8	20%
	Todo menos Educación	3	7,5%
	Todo menos Salud	2	5%
	Vivienda	2	5%
	Vivienda-Educación	1	3%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Alimento	25	16%
	Alimento-Educación	8	5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Recreación	2	1%
	Alimento-Salud	3	2%
	Alimento-Salud-Educación	1	1%
	Alimento-Vivienda	33	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	10	6%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	2%
	Educación	1	1%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	40	25%
	Todo menos Educación	4	3%
	Todo menos Recreación	2	1%
	Todo menos Salud	11	7%
	Vivienda	2	1%
Vivienda-Educación	1	1%	
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 126: Relación procedencia según distribución del ingreso



3.1.2.10 Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación procedencia con respecto a quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores.

Un 52% de otro departamento, un 60% de otro municipio y un 66% de Pereira, son los únicos que aportan ingresos a su hogar, un 10% de para cada uno de los anteriores son ayudados por sus hijos, un 7% y un 3% de otro departamento y Pereira respectivamente reciben apoyo económico por parte de sus hijos y esposo (a).

Por otro lado una proporción considerable de vendedores, representado por el 21% para otro departamento, un 20% de otro municipio y un 15% de Pereira, complementan sus ingresos con los de su esposo (a), para cubrir los gastos del hogar.

Cuadro 127: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Procedencia	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Otro Depto.	Espos(a)	6	21%
	Espos(a)-Hijos	2	7%
	Hijos	3	10%
	Ninguno	15	52%
	Otros	3	10%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Espos(a)	2	20%
	Hijos	1	10%
	Ninguno	6	60%
	Otros	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Espos(a)	9	15%
	Espos(a)-Hijos	2	3%
	Hijos	6	10%
	Ninguno	40	66%
	Otros	4	6%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 127: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.2.11 Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se observa la relación procedencia con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 128: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso

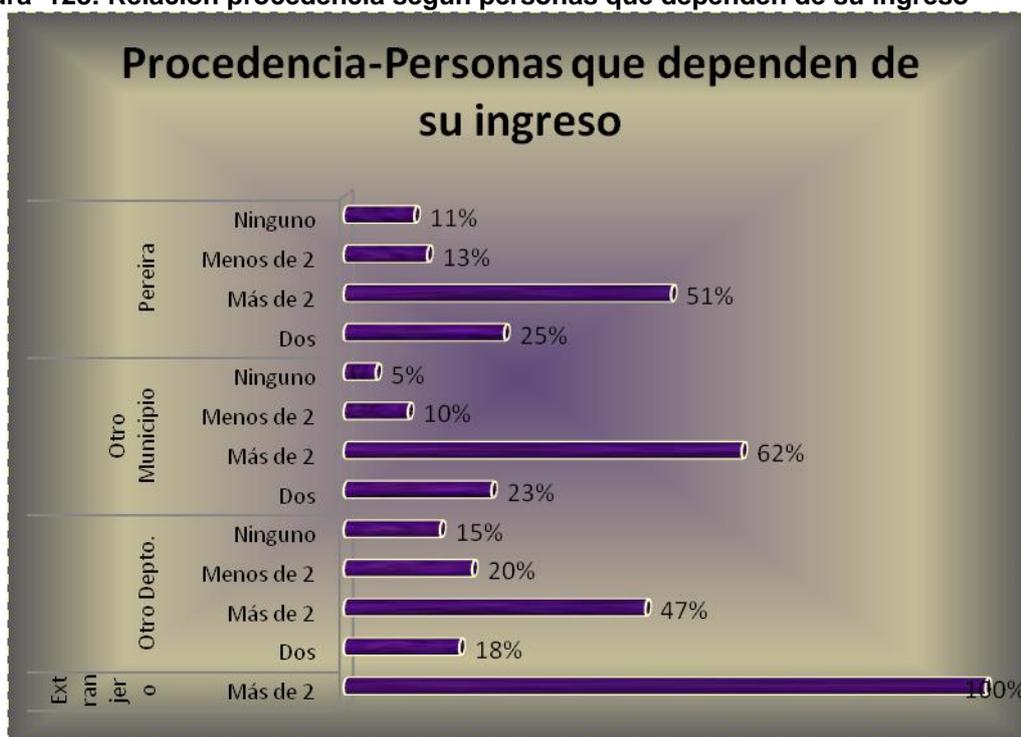
Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Procedencia	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Extranjero	Más de 2	1	100%
Total Extranjero		1	
Otro Depto.	Dos	16	18%
	Más de 2	41	47%
	Menos de 2	17	20%
	Ninguno	13	15%
Total Otro Depto.		87	
Otro Municipio	Dos	9	23%
	Más de 2	24	62%
	Menos de 2	4	10%
	Ninguno	2	5%
Total Otro Municipio		39	
Pereira	Dos	39	25%
	Más de 2	80	51%
	Menos de 2	20	13%
	Ninguno	18	11%
Total Pereira		157	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 51% de los provenientes de Pereira, un 62% de otro municipio y un 47% de otro departamento, deben generar ingresos para la supervivencia de sus hogares, los cuales están compuestos por más de dos personas. Solo un 11%, un 5% y un 15% de Pereira, otro municipio y otro departamento respectivamente, no tienen bajo su cargo a ninguna persona.

Un 25% de Pereira, un 23% de otro municipio y un 18% de otro departamento tienen a su cargo tan solo a dos personas.

Figura 128: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso



3.1.3 ESTRATO

Entre los vendedores encuestados se encontró que en su mayoría estos viven en el estrato uno, pues su ingreso no les permite ubicarse en un mejor lugar, seguido de los que se encuentran en el estrato dos y tres; solo una minoría reside en estrato cuatro, ya que estos viven en inquilinatos ubicados en el centro de Pereira lo cual los hace pertenecer a este.

3.1.3.1 Relación estrato según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación estrato de acuerdo con el tipo de vendedor.

La gran mayoría de vendedores son estacionarios, estos son los que predominan para los cuatro estratos objetos de estudio. Un 75% de los vendedores que pertenece al estrato cuatro, seguido de un 54% que pertenece

al estrato tres, un 49% que pertenece al dos y solo un 45% que pertenece al uno, son estacionarios.

Se halló que los vendedores ambulantes en su mayoría, se encuentran en el estrato uno con un 55% seguido del dos con un 51%, el tres con un 46% por último el menor porcentaje se encuentra en el estrato cuatro con un 25%.

Cuadro 129: Relación estrato según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Estrato	Tipo de Vendedor	Total	%
Cuatro	Ambulante	1	25%
	Estacionario	3	75%
Total Cuatro		4	
Dos	Ambulante	42	51%
	Estacionario	40	49%
Total Dos		82	
Tres	Ambulante	16	46%
	Estacionario	19	54%
Total Tres		35	
Uno	Ambulante	90	55%
	Estacionario	73	45%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 129: Relación estrato según tipo de vendedor



3.1.3.2 Relación estrato según tipo de trabajador

En el cuadro se observa la relación estrato de acuerdo con el tipo de trabajador.

Cuadro 130: Relación estrato según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Estrato	Tipo Trabajador	Total	%
Cuatro	Independiente	4	100%
	Contratado	6	7%
Total Cuatro		4	
Dos	Contratado	6	7%
	Independiente	76	93%
Total Dos		82	
Tres	Contratado	3	9%
	Independiente	32	91%
Total Tres		35	
Uno	Contratado	8	5%
	Independiente	155	95%

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 130: Relación estrato según tipo de trabajador



Gran parte de las personas que se dedican a este oficio son trabajadores independientes, igualmente la mayoría de estos pertenecen al estrato uno con una representatividad del 95%, seguido de un 93% que hace parte del estrato dos y un 91% que pertenece al tres. Por otra parte los trabajadores contratados

corresponden en gran proporción al estrato tres con un 9%, seguido del estrato dos con un 7% y por último el uno con un 5%.

3.1.3.3 Relación estrato según distribución del tiempo

El cuadro muestra la relación estrato con respecto a la distribución del tiempo de los vendedores.

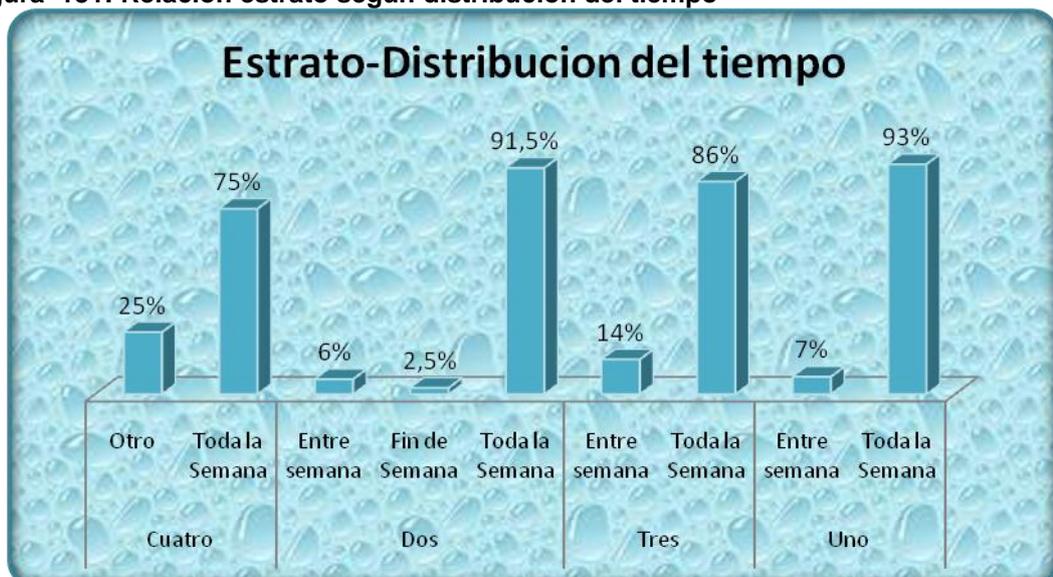
Cuadro 131: Relación estrato según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Estrato	Distribución Tiempo	Total	%
Cuatro	Otro*	1	25%
	Toda la Semana	3	75%
Total Cuatro		4	
Dos	Entre semana	5	6%
	Fin de Semana	2	2,5%
	Toda la Semana	75	91,5%
Total Dos		82	
Tres	Entre semana	5	14%
	Toda la Semana	30	86%
Total Tres		35	
Uno	Entre semana	12	7%
	Toda la Semana	151	93%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 131: Relación estrato según distribución del tiempo



En su mayoría los vendedores trabajan durante toda la semana, y viven en zonas de estrato uno con un 93%, en el dos un 91,5%, en el tres un 86% por ultimo en el estrato cuatro representan un 75%. Un 2,5% perteneciente al estrato dos trabajan durante el fin de semana siendo estos los únicos que laboran durante esta jornada.

3.1.3.4 Relación estrato según distribución de horas

En el cuadro se puede apreciar la relación estrato de acuerdo con distribución de horas de los encuestados.

Cuadro 132: Relación estrato según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Estrato	Distribución horas	Total	%
Cuatro	8 Horas	2	50%
	Más de 8 Horas	1	25%
	Menos de 8 Horas	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	8 Horas	11	13,5%
	Más de 8 Horas	61	74,5%
	Menos de 8 Horas	10	12%
Total Dos		82	
Tres	8 Horas	10	29%
	Más de 8 Horas	21	60%
	Menos de 8 Horas	4	11%
Total Tres		35	
Uno	8 Horas	27	16%
	Más de 8 Horas	117	72%
	Menos de 8 Horas	19	12%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 72%, 74,5%, 60% y 25% pertenecientes a los estratos uno, dos, tres y cuatro laboran más de ocho horas diarias y solo un 12%, 11%, 12%, 25%, respectivamente, trabajan menos de ocho horas. Mientras que un 25% del estrato cuatro, un 29% del tres, un 13,5% del dos y un 16% del uno tienen una jornada laboral de ocho horas.

Se pudo concluir que entre las personas que pertenecen al estrato uno se ubica el mayor porcentaje de encuestados que trabajan por mas do ocho horas.

Figura 132: Relación estrato según distribución de horas



3.1.3.5 Relación estrato según descansa jornada laboral

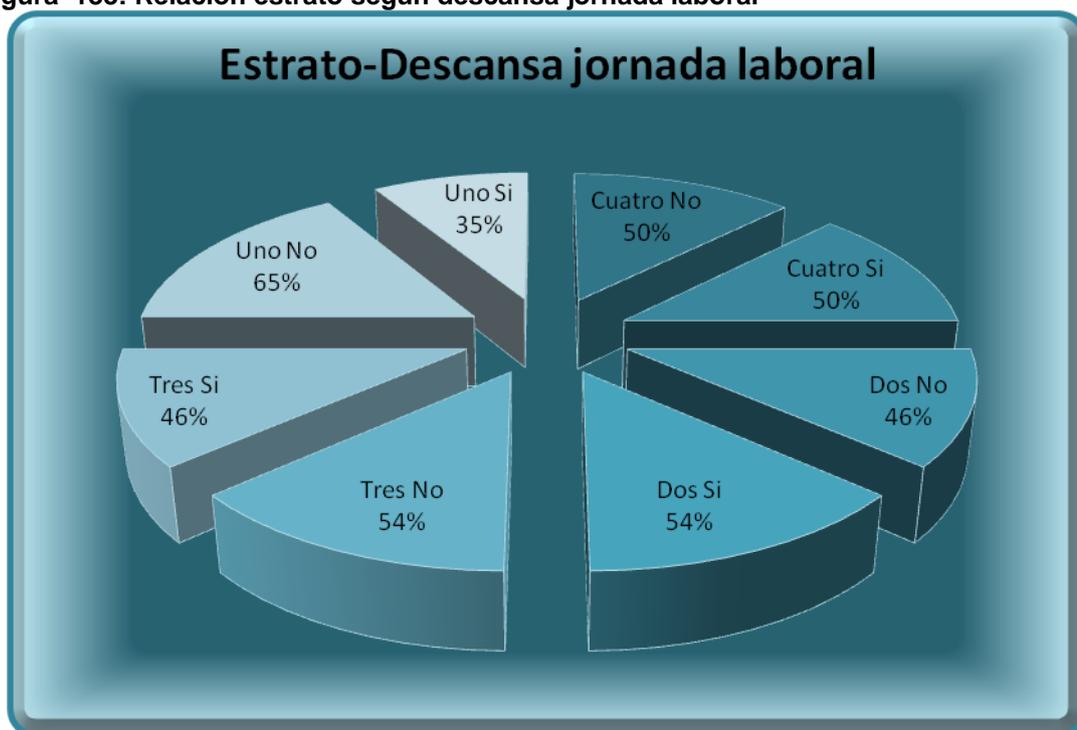
El cuadro muestra la relación estrato con respecto a descansa jornada laboral.

Cuadro 133: Relación estrato según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Estrato	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Cuatro	No	2	50%
	Si	2	50%
Total Cuatro		4	
Dos	No	38	46%
	Si	44	54%
Total Dos		82	
Tres	No	19	54%
	Si	16	46%
Total Tres		35	
Uno	No	106	65%
	Si	57	35%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 133: Relación estrato según descansa jornada laboral



En los estratos uno y tres, un 65% y un 54% respectivamente no descansan durante su jornada laboral, mientras que solo un 35% y un 54% de estos mismos si lo hacen. Por otro lado las personas pertenecientes al estrato cuatro el 50% descansa y el otro 50% no lo hace; en el estrato dos un 46% no descansa durante el tiempo que labora y un 54% si.

3.1.3.6 Relación estrato según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación estrato de acuerdo con la antigüedad en el oficio.

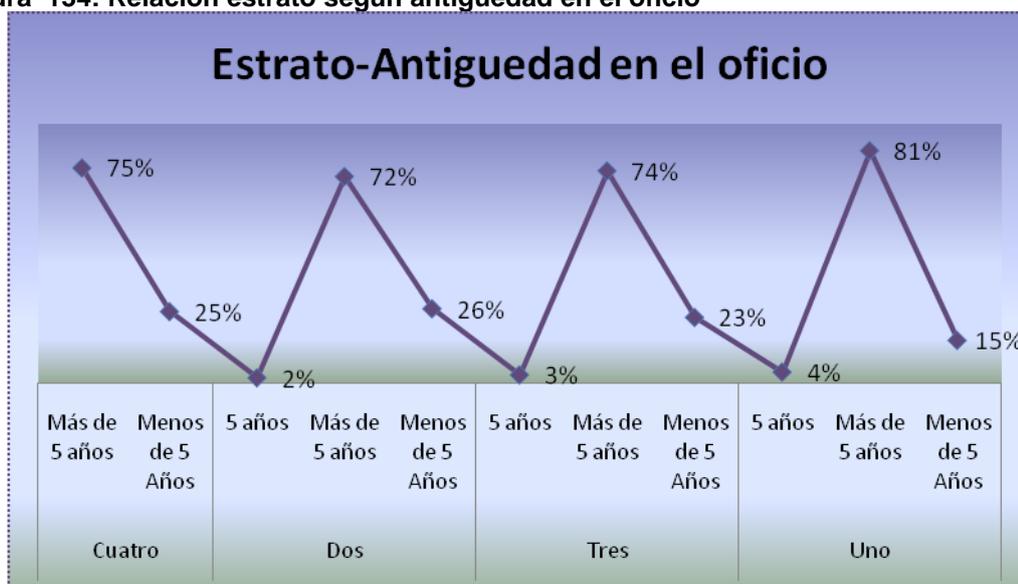
De los individuos que llevan en este oficio más de 5 años un 81% pertenecen al estrato uno, un 74% al tres, un 72% al dos y un 75% al cuatro, mientras que 2%, un 3% y un 4% pertenecientes a los estratos dos, tres y uno respectivamente llevan cinco años trabajando en esta labor.

Cuadro 134: Relación estrato según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Estrato	Antigüedad Oficio	Total	%
Cuatro	Más de 5 años	3	75%
	Menos de 5 Años	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	5 años	2	2%
	Más de 5 años	59	72%
	Menos de 5 Años	21	26%
Total Dos		82	
Tres	5 años	1	3%
	Más de 5 años	26	74%
	Menos de 5 Años	8	23%
Total Tres		35	
Uno	5 años	6	4%
	Más de 5 años	132	81%
	Menos de 5 Años	25	15%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 134: Relación estrato según antigüedad en el oficio



Se concluye que el mayor porcentaje se ubica entre las personas de estrato uno las cuales llevan en este oficio más de cinco años lo que podría ser explicado por el bajo nivel educativo que las hace menos competitivas en el mercado laboral.

3.1.3.7 Relación estrato según nivel aproximado de ingresos

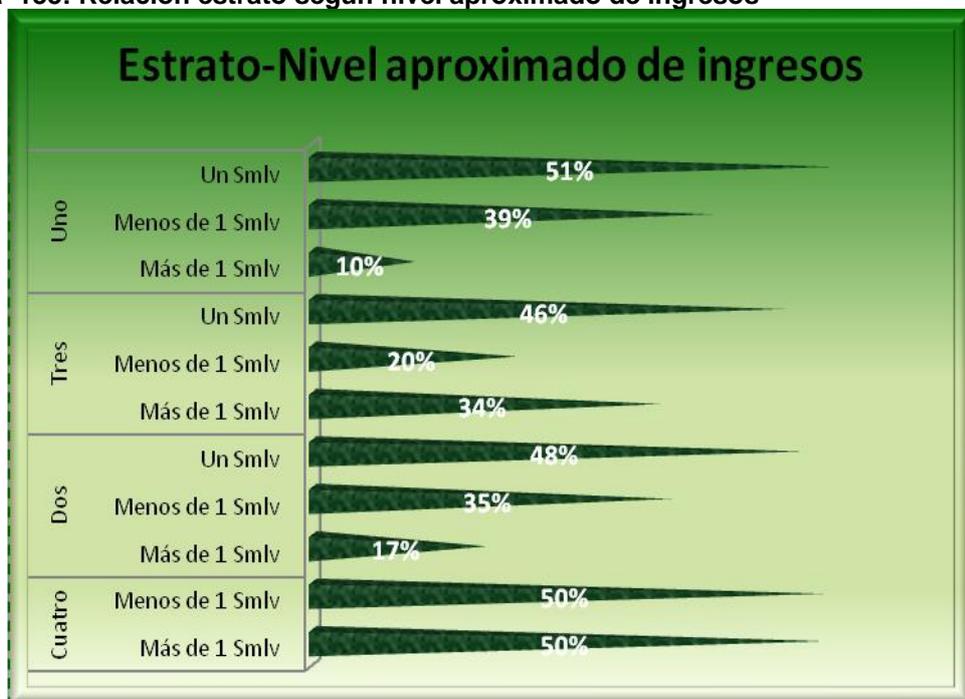
El cuadro muestra la relación estrato de acuerdo al nivel aproximado de ingresos devengado por los encuestados.

Cuadro 135: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Estrato	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Cuatro	Más de 1 Smlv	2	50%
	Menos de 1 Smlv	2	50%
Total Cuatro		4	
Dos	Más de 1 Smlv	14	17%
	Menos de 1 Smlv	29	35%
	Un Smlv	39	48%
Total Dos		82	
Tres	Más de 1 Smlv	12	34%
	Menos de 1 Smlv	7	20%
	Un Smlv	16	46%
Total Tres		35	
Uno	Más de 1 Smlv	17	10%
	Menos de 1 Smlv	63	39%
	Un Smlv	83	51%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 135: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos



Un 50% del estrato cuatro, seguido de un 34% del tres, un 17% del dos y un 10% del estrato uno, adquieren ingresos superiores a un salario mínimo, Por otro lado un 50%, un 35%, un 20%, y un 39% de los estratos cuatro, dos, tres, y uno respectivamente alcanzan menos de un salario mínimo para el cubrimiento de sus necesidades.

Entre los estratos uno, dos y tres se hallaron los mayores porcentajes que representan a las personas que ganan tan solo un salario mínimo, con un 51%, 48% y un 46% respectivamente.

3.1.3.8 Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se observa la relación estrato con respecto al trabajo relacionado con el tipo de producto.

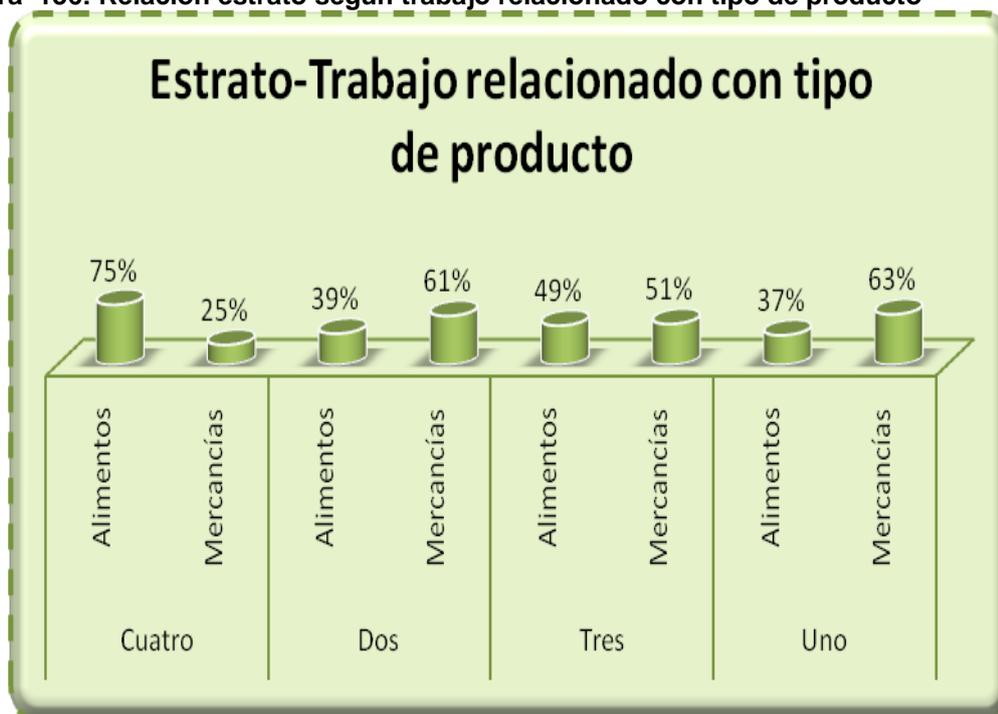
Cuadro 22136: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Estrato	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Cuatro	Alimentos	3	75%
	Mercancías	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	Alimentos	32	39%
	Mercancías	50	61%
Total Dos		82	
Tres	Alimentos	17	49%
	Mercancías	18	51%
Total Tres		35	
Uno	Alimentos	61	37%
	Mercancías	102	63%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En los estratos uno, dos y tres con un 63%, 61% y 51% respectivamente, se desempeñan en la venta de mercancías y solo un 37% del estrato uno, un 39% del dos y un 49% del tres ofrecen alimentos. Por el contrario gran parte de las personas que están en el estrato cuatro, un 75% tienen como producto los alimentos y solo un 25% ofrece mercancías.

Figura 136: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto



3.1.3.9 Relación estrato según distribución del ingreso

En cuadro muestra la relación estrato con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

Se encontró que para el estrato uno el porcentaje más representativo es el de alimento y vivienda con un 29%, para el dos el 26% que indica la satisfacción total de sus necesidades y para el tres la distribución del ingreso está dirigida hacia la alimentación con el 26%.

En conclusión los encuestados le dan mayor importancia al pago de alimentación y vivienda, dejando en un segundo plano la salud, educación y recreación, pues sus ingresos no son suficientes para el cubrimiento de todas estas.

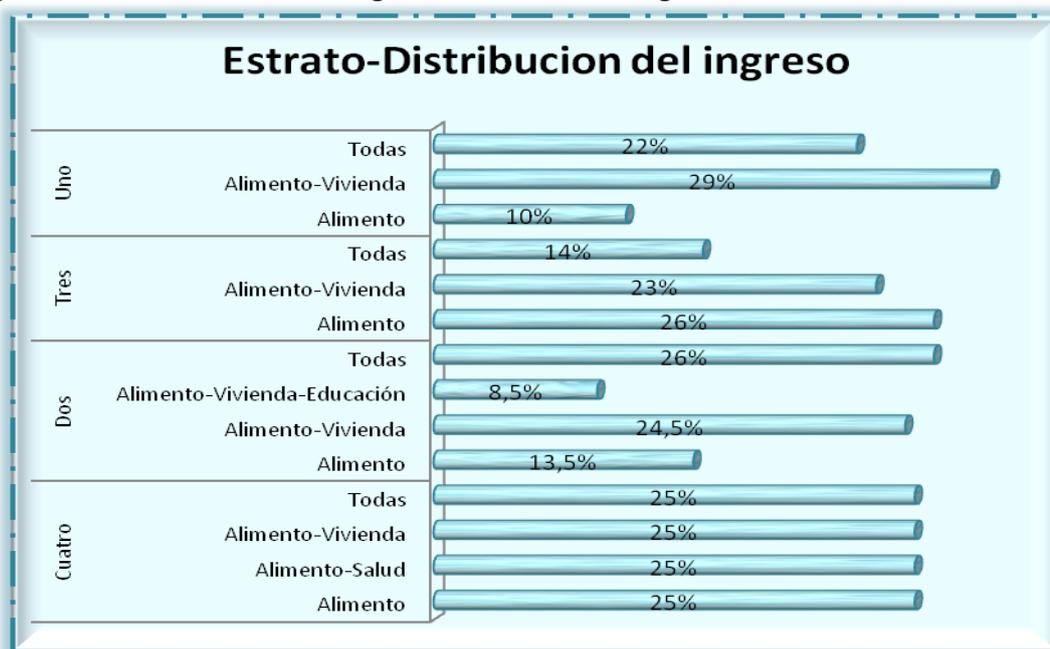
Cuadro 137: Relación estrato según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Estrato	Distribución ingreso	Total	%
Cuatro	Alimento	1	25%
	Alimento-Salud	1	25%
	Alimento-Vivienda	1	25%
	Todas*	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	Alimento	11	13,5%
	Alimento-Educación	3	4%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	1%
	Alimento-Vivienda	20	24,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	7	8,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	6	7%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	4%
	Ninguna	2	2,5%
	Todas*	21	26%
	Todo menos Salud	6	7%
Vivienda	1	1%	
Total Dos		82	
Tres	Alimento	9	26%
	Alimento-Educación	1	3%
	Alimento-Recreación	1	3%
	Alimento-Salud-Recreación	1	3%
	Alimento-Transporte	1	3%
	Alimento-Vivienda	8	23%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	3%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	8%
	Todas*	5	14%
	Todo menos Educación	1	3%
	Todo menos Recreación	1	3%
	Vivienda	2	5%
	Vivienda-Educación	1	3%
Total Tres		35	
Uno	Alimento	17	10%
	Alimento-Educación	7	4%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Recreación	2	1%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Vivienda	48	29%
	Alimento-Vivienda-Educación	10	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	9	5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Educación	1	1%
	Ninguna	1	1%
	Todas*	36	22%
	Todo menos Educación	6	4%
	Todo menos Recreación	2	1%
	Todo menos Salud	15	9%
	Vivienda	2	1%
	Vivienda-Educación	1	1%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 137: Relación estrato según distribución del ingreso



3.1.3.10 Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar

En cuadro muestra la relación estrato con respecto a quien más aporta ingreso al hogar.

En los estratos uno, dos, tres y cuatro el 61,5%, 50%, 60% y 50% respectivamente, son los únicos responsables del sustento de sus familias, mientras que el 12%, 16%, 20% y 25% de lo anteriormente nombrados reciben apoyo económico por parte de otros integrantes del hogar como hermanos, tíos, sobrinos, entre otros.

Como conclusión se tiene que la gran mayoría de hogares están conformados por más de cuatro personas y solo uno tiene los medios para cubrir los gastos del hogar.

Cuadro 138: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Estrato	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Cuatro	Espos(a)	1	25%
	Ninguno	2	50%
	Otros	1	25%
Total Cuatro		4	
Dos	Espos(a)	12	15%
	Espos(a)-Hijos	3	3%
	Hijos	12	15%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	41	50%
	Otros	13	16%
Total Dos		82	
Tres	Espos(a)	5	14%
	Hijos	2	6%
	Ninguno	21	60%
	Otros	7	20%
Total Tres		35	
Uno	Espos(a)	21	13%
	Espos(a)-Hijos	4	2,5%
	Hijos	15	9%
	Hijos-Otros	3	2%
	Ninguno	100	61,5%
	Otros	20	12%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 138: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.3.11 Relación estrato según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se observa la relación estrato con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 139: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Estrato	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Cuatro	Dos	3	25%
	Más de 2	1	75%
Total Cuatro		4	
Dos	Dos	21	25%
	Más de 2	41	50%
	Menos de 2	12	15%
	Ninguno	8	10%
Total Dos		82	
Tres	Dos	8	23%
	Más de 2	14	40%
	Menos de 2	7	20%
	Ninguno	6	17%
Total Tres		35	
Uno	Dos	32	20%
	Más de 2	90	55%
	Menos de 2	22	13%
	Ninguno	19	12%
Total Uno		163	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 139: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso



Un 55%, 50%, 40% y un 75% de personas que se encuentran en los estratos uno, dos, tres y cuatro respectivamente tienen obligaciones con más de dos personas. Un 20%, 25%, 23% y 25% de estas mismas tienen a cargo el sostenimiento de dos individuos. Por otra parte un 12% perteneciente al estrato uno, un 10% al dos y un 17% al tres no tienen ninguna responsabilidad.

3.1.4 RANGO DE EDAD

La gran mayoría de vendedores del municipio de Pereira se encuentran en la edad de 25-54 años lo que aun los hace ser una población económicamente activa pero sin posibilidades de cambiar su profesión, ya que el nivel de educación es mínimo como resultado de la falta de recursos y oportunidades.

3.1.4.1 Relación rango de edad según tipo de vendedor

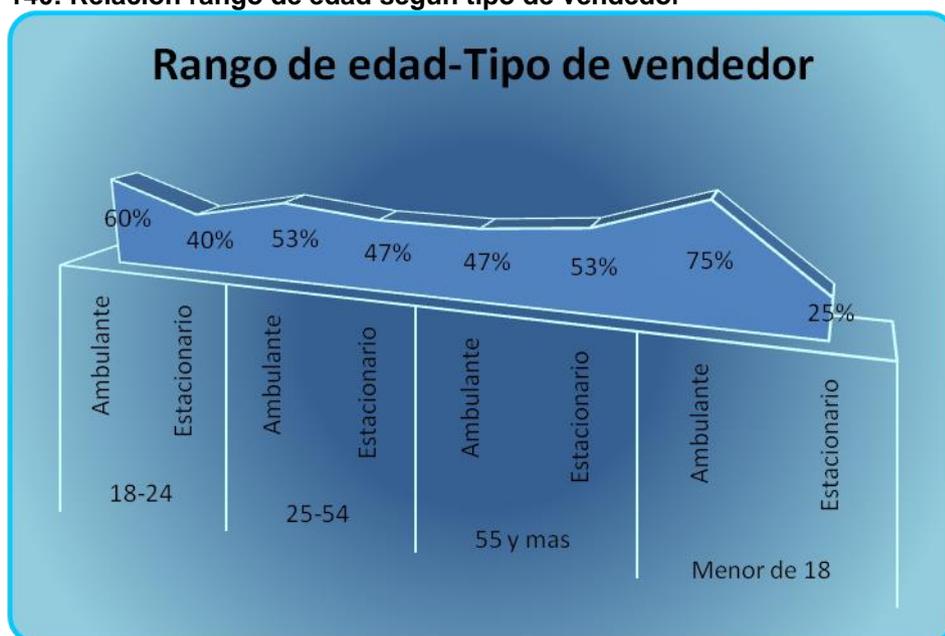
El cuadro muestra la relación rango de edad con respecto al tipo de vendedor.

Cuadro 140: Relación rango de edad según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Rango Edad	Tipo de Vendedor	Total	%
18-24	Ambulante	15	60%
	Estacionario	10	40%
Total 18-24		25	
25-54	Ambulante	101	53%
	Estacionario	90	47%
Total 25-54		191	
55 y mas	Ambulante	30	47%
	Estacionario	34	53%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Ambulante	3	75%
	Estacionario	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 140: Relación rango de edad según tipo de vendedor



Entre los vendedores menores de 18 años con un 75%, entre 18–24 con un 60% y 25 –54 con un 53% son ambulantes, solo un 25%, 40% y 47% de los nombrados anteriormente son estacionarios. Por el contrario las personas que tienen 55 y mas años en su mayoría, con un 53%, son vendedores estacionarios y solo un 47% de estos mismos son ambulantes. Entre los estacionarios con más de 55 años, se encontraron personas jubiladas dedicadas a la venta de dulces ubicados en módulos dispuestos por la alcaldía municipal, que optaron por esta actividad para aumentar sus ingresos, pues estos le son insuficientes.

3.1.4.2 Relación rango de edad según tipo de trabajador

En el cuadro se observa la relación rango de edad de acuerdo con el tipo de trabajador.

Un 97% de las personas con 55 y más años son independientes, seguido por un 94% que se encuentra entre los 25-54 y un 84% entre los 18-24 años.

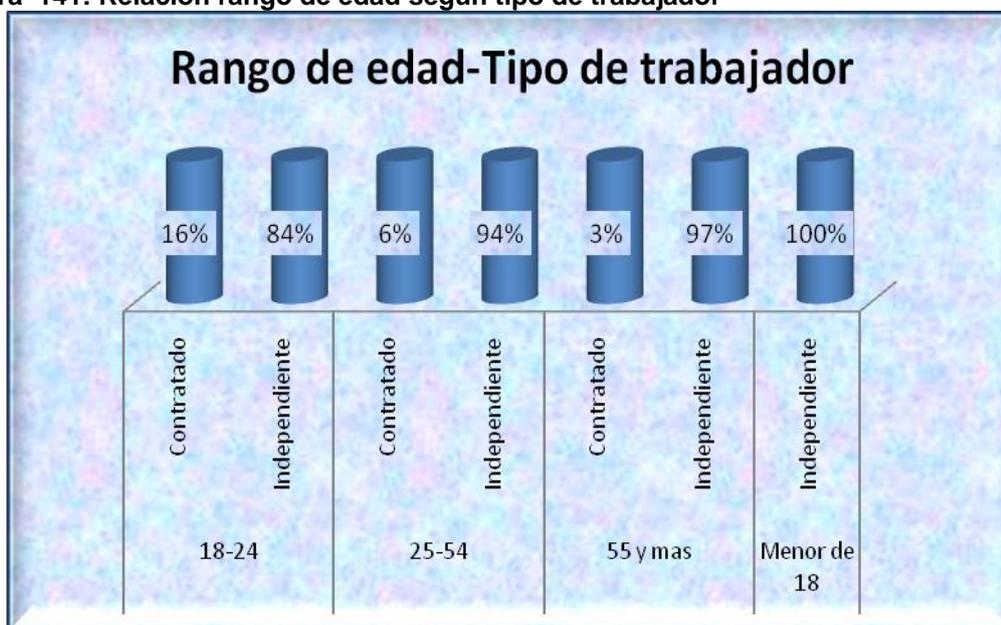
Por otro lado se halló que el 3%, el 6%, y el 16% de los anteriormente nombrados, trabajan como contratados.

Cuadro 141: Relación rango de edad según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Rango Edad	Tipo Trabajador	Total	%
18-24	Contratado	4	16%
	Independiente	21	84%
Total 18-24		25	
25-54	Contratado	11	6%
	Independiente	180	94%
Total 25-54		191	
55 y mas	Contratado	2	3%
	Independiente	62	97%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Independiente	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 141: Relación rango de edad según tipo de trabajador



Se observó que entre los cuatro rangos de edad el mayor porcentaje de vendedores contratados, con una representatividad del 16%, se encuentra entre los 18-24 años, pues son personas que apenas están entrando al mercado laboral con poca experiencia y sin posibilidades de acceder a estudios superiores.

3.1.4.3 Relación rango de edad según distribución del tiempo

En el cuadro se aprecia la relación rango de edad con respecto a la distribución del tiempo de los encuestados.

Cuadro 142: Relación rango de edad según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Rango Edad	Distribución Tiempo	Total	%
18-24	Entre semana	5	20%
	Fin de Semana	1	4%
	Toda la Semana	19	76%
Total 18-24		25	
25-54	Entre semana	8	4%
	Fin de Semana	1	1%
	Toda la Semana	182	95%
Total 25-54		191	
55 y mas	Entre semana	8	12%
	Otro*	1	2%
	Toda la Semana	55	86%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Entre semana	1	25%
	Toda la Semana	3	75%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

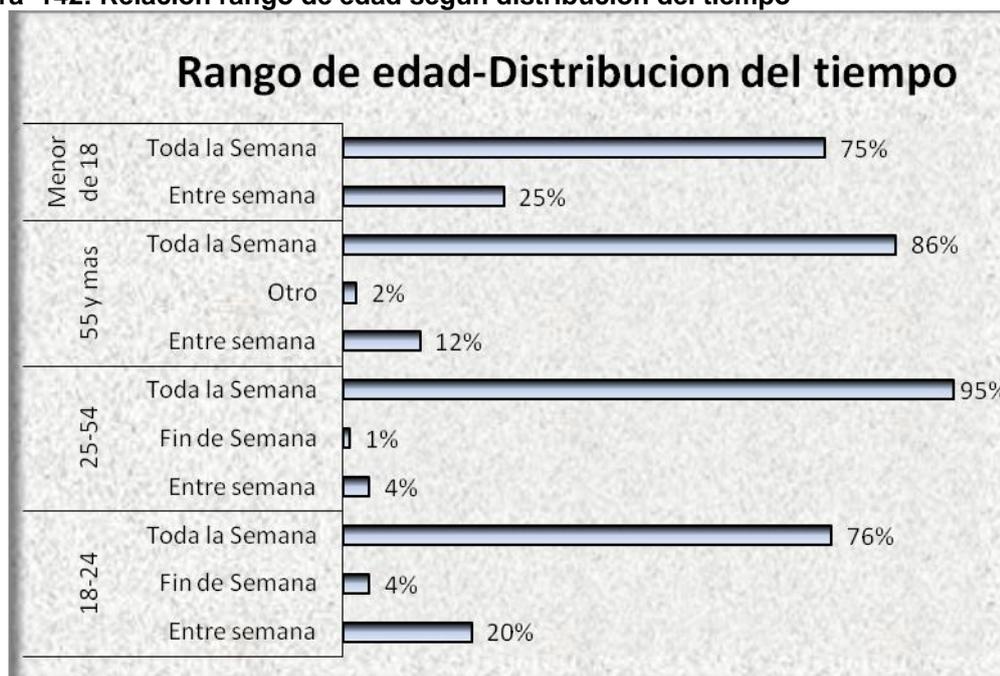
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Los rangos de edad de 25–54 y 18–24 años un 1% y 4% respectivamente, trabajan durante el fin de semana, mientras que el 76%, 95%, 86% y 75% de los rangos de 18–24 años, 25–54, 55 y más, y menores de 18 respectivamente laboran durante toda la semana.

El porcentaje más representativo de los vendedores que trabajan durante toda la semana se encuentra entre el rango de 25-54 años, pues entre estas edades se tiene mayor responsabilidad.

Figura 142: Relación rango de edad según distribución del tiempo



3.1.4.4 Relación rango de edad según distribución de horas

En cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con la distribución de horas.

Cuadro 143: Relación rango de edad según distribución de horas

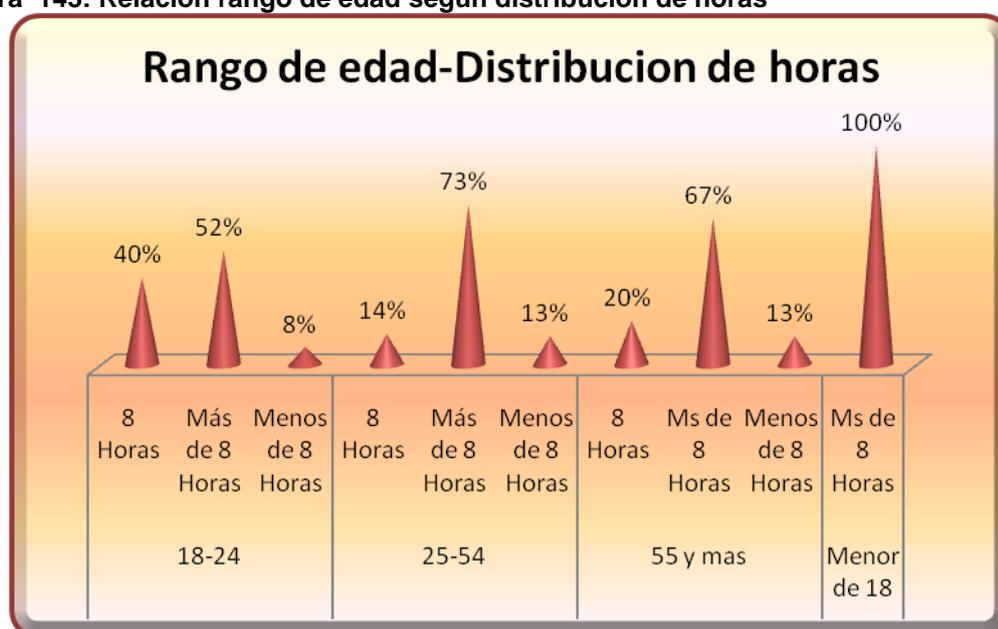
Cuenta de Distribución horas			
Rango Edad	Distribución horas	Total	%
18-24	8 Horas	10	40%
	Más de 8 Horas	13	52%
	Menos de 8 Horas	2	8%
Total 18-24		25	
25-54	8 Horas	27	14%
	Más de 8 Horas	140	73%
	Menos de 8 Horas	24	13%
Total 25-54		191	
55 y mas	8 Horas	13	20%
	Más de 8 Horas	43	67%
	Menos de 8 Horas	8	13%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Más de 8 Horas	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 52%, 73%, y 67% de los rangos de edad de 18–24 años, 25–54 y 55 y mas, respectivamente, tienen jornadas laborales de más de ocho horas, mientras que solo el 8%, 13% y 13% pertenecientes a las nombradas anteriormente, trabajan menos de ocho horas por día.

Se observo que la gran mayoría de vendedores tienen jornadas laborales de más de ocho horas, pues deben reunir el dinero suficiente para sostener sus hogares.

Figura 143: Relación rango de edad según distribución de horas



3.1.4.5 Relación rango de edad según descansa jornada laboral

El cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con descansa jornada laboral.

En el rango de edad entre 18–24 años un 68% descansa durante la jornada laboral y solo un 32% no lo hace, mientras que entre los rangos de edad de 25–54 años un 61% no descansa y un 39% de estas si lo hacen, por otro lado las personas de 55 y mas años un 62% no descansan y un 38% si; por lo tanto se puede observar que el porcentaje más significativo de los vendedores que

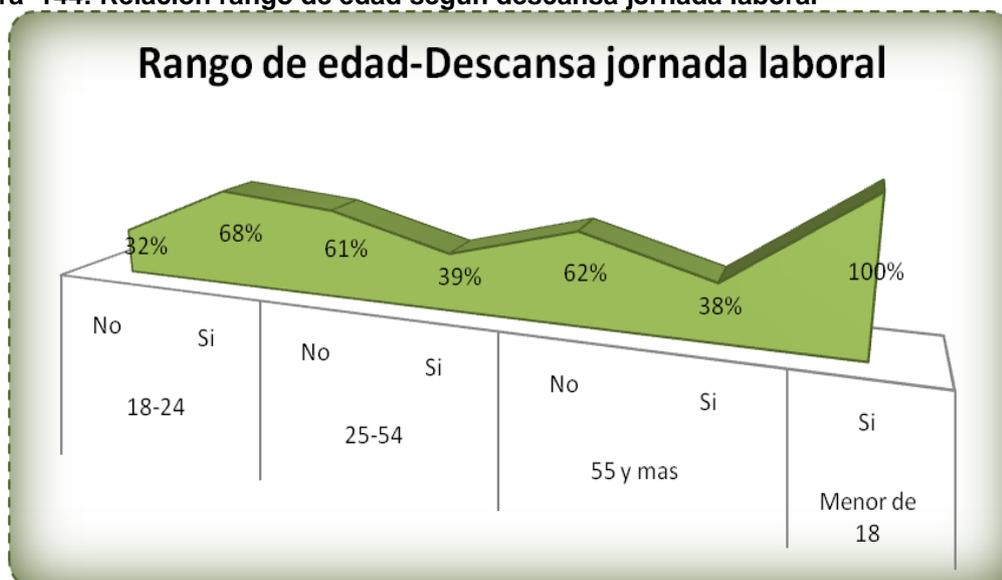
descansan se encuentran entre los 18 y 24 años, pues tienen menos obligaciones que cumplir.

Cuadro144: Relación rango de edad según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Rango Edad	Descansa Jornada Laboral	Total	%
18-24	No	8	32%
	Si	17	68%
Total 18-24		25	
25-54	No	117	61%
	Si	74	39%
Total 25-54		191	
55 y mas	No	40	62%
	Si	24	38%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Si	4	100%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 144: Relación rango de edad según descansa jornada laboral



3.1.4.6 Relación rango de edad según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación rango de edad de acuerdo con antigüedad en el oficio.

Cuadro 145: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Rango Edad	Antigüedad Oficio	Total	%
18-24	5 años	2	8%
	Más de 5 años	9	36%
	Menos de 5 Años	14	56%
Total 18-24		25	
25-54	5 años	7	4%
	Más de 5 años	153	80%
	Menos de 5 Años	31	16%
Total 25-54		191	
55 y mas	Más de 5 años	57	89%
	Menos de 5 Años	7	11%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Más de 5 años	1	25%
	Menos de 5 Años	3	75%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 145: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio



En el grupo de personas encuestadas entre los 18-24 , el 56% lleva menos de cinco años en las ventas callejeras y un 36% más de cinco; entre los que se ubican en la edad de 25 y 54 años, el 80% labora hace más de cinco años y el 16% hace menos de cinco; y los que se encuentran en la edad de 55 y mas años, el 89% cuyo porcentaje es el más significativo representa a los encuestados que llevan más de 5 años y el 11% restante a los que llevan

menos de cinco en el oficio; este último rango tiene el porcentaje más alto, ya que allí se encuentran las personas de mayor edad quienes han sido desplazados del mercado laboral.

3.1.4.7 Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos

En cuadro muestra la relación rango de edad con respecto al nivel aproximado de ingresos devengado por los encuestados.

Cuadro 146: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Rango Edad	Nivel aproximado ingreso	Total	%
18-24	Más de 1 Smlv	8	32%
	Menos de 1 Smlv	3	12%
	Un Smlv	14	56%
Total 18-24		25	
25-54	Más de 1 Smlv	29	15%
	Menos de 1 Smlv	71	37%
	Un Smlv	91	48%
Total 25-54		191	
55 y mas	Más de 1 Smlv	7	11%
	Menos de 1 Smlv	27	42%
	Un Smlv	30	47%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Más de 1 Smlv	1	25%
	Un Smlv	3	75%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 75%, 47%, 48% y 56% de las personas que se encuentran en los rangos de edad, menor de 18, 55 y mas, 25–54 y 18–24 años, respectivamente, ganan un salario mínimo, siendo los anteriores porcentajes los más altos.

Entre los encuestados un 42% de las personas de 55 y mas años, un 37% de los de 25 a 54 y un 12% de los de 18 a 24 obtienen en su trabajo como vendedores ambulantes y estacionarios menos de un salario; de lo anterior se pudo concluir que en la región las condiciones de vida de la población estudiada son precarias, ya que con el proceso inflacionario por el que atraviesa el país cada día esta población pierden más poder de compra creciendo el número de necesidades insatisfechas.

Figura 146: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos



3.1.4.8 Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se aprecia la relación rango de edad con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 23147: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto

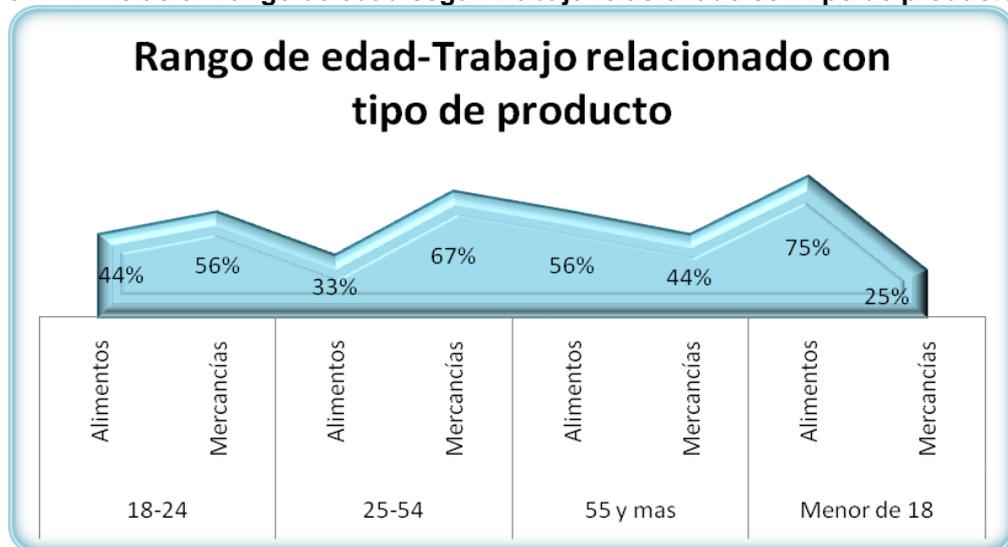
Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Rango Edad	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
18-24	Alimentos	11	44%
	Mercancías	14	56%
Total 18-24		25	
25-54	Alimentos	63	33%
	Mercancías	128	67%
Total 25-54		191	
55 y mas	Alimentos	36	56%
	Mercancías	28	44%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Alimentos	3	75%
	Mercancías	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Entre los rangos de edad 18-24 y 25-54 años, se encontró que el 56% y el 67% respectivamente, tienen un trabajo relacionado con la venta de mercancías, mientras las personas con rango de edad de 55 y mas años y los menores de

18 representan un 56% y un 75% respectivamente, los cuales se dedican a la venta y comercialización de alimentos.

Figura 147: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto



El mayor número de personas dedicadas a las ventas callejeras se concentra principalmente entre los 25 y 54 años (191 encuestados), donde la actividad comercial va dirigida a la venta de mercancías por encima de la de alimentos.

3.1.4.9 Relación rango de edad según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación rango de edad con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

Es común encontrar al momento de estudiar la variable “distribución de ingreso” entre los vendedores ambulantes y estacionarios, que por las condiciones de marginalidad en las que se encuentran, estos solo logran cubrir necesidades como la alimentación y la vivienda pero otras como salud, educación y recreación no le son posibles de satisfacer. Con lo anterior se concluye que el papel del estado es insuficiente, lo que debería motivar al sector empresarial a crear y facilitar fuentes de trabajo dirigidas a este grupo poblacional y de esta forma poder contribuir a dignificar sus vidas.

Cuadro 148: Relación rango de edad según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Rango Edad	Distribución ingreso	Total	%
18-24	Alimento	5	20%
	Alimento-Educación	1	4%
	Alimento-Vivienda	5	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	8%
	Alimento-Vivienda-Recreación	5	20%
	Todas*	4	16%
	Todo menos salud	2	8%
	Vivienda	1	4%
Total 18-24		25	
25-54	Alimento	22	11%
	Alimento-Educación	9	5%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Salud	2	0,5%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Transporte	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	53	28%
	Alimento-Vivienda-Educación	14	7%
	Alimento-Vivienda-Recreación	5	2%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	0,5%
	Ninguna	1	0,5%
	Todas*	48	25%
	Todo menos Educación	3	2%
	Todo menos Recreación	3	2%
	Todo menos Salud	18	9%
		Vivienda	3
	Vivienda-Educación	2	2%
Total 25-54		191	
55 y mas	Alimento	10	15%
	Alimento-Educación	1	1,5%
	Alimento-Recreación	3	5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	19	30%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	3%
	Alimento-Vivienda-Recreación	7	11%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	5%
	Educación	1	1,5%
	Ninguna	1	1,5%
	Todas*	10	16%
	Todo menos Educación	4	6%
	Todo menos Salud	1	1,5%
		Vivienda	1
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Alimento	1	25%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	25%
	Ninguna	1	25%
	Todas*	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 148: Relación rango de edad según distribución del ingreso



3.1.4.10 Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación rango de edad con respecto a quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

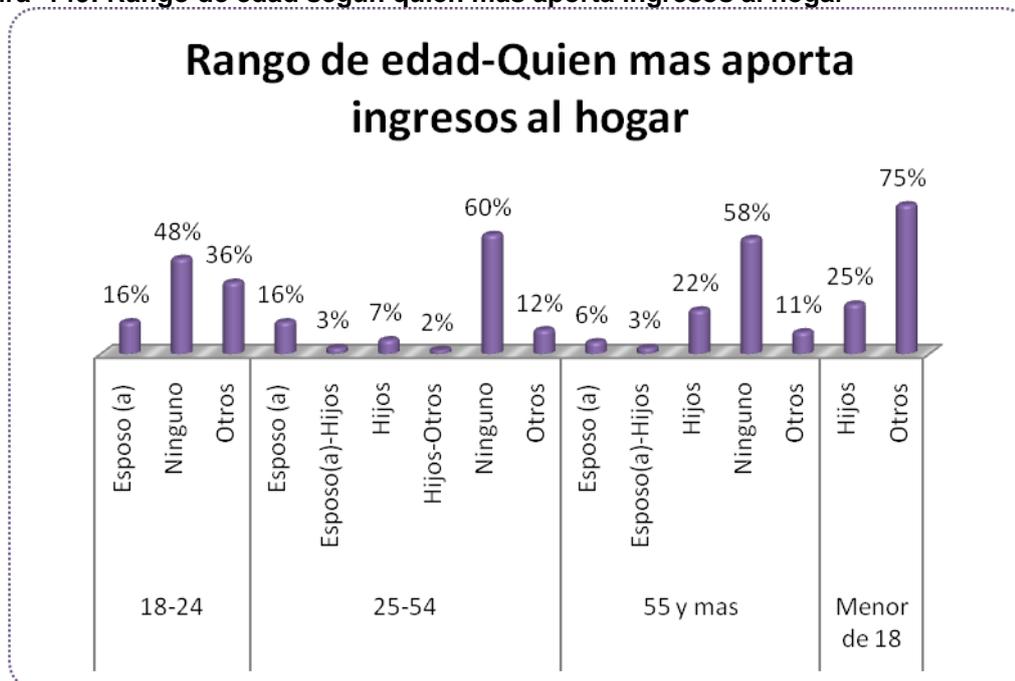
Entre todos los rangos de edad a excepción de los menores de 18 años, se pudo observar que una mayor proporción no recibe ingresos adicionales por parte de algún familiar como se puede ver a continuación: entre 18-24 años representan el 48%, entre 25-54 un 60% y de 55 y más un 58%. Se noto que solo un porcentaje muy pequeño recibe apoyo de otras personas como puede ser algún pariente diferente a hijos y esposo (a).

Cuadro 149: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Rango Edad	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
18-24	Esposos (a)	4	16%
	Ninguno	12	48%
	Otros	9	36%
Total 18-24		25	
25-54	Esposos (a)	31	16%
	Esposos(a)-Hijos	5	3%
	Hijos	14	7%
	Hijos-Otros	4	2%
	Ninguno	115	60%
	Otros	22	12%
Total 25-54		191	
55 y mas	Esposos (a)	4	6%
	Esposos(a)-Hijos	2	3%
	Hijos	14	22%
	Ninguno	37	58%
	Otros	7	11%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Hijos	1	25%
	Otros	3	75%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 149: Rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.4.11 Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se aprecia la relación rango de edad con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

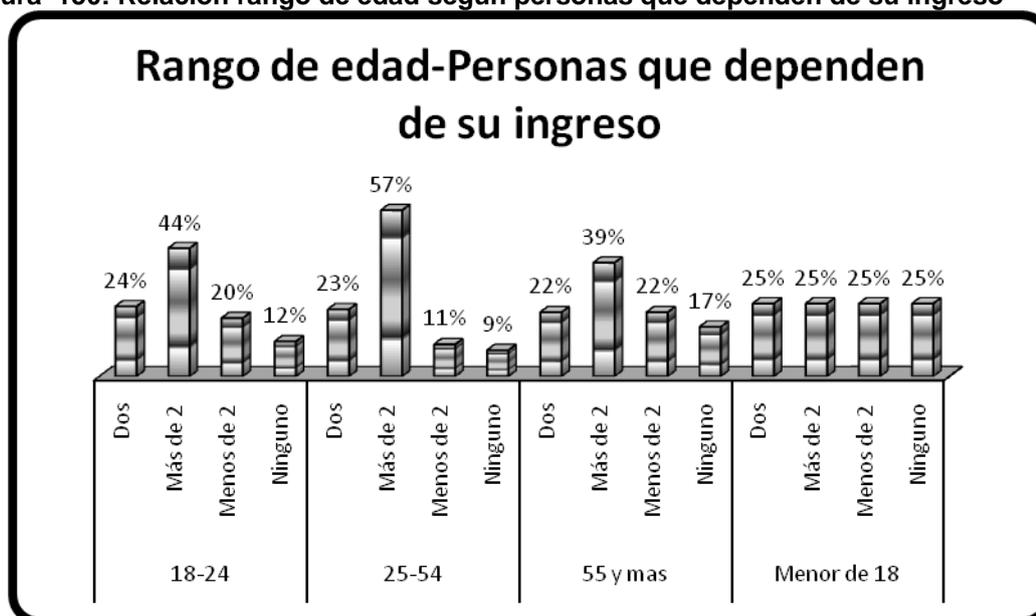
Cuadro 150: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Rango Edad	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
18-24	Dos	6	24%
	Más de 2	11	44%
	Menos de 2	5	20%
	Ninguno	3	12%
Total 18-24		25	
25-54	Dos	43	23%
	Más de 2	109	57%
	Menos de 2	21	11%
	Ninguno	18	9%
Total 25-54		191	
55 y mas	Dos	14	22%
	Más de 2	25	39%
	Menos de 2	14	22%
	Ninguno	11	17%
Total 55 y mas		64	
Menor de 18	Dos	1	25%
	Más de 2	1	25%
	Menos de 2	1	25%
	Ninguno	1	25%
Total Menor de 18		4	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se nota que la mayor cantidad de individuos que se desempeñan en esta labor tienen a cargo más de dos personas, los que se encuentran entre 18-24 años, representan el 44%, entre los 25-54 un 57%, los de 55 y mas años constituyen un 39%, mientras los menores de 18 un 25%. Entre los vendedores son pocos los hogares que poseen un grupo familiar reducido, lo anterior como consecuencia de conocimiento insuficiente sobre planificación y control de natalidad; también se pudo notar que estas familias se adaptan a cualquier condición y por tal razón les es más fácil vivir entre grupos numerosos.

Figura 150: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso



3.1.5 ESTADO CIVIL

En la encuesta realizada se encontró que la mayoría de los vendedores son solteros, pues son los encargados del sostenimiento de sus familias como consecuencia de la pérdida de uno de sus padres; seguidos por los que se encuentran casados y en unión libre. Estos dos últimos son personas que acuden a este tipo de trabajo por la poca generación de empleo en la región, obligados por las responsabilidades generadas en sus hogares.

3.1.5.1 Relación estado civil según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con el tipo de vendedor.

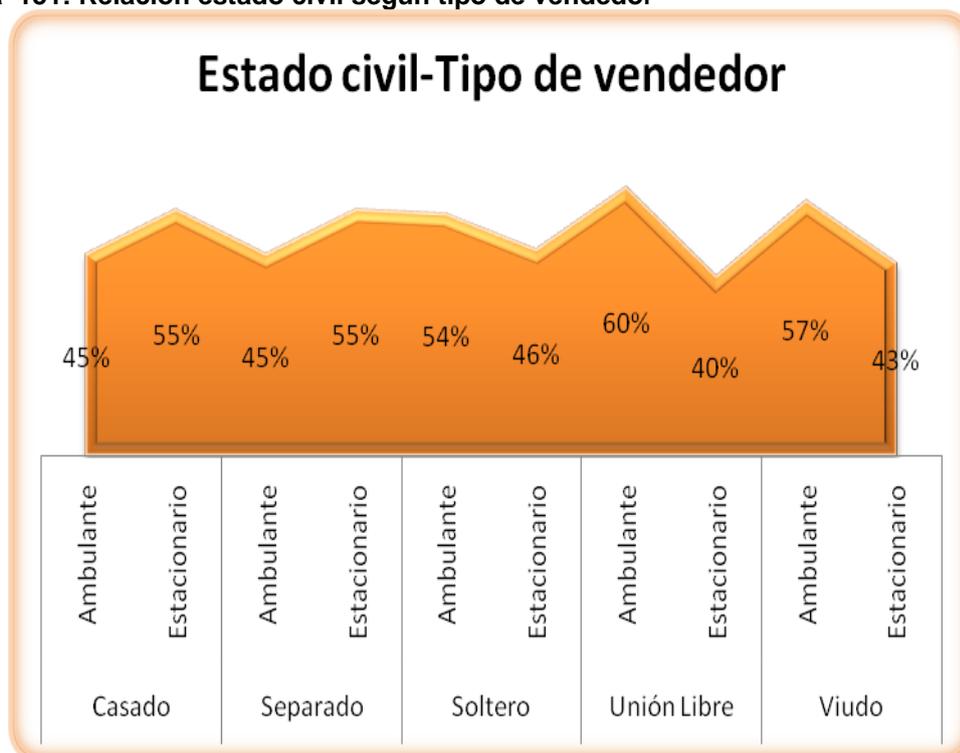
Se halló que la mayor cantidad de vendedores estacionarios se encuentran entre las personas casadas y separadas con un 55% para ambos, mientras los ambulantes predominan entre los solteros, los de unión libre y los viudos con un 54%, 60% y 57% respectivamente.

Cuadro 151: Relación estado civil según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Estado Civil	Tipo de Vendedor	Total	%
Casado	Ambulante	30	45%
	Estacionario	37	55%
Total Casado		67	
Separado	Ambulante	13	45%
	Estacionario	16	55%
Total Separado		29	
Soltero	Ambulante	59	54%
	Estacionario	50	46%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Ambulante	39	60%
	Estacionario	26	40%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Ambulante	8	57%
	Estacionario	6	43%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 151: Relación estado civil según tipo de vendedor



3.1.5.2 Relación estado civil según tipo de trabajador

En el cuadro se aprecia la relación estado civil con respecto al tipo de trabajador.

Cuadro 152: Relación estado civil según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Estado Civil	Tipo Trabajador	Total	%
Casado	Contratado	1	1%
	Independiente	66	99%
Total Casado		67	
Separado	Contratado	1	3%
	Independiente	28	97%
Total Separado		29	
Soltero	Contratado	12	11%
	Independiente	97	89%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Contratado	3	5%
	Independiente	62	95%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Independiente	14	100%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras.

Figura 152: Relación estado civil según tipo de trabajador



Teniendo en cuenta la tabla anterior se encontró que en la muestra estudiada tiene predominancia el tipo de trabajador independiente, entre los casados representan un 99%, los separados un 97%, los solteros un 89%, los de unión

libre un 95% y los viudos un 100%, igualmente hay poca representatividad de personas que tienen un contrato de trabajo, pues en este sector lo que más predomina es la informalidad.

3.1.5.3 Relación estado civil según distribución del tiempo

En el cuadro se observa la relación estado civil con respecto a la distribución del tiempo de trabajo de los encuestados.

Cuadro 153: Relación estado civil según distribución del tiempo

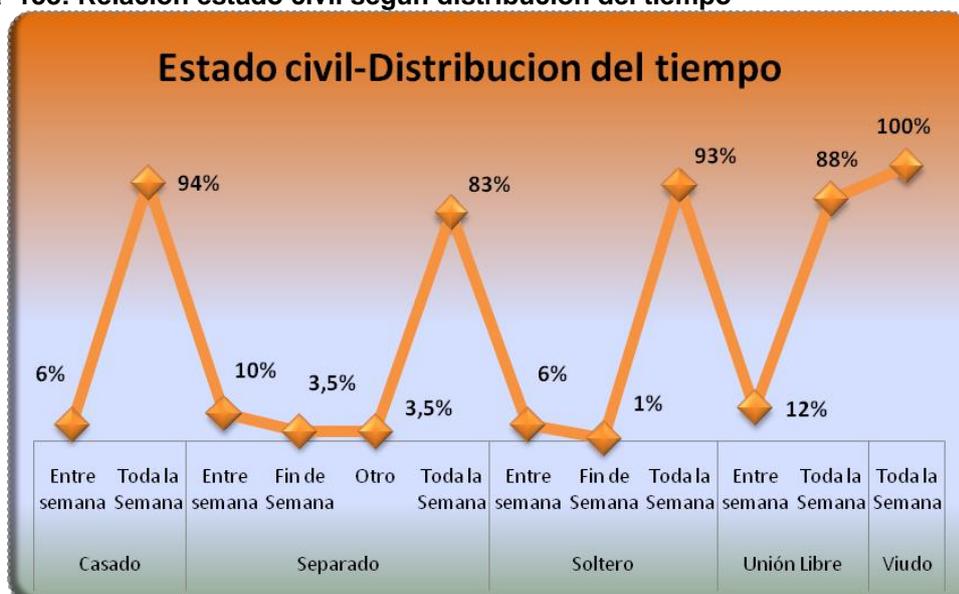
Cuenta de Distribución Tiempo			
Estado Civil	Distribución Tiempo	Total	%
Casado	Entre semana	4	6%
	Toda la Semana	63	94%
Total Casado		67	
Separado	Entre semana	3	10%
	Fin de Semana	1	3,5%
	Otro*	1	3,5%
	Toda la Semana	24	83%
Total Separado		29	
Soltero	Entre semana	7	6%
	Fin de Semana	1	1%
	Toda la Semana	101	93%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Entre semana	8	12%
	Toda la Semana	57	88%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Toda la Semana	14	100%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

La mayoría de vendedores destina toda la semana para su trabajo, donde se puede observar que los que tienen mayor porcentaje son viudos con un 100%, los casados con un 94%, seguido por los solteros con un 93% y los separados con un 83%. Hay una pequeña proporción que solo labora entre semana, los casados representan un 6%, los separados un 10%, los solteros un 6% y los de unión libre un 12%.

Figura 153: Relación estado civil según distribución del tiempo



3.1.5.4 Relación estado civil según distribución de horas

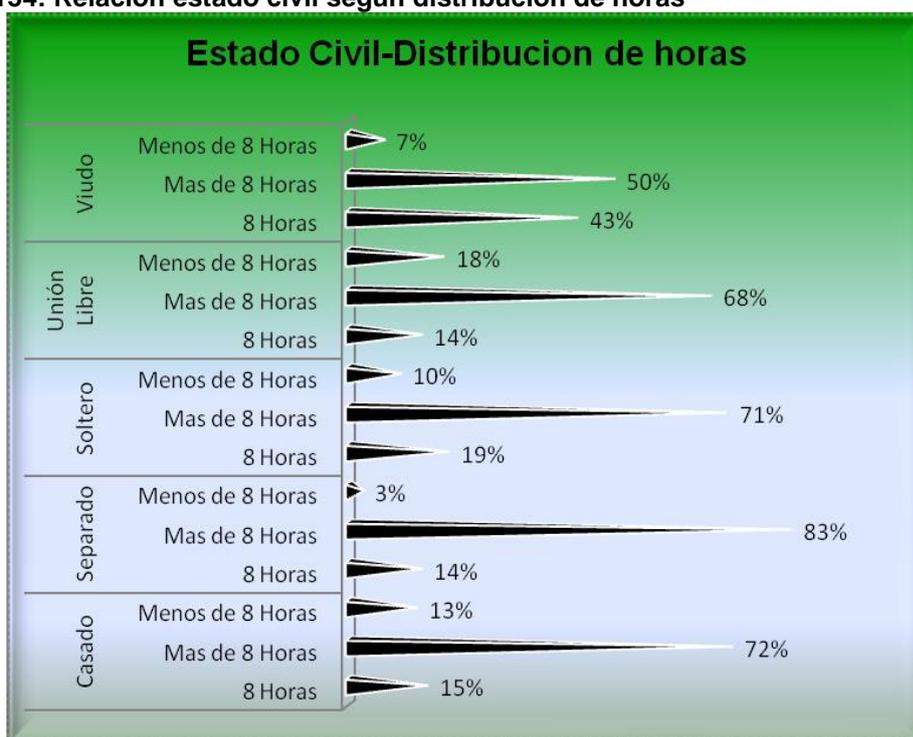
En cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con la distribución de horas durante la jornada laboral de los vendedores.

Cuadro 154: Relación estado civil según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Estado Civil	Distribución horas	Total	%
Casado	8 Horas	10	15%
	Más de 8 Horas	48	72%
	Menos de 8 Horas	9	13%
Total Casado		67	
Separado	8 Horas	4	14%
	Más de 8 Horas	24	83%
	Menos de 8 Horas	1	3%
Total Separado		29	
Soltero	8 Horas	21	19%
	Más de 8 Horas	77	71%
	Menos de 8 Horas	11	10%
Total Soltero		109	
Unión Libre	8 Horas	9	14%
	Más de 8 Horas	44	68%
	Menos de 8 Horas	12	18%
Total Unión Libre		65	
Viudo	8 Horas	6	43%
	Más de 8 Horas	7	50%
	Menos de 8 Horas	1	7%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 154: Relación estado civil según distribución de horas



La mayoría de la muestra arrojó que estas personas laboran más de ocho horas diarias, distribuido de la siguiente forma: los casados con un 72%, los separados un 83%, los solteros un 71%, de unión libre un 68% y lo viudos un 50%. Por el contrario solo una minoría labora ocho y menos de ocho horas, los cuales no son muy significativos.

3.1.5.5 Relación estado civil según descansa jornada laboral

En el cuadro se observa la relación estado civil de acuerdo con descansa jornada laboral.

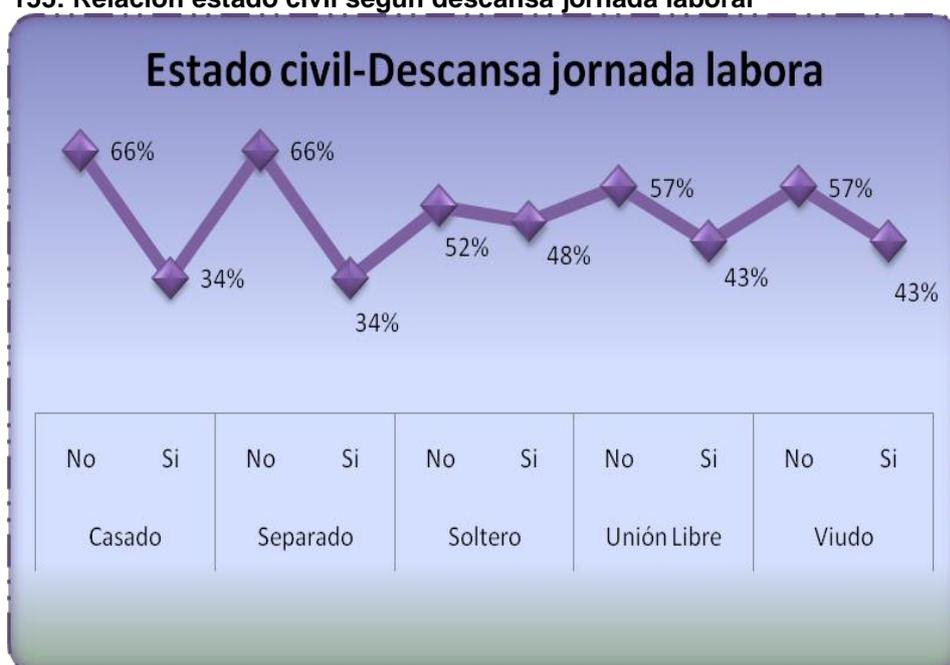
Se encontró que un 66% de las personas casadas y de las separadas no descansan durante su jornada laboral, seguida por las de unión libre y las viudas que representan un 57% en ambas, y un 52% que constituyen los solteros.

Cuadro 15245: Relación estado civil según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Estado Civil	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Casado	No	44	66%
	Si	23	34%
Total Casado		67	
Separado	No	19	66%
	Si	10	34%
Total Separado		29	
Soltero	No	57	52%
	Si	52	48%
Total Soltero		109	
Unión Libre	No	37	57%
	Si	28	43%
Total Unión Libre		65	
Viudo	No	8	57%
	Si	6	43%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 155: Relación estado civil según descansa jornada laboral



Se puede observar que los mayores porcentajes de vendedores que no descansan durante su jornada laboral se encuentran entre los casados y separados, ya que estos tienen mayores responsabilidades para con sus familias.

3.1.5.6 Relación estado civil según antigüedad en el oficio

En el siguiente cuadro se observa la relación estado civil de acuerdo con la antigüedad en el oficio de los vendedores.

Cuadro 156: Relación estado civil según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Estado Civil	Antigüedad Oficio	Total	%
Casado	Más de 5 años	59	88%
	Menos de 5 Años	8	12%
Total Casado		67	
Separado	Más de 5 años	23	79%
	Menos de 5 Años	6	21%
Total Separado		29	
Soltero	5 años	5	4%
	Más de 5 años	77	71%
	Menos de 5 Años	27	25%
Total Soltero		109	
Unión Libre	5 años	4	6%
	Más de 5 años	50	77%
	Menos de 5 Años	11	17%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Más de 5 años	11	79%
	Menos de 5 Años	3	21%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 156: Relación estado civil según antigüedad en el oficio



La encuesta arroja que la mayoría de vendedores llevan más de cinco años en esta labor, los casados representan un 88%, los separados un 79%, los solteros un 71%, los de unión libre un 77% y los viudos un 79%, seguido por los que llevan menos de cinco años en este oficio con un 12%, un 21%, 25%, 17% y un 21% respectivamente.

3.1.5.7 Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos

El cuadro muestra la relación estado civil con respecto al nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 157: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos

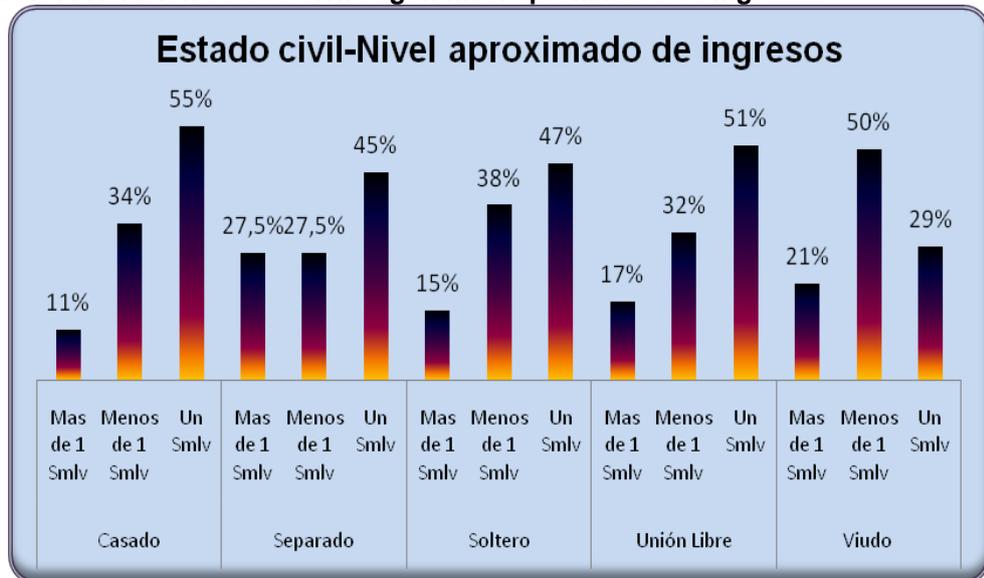
Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Estado Civil	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Casado	Más de 1 Smlv	7	11%
	Menos de 1 Smlv	23	34%
	Un Smlv	37	55%
Total Casado		67	
Separado	Más de 1 Smlv	8	27,5%
	Menos de 1 Smlv	8	27,5%
	Un Smlv	13	45%
Total Separado		29	
Soltero	Más de 1 Smlv	16	15%
	Menos de 1 Smlv	42	38%
	Un Smlv	51	47%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Más de 1 Smlv	11	17%
	Menos de 1 Smlv	21	32%
	Un Smlv	33	51%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Más de 1 Smlv	3	21%
	Menos de 1 Smlv	7	50%
	Un Smlv	4	29%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el cuadro anterior se ha observado que el 55% de las personas casadas reciben como ingreso un Smlv, seguido por un 34% que recibe menos de uno, para las personas separadas se obtuvo que el 45% obtiene un salario, mientras el 27,5% más de uno e igualmente para los de menos de un salario; para los solteros el 47% gana un salario, seguido por el 38% que representa los que devengan menos de uno, seguidamente se encuentran los que viven bajo la

modalidad de unión libre con un 51% reciben un salario, y un 32% menos de uno, por último se encuentran las personas viudas de las cuales el 50% adquiere menos de un salario y el 29% un salario mínimo.

Figura 157: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos



3.1.5.8 Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se observa la relación estado civil con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

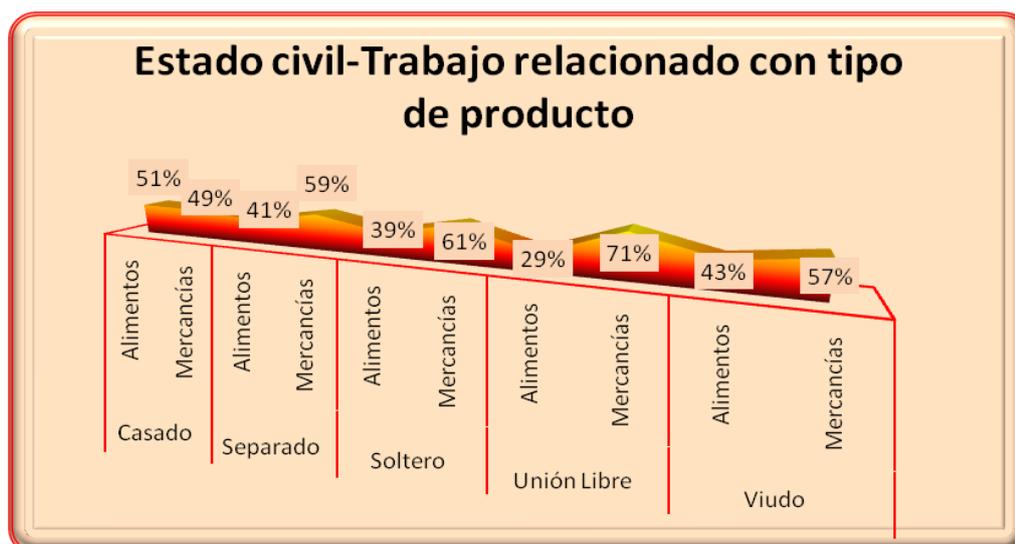
Se pudo encontrar que un 51%, 41%,39%,29% y 43% de las personas que se encuentran casadas, separadas, soltera, unión libre y viudos tienen un trabajo relacionado con la venta de alimentos; mientras que un 49% de los casados, un 59% de los separados, un 61% de los solteros, un 71% de los que se encuentran en unión libre y un 57% de los viudos se dedican a la venta de mercancías

Cuadro 158: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Estado Civil	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Casado	Alimentos	34	51%
	Mercancías	33	49%
Total Casado		67	
Separado	Alimentos	12	41%
	Mercancías	17	59%
Total Separado		29	
Soltero	Alimentos	42	39%
	Mercancías	67	61%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Alimentos	19	29%
	Mercancías	46	71%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Alimentos	6	43%
	Mercancías	8	57%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 158: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto



Se puede concluir que la venta de mercancías es la que prima en esta actividad, pues no son perecederos y su comercialización y transporte es mas fácil.

3.1.5.9 Relación estado civil según distribución del ingreso

En cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con la distribución del ingreso.

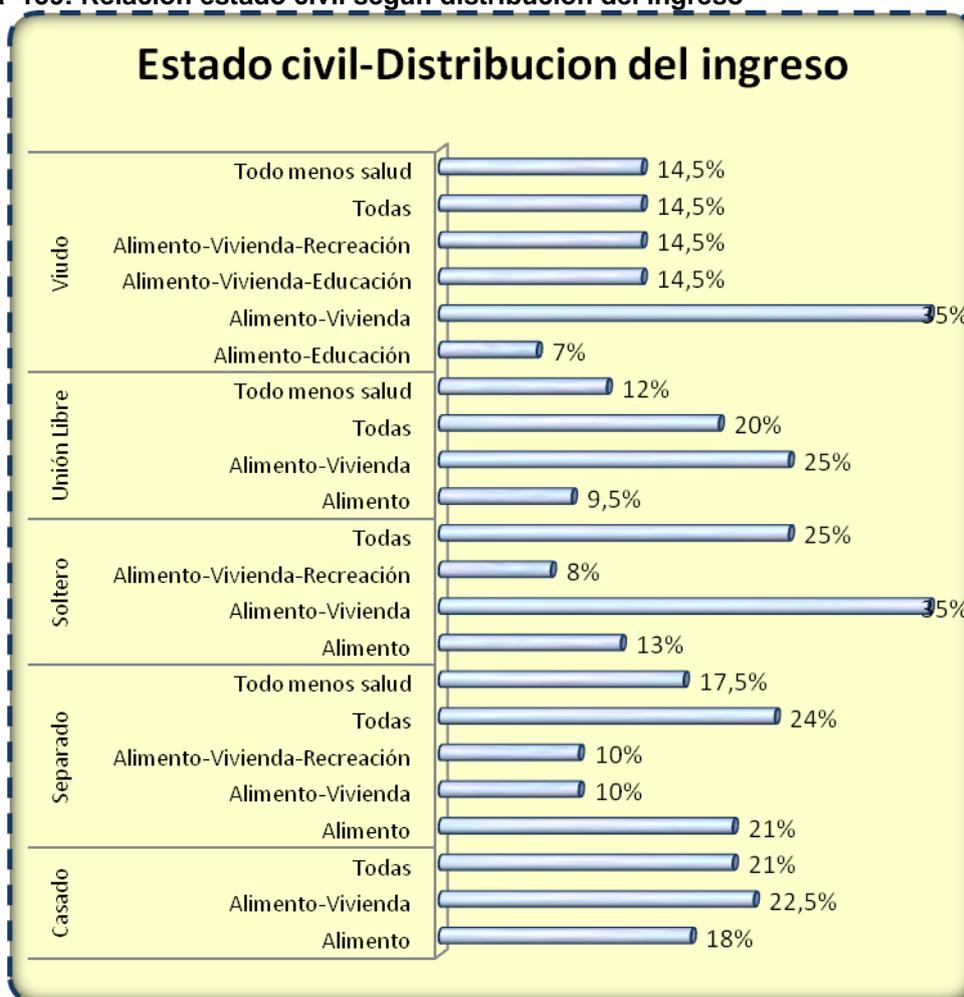
Cuadro 25: Relación estado civil según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Estado Civil	Distribución ingreso	Total	%
Casado	Alimento	12	18%
	Alimento-Educación	4	6%
	Alimento-Educación-Salud	1	1,5%
	Alimento-Recreación	3	4%
	Alimento-Salud-Educación	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	15	22,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	4	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	2	3%
	Educación	1	1,5%
	Todas*	14	21%
	Todo menos Educación	2	3%
	Todo menos Salud	4	6%
	Vivienda	1	1,5%
Vivienda-Educación	2	3%	
Total Casado		67	
Separado	Alimento	6	21%
	Alimento-Educación	1	3,5%
	Alimento-Salud	1	3,5%
	Alimento-Vivienda	3	10%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	3,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	10%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	3,5%
	Ninguna	1	3,5%
	Todas*	7	24%
	Todo menos salud	5	17,5%
Total Separado		29	
Soltero	Alimento	14	13%
	Alimento-Educación	2	2%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Vivienda	38	35%
	Alimento-Vivienda-Educación	6	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	9	8%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Ninguna	1	1%
	Todas*	27	25%
	Todo menos Educación	4	3%
	Todo menos Recreación	1	1%
	Todo menos Salud	2	2%
Vivienda	1	1%	
Total Soltero		109	
Unión Libre	Alimento	6	9,5%
	Alimento-Educación	3	4,5%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	2	3%
	Alimento-Transporte	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	16	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	5	8%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	4,5%
	Ninguna	1	1,5%
	Todas*	13	20%
	Todo menos Eeducación	1	1,5%
	Todo menos Recreación	2	3%
	Todo menos salud	8	12%
	Vivienda	3	4,5%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Alimento-Educación	1	7%
	Alimento-Vivienda	5	35%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	14,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	2	14,5%
	Todas*	2	14,5%
Todo menos salud	2	14,5%	
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 159: Relación estado civil según distribución del ingreso



En el grafica se observa que las personas que se encuentran solteras y viudas, predominan los porcentajes de los que distribuyen el ingreso para alimento y vivienda con un 35% para ambos.

Para los casados, separados, solteros y de unión libre, se encontró un porcentaje pequeño pero importante de personas que solo logran cubrir la alimentación, cuya representatividad es 18%, 21%, 13% y 9,5% respectivamente.

De lo anterior se deduce que el nivel de vida de la mayoría de los vendedores tanto ambulantes como estacionarios, es inestable y bajo condiciones precarias.

3.1.5.10 Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar

En cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con quien más aporta ingresos en el hogar de los encuestados.

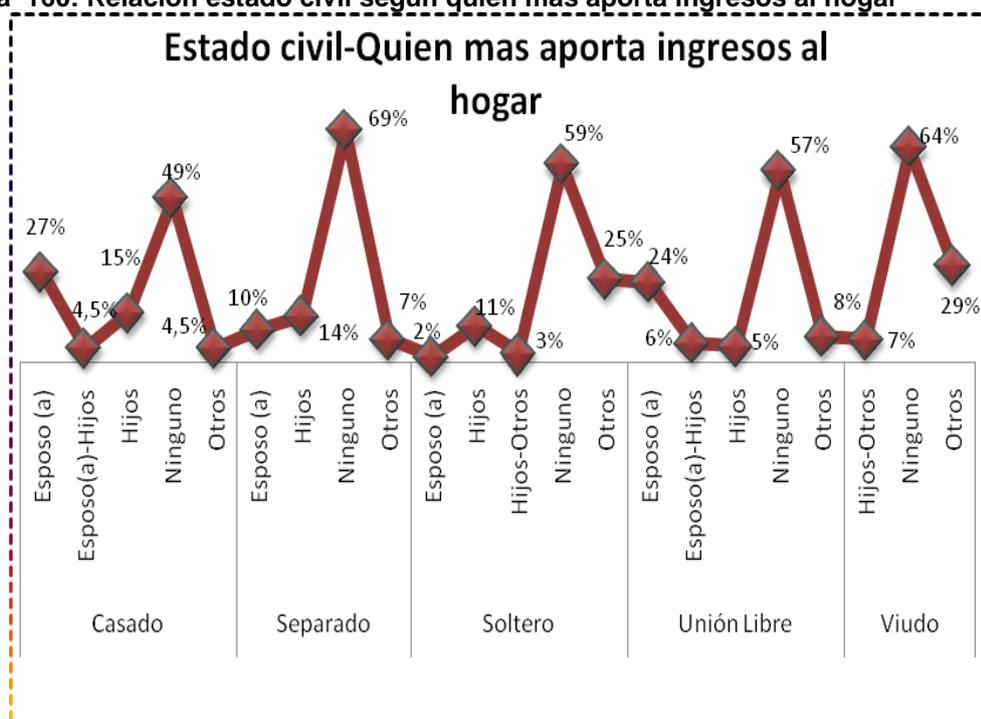
Cuadro 160: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Estado Civil	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Casado	Esposos (a)	18	27%
	Esposos(a)-Hijos	3	4,5%
	Hijos	10	15%
	Ninguno	33	49%
	Otros	3	4,5%
Total Casado		67	
Separado	Esposos (a)	3	10%
	Hijos	4	14%
	Ninguno	20	69%
	Otros	2	7%
Total Separado		29	
Soltero	Esposos (a)	2	2%
	Hijos	12	11%
	Hijos-Otros	3	3%
	Ninguno	65	59%
	Otros	27	25%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Esposos (a)	16	24%
	Esposos(a)-Hijos	4	6%
	Hijos	3	5%
	Ninguno	37	57%
	Otros	5	8%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Hijos-Otros	1	7%
	Ninguno	9	64%
	Otros	4	29%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La encuesta arroja que el 49% de las personas casadas no recibe ningún apoyo económico para el sostenimiento del hogar, de las personas separadas representan el 69%, de los solteros el 59%, de los que viven bajo unión libre son 57% y de las personas viudas representan el 64%. Otra pequeña proporción recibe colaboración económica de sus hijos y de su esposo (a).

Figura 160: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.5.11 Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación estado civil con respecto a las personas que dependen del ingreso de los vendedores.

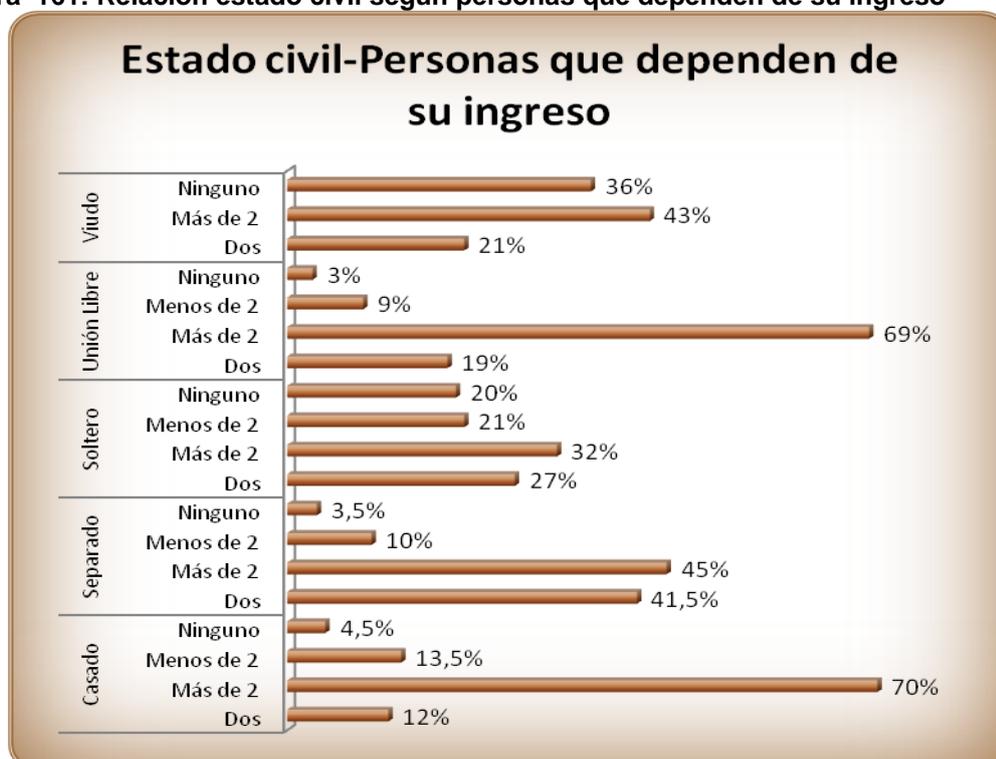
Se encontró que el 70% de los vendedores casados tienen bajo su cargo a más de dos personas, seguido por los que viven bajo unión libre con un 69%, los separados representan un 45%, las viudas un 43% y las solteras un 32%. Igualmente se encuentran los individuos de cuyos ingresos dependen menos de dos personas, para los casados 13,5%, separados 10%, solteros 21%, y los de unión libre un 9%.

Cuadro 161: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Estado Civil	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Casado	Dos	8	12%
	Más de 2	47	70%
	Menos de 2	9	13,5%
	Ninguno	3	4,5%
Total Casado		67	
Separado	Dos	12	41,5%
	Más de 2	13	45%
	Menos de 2	3	10%
	Ninguno	1	3,5%
Total Separado		29	
Soltero	Dos	29	27%
	Más de 2	35	32%
	Menos de 2	23	21%
	Ninguno	22	20%
Total Soltero		109	
Unión Libre	Dos	12	19%
	Más de 2	45	69%
	Menos de 2	6	9%
	Ninguno	2	3%
Total Unión Libre		65	
Viudo	Dos	3	21%
	Más de 2	6	43%
	Ninguno	5	36%
Total Viudo		14	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 161: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso



3.1.6 TIPO DE VIVIENDA

En los últimos años se ha presentado una mayor demanda de vivienda para los estratos cuatro, cinco y seis, lo cual ha desplazado la construcción de vivienda de interés social que va dirigida a los estratos más pobres; lo anterior se ve reflejado en el incremento de personas que viven bajo arrendamiento, pues no cuentan con las posibilidades para obtener casa propia.

3.1.6.1 Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor

En cuadro muestra la relación tipo de vivienda de acuerdo con tipo de vendedor.

Cuadro 162: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Tipo de Vivienda	Tipo de Vendedor	Total	%
Arrendada	Ambulante	118	61%
	Estacionario	76	39%
Total Arrendada		194	
Familiar	Ambulante	12	43%
	Estacionario	16	57%
Total Familiar		28	
Invasión	Ambulante	2	40%
	Estacionario	3	60%
Total Invasión		5	
Otro*	Ambulante	1	50%
	Estacionario	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Ambulante	16	29%
	Estacionario	39	71%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Se encontró que las personas que viven bajo arriendo el 61% son ambulantes y el 39% son estacionarios, las que residen en vivienda familiar el 57% son estacionarios y el 43% son ambulantes, los que viven en invasión el 60% son estacionarios y el 40% son ambulantes, y los que tienen vivienda propia el 71% son vendedores estacionarios mientras el 29% son ambulantes. Se observo

que los mayores porcentajes fueron encontrados entre los vendedores estacionarios con casa propia, y ambulantes bajo arrendamiento.

Figura 162: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor



3.1.6.2 Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador

En el cuadro se observa la relación tipo de vivienda de acuerdo con tipo de trabajador.

La muestra estudiada determinó que el 95% de las personas que viven bajo arrendamiento son vendedores independientes, el 86% corresponde a las personas que residen en vivienda familiar, el 100% para las que se encuentran en invasión, y las que viven en vivienda propia representan el 96%. Entre las personas contratadas se encuentra un porcentaje poco representativo.

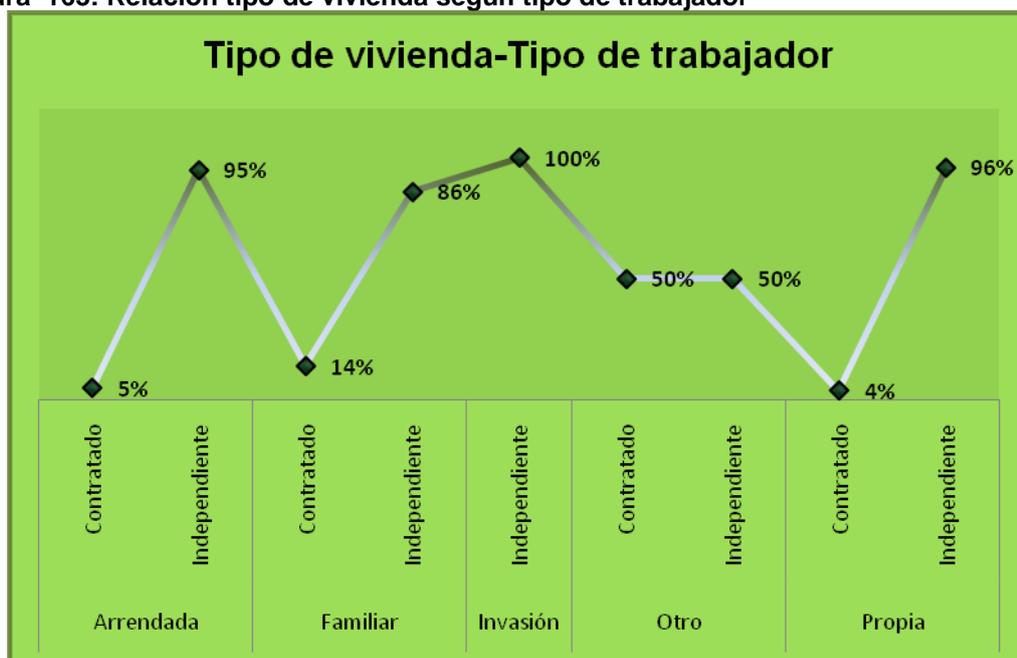
Cuadro 163: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Tipo de Vivienda	Tipo Trabajador	Total	%
Arrendada	Contratado	10	5%
	Independiente	184	95%
Total Arrendada		194	
Familiar	Contratado	4	14%
	Independiente	24	86%
Total Familiar		28	
Invasión	Independiente	5	100%
Total Invasión		5	
Otro*	Contratado	1	50%
	Independiente	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Contratado	2	4%
	Independiente	53	96%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 163: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador



3.1.6.3 Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda con respecto a la distribución del tiempo de los vendedores encuestados.

Cuadro 16264: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo

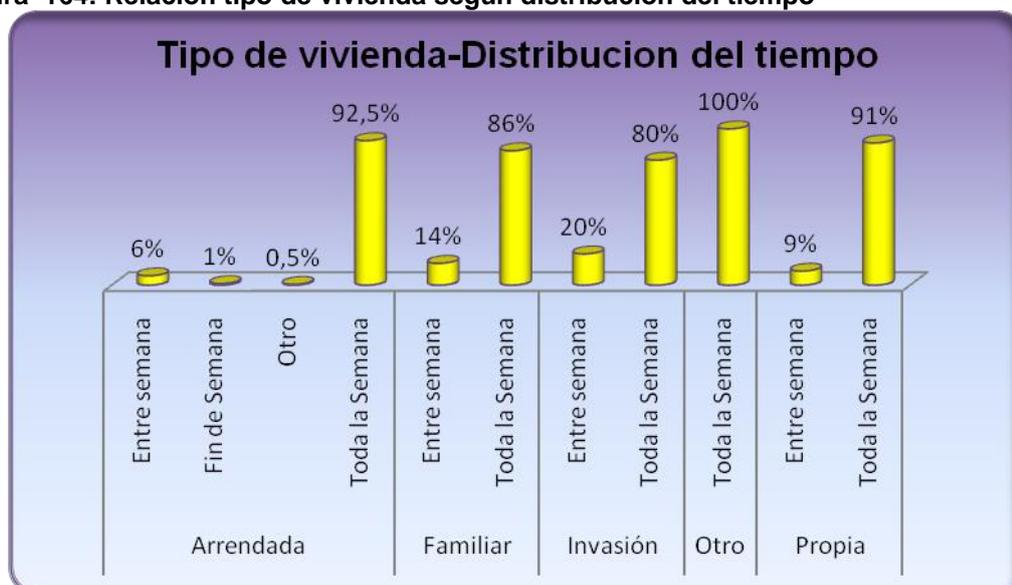
Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo de Vivienda	Distribución Tiempo	Total	%
Arrendada	Entre semana	12	6%
	Fin de Semana	2	1%
	Otro**	1	0,5%
	Toda la Semana	179	92,5%
Total Arrendada		194	
Familiar	Entre semana	4	14%
	Toda la Semana	24	86%
Total Familiar		28	
Invasión	Entre semana	1	20%
	Toda la Semana	4	80%
Total Invasión		5	
Otro*	Toda la Semana	2	100%
Total Otro		2	
Propia	Entre semana	5	9%
	Toda la Semana	50	91%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

**Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 164: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo



Se halló que el 92,5% de las personas que viven bajo arriendo, el 86% de los que residen en vivienda familiar, el 80% en invasión y el 91% en vivienda propia trabajan toda la semana, se encontró una pequeña proporción para todas las variables estudiadas, a excepción de otros tipos de vivienda donde los vendedores trabajan solo entre semana la cual no es muy significativa.

3.1.6.4 Relación tipo de vivienda según distribución de horas

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda con respecto a la distribución de horas durante la jornada laboral.

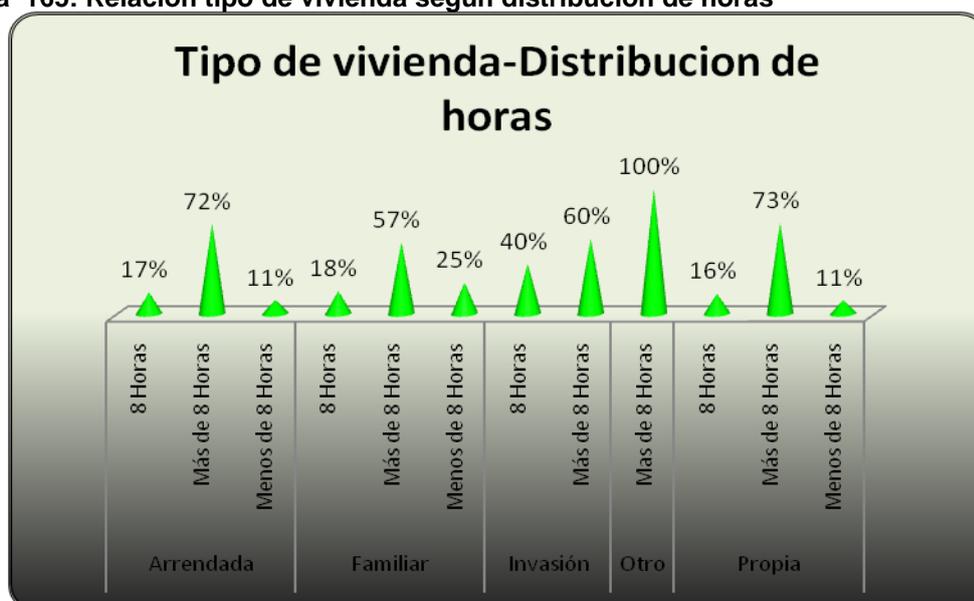
Cuadro 165: Relación tipo de vivienda según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo de Vivienda	Distribución horas	Total	%
Arrendada	8 Horas	34	17%
	Más de 8 Horas	139	72%
	Menos de 8 Horas	21	11%
Total Arrendada		194	
Familiar	8 Horas	5	18%
	Más de 8 Horas	16	57%
	Menos de 8 Horas	7	25%
Total Familiar		28	
Invasión	8 Horas	2	40%
	Más de 8 Horas	3	60%
Total Invasión		5	
Otro*	Mas de 8 Horas	2	100%
Total Otro		2	
Propia	8 Horas	9	16%
	Más de 8 Horas	40	73%
	Menos de 8 Horas	6	11%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 165: Relación tipo de vivienda según distribución de horas



Se halló que el 72% de las personas que se encuentran bajo arrendamiento, el 57% que residen en vivienda familiar, el 60% en invasión, y el 73% que tienen vivienda propia destinan más de 8 horas a su trabajo. Los anteriores representan los más altos porcentajes, ya que allí se ubica el mayor número de vendedores.

3.1.6.5 Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral

En el cuadro se aprecia la relación tipo de vivienda de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 166: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral

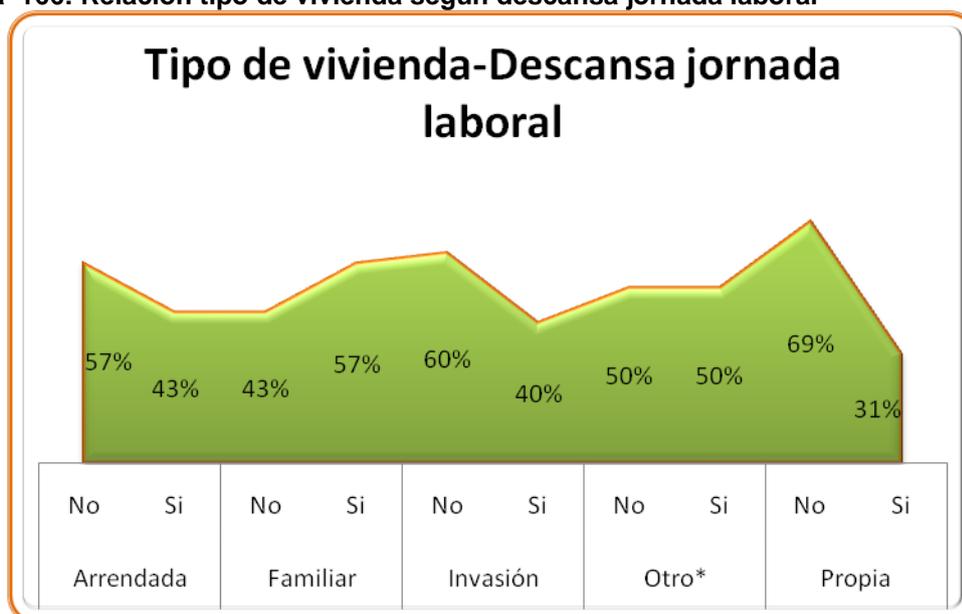
Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo de Vivienda	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Arrendada	No	111	57%
	Si	83	43%
Total Arrendada		194	
Familiar	No	12	43%
	Si	16	57%
Total Familiar		28	
Invasión	No	3	60%
	Si	2	40%
Total Invasión		5	
Otro*	No	1	50%
	Si	1	50%
Total Otro		2	
Propia	No	38	69%
	Si	17	31%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

La encuesta pudo determinar que el 57% de los vendedores que viven bajo arriendo, el 43% de los que se ubican en vivienda familiar, el 60% en invasión y el 69% en casa propia no descansan durante su jornada laboral. A continuación se encuentra los que si descansan con una representatividad del 43%, 57%, 40% y 31% respectivamente.

Figura 166: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral



3.1.6.6 Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 167: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio		Total	%
Tipo de Vivienda	Antigüedad Oficio		
Arrendada	5 años	7	4%
	Más de 5 años	151	78%
	Menos de 5 Años	36	18%
Total Arrendada		194	
Familiar	5 años	1	4%
	Más de 5 años	16	57%
	Menos de 5 Años	11	39%
Total Familiar		28	
Invasión	Más de 5 años	3	60%
	Menos de 5 Años	2	40%
Total Invasión		5	
Otro*	Más de 5 años	1	50%
	Menos de 5 Años	1	50%
Total Otro		2	
Propia	5 años	1	2%
	Más de 5 años	49	89%
	Menos de 5 Años	5	9%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

De las personas que viven bajo arriendo el 78% trabaja en el oficio hace más de 5 años, entre los residentes de vivienda familiar representan el 57%, los de invasión el 60%, y los que se ubican en vivienda propia son el 89%.

En conclusión la mayor proporción de vendedores llevan trabajando en las ventas ambulantes más de cinco años y algunos gran parte de su vida.

Figura 167: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio



3.1.6.7 Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se observa la relación tipo de vivienda con respecto al nivel aproximado de ingresos.

Se ha encontrado que de las personas que tienen vivienda propia el 56,5% devengan un ingreso aproximado de un SMLV, mientras las que viven bajo la modalidad de arriendo representan el 47,5%; de igual forma sucede con las que residen en vivienda familiar las cuales representan el 43%, también se ha presentado que las personas que viven en invasión el 60% se gana menos de un salario mínimo lo cual explica el por qué viven bajo esta circunstancia.

Cuadro 168: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Tipo de Vivienda	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Arrendada	Más de 1 Smlv	26	13,5%
	Menos de 1 Smlv	76	39%
	Un Smlv	92	47,5%
Total Arrendada		194	
Familiar	Más de 1 Smlv	10	36%
	Menos de 1 Smlv	6	21%
	Un Smlv	12	43%
Total Familiar		28	
Invasión	Menos de 1 Smlv	3	60%
	Un Smlv	2	40%
Total Invasión		5	
Otro*	Menos de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Más de 1 Smlv	9	16,5%
	Menos de 1 Smlv	15	27%
	Un Smlv	31	56,5%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 168: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos



3.1.6.8 Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 169: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto

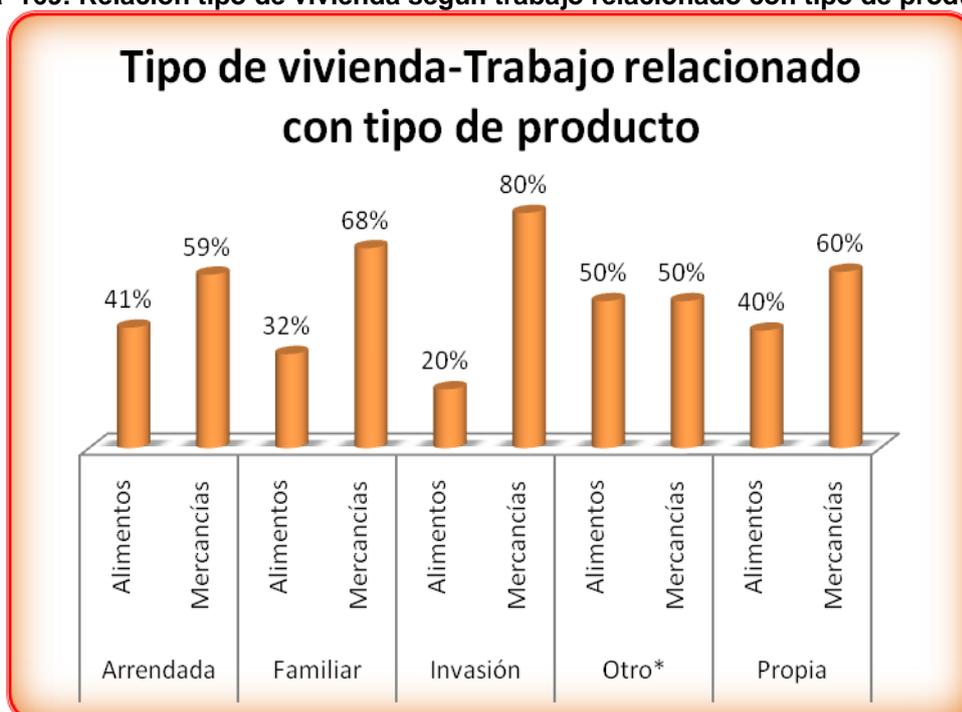
Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo de Vivienda	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Arrendada	Alimentos	80	41%
	Mercancías	114	59%
Total Arrendada		194	
Familiar	Alimentos	9	32%
	Mercancías	19	68%
Total Familiar		28	
Invasión	Alimentos	1	20%
	Mercancías	4	80%
Total Invasión		5	
Otro*	Alimentos	1	50%
	Mercancías	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Alimentos	22	40%
	Mercancías	33	60%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Se halló que la mayoría de personas dedicadas a la informalidad se desempeñan en la venta de mercancías, así: las personas que viven bajo arriendo representan un 59%, las que residen en vivienda familiar son el 68%, las de invasión el 80%, propia el 60% y otra modalidad diferente a las anteriores representan el 50%. Mientras las personas dedicadas a la venta de alimentos representan una pequeña proporción comparada con las personas que venden mercancías.

Figura 169: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto



3.1.6.9 Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación tipo de vivienda con respecto a la distribución del ingreso devengado por los encuestados.

Un 20% de los que tienen casa propia, un 40% que viven en invasión, un 11% que tienen vivienda familiar y un 24% arrendada, distribuyen su ingreso en todas las necesidades propuestas en la encuesta. A pesar de que los anteriormente descritos logran satisfacer todas las necesidades, existe una gran proporción que no lo hace, para la mayoría de estos es más importante la alimentación y la vivienda que la educación, recreación y salud.

En conclusión las familias de los vendedores ambulantes y estacionarios no poseen una vida digna, ya que estos no devengan el dinero suficiente y por lo tanto deben trabajar durante largas jornadas.

Cuadro 170: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso

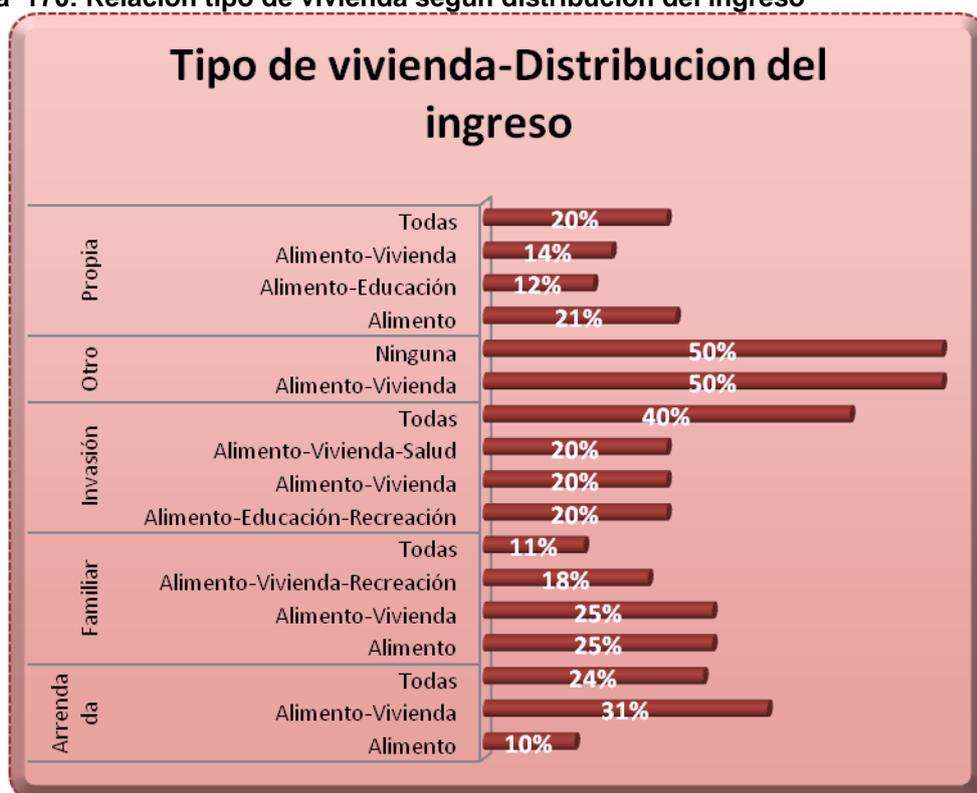
Cuenta de Distribución ingreso			
Tipo de Vivienda	Distribución ingreso	Total	%
Arrendada	Alimento	19	10%
	Alimento-Educación	2	1%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Vivienda	60	31%
	Alimento-Vivienda-Educación	16	8,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	12	6%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	1,5%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	47	24%
	Todo menos Educación	6	3%
	Todo menos Recreación	2	1%
	Todo menos salud	18	9,5%
	Vivienda	3	1,5%
	Vivienda-Educación	2	1%
Total Arrendada		194	
Familiar	Alimento	7	25%
	Alimento-Educación	2	7%
	Alimento-Recreación	1	3,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	3,5%
	Alimento-Transporte	1	3,5%
	Alimento-Vivienda	7	25%
	Alimento-Vivienda-Recreación	5	18%
	Todas*	3	11%
	Todo menos Salud	1	3,5%
Total Familiar		28	
Invasión	Alimento-Educación-Recreación	1	20%
	Alimento-Vivienda	1	20%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	20%
	Todas*	2	40%
Total Invasión		5	
Otro**	Alimento-Vivienda	1	50%
	Ninguna	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Alimento	12	21%
	Alimento-Educación	7	12%
	Alimento-Educación-Salud	1	2%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Recreación	3	5%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Salud-Educación	1	2%
	Alimento-Vivienda	8	14%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	4%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Educación	1	2%
	Todas*	11	20%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos Recreación	1	2%
	Todo menos salud	2	4%
Vivienda	2	4%	
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

**Residencia, inquilinato

Figura 170: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso



3.1.6.10 Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

La encuesta arrojó que para todas las modalidades de vivienda las personas encuestadas no reciben alguna colaboración o apoyo económico para el sostenimiento del hogar, de la siguiente manera: las que viven bajo arriendo el 62% no recibe colaboración económica, las de vivienda familiar son el 43%, las de invasión el 60%, las propias el 49% y las que viven bajo modalidad diferente a las anteriores representan el 100%. También se observó que en su mayoría dichos vendedores reciben apoyo de su pareja, de sus hijos y de otros parientes como padres, sobrinos y hermanos.

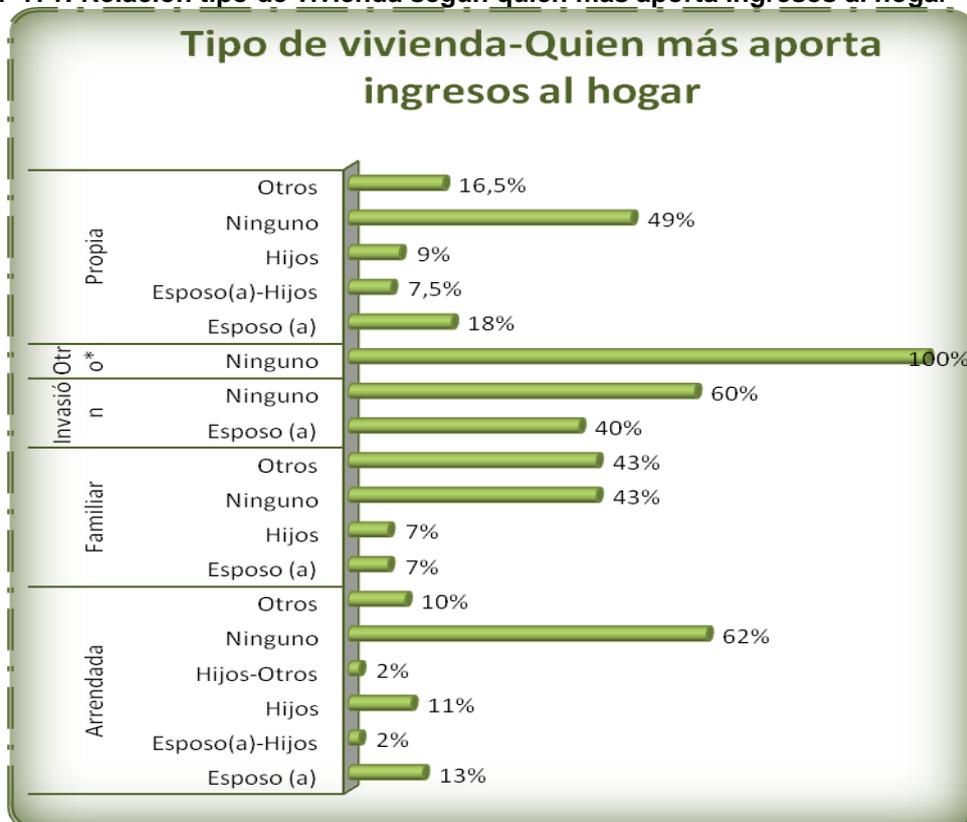
Cuadro 171: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Tipo de Vivienda	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Arrendada	Esposos (a)	25	13%
	Esposos(a)-Hijos	3	2%
	Hijos	22	11%
	Hijos-Otros	4	2%
	Ninguno	120	62%
	Otros	20	10%
Total Arrendada		194	
Familiar	Esposos (a)	2	7%
	Hijos	2	7%
	Ninguno	12	43%
	Otros	12	43%
Total Familiar		28	
Invasión	Esposos (a)	2	40%
	Ninguno	3	60%
Total Invasión		5	
Otro*	Ninguno	2	100%
Total Otro		2	
Propia	Esposos (a)	10	18%
	Esposos(a)-Hijos	4	7,5%
	Hijos	5	9%
	Ninguno	27	49%
	Otros	9	16,5%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Residencia, inquilinato

Figura 171: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.6.11 Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se aprecia la relación tipo de vivienda de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 172: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo de Vivienda	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Arrendada	Dos	43	22%
	Más de 2	95	49%
	Menos de 2	29	15%
	Ninguno	27	14%
Total Arrendada		194	
Familiar	Dos	8	29%
	Más de 2	13	46%
	Menos de 2	5	18%
	Ninguno	2	7%
Total Familiar		28	
Invasión	Dos	1	20%
	Más de 2	3	60%
	Ninguno	1	20%
Total Invasión		5	
Otro*	Más de 2	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Otro		2	
Propia	Dos	12	22%
	Más de 2	34	62%
	Menos de 2	7	13%
	Ninguno	2	3%
Total Propia		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

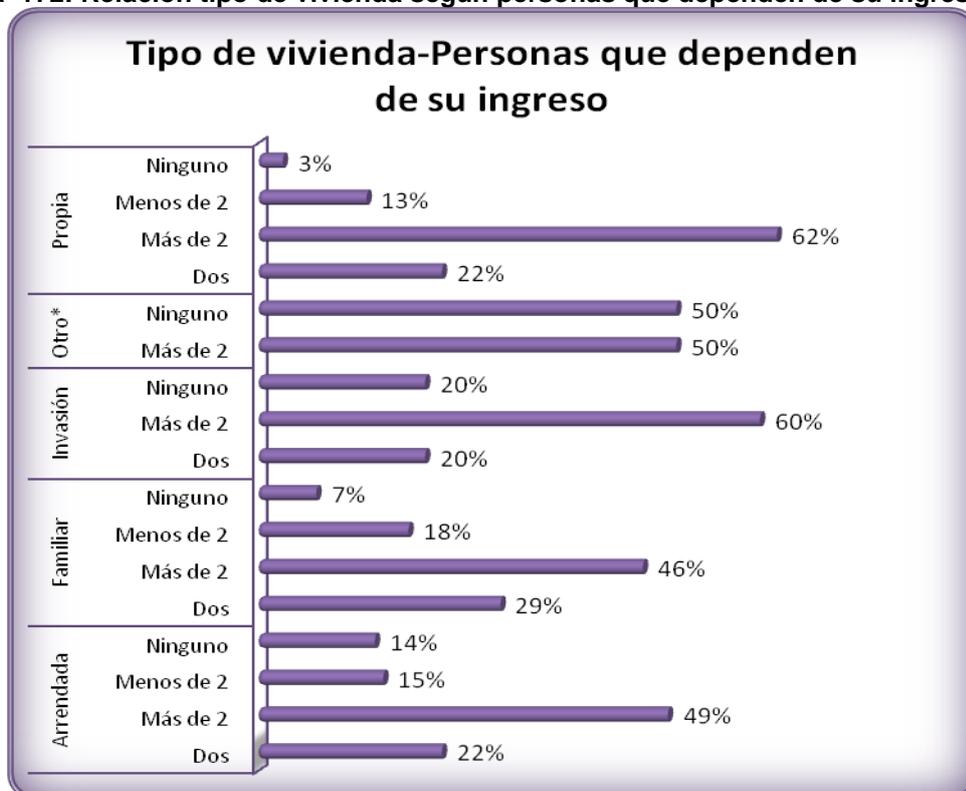
*Residencia, inquilinato

En conjunto, se encontró que bajo todas las modalidades de vivienda en las cuales se hallan los vendedores, estos tienen a su cargo más de 2 personas, con una representatividad para los que viven bajo arriendo del 49%, los de vivienda familiar el 46%, los de invasión el 60%, los de vivienda propia el 62% y los que residen bajo otro modalidad representan el 50%. Se muestra una pequeña proporción que no tiene personas a su cargo, con el 14%, 7%, 20%, 3% y 50% de las anteriormente nombradas.

Para los vendedores que deben residir en arrendamiento es muy complicado el tener que responder por el pago de la vivienda y adicionalmente por el de la alimentación y otras necesidades que no dan espera, bajo este contexto se

puede entender el por qué sus hijos no tienen educación, están mal alimentados y optan por alternativas poco legales.

Figura 172: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso



3.1.7 PERTENECE A

Cuando se hace referencia al servicio de salud, se tuvieron en cuenta dos modalidades, EPS se refiere a los afiliados que son de régimen contributivo y SISBEN de régimen subsidiado pertenecientes a los estratos uno y dos. La investigación arrojó que una minoría no pertenece a ninguna de las modalidades anteriores, ya que pueden ser personas desplazadas, sin documentación o sin conocimiento sobre los servicios de salud existentes.

3.1.7.1 Relación pertenece a según tipo de vendedor

En el cuadro se aprecia la relación pertenece a de acuerdo con el tipo de vendedor.

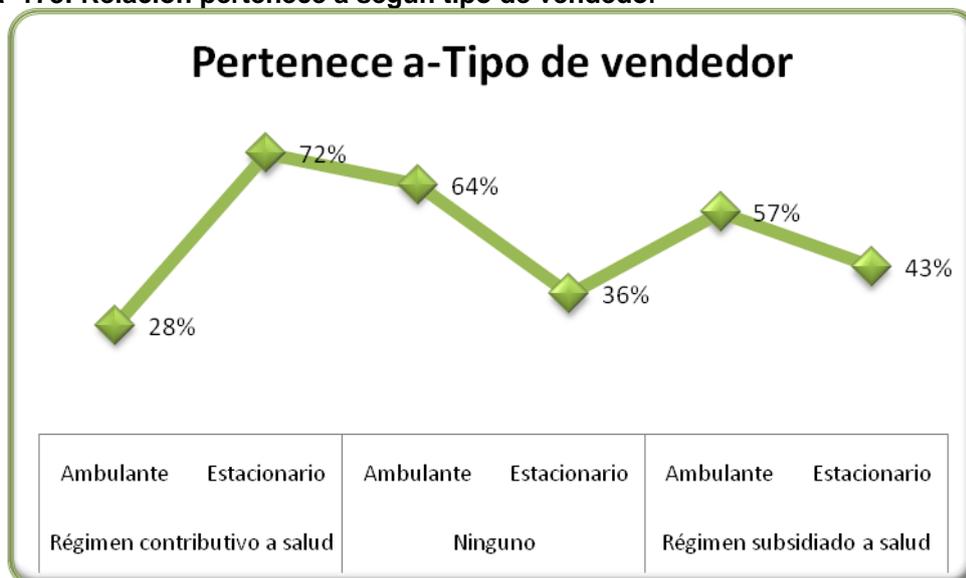
Analizando la población informal del 2007-2008, según se aprecia dentro de las personas que realizan aportes a EPS el 28% son vendedores ambulantes mientras el 72% son estacionarios, de los que no tienen ningún cubrimiento en salud el 64% son ambulantes mientras el 36% son estacionarios, y por último los que pertenecen al régimen subsidiado o que están sisbenizadas el 57% pertenecen a los vendedores ambulantes mientras el 43% a los estacionarios del municipio de Pereira.

Cuadro 173: Relación pertenece a según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Pertenece a	Tipo de Vendedor	Total	%
Régimen contributivo a salud	Ambulante	13	28%
	Estacionario	34	72%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Ambulante	14	64%
	Estacionario	8	36%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Ambulante	122	57%
	Estacionario	93	43%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 173: Relación pertenece a según tipo de vendedor



3.1.7.2 Relación pertenece a según tipo de trabajador

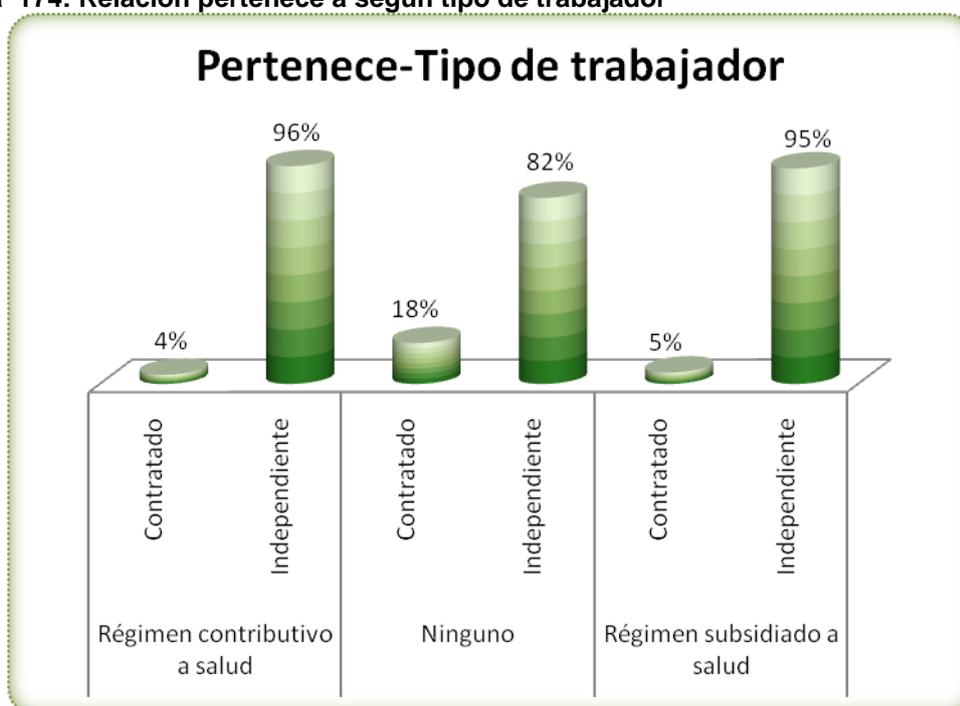
El cuadro muestra la relación pertenece a de acuerdo con tipo de trabajador.

Cuadro 174: Relación pertenece a según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Pertenece a	Tipo Trabajador	Total	%
Régimen contributivo a salud	Contratado	2	4%
	Independiente	45	96%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Contratado	4	18%
	Independiente	18	82%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Contratado	11	5%
	Independiente	204	95%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 174: Relación pertenece a según tipo de trabajador



De la información encontrada, se obtuvo que entre los aportantes a EPS el 4% son contratados y el 96% lo hace de forma independiente, de los que no tiene cubrimiento en salud el 18% son contratados mientras el 82% son independientes, por último se halló que de las personas tomadas en la muestra que están sibenizadas, el 5% son contratadas mientras el 95% son independientes.

3.1.7.3 Relación pertenece a según distribución de horas

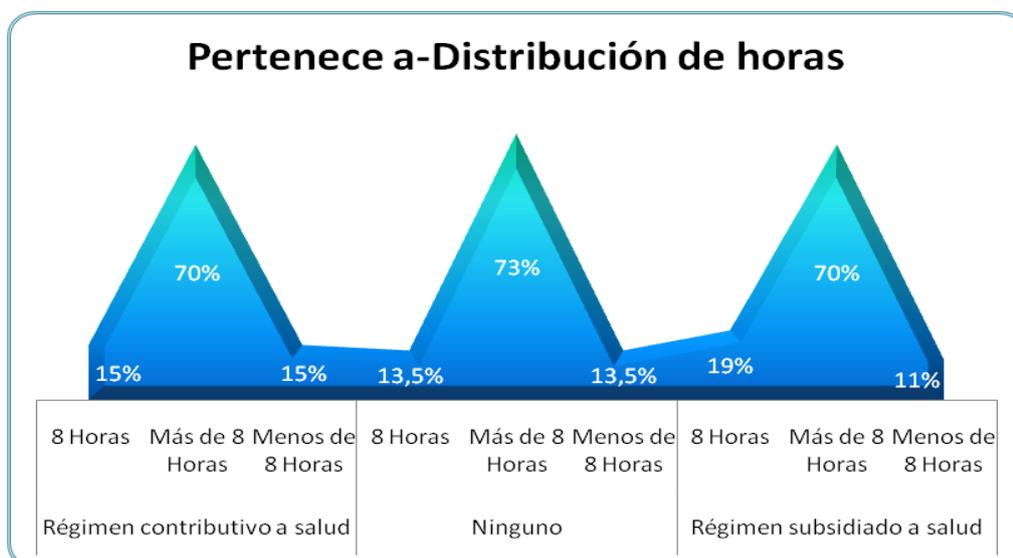
En el cuadro se observa la relación pertenece a con respecto a la distribución de horas.

Cuadro 175: Relación pertenece a según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Pertenece a	Distribución horas	Total	%
Régimen contributivo a salud	8 Horas	7	15%
	Más de 8 Horas	33	70%
	Menos de 8 Horas	7	15%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	8 Horas	3	13,5%
	Más de 8 Horas	16	73%
	Menos de 8 Horas	3	13,5%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	8 Horas	40	19%
	Más de 8 Horas	151	70%
	Menos de 8 Horas	24	11%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 175: Relación pertenece a según distribución de horas



Se observa que para las tres variables estudiadas las personas de la muestra trabajan por día más de 8 horas, así: las que poseen EPS y las sibenizadas representan el 70% respectivamente, mientras las no tienen cubrimiento en salud son el 73%. Existe una minoría que trabaja menos de 8 horas diarias,

así: el 15% para las que poseen EPS, el 13,5% para las que no tiene cubrimiento y por último está el 11% para las personas sibenizadas.

3.1.7.4 Relación pertenece a según descansa jornada laboral

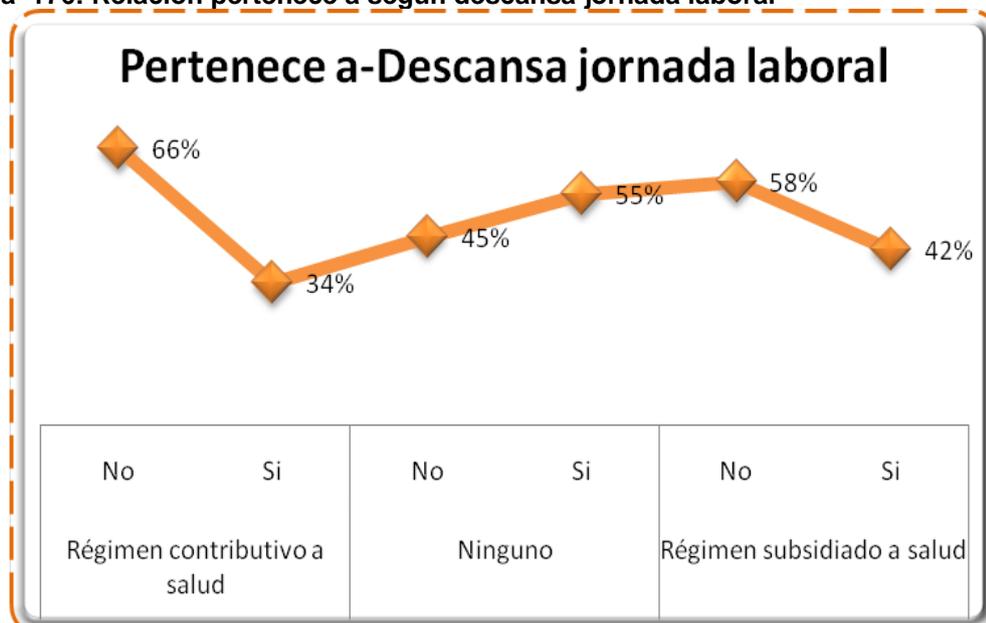
El cuadro muestra la relación pertenece a con respecto a descansa jornada laboral.

Cuadro 27176: Relación pertenece a según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Pertenece a	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Régimen contributivo a salud	No	31	66%
	Si	16	34%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	No	10	45%
	Si	12	55%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	No	124	58%
	Si	91	42%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 176: Relación pertenece a según descansa jornada laboral



Se encontró en la muestra que para las dos variables (EPS y Sisben), las personas dedicadas a las ventas ambulantes no descansan durante su jornada laboral.

La encuesta arrojó que el 58% de las personas sibenizadas, el 45% de los que no tienen ningún cubrimiento en salud y el 66% de los que pertenecen a EPS no descansan durante su horario de trabajo, mientras el 42, el 55% y el 34% respectivamente si descansa, ya que algunos son reemplazados por algún familiar.

3.1.7.5 Relación pertenece a según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación pertenece a de acuerdo con la antigüedad en el oficio.

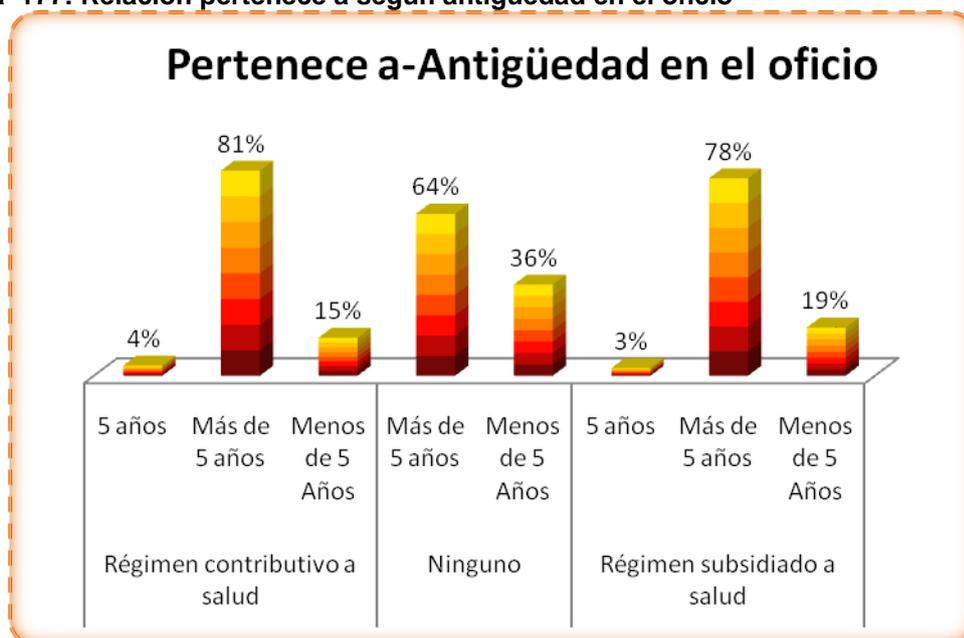
Cuadro 177: Relación pertenece a según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Pertenece a	Antigüedad Oficio	Total	%
Régimen contributivo a salud	5 años	2	4%
	Más de 5 años	38	81%
	Menos de 5 Años	7	15%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Más de 5 años	14	64%
	Menos de 5 Años	8	36%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	5 años	7	3%
	Más de 5 años	168	78%
	Menos de 5 Años	40	19%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 81% de los aportantes a EPS, el 64% de los que no tienen ningún servicio de salud y el 78% de los afiliados al régimen subsidiado llevan más de 5 años en el oficio de las ventas callejeras. Se encontró que el 15%, 36% y 19% respectivamente, han trabajado en esta actividad hace menos de 5 años. Para las personas que no tienen ningún servicio de salud es preocupante su situación, pues el entorno en el que laboran es inseguro y contaminado lo cual los hace más vulnerables a ciertas enfermedades.

Figura 177: Relación pertenece a según antigüedad en el oficio



3.1.7.6 Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos

El cuadro muestra la relación pertenece a con respecto al nivel aproximado de ingresos de los encuestados.

Cuadro 178: Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos

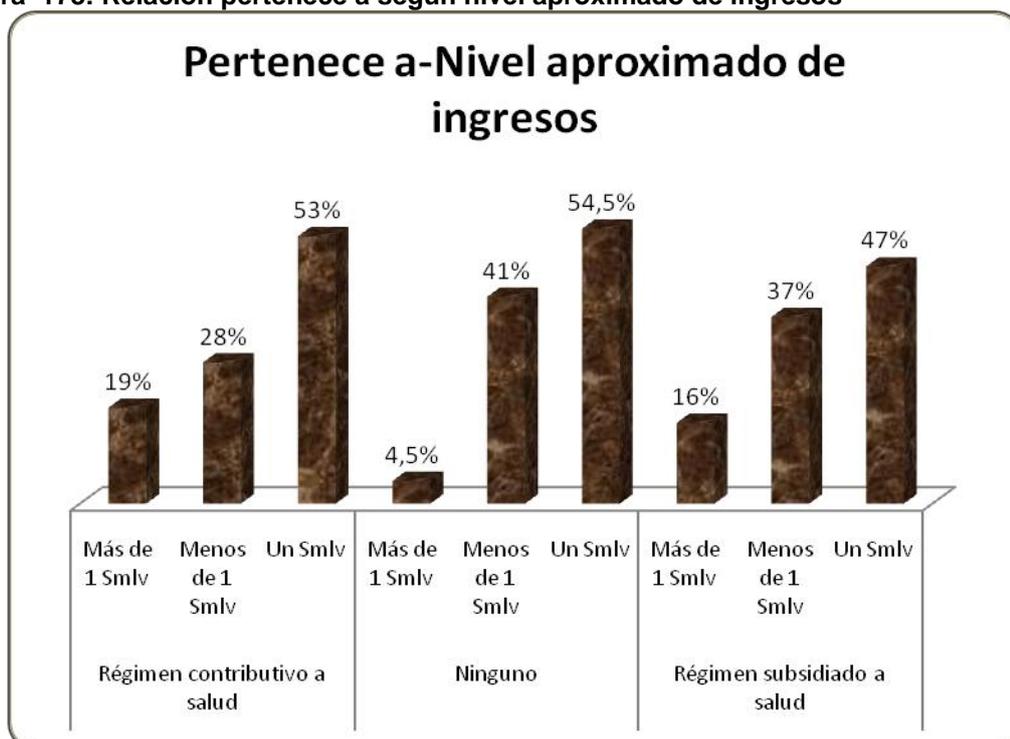
Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Pertenece a	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Régimen contributivo a salud	Más de 1 Smlv	9	19%
	Menos de 1 Smlv	13	28%
	Un Smlv	25	53%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Más de 1 Smlv	1	4,5%
	Menos de 1 Smlv	9	41%
	Un Smlv	12	54,5%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Más de 1 Smlv	35	16%
	Menos de 1 Smlv	79	37%
	Un Smlv	101	47%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que para las tres variables las personas de la muestra ganan un SMLV, representado por el 53% de las inscritas a EPS, el 54,5% de las no

afiliadas a servicios de salud y el 47% perteneciente a SISBEN. Solo un 19%, 4,5% y 16% de las anteriormente nombradas devengan más de un salario. Existe un pequeño grupo que gana menos de un salario mensual, con una representatividad del 28% para usuarios de EPS, 41% de los que no tienen cubrimiento en salud y un 37% para los que pertenecen a SISBEN.

Figura 178: Relación pertenece a según nivel aproximado de ingresos



Se concluye que un porcentaje significativo de vendedores pertenecen al SISBEN, ya que este es gratuito para la población de escasos recursos; por el contrario se observa que un menor porcentaje se encuentra vinculado a una EPS pues algunos son beneficiarios de sus familiares.

3.1.7.7 Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto

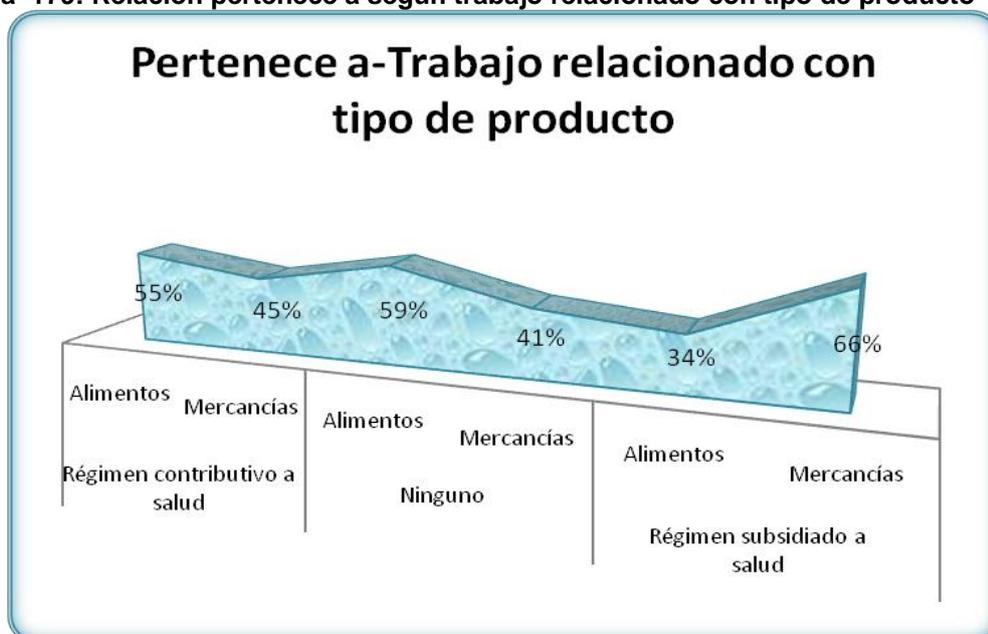
El cuadro muestra la relación pertenece a con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 179: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Pertenece a	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Régimen contributivo a salud	Alimentos	26	55%
	Mercancías	21	45%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Alimentos	13	59%
	Mercancías	9	41%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Alimentos	74	34%
	Mercancías	141	66%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 179: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto



El mayor porcentaje de los afiliados a EPS y los que no tienen ningún tipo de salud hace referencia a las personas que trabajan en la venta de alimentos, con el 55% y el 59%, por el contrario entre los inscritos al SISBEN priman los que comercian con mercancías representados por un 66% seguido por los de alimentos con 34%.

Entre el grupo de personas que pertenecen al SISBEN la mayor proporción trabaja con mercancías, ya que son de más fácil manejo y no se requiere autorización ni permisos para su comercialización.

3.1.7.8 Relación pertenece a según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación pertenece a de acuerdo con la distribución del ingreso.

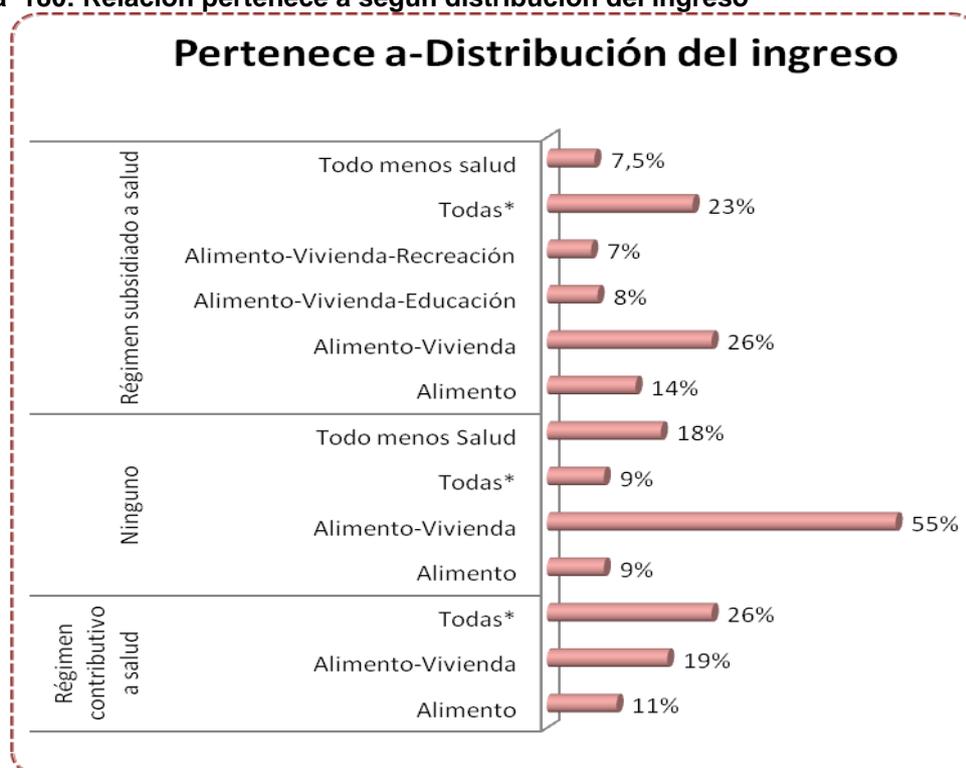
Cuadro 180: Relación pertenece a según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Pertenece a	Distribución ingreso	Total	%
Régimen contributivo a salud	Alimento	5	11%
	Alimento-Educación	3	6,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Recreación	3	6,5%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Transporte	1	2%
	Alimento-Vivienda	9	19%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	2%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	6,5%
	Todas*	12	26%
	Todo menos Educación	3	6,5%
	Todo menos Recreación	1	2%
	Todo menos Salud	1	2%
Vivienda-Educación	1	2%	
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Alimento	2	9%
	Alimento-Vivienda	12	55%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	4,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	4,5%
	Todas*	2	9%
	Todo menos Salud	4	18%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Alimento	31	14%
	Alimento-Educación	8	4%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	56	26%
	Alimento-Vivienda-Educación	17	8%
	Alimento-Vivienda-Recreación	16	7%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	3	1,5%
	Todas*	49	23%
	Todo menos Educación	4	2%
	Todo menos Recreación	2	1%
Todo menos salud	16	7,5%	
Vivienda	5	2%	
Vivienda-Educación	1	0,5%	
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 180: Relación pertenece a según distribución del ingreso



Entre las personas que pagan EPS se observa que determinados vendedores no distribuyen su ingreso en el pago de salud, sino que son beneficiarios de algún familiar. El 55% de los encuestados que no están vinculados a ningún servicio de salud, cuyo porcentaje es el más representativo, hace referencia a las personas que dividen su ingreso entre alimento y vivienda, mientras que

3.1.7.9 Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación pertenece a de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

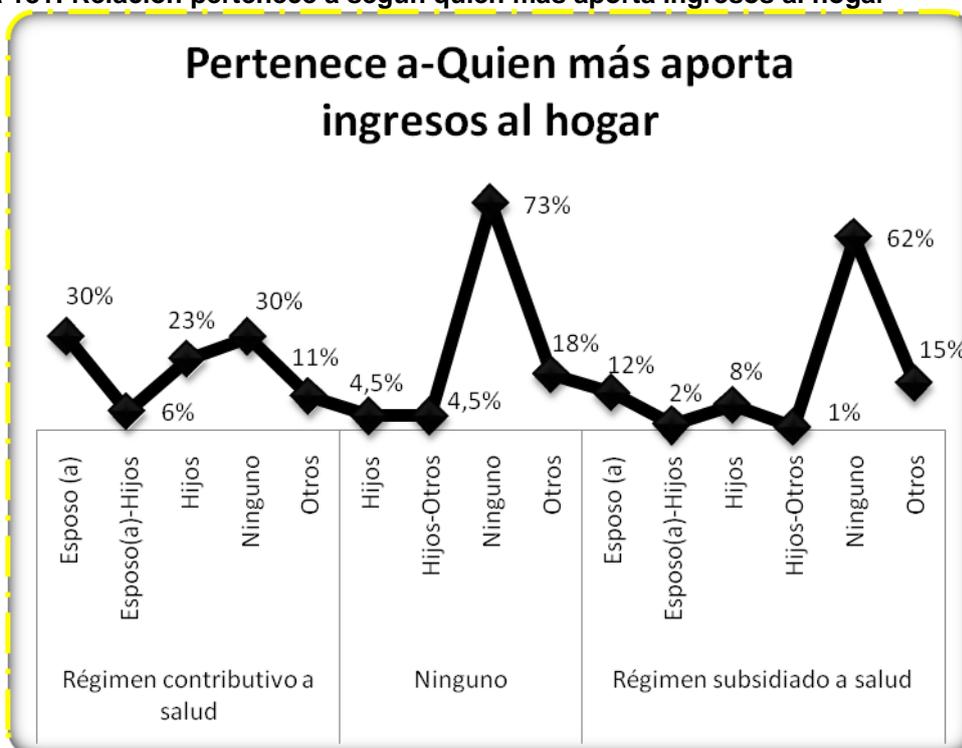
Entre la mayoría se encontró que de los afiliados a EPS el 30% no recibe ayuda para el sostenimiento del hogar, de los que no tienen cubrimiento en salud es el 73% y para los subsidiados representa el 62%. Se observa que el 11%, 18% y 15% de los planteados anteriormente, reciben ayuda económica de familiares o personas cercanas.

Cuadro 181: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Pertenece a	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Régimen contributivo a salud	Esposos (a)	14	30%
	Esposos(a)-Hijos	3	6%
	Hijos	11	23%
	Ninguno	14	30%
	Otros	5	11%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Hijos	1	4,5%
	Hijos-Otros	1	4,5%
	Ninguno	16	73%
	Otros	4	18%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Esposos (a)	25	12%
	Esposos(a)-Hijos	4	2%
	Hijos	17	8%
	Hijos-Otros	3	1%
	Ninguno	134	62%
	Otros	32	15%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 181: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.7.10 Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso

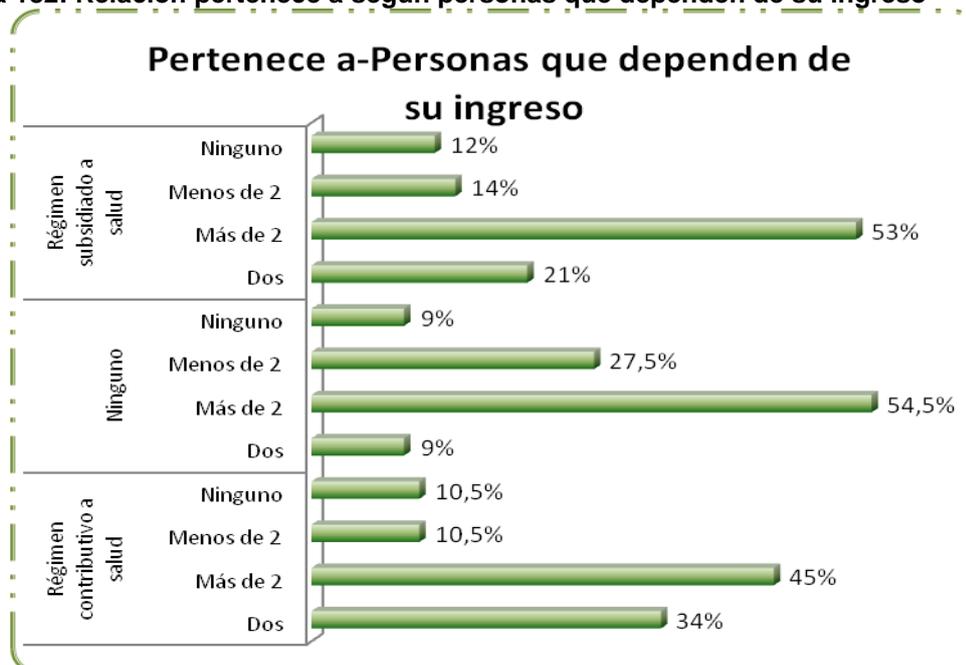
El cuadro muestra la relación pertenece a con respecto a las personas que dependen del ingreso.

Cuadro 182: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Pertenece a	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Régimen contributivo a salud	Dos	16	34%
	Más de 2	21	45%
	Menos de 2	5	10,5%
	Ninguno	5	10,5%
Total Régimen contributivo a salud		47	
Ninguno	Dos	2	9%
	Más de 2	12	54,5%
	Menos de 2	6	27,5%
	Ninguno	2	9%
Total Ninguno		22	
Régimen subsidiado a salud	Dos	46	21%
	Más de 2	113	53%
	Menos de 2	30	14%
	Ninguno	26	12%
Total Régimen subsidiado a salud		215	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 182: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso



La encuesta ha arrojado que de los vendedores el 45% de los afiliados a EPS, el 54,5% de los que no están vinculados a salud y el 53% de los pertenecientes al SISBEN tienen a su cargo a más de 2 personas, solo un 10,5%, 27,5% y 14% respectivamente, tienen responsabilidad por menos de 2.

3.1.8 TIPO DE VENDEDOR

Dentro de la economía local, el sector comercial es el principal receptor de personas cesantes de otros sectores que no pueden acceder a otro tipo de oficios o simplemente no cuentan con la estructura de conocimientos y exigencias del mercado laboral y encuentran en el comercio informal la oportunidad de generar algún ingreso.¹²

3.1.8.1 Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador

En el cuadro se aprecia la relación tipo de vendedor con respecto al tipo de trabajador.

Cuadro 183: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Tipo de Vendedor	Tipo Trabajador	Total	%
Ambulante	Contratado	12	8%
	Independiente	137	92%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Contratado	5	4%
	Independiente	130	96%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

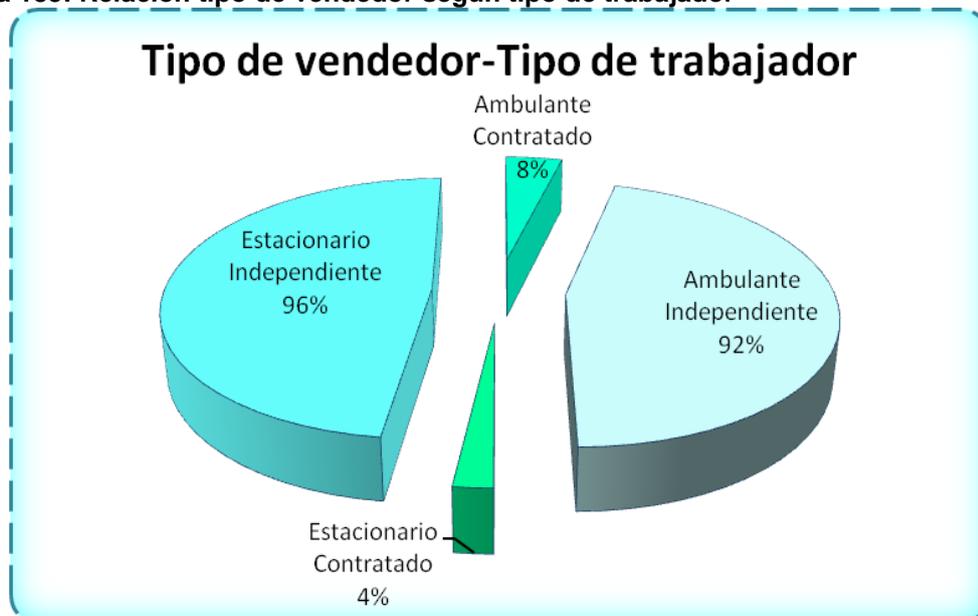
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se observó que entre los vendedores ambulantes del municipio de Pereira el 92% son trabajadores independientes y el 8% son contratados, mientras para los estacionarios el 96% representa a los vendedores independientes y el 4% a los que se encuentran contratados.

12. http://www.pereira.gov.co/docs/centro_doc/tendencias-1990-2004.pdf

Entre los sectores económicos el sector comercial es el principal generador de informalidad, ya que a falta de oportunidades en el mercado laboral los trabajadores optan por ser independientes y laborar bajo sus propias condiciones ya sea siendo vendedor ambulante o estacionario.

Figura 183: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador



3.1.8.2 Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo

El cuadro muestra la relación tipo de vendedor de acuerdo con la distribución del tiempo durante la jornada laboral de los encuestados.

Cuadro 184: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo de Vendedor	Distribución Tiempo	Total	%
Ambulante	Entre semana	9	6%
	Fin de Semana	1	1%
	Toda la Semana	139	93%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Entre semana	13	9%
	Fin de Semana	1	1%
	Otro*	1	1%
	Toda la Semana	120	89%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 184: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo



Se pudo encontrar que del grupo de vendedores ambulantes el 93% trabaja toda la semana, siendo este el porcentaje más representativo y un 6% solo lo hace entre semana, lo anterior muestra que los trabajadores ambulantes son los que más tiempo laboran, pues estos deben buscar sus clientes en las calles del centro de la ciudad; lo que se refiere a los estacionarios el 89% trabaja toda la semana y un 9% entre semana.

3.1.8.3 Relación tipo de vendedor según distribución de horas

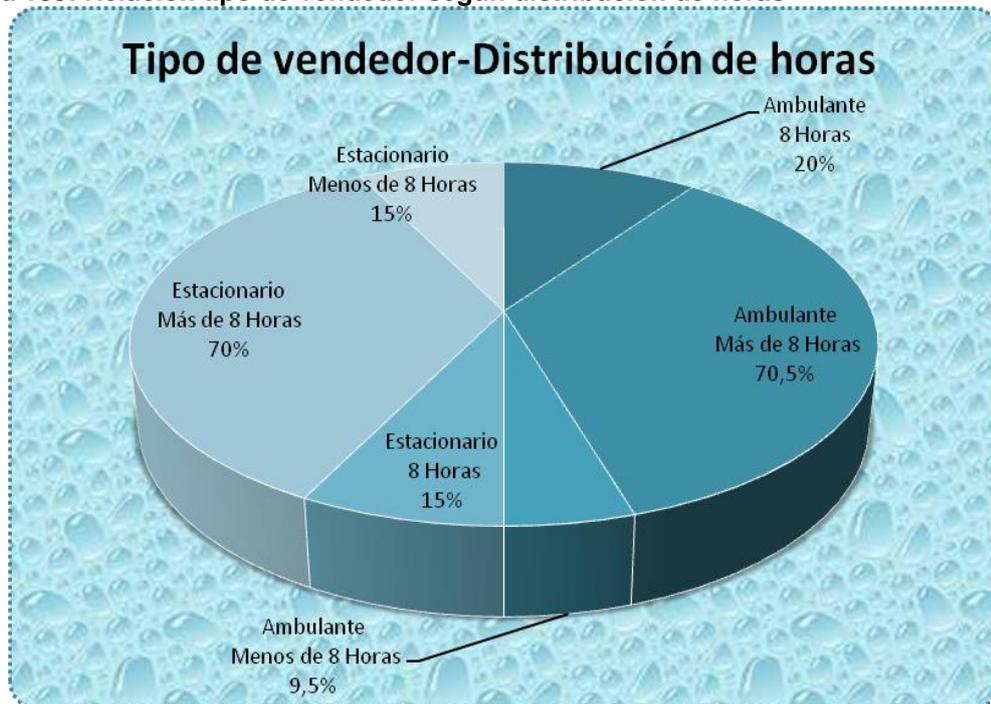
En el cuadro se observa la relación tipo de vendedor con respecto a las horas distribuidas en la jornada laboral.

Cuadro 185: Relación tipo de vendedor según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo de Vendedor	Distribución horas	Total	%
Ambulante	8 Horas	30	20%
	Más de 8 Horas	105	70,5%
	Menos de 8 Horas	14	9,5%
Total Ambulante		149	
Estacionario	8 Horas	20	15%
	Más de 8 Horas	95	70%
	Menos de 8 Horas	20	15%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 185: Relación tipo de vendedor según distribución de horas



Para la muestra estudiada se encontró que de los vendedores ambulantes el 70,5% trabaja más de 8 horas y solo un 9,5% lo hace menos de 8, para los vendedores estacionarios el 70% trabaja más de 8 y el 15% menos de 8 horas por jornada.

Se llegó a la conclusión que para ambos tipos de vendedor la distribución de horas es mayor a ocho, lo que influye en la cantidad de ingreso generado y las ventas realizadas durante el día.

3.1.8.4 Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral

El cuadro muestra la relación tipo de vendedor de acuerdo con descansa jornada laboral.

Se halló que de los vendedores ambulantes el 53% no descansa durante su jornada laboral y solo un 47% si logra hacerlo, para los vendedores estacionarios el 64% no descansa durante su jornada laboral mientras el 36%

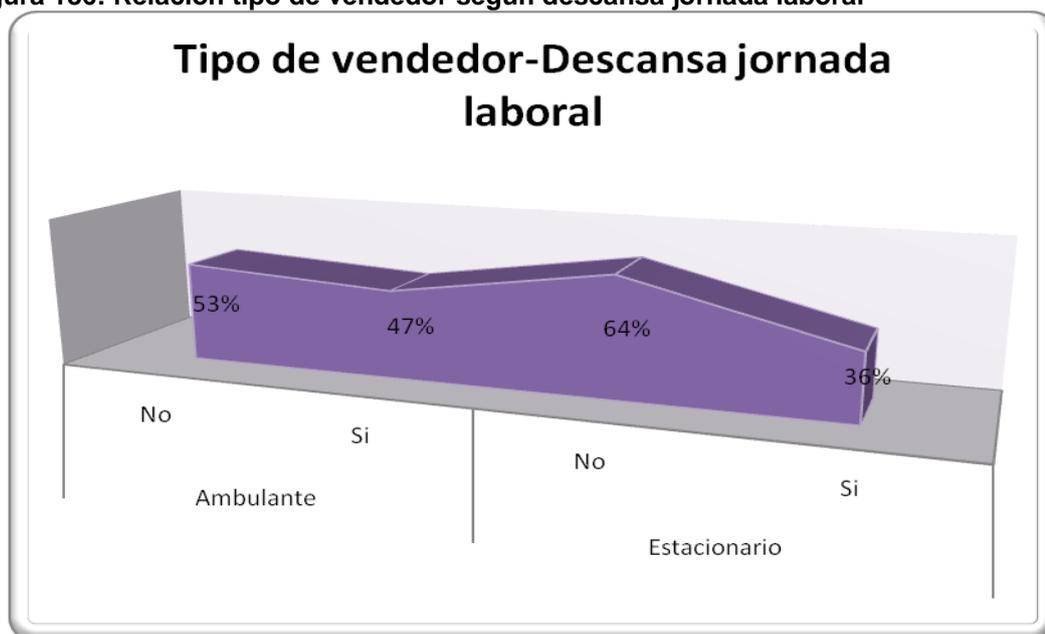
si lo hace. Los mayores porcentajes se encuentran entre las personas que no descansan, ya que deben de mejorar sus ingresos para satisfacer las necesidades de su grupo familiar.

Cuadro 18286: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo de Vendedor	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Ambulante	No	79	53%
	Si	70	47%
Total Ambulante		149	
Estacionario	No	86	64%
	Si	49	36%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 186: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral



3.1.8.5 Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación tipo de vendedor con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 187: Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Tipo de Vendedor	Antigüedad Oficio	Total	%
Ambulante	5 años	4	3%
	Más de 5 años	106	71%
	Menos de 5 Años	39	26%
Total Ambulante		149	
Estacionario	5 años	5	4%
	Más de 5 años	114	84%
	Menos de 5 Años	16	12%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 187: Relación tipo de vendedor según antigüedad en el oficio



Teniendo en cuenta la muestra estudiada, entre los vendedores ambulantes el 71% y entre los estacionarios el 84% lleva más de 5 años en el oficio, mientras el 26% y 12% respectivamente lleva menos de 5 años. Finalmente un 3% de los ambulantes y un 4% de los estacionarios tienen 5 años laborando en esta actividad. En su mayoría son personas de gran experiencia empírica en las ventas lo que facilita el ejercicio de dicha actividad.

3.1.8.6 Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos

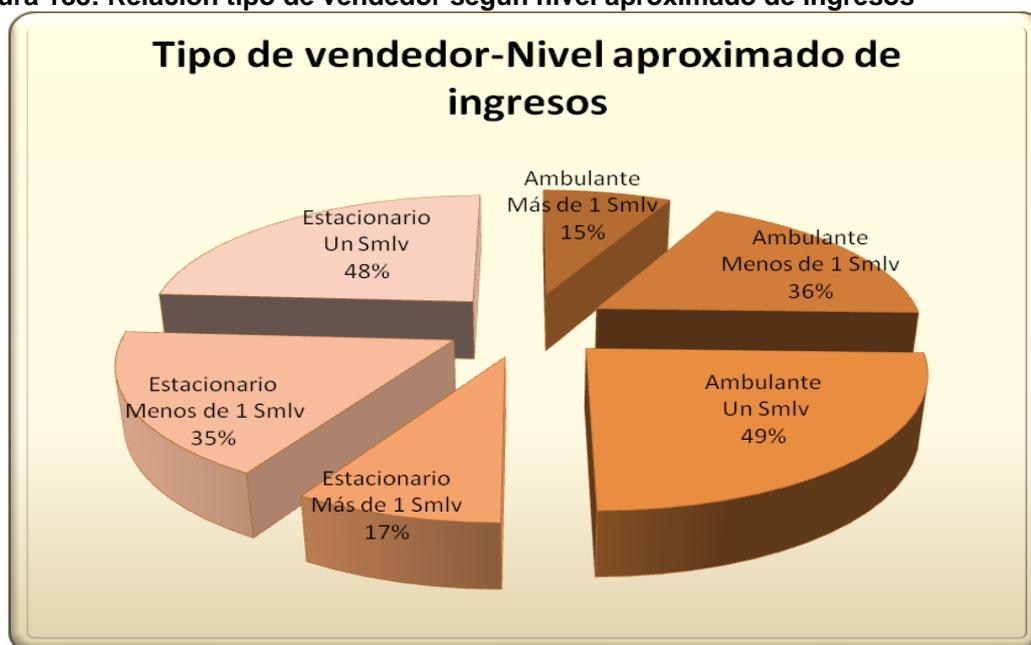
En el cuadro se observa la relación tipo de vendedor de acuerdo con el nivel aproximado de ingreso.

Cuadro 188: Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Tipo de Vendedor	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Ambulante	Más de 1 Smlv	22	15%
	Menos de 1 Smlv	54	36%
	Un Smlv	73	49%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Más de 1 Smlv	23	17%
	Menos de 1 Smlv	47	35%
	Un Smlv	65	48%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 188: Relación tipo de vendedor según nivel aproximado de ingresos



En el cuadro anterior se observó que un 48% de los vendedores estacionarios y un 49% de los ambulantes devengan un salario mínimo, seguido de un 35% y 36% de los mismos que obtienen menos de un salario, por último se encuentra una minoría que gana más de un salario, con una representatividad del 17% para los estacionarios y el 15% para los ambulantes.

Se tiene como conclusión que para los dos tipos de vendedores una mayor proporción gana un salario, lo anterior se puede explicar por la cantidad de horas trabajadas durante el día.

3.1.8.7 Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se aprecia la relación tipo de vendedor con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 189: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo de Vendedor	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Ambulante	Alimentos	62	42%
	Mercancías	87	58%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Alimentos	51	38%
	Mercancías	84	62%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 189: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto



En el cuadro anterior se halló que el 58% de los vendedores ambulantes y el 62% de los estacionarios se dedican a la venta de mercancías; mientras el 42% y 38% respectivamente se desempeña en la venta de alimentos. Los mayores porcentajes para ambos tipos de vendedor se hallaron en las personas dedicadas a la venta de mercancías, ya que la inversión inicial para estas es menor y se obtienen buenas ganancias.

3.1.8.8 Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación tipo de vendedor de acuerdo con la distribución del ingreso.

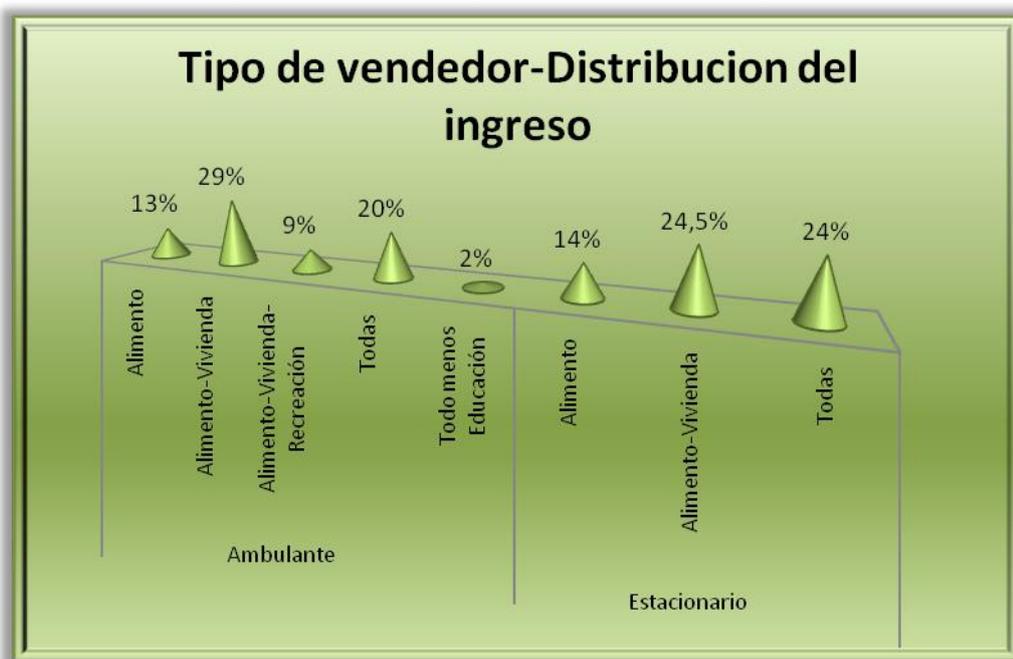
Cuadro 190: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Tipo de Vendedor	Distribución ingreso	Total	%
Ambulante	Alimento	19	13%
	Alimento-Educación	5	3%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Vivienda	44	29%
	Alimento-Vivienda-Educación	10	6,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	14	9%
	Alimento-Vivienda-Salud	2	1,5%
	Ninguna	2	1,5%
	Todas*	30	20%
	Todo menos Educación	3	2%
	Todo menos Recreación	2	1,5%
	Todo menos Salud	12	8%
	Vivienda	3	2%
	Vivienda-Educación	1	1%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Alimento	19	14%
	Alimento-Educación	6	4%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Recreación	4	3%
	Alimento-Salud	2	1,5%
	Alimento-Salud-Educación	1	1%
	Alimento-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Transporte	1	1%
	Alimento-Vivienda	33	24,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	4	3%
	Alimento-Vivienda-Salud	2	1,5%
	Educación	1	1%
	Ninguna	1	1%
	Todas*	33	24%
	Todo menos Educación	4	3%
	Todo menos Recreación	1	1%
	Todo menos Salud	9	6%
Vivienda	2	1,5%	
Vivienda-Educación	1	1%	
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 190: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso



Entre las encuestas realizadas en el municipio de Pereira, se encontró que el 29% de los vendedores ambulantes y el 24,5% de los estacionarios distribuyen su ingreso solo entre alimentación y vivienda, se halló una minoría que logra satisfacer todas las necesidades propuestas en el formato de encuesta, con una representatividad del 20% y 24% respectivamente.

Es importante resaltar que se localizó un pequeño grupo de personas que solo obtienen ingresos para la alimentación, con el 13% para los ambulantes y el 14% para los estacionarios, ya que muchas de estas no tienen que pagar arriendo pues tienen casa propia o residen en vivienda familiar.

3.1.8.9 Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación tipo de vendedor con respecto a quien más aporta ingresos en el hogar de los encuestados.

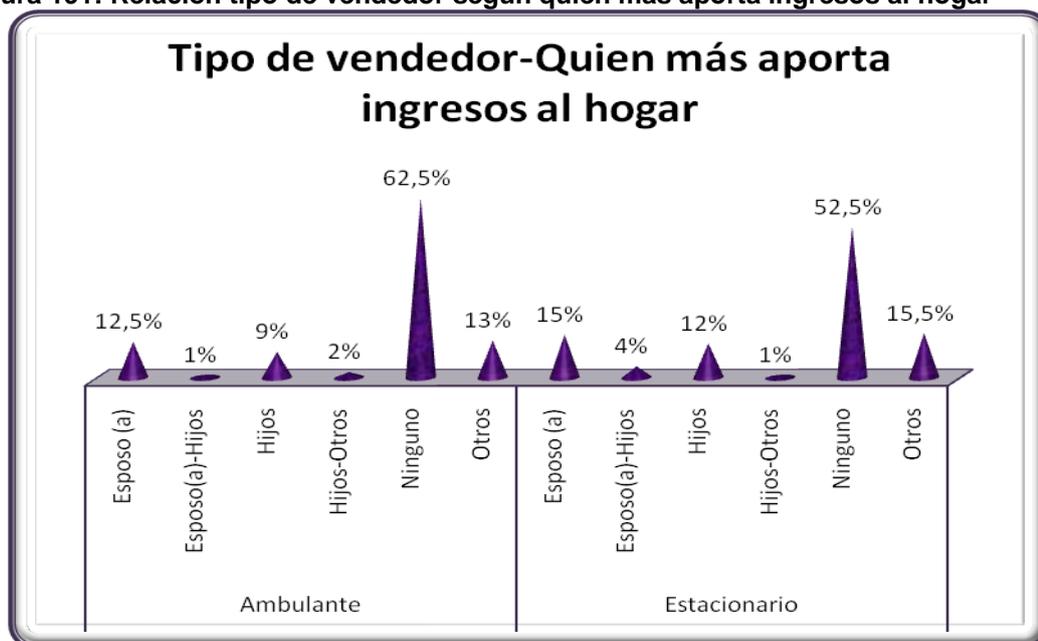
Se pudo observar que el 62,5% de los vendedores que son ambulantes no reciben colaboración alguna por parte de otro miembro de la familia, y solo un 12,5% lo recibe de su pareja, mientras el 52,5% de los vendedores estacionarios tampoco recibe apoyo económico de otras personas y solo un 15,5% recibe colaboración de otros miembros de la familia diferentes a su esposo (a) o hijos.

Cuadro 191: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Tipo de Vendedor	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Ambulante	Esposos (a)	19	12,5%
	Esposos(a)-Hijos	1	1%
	Hijos	13	9%
	Hijos-Otros	3	2%
	Ninguno	93	62,5%
	Otros	20	13%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Esposos (a)	20	15%
	Esposos(a)-Hijos	6	4%
	Hijos	16	12%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	71	52,5%
	Otros	21	15,5%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 191: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.8.10 Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso

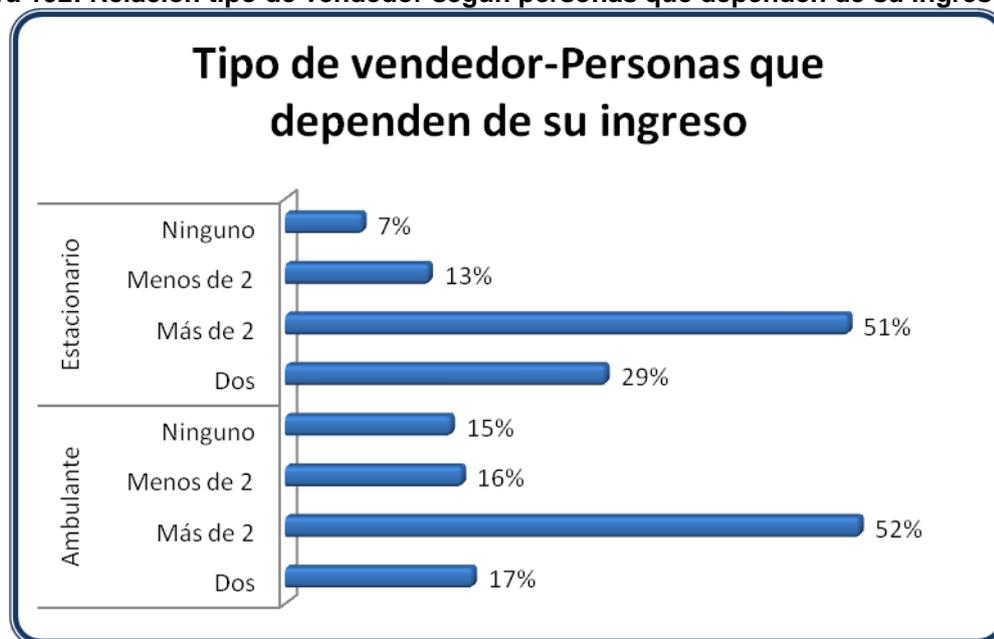
El cuadro muestra la relación tipo de vendedor de acuerdo con las personas que dependen del ingreso del vendedor.

Cuadro 192: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo de Vendedor	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Ambulante	Dos	25	17%
	Más de 2	77	52%
	Menos de 2	24	16%
	Ninguno	23	15%
Total Ambulante		149	
Estacionario	Dos	39	29%
	Más de 2	69	51%
	Menos de 2	17	13%
	Ninguno	10	7%
Total Estacionario		135	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 192: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso



Teniendo en cuenta la muestra analizada se pudo hallar que el 52% de los vendedores ambulantes tiene bajo su cargo a más de dos personas, mientras los estacionarios representan un 51%, de los primeros solo el 17% tiene

responsabilidad económica por dos personas, y para los segundos representa el 29%. Tanto para los estacionarios como para los ambulantes los mayores porcentajes se encuentran entre los encuestados que tienen a su cargo a más de dos personas, lo que los obliga a tener largas jornadas de trabajo y a generar unos mayores ingresos.

3.1.9 TIPO DE TRABAJADOR

La falta de garantías y de estabilidad laboral que se presenta en el municipio, ha propiciado que la población más afectada se emplee en las ventas, de forma independiente y bajo condiciones desfavorables que los obliga a trabajar largas jornadas sin tener la posibilidad de acceder a seguridad social ni a prestaciones sociales.

3.1.9.1 Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo

En el cuadro se observa la relación tipo de trabajador con respecto a la distribución del tiempo.

Cuadro 193: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo Trabajador	Distribución Tiempo	Total	%
Contratado	Entre semana	2	12%
	Toda la Semana	15	88%
Total Contratado		17	
Independiente	Entre semana	20	7,5%
	Fin de Semana	2	1%
	Otro*	1	0,5%
	Toda la Semana	244	91%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

La encuesta ha arrojado que el 88% de las personas contratadas y el 91% de los independientes trabajan durante toda la semana y solo un pequeño porcentaje con un 12% y 7,5% respectivamente, lo hacen solo entre semana.

Para los dos tipos de trabajador priman los vendedores que ejercen su actividad todos los días de la semana, ya que la satisfacción de sus necesidades y las de su familia dependen directamente de las ventas llevadas a cabo en las calles del centro de la ciudad.

Figura 193: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo



3.1.9.2 Relación tipo de trabajador según distribución de horas

En el cuadro se observa la relación tipo de trabajado de acuerdo a la distribución de horas.

Cuadro 194: Relación tipo de trabajador según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo Trabajador	Distribución horas	Total	%
Contratado	8 Horas	4	23,5%
	Más de 8 Horas	12	70,5%
	Menos de 8 Horas	1	6%
Total Contratado		17	
Independiente	8 Horas	46	17%
	Más de 8 Horas	188	70,5%
	Menos de 8 Horas	33	12,5%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que el 70,5% tanto para los que laboran bajo contrato y de forma independiente trabajan más de ocho horas al día, a estos le siguen las personas que lo hacen por solo ocho horas con una representatividad del 23,5% y 17% de las anteriormente planteadas.

Figura 194: Relación tipo de trabajador según distribución de horas



Entre los encuestados se hallaron personas que laboran menos de ocho horas, los cuales al no tener un trabajo estable y continuo se ven atraídos por las ventas ambulantes como opción para complementar sus ingresos, además en esta actividad no se tiene un horario fijo ni hay que realizar una inversión considerable.

3.1.9.3 Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral

El cuadro muestra la relación tipo de trabajador con respecto a descansa jornada laboral.

Del cuadro anterior se pudo observar que el 53% de los contratados y el 41% de los independientes si descansan durante la jornada laboral, mientras el 47% y 59% respectivamente, no descansan en el transcurso de la actividad.

El mayor porcentaje se encuentra entre los trabajadores independientes que no descansan en el transcurso de la jornada, ya que ellos se encargan de manejar su tiempo de acuerdo a factores externos como el clima o la cantidad de demandantes que se presenten.

Cuadro 195: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo Trabajador	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Contratado	No	8	47%
	Si	9	53%
Total Contratado		17	
Independiente	No	157	59%
	Si	110	41%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 195: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral



3.1.9.4 Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio

En cuadro se aprecia la relación tipo de trabajador con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 196: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Tipo Trabajador	Antigüedad Oficio	Total	%
Contratado	Más de 5 años	6	35%
	Menos de 5 Años	11	65%
Total Contratado		17	
Independiente	5 años	9	3,5%
	Más de 5 años	214	80%
	Menos de 5 Años	44	16,5%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 196: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio



Un 80% de los vendedores independientes y un 35% de los contratados llevan más de cinco años en este oficio, un 65% de los trabajadores contratado y un 16% de los independientes llevan menos de cinco años laborando. Como se puede observar entre las personas independientes predominan las que llevan más de cinco años trabajando mientras que en los trabajadores contratados la mayoría llevan menos de cinco años.

3.1.9.5 Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos

El cuadro muestra la relación tipo de trabajador con respecto al nivel aproximado de ingresos de los encuestados.

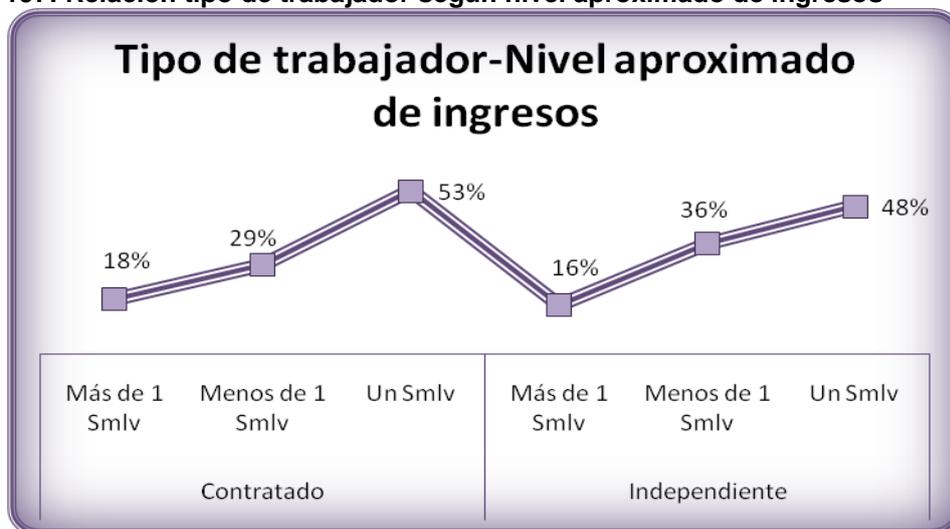
Cuadro 197: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado de ingreso			
Tipo Trabajador	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Contratado	Más de 1 Smlv	3	18%
	Menos de 1 Smlv	5	29%
	Un Smlv	9	53%
Total Contratado		17	
Independiente	Más de 1 Smlv	42	16%
	Menos de 1 Smlv	96	36%
	Un Smlv	129	48%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 18% para los trabajadores contratados (42 personas de 267 encuestadas) y el 16% de los independientes (3 personas de 17 encuestadas) ganan más de un salario mínimo, y un 48% y 53% de los independientes y contratados respectivamente, ganan solo un salario. Por otro lado un 29% de los vendedores contratados y un 86% de los independientes obtienen como remuneración menos de un salario mínimo.

Figura 197: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos



Se pudo concluir que los mayores porcentajes pertenecen a las personas que obtienen un salario mínimo en su trabajo, y solo un pequeño grupo poblacional devenga más de un salario; los que laboran de forma independiente y que reciben más de un salario es resultado de la acreditación que ha ganado entre los consumidores a través del tiempo; y los contratados es explicado porque su sueldo es el resultado de las comisiones por venta de producto.

3.1.9.6 Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto

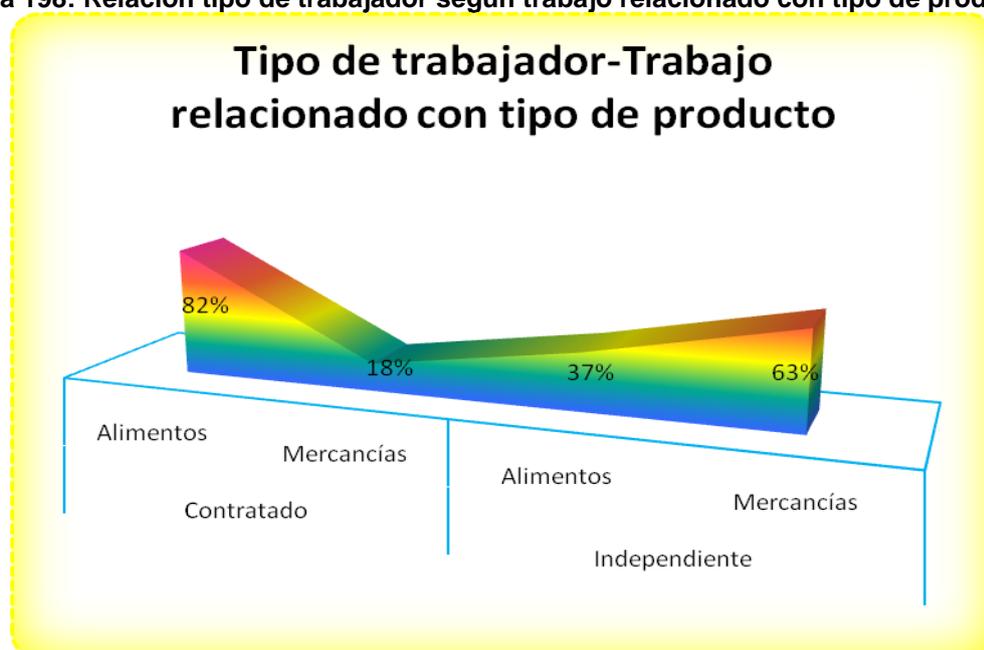
El cuadro muestra la relación tipo de trabajador con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 19829: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo Trabajador	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Contratado	Alimentos	14	82%
	Mercancías	3	18%
Total Contratado		17	
Independiente	Alimentos	99	37%
	Mercancías	168	63%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 198: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto



Entre los trabajadores de tipo contrato predominan los que ofrecen alimentos con un 82%, seguido de los que venden mercancías con un 18%; mientras entre los independientes predominan los que venden mercancías con un 63% seguido de los que ofrecen alimentos con un 37%.

Se logro hallar que entre los vendedores contratados predomina la venta de alimentos, pues estos hacen referencia a la venta de helados, tintos, Bon Ice, entre otros; por el contrario para los independientes priman los que comercian con mercancías, pues estas son cambiantes de acuerdo a la temporada y de fácil manejo.

3.1.9.7 Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación tipo de trabajador de acuerdo con distribución del ingreso.

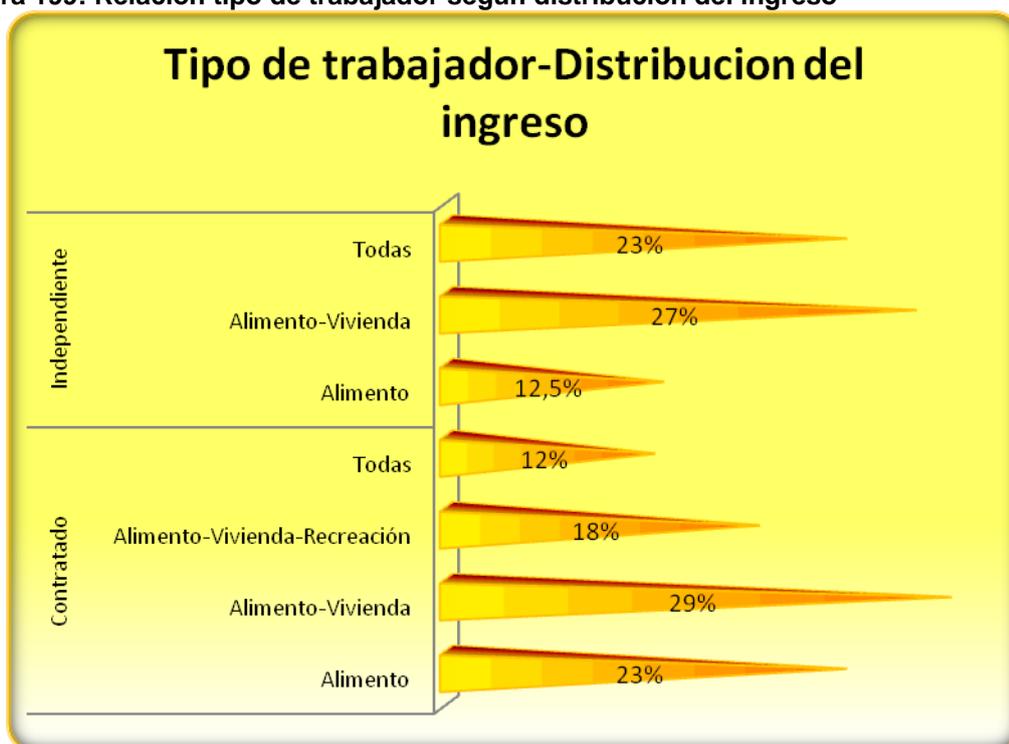
Cuadro 199: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Tipo Trabajador	Distribución ingreso	Total	%
Contratado	Alimento	4	23%
	Alimento-Vivienda	5	29%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	18%
	Ninguna	1	6%
	Todas*	2	12%
	Todo menos Salud	1	6%
Total Contratado		17	
Independiente	Alimento	34	12,5%
	Alimento-Educación	11	4%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	4	1%
	Alimento-Salud	3	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Transporte	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	72	27%
	Alimento-Vivienda-Educación	17	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	15	6%
	Alimento-Vivienda-Salud	4	1%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	61	23%
	Todo menos Educación	7	3%
	Todo menos Recreación	3	1%
	Todo menos Salud	20	7%
Vivienda	5	2%	
Vivienda-Educación	2	1%	
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 199: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso



En la grafica se observa que los porcentaje más representativos son para los vendedores que distribuyen su ingreso entre alimento y vivienda con un 27% para los independientes y un 29% para los contratados.

Para los trabajadores independientes el 23% puede cubrir todas las necesidades planteadas en la encuesta, siendo este el segundo más significativo, mientras en los contratados es el 23% que hace referencia a los individuos que solo pagan alimento.

3.1.9.8 Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación tipo de trabajador de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Para ambos tipos de trabajadores predominan los que no reciben ningún tipo de ayuda económica para el sostenimiento de sus hogares, siendo un 29% de los trabajadores contratados y un 59% de los trabajadores independientes; seguido de un 29% de los contratados que reciben apoyo de otras personas y 14% para los independientes que representa a los que son ayudados por sus parejas. Por otro lado solo un 1% y un 6% de los trabajadores independientes y contratados respectivamente, reciben ayuda de sus hijos y otros.

Cuadro 200: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Tipo Trabajador	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Contratado	Esposo (a)	2	12%
	Hijos	2	12%
	Hijos-Otros	1	6%
	Ninguno	7	41%
	Otros	5	29%
Total Contratado		17	
Independiente	Esposo (a)	37	14%
	Esposo(a)-Hijos	7	3%
	Hijos	27	10%
	Hijos-Otros	3	1%
	Ninguno	157	59%
	Otros	36	13%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 200: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.9.9 Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso

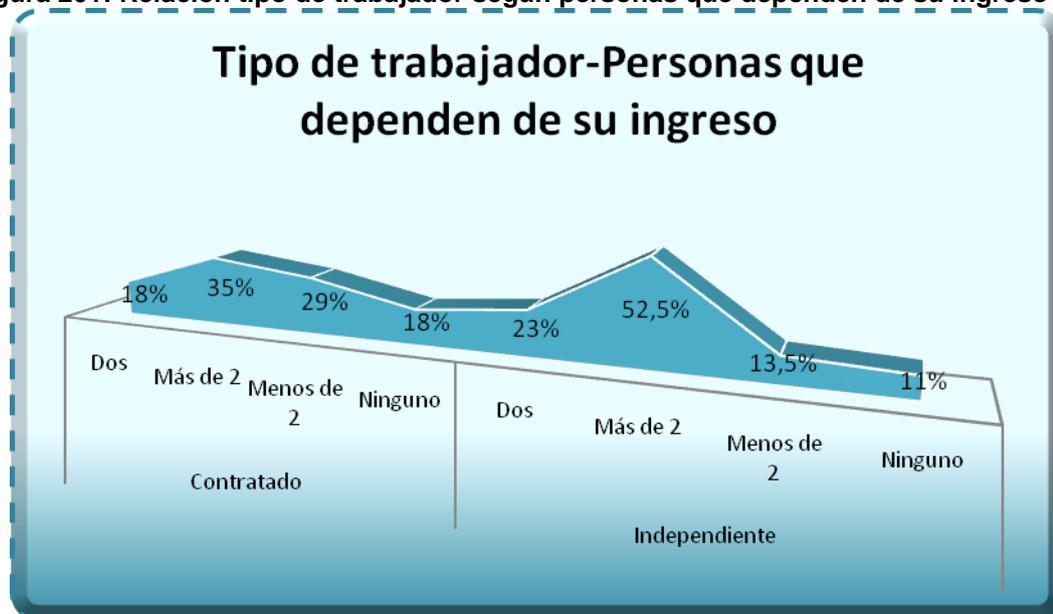
El cuadro muestra la relación tipo de trabajador de acuerdo a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 30201: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo Trabajador	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Contratado	Dos	3	18%
	Más de 2	6	35%
	Menos de 2	5	29%
	Ninguno	3	18%
Total Contratado		17	
Independiente	Dos	61	23%
	Más de 2	140	52,5%
	Menos de 2	36	13,5%
	Ninguno	30	11%
Total Independiente		267	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 201: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso



Un 35% y un 52,5% de los trabajadores contratados y de los independientes respectivamente, tienen obligación con más de dos personas, un 18% y un 23% de estos mismos tienen obligación con dos individuos. Por otro lado solo

un 18% y un 11% de los trabajadores contratados e independientes respectivamente no tienen obligación con nadie.

Se observo que entre los trabajadores independientes se encuentra el porcentaje más representativo el cual indica que estos tienen bajo se responsabilidad a mas de dos personas, lo que los obliga a trabajar por más tiempo para generar lo ingresos necesarios.

3.1.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

Con las encuestas realizadas se logro concluir que la jornada laboral para los trabajadores informales es superior a ocho horas por día, ya que la inestabilidad del trabajo es el principal causante de estas largas jornadas; lo cual ocasiona el deterioro de la salud y de las relaciones familiares.

3.1.10.1 Relación distribución del tiempo según distribución de horas

El cuadro muestra la relación distribución del ingreso de acuerdo con la distribución de horas en la jornada laboral.

Cuadro 202: Relación distribución del tiempo según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Distribución Tiempo	Distribución horas	Total	%
Entre semana	8 Horas	9	41%
	Más de 8 Horas	8	36%
	Menos de 8 Horas	5	23%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Más de 8 Horas	2	100%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	8 Horas	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	8 Horas	40	15,5%
	Más de 8 Horas	190	73,5%
	Menos de 8 Horas	29	11%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

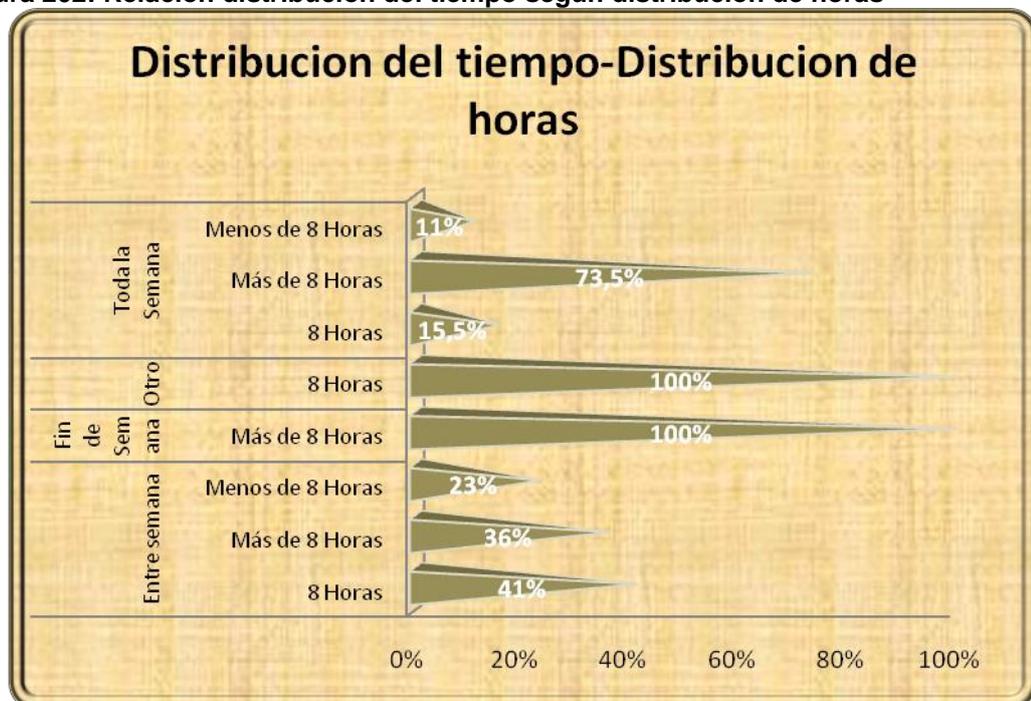
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Entre semana con un 36% y toda la semana con un 73%, las personas que laboran en este oficio lo hacen por más de ocho horas, mientras las que trabajan únicamente el fin de semana representan un 100% (2 personas) Solo un 41% y un 15,5% de las personas que trabajan entre semana y toda la semana respectivamente, laboran durante ocho horas diarias.

Se concluyo que la gran mayoría labora más de ocho horas por jornada, lo que los expone a ser más propensos a sufrir enfermedades respiratorias por el medio en que se desempeñan.

Figura 202: Relación distribución del tiempo según distribución de horas



3.1.10.2 Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral

En el cuadro se observa la relación distribución del tiempo de acuerdo con descansa jornada laboral.

De las personas que trabajan entre semana con un 45% y toda la semana con el 59%, no descansan durante la jornada laboral, mientras que un 55% y un 41% de las personas que laboran entre semana y toda la semana

respectivamente si lo hacen; las personas que descansan durante su jornada laboral lo pueden hacer debido a que son remplazadas por algún familiar durante el medio día.

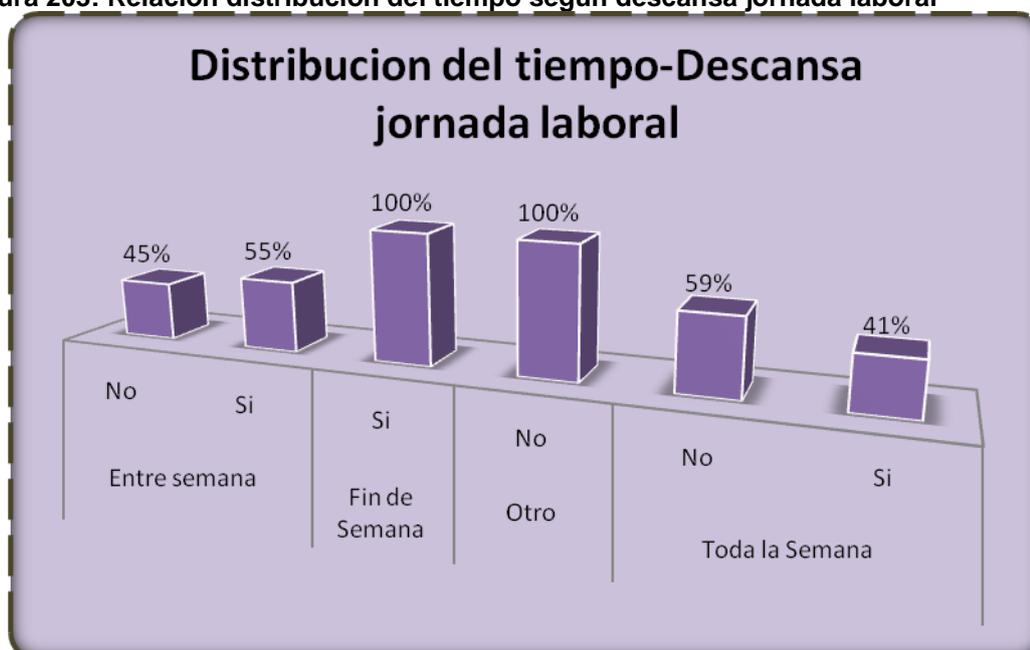
Cuadro 203: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Distribución Tiempo	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Entre semana	No	10	45%
	Si	12	55%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Si	2	100%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	No	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	No	154	59%
	Si	105	41%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 203: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral



Se logro observar que para los individuos que trabajan durante toda la semana priman los que no descansan, por el contrario para los que trabajan entre semana la mayoría son los que si descansan.

3.1.10.3 Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación distribución del tiempo con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 204: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Distribución Tiempo	Antigüedad Oficio	Total	%
Entre semana	5 años	1	5%
	Más de 5 años	15	68%
	Menos de 5 Años	6	27%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Más de 5 años	2	100%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Más de 5 años	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	5 años	8	3%
	Más de 5 años	202	78%
	Menos de 5 Años	49	19%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 204: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio



La gran mayoría de las personas que laboran en este oficio entre semana y toda la semana, con un 68% y un 78% respectivamente, llevan más de cinco años trabajando en esta actividad, mientras que solo un 19% de las que

laboran toda la semana y un 27% de los que trabajan entre semana llevan menos de cinco en este oficio.

Los porcentajes más significativos pertenecen a los vendedores que llevan más de cinco años en esta labor, como consecuencia de la falta de oportunidades por parte del mercado laboral que no les permite obtener unos mejores ingresos.

3.1.10.4 Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se observa la relación distribución del tiempo con respecto al nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 205: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Distribución Tiempo	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Entre semana	Más de 1 Smlv	6	27%
	Menos de 1 Smlv	4	18%
	Un Smlv	12	55%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Más de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Menos de 1 Smlv	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Más de 1 Smlv	38	15%
	Menos de 1 Smlv	96	37%
	Un Smlv	125	48%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Un 55%, 50%, y un 48% de los trabajadores que laboran entre semana, fin de semana y toda la semana respectivamente, los cuales representan los mayores porcentajes obtienen un salario mínimo. Mientras que un 27% de los que trabajan entre semana, un 50% el fin de semana y un 15% toda la semana ganan más de un salario mínimo.

Figura 205: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos



Se concluyo que entre ambos tipo de vendedores priman los que devengan en su trabajo un salario, es importante resaltar que entre las personas que laboran toda la semana se encuentra el mayor grupo de encuestados que devengan menos de un salario (96 personas), razón por la cual deben de trabajar todos los días.

3.1.10.5 Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación distribución del tiempo con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

El 59% de los trabajadores que laboran entre semana y un 60% que lo hacen durante toda la semana, tienen como producto mercancías, por otro lado un 41% y un 40% de los que laboran entre semana y toda la semana respectivamente ofrecen alimentos.

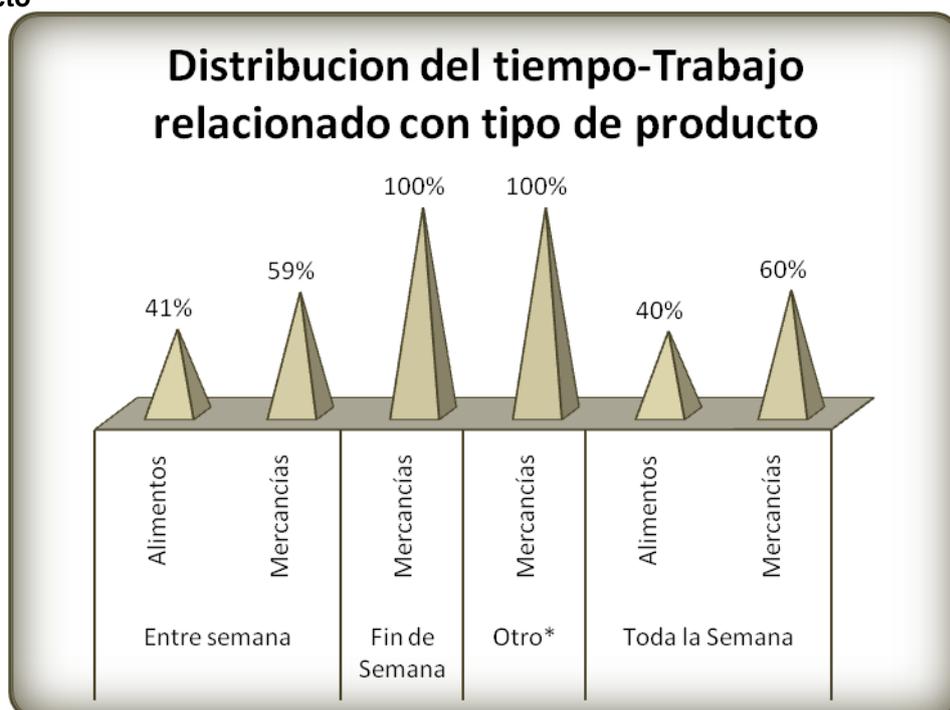
Cuadro 206: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Distribución Tiempo	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Entre semana	Alimentos	9	41%
	Mercancías	13	59%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Mercancías	2	100%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Mercancías	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Alimentos	104	40%
	Mercancías	155	60%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 206: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto



Teniendo en cuenta la variable distribución de tiempo se pudo concluir que el mayor número de personas se desempeña en la venta de mercancías, pues sus utilidades son mejores y su manejo es más práctico.

3.1.10.6 Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso

En el cuadro se aprecia la relación distribución del tiempo de acuerdo con la distribución del ingreso de los encuestados.

Cuadro 31207: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso

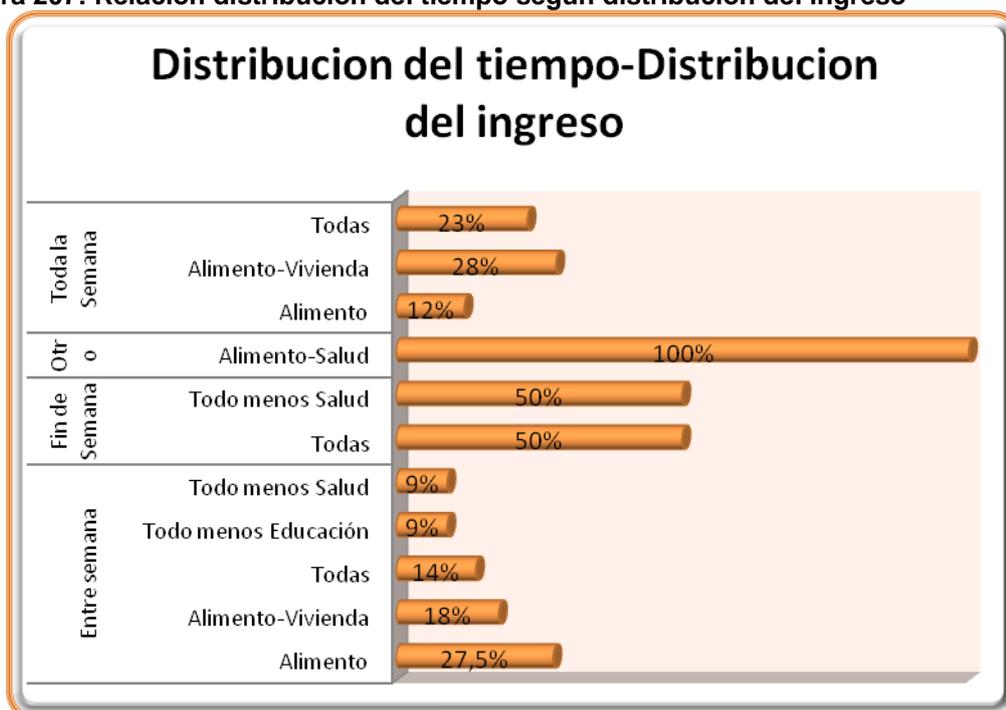
Cuenta de Distribución ingreso			
Distribución Tiempo	Distribución ingreso	Total	%
Entre semana	Alimento	6	27,5%
	Alimento-Recreación	1	4,5%
	Alimento-Transporte	1	4,5%
	Alimento-Vivienda	4	18%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	4,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	4,5%
	Ninguna	1	4,5%
	Todas**	3	14%
	Todo menos Educación	2	9%
	Todo menos Salud	2	9%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Todas**	1	50%
	Todo menos Salud	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Alimento-Salud	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Alimento	32	12%
	Alimento-Educación	11	4%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	3	1%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	73	28%
	Alimento-Vivienda-Educación	18	7%
	Alimento-Vivienda-Recreación	17	6%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	1%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	2	1%
	Todas**	59	23%
	Todo menos Educación	5	2%
	Todo menos Recreación	3	1%
	Todo menos Salud	18	7%
	Vivienda	5	2%
Vivienda-Educación	2	1%	
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

**Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 207: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso



Se halló que los mayores porcentajes se encuentran en los vendedores que trabajan entre semana con 27,5%, los cuales distribuyen su ingreso solo en alimentación y para los que laboran toda la semana representan el 28% los cuales dividen su ingreso entre alimentación y vivienda.

Se llegó a la conclusión que para estas personas como para todo ser humano es vital la alimentación, razón por la cual la distribución del ingreso tiene como prioridad la satisfacción de esta necesidad.

3.1.10.7 Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación distribución del tiempo de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores.

Gran proporción de las personas que se desempeñan en esta actividad no tienen quien más les ayude con los gastos del hogar, es decir, no tienen

ninguna otra fuente de ingresos, como se puede observar en los siguientes datos: entre semana con un 63%, fin de semana con un 50% y toda la semana con el 57%. Los porcentajes restantes hacen referencia a las personas que cuentan con apoyo económico por parte de otros, ya sea el esposo(a), hijos, etc.

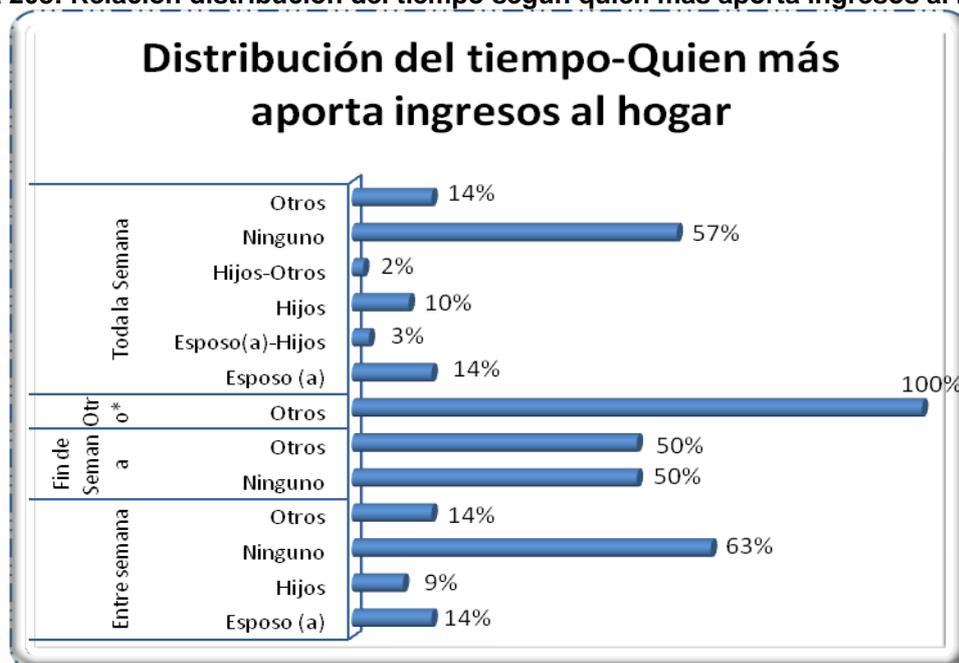
Cuadro 208: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Distribución Tiempo	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Entre semana	Esposo (a)	3	14%
	Hijos	2	9%
	Ninguno	14	63%
	Otros	3	14%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Ninguno	1	50%
	Otros	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Otros	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Esposo (a)	36	14%
	Esposo(a)-Hijos	7	3%
	Hijos	27	10%
	Hijos-Otros	4	2%
	Ninguno	149	57%
	Otros	36	14%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 208: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.10.8 Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se observa la relación distribución del tiempo de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

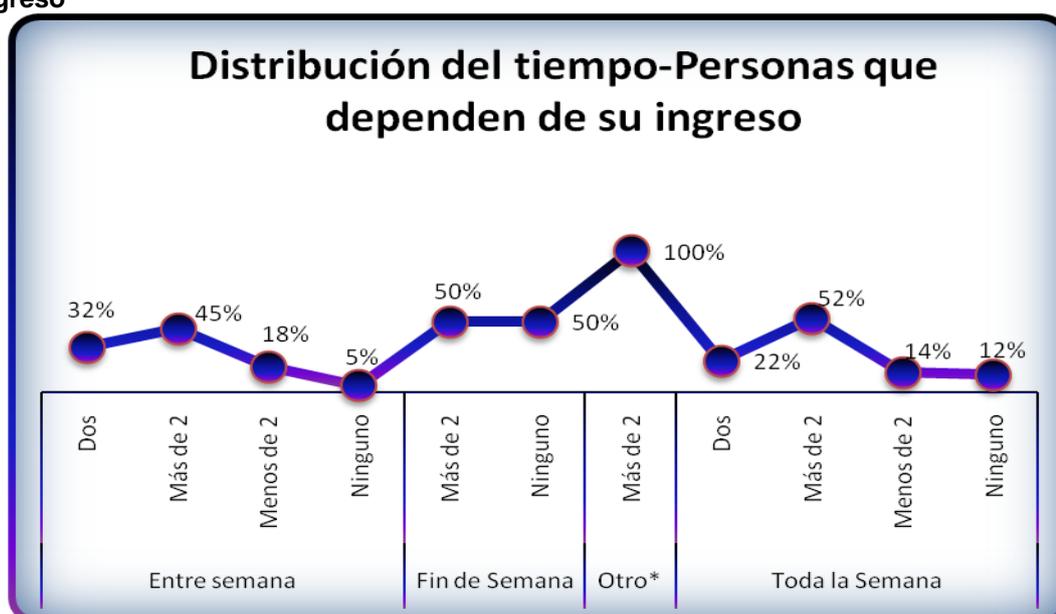
Cuadro 209: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Distribución Tiempo	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Entre semana	Dos	7	32%
	Más de 2	10	45%
	Menos de 2	4	18%
	Ninguno	1	5%
Total Entre semana		22	
Fin de Semana	Más de 2	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Fin de Semana		2	
Otro*	Más de 2	1	100%
Total Otro		1	
Toda la Semana	Dos	57	22%
	Más de 2	134	52%
	Menos de 2	37	14%
	Ninguno	31	12%
Total Toda la Semana		259	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

Figura 209: Relación distribución de tiempo según personas que dependen de su ingreso



Gran parte de los encuestados tienen obligaciones con más de dos personas, como lo muestra la grafica, con un 45% para los que trabajan entre semana, un 50% el fin de semana, y un 52% toda la semana. Por otro lado, solo un 12% de los que laboran toda la semana, un 50% de los que lo hacen los fines de semana y un 5% entre semana no tienen obligación alguna.

Entre los individuos que laboran toda la semana, se encuentra un grupo considerable que tiene bajo su responsabilidad a más de dos personas (134 encuestados), lo anterior explica el porqué estos deben trabajar todos los días durante largas jornadas.

3.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

El tiempo que destinan los vendedores a la actividad comercial está determinado por el tipo de producto que ofrecen al consumidor, ya que esto se ve influenciado tanto por el precio como que tan comercial sea este.

Otro factor que influye en el tiempo de trabajo son las necesidades que puedan existir en su grupo familiar.

3.1.11.1 Relación distribución de horas según descansa jornada laboral

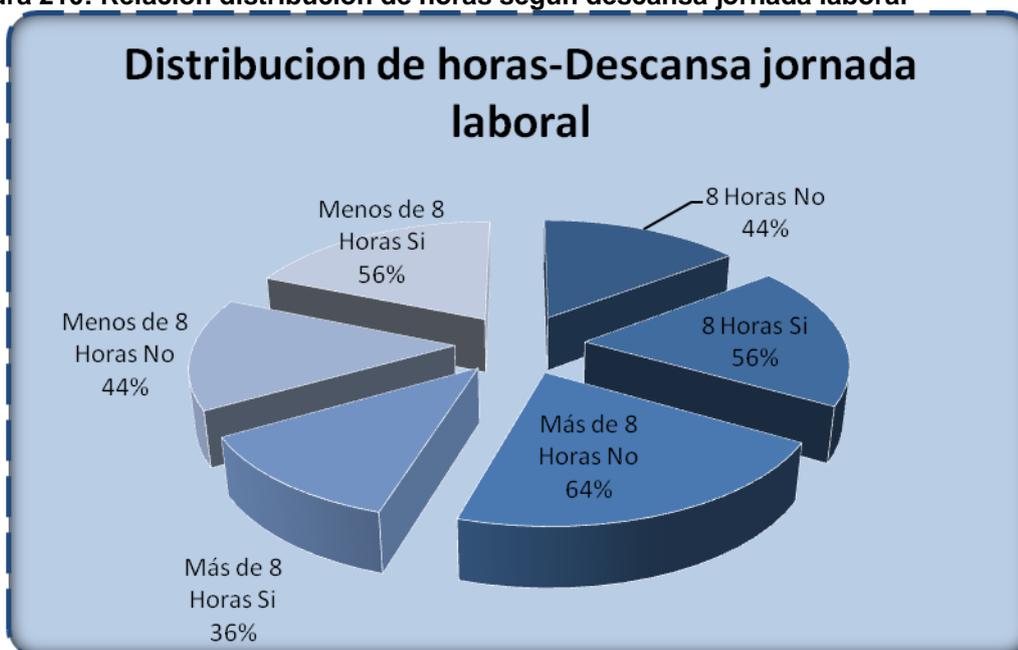
El cuadro muestra la relación distribución de horas con respecto a descansa jornada laboral.

Cuadro 210: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Distribución horas	Descansa Jornada Laboral	Total	%
8 Horas	No	22	44%
	Si	28	56%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	No	128	64%
	Si	72	36%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	No	15	44%
	Si	19	56%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 210: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral



El 56% de las personas que trabajan durante ocho horas, el 36% más de ocho y el 56% menos de ocho horas, sí descansan durante su jornada laboral; por otro lado se encuentra que un 44%, 64% y 44% de estos mismos no lo hacen.

Se observa que los mayores porcentajes pertenecen a las personas que trabajan más de ocho horas y no descansan durante su jornada laboral, seguido de las que laboran ocho y menos de ocho y que tienen la posibilidad de descansar.

3.1.11.2 Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación distribución de horas de acuerdo con la antigüedad en el oficio.

La mayoría de personas que llevan más de cinco años laborando en este oficio trabajan más de ocho horas diarias a las cuales pertenece el 81%, seguidas de las que trabajan durante ocho con un 64% y por último las de menos de ocho con un 76%.

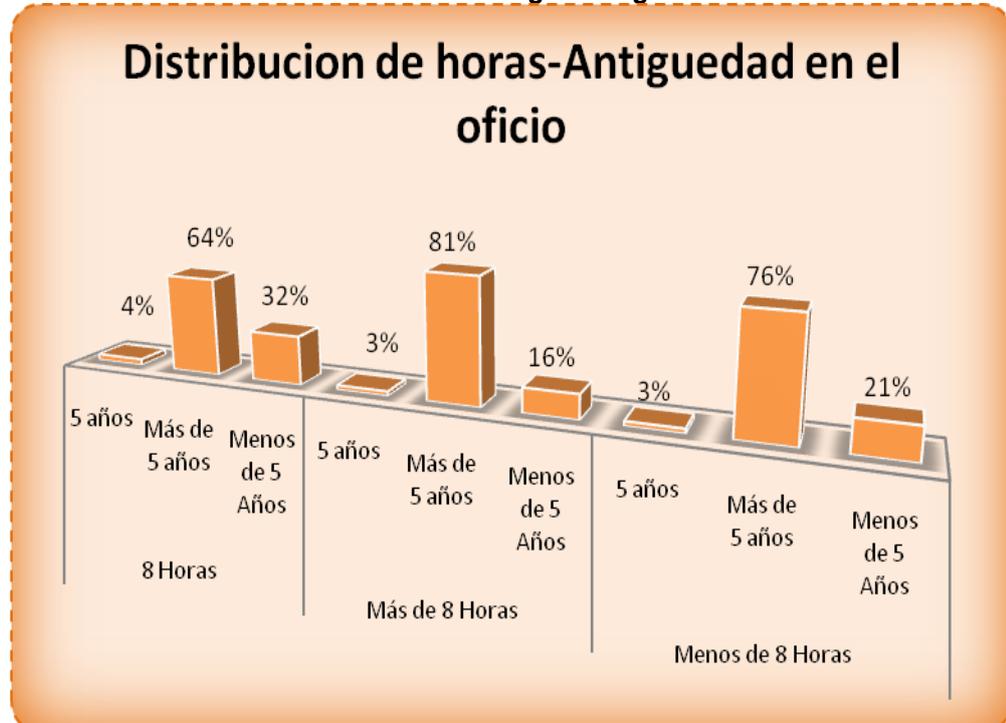
Solo un 16%, 21% y 32% de las personas que laboran más de ocho, menos de ocho y ocho horas respectivamente, llevan en este campo menos de cinco años.

Cuadro 211: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Distribución horas	Antigüedad Oficio	Total	%
8 Horas	5 años	2	4%
	Más de 5 años	32	64%
	Menos de 5 Años	16	32%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	5 años	6	3%
	Más de 5 años	162	81%
	Menos de 5 Años	32	16%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	5 años	1	3%
	Más de 5 años	26	76%
	Menos de 5 Años	7	21%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 211: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio



3.1.11.3 Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos

El cuadro muestra la relación distribución horas con respecto al nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 212: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Distribución horas	Nivel aproximado ingreso	Total	%
8 Horas	Más de 1 Smlv	12	24%
	Menos de 1 Smlv	13	26%
	Un Smlv	25	50%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Más de 1 Smlv	26	13%
	Menos de 1 Smlv	73	36%
	Un Smlv	101	51%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Más de 1 Smlv	7	21%
	Menos de 1 Smlv	15	44%
	Un Smlv	12	35%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 212: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos



Los porcentajes más representativos entre las personas que trabajan ocho y más de ocho horas predominan las que ganan un salario mínimo, siendo estas un 50% y un 51% respectivamente, mientras las que laboran menos de ocho horas, siendo estas un 44%, obtienen menos de un salario, solo un 21%, 13% y 24% de los vendedores que trabajan menos de ocho, más de ocho y ocho horas respectivamente, ganan por mes más del mínimo.

3.1.11.4 Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se observa la relación distribución de horas con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 213: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Distribución horas	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
8 Horas	Alimentos	19	38%
	Mercancías	31	62%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Alimentos	80	40%
	Mercancías	120	60%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Alimentos	14	41%
	Mercancías	20	59%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 62% de los vendedores estacionarios quienes venden mercancías, distribuyen ocho horas en su jornada laboral, mientras el 60% más de ocho y el 59% menos de ocho. Este comportamiento se presenta como consecuencia que la mercancía puede llegar a ser mejor remunerada que los alimentos, teniendo en cuenta que en los últimos años ha entrado al país gran cantidad de productos chinos a muy bajos precios, lo cual favorece a los vendedores informales.

Figura 213: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto



3.1.11.5 Relación distribución de horas según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación distribución de horas con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

Entre la población dedicada a las ventas informales es muy común encontrar personas que solo devengue el dinero suficiente para cubrir los gastos de alimentación y vivienda, mientras factores importantes como la salud y la educación quedan en un segundo plano, pues los recursos generados en el mes son insuficientes a la hora de cubrir todas las necesidades del hogar.

Por lo tanto, los vendedores ambulantes y estacionarios deben trabajar durante largas jornadas para devengar el dinero suficiente y así poder mejorar su calidad de vida y la de su familia.

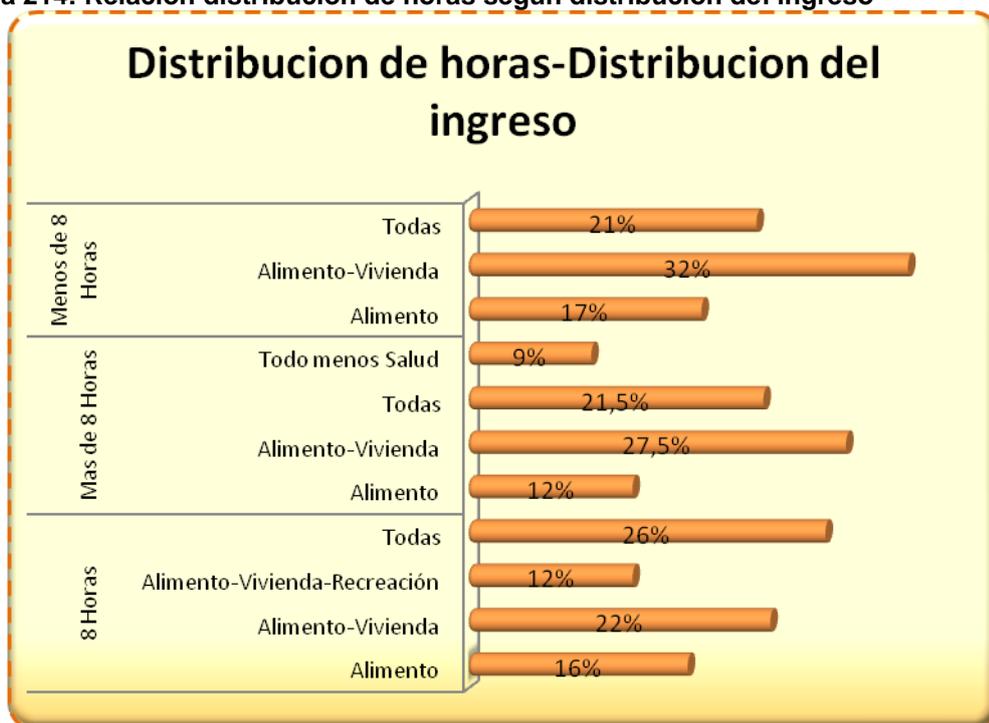
Cuadro 214: Relación distribución de horas según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Distribución horas	Distribución ingreso	Total	%
8 Horas	Alimento	8	16%
	Alimento-Educación	3	6%
	Alimento-Recreación	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	11	22%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	6	12%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2%
	Todas*	13	26%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos Recreación	1	2%
Todo menos Salud	1	2%	
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Alimento	24	12%
	Alimento-Educación	6	3%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	2	1%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	55	27,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	15	7,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	11	5,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	1,5%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	3	1,5%
	Todas*	43	21,5%
	Todo menos Educación	5	2,5%
	Todo menos Recreación	2	1%
	Todo menos Salud	18	9%
	Vivienda	3	1,5%
Vivienda-Educación	2	1%	
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Alimento	6	17%
	Alimento-Educación	2	6%
	Alimento-Recreación	1	3%
	Alimento-Transporte	1	3%
	Alimento-Vivienda	11	32%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	3%
	Todas*	7	21%
	Todo menos Educación	1	3%
	Todo menos Salud	2	6%
	Vivienda	2	6%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 214: Relación distribución de horas según distribución del ingreso



3.1.11.6 Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación distribución de horas de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar del encuestado.

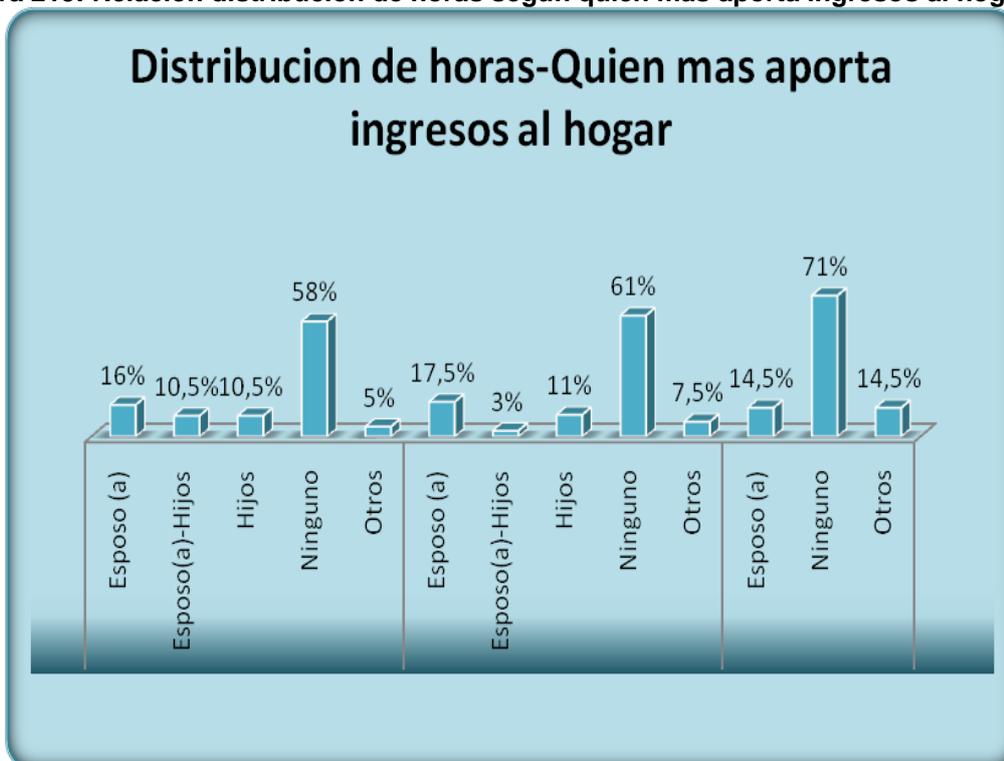
En el cuadro se pudo observar que para las tres variables objeto de estudio, los encuestados en su mayoría no tienen ningún ingreso extra en sus hogares, con una representatividad del 61% para las que laboran más de ocho horas, un 71% menos de ocho y un 58% para las que trabajan tan solo ocho horas. Por lo tanto muchas personas a partir de sus ingresos tienen que cubrir todos los gastos de su hogar y algunas veces esto no es posible, originando una mayor pobreza dentro de la sociedad, especialmente entre los estratos más bajos.

Cuadro 215: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Distribución horas	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
8 Horas	Esposo (a)	3	16%
	Esposo(a)-Hijos	2	10,5%
	Hijos	2	10,5%
	Ninguno	11	58%
	Otros	1	5%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Esposo (a)	13	17,5%
	Esposo(a)-Hijos	2	3%
	Hijos	8	11%
	Ninguno	45	61%
	Otros	6	7,5%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Esposo (a)	1	14,5%
	Ninguno	5	71%
	Otros	1	14,5%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 215: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.11.7 Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso

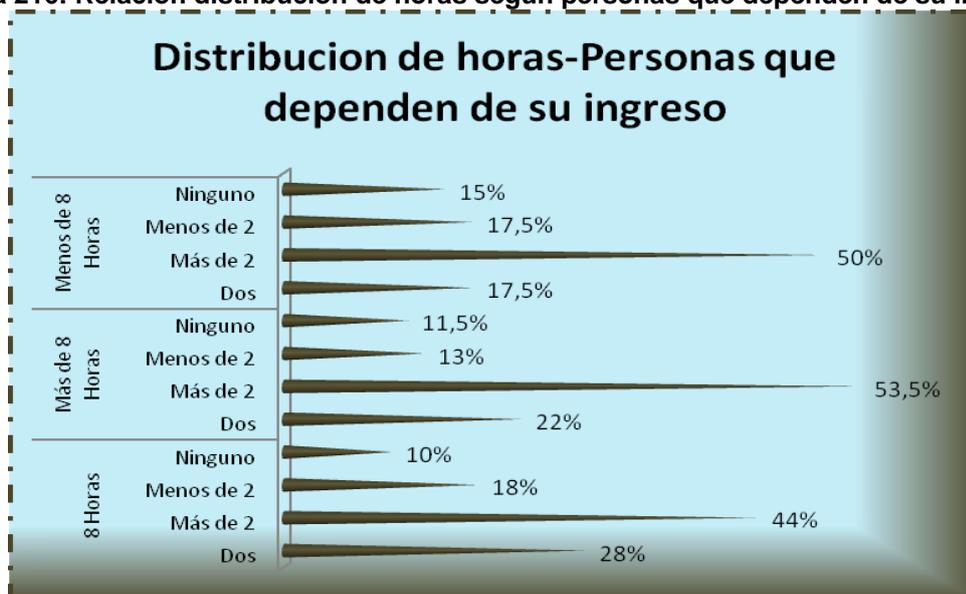
En el cuadro se observa la relación distribución de horas con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 216: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Distribución horas	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
8 Horas	Dos	14	28%
	Más de 2	22	44%
	Menos de 2	9	18%
	Ninguno	5	10%
Total 8 Horas		50	
Más de 8 Horas	Dos	44	22%
	Más de 2	107	53,5%
	Menos de 2	26	13%
	Ninguno	23	11,5%
Total Mas de 8 Horas		200	
Menos de 8 Horas	Dos	6	17,5%
	Más de 2	17	50%
	Menos de 2	6	17,5%
	Ninguno	5	15%
Total Menos de 8 Horas		34	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 216: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso



Dentro del cuadro se puede observar los altos porcentajes de encuestados que tienen a su cargo a más de dos personas, de los que trabajan ocho horas representan el 44%, más de ocho el 53,5% y menos de ocho el 50%; seguido se encuentran los vendedores que tienen dos personas a cargo con el 28%, 22% y 17,5% de las anteriormente nombradas.

Se pudo concluir que los grupos familiares de los individuos dedicados a esta actividad son muy numerosos y usualmente es una sola persona la encargada del sostenimiento del hogar.

3.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

Dentro de las ventas informales es muy común encontrar personas que no descansan durante su jornada laboral, ya que estas manejan su tiempo de acuerdo al número de ventas que permitan recaudar el dinero para el sostenimiento diario.

3.1.12.1 Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación descansa jornada laboral con respecto a la antigüedad en el oficio.

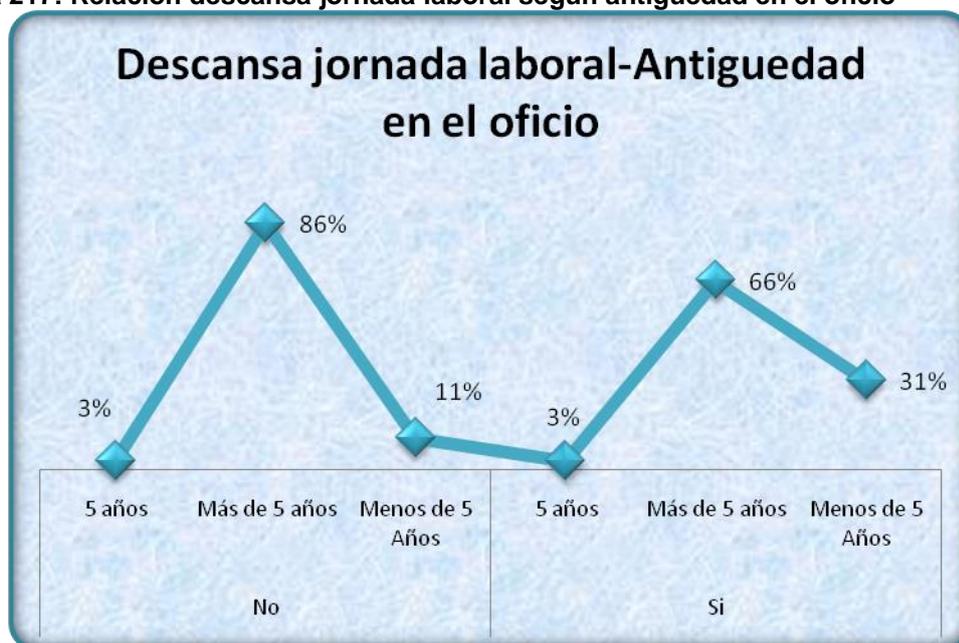
Cuadro 217: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Descansa Jornada Laboral	Antigüedad Oficio	Total	%
No	5 años	5	3%
	Más de 5 años	142	86%
	Menos de 5 Años	18	11%
Total No		165	
Si	5 años	4	3%
	Más de 5 años	78	66%
	Menos de 5 Años	37	31%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 86% de los vendedores que no descansan y un 66% de los que sí, llevan más de cinco años en esta actividad, los cuales representan los mayores porcentajes, seguido de estos se encuentra un 11% y un 31% de los anteriormente nombrados, que llevan menos de cinco años en esta labor. La mayoría de vendedores tienen su lugar de trabajo lejos de sus hogares, razón por la cual no descansan durante su jornada laboral, pues esto les generaría gastos adicionales.

Figura 217: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio



3.1.12.2 Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se aprecia la relación descansa jornada laboral con respecto al nivel aproximado de ingreso devengado por los encuestados.

Los vendedores ambulantes y estacionarios que no descansan durante su jornada laboral con una representatividad del 49% y los que sí, con el 48% devengan un salario mínimo, siendo los anteriores los mayores porcentajes.

Se encontró un porcentaje considerable de personas que ganan menos de un salario, entre las que descansa representan el 30% y entre las que no, el 39%.

Cuadro 218: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Nivel aproximado ingreso	Total	%
No	Más de 1 Smlv	19	12%
	Menos de 1 Smlv	65	39%
	Un Smlv	81	49%
Total No		165	
Si	Más de 1 Smlv	26	22%
	Menos de 1 Smlv	36	30%
	Un Smlv	57	48%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 218: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos



En conclusión, entre el grupo de personas que no descansan durante su jornada laboral se encuentra ubicado el porcentaje más significativo de los encuestados que ganan un salario mínimo durante el mes, ya que destinan más horas del día a su trabajo.

3.1.12.3 Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación descansa jornada laboral con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 32219: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Descansa Jornada Laboral	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
No	Alimentos	62	38%
	Mercancías	103	62%
Total No		165	
Si	Alimentos	51	43%
	Mercancías	68	57%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 219: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto



El 62% de las personas que no descansa y el 57% que si lo hace durante la jornada laboral se dedica a la venta de mercancías, pues esta puede ser más

rentable que los alimentos en cuanto a las ganancias que se puedan obtener durante el mes, ya que los vendedores necesitan generar ingresos para el sostenimiento de sus familias. Se encontró que un mínimo porcentaje para ambas variables de estudio, se dedica a la venta de alimentos, con el 43% para los que si descansan y el 38% para los que no, ya que el manejo de estos requiere más normas de salubridad.

3.1.12.4 Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso

En el cuadro se aprecia la relación descansa jornada laboral con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

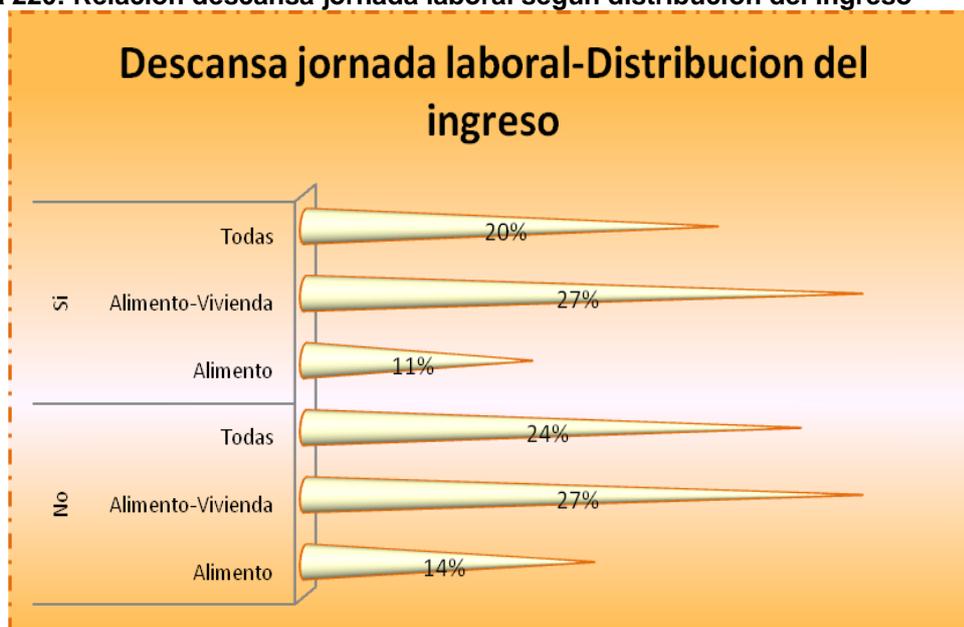
Cuadro 220: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Distribución ingreso	Total	%
No	Alimento	24	14%
	Alimento-Educación	5	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Recreación	4	2%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	1%
	Alimento-Transporte	1	1%
	Alimento-Vivienda	44	27%
	Alimento-Vivienda-Educación	10	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	7	4%
	Alimento-Vivienda-Salud	4	2%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	39	24%
	Todo menos Educación	4	2%
	Todo menos Recreación	1	1%
	Todo menos Salud	13	8%
	Vivienda	2	1%
Total No		165	
Si	Alimento	14	11%
	Alimento-Educación	6	5%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Salud-Recreación	1	1%
	Alimento-Vivienda	33	27%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	7%
	Alimento-Vivienda-Recreación	11	9%
	Educación	1	1%
	Ninguna	1	1%
	Todas*	24	20%
	Todo menos Educación	3	2,5%
	Todo menos Recreación	2	2%
	Todo menos Salud	8	7%
		Vivienda	3
	Vivienda-Educación	2	2%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 220: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso



Se observó que el 27% para ambas variables (sí y no descansan) distribuyen su ingreso en el pago de alimento y vivienda, mientras que solo el 20% de los que sí descansan y el 24% de los que no, pueden cubrir todas las necesidades propuestas en la encuesta, gracias a la colaboración económica brindada por otras personas; por último, se encontró una minoría que solo puede cubrir la alimentación con una representatividad del 11% y 14% respectivamente.

3.1.12.5 Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación descansa jornada laboral de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

Para los vendedores que no descansan durante la jornada laboral, el 15% representa la ayuda económica para el sostenimiento del hogar por parte del esposo (a), mientras que el 12% hace referencia a los encuestados que sí descansan. Un 9% y 22%, respectivamente, reciben contribuciones de otras personas.

Cuadro 221: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Descansa Jornada Laboral	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
No	Esposos (a)	25	15%
	Esposos(a)-Hijos	5	3%
	Hijos	19	12%
	Hijos-Otros	4	2%
	Ninguno	97	59%
	Otros	15	9%
Total No		165	
Si	Esposos (a)	14	12%
	Esposos(a)-Hijos	2	2%
	Hijos	10	8%
	Ninguno	67	56%
	Otros	26	22%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 221: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar



Se halló un mayor porcentaje que no recibe ningún tipo de colaboración económica, entre los que descansan con un 56% y los que no con un 59%, entre estos últimos se encuentran las madres cabeza de hogar.

3.1.12.6 Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se aprecia la relación descansa jornada laboral con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 222: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
No	Dos	37	22%
	Más de 2	91	55%
	Menos de 2	19	12%
	Ninguno	18	11%
Total No		165	
Si	Dos	27	23%
	Más de 2	55	46%
	Menos de 2	22	18%
	Ninguno	15	13%
Total Si		119	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 222: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso



Se observa, que el 22% de los vendedores que no descansan durante la jornada laboral y el 23% que si descansa tiene a su cargo a dos personas. De

igual forma se halló que ambas variables manejan un porcentaje muy alto entre las personas que tienen a cargo a más de dos individuos, con un 55% y 46% respectivamente.

Por lo tanto, el mayor porcentaje es el resultado que un grupo de encuestados no pueda descansar, debido a que tienen bajo su responsabilidad a más de dos personas lo cual implica la generación de unos mayores ingresos.

3.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN

Por lo general las personas dedicadas a esta labor tienen un nivel de educación primario, lo cual las hace menos competitivas y capacitadas para enfrentar el mercado laboral.

La falta de educación y de capacitación del recurso humano obliga a la población más vulnerable a dedicarse al comercio informal, lo cual se traduce en un problema social.

3.1.13.1 Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio

El cuadro indica el nivel de educación de los encuestados de acuerdo con la antigüedad en el oficio.

Para todas las variables estudiadas la de mayor representatividad se encuentra entre las personas que llevan más de cinco años en el oficio de las ventas informales, con un 64% (21 personas) para los que poseen educación media (10-11), un 79,5% (23 personas) para los que no tienen educación, un 79% (115 personas) con nivel educativo primario, un 80% (53 personas) secundario, un 75% (3 personas) técnico y un 83% (5 personas) universitario.

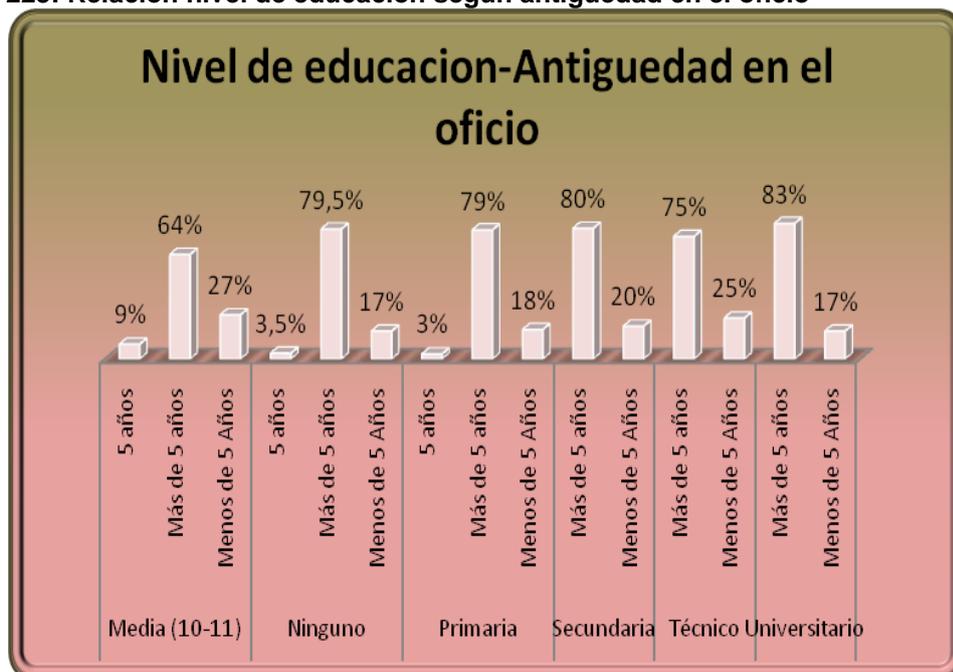
Se concluye, que el mayor número de personas con más de cinco años en la actividad poseen un nivel educativo básico, siendo este uno de los principales rasgos de la caracterización económica de los vendedores ambulantes.

Cuadro 223: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Nivel Educación	Antigüedad Oficio	Total	%
Media (10-11)	5 años	3	9%
	Más de 5 años	21	64%
	Menos de 5 Años	9	27%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	5 años	1	3,5%
	Más de 5 años	23	79,5%
	Menos de 5 Años	5	17%
Total Ninguno		29	
Primaria	5 años	5	3%
	Más de 5 años	115	79%
	Menos de 5 Años	26	18%
Total Primaria		146	
Secundaria	Más de 5 años	53	80%
	Menos de 5 Años	13	20%
Total Secundaria		66	
Técnico	Más de 5 años	3	75%
	Menos de 5 Años	1	25%
Total Técnico		4	
Universitario	Más de 5 años	5	83%
	Menos de 5 Años	1	17%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 223: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio



3.1.13.2 Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se observa la relación nivel de educación con respecto al nivel aproximado de ingresos.

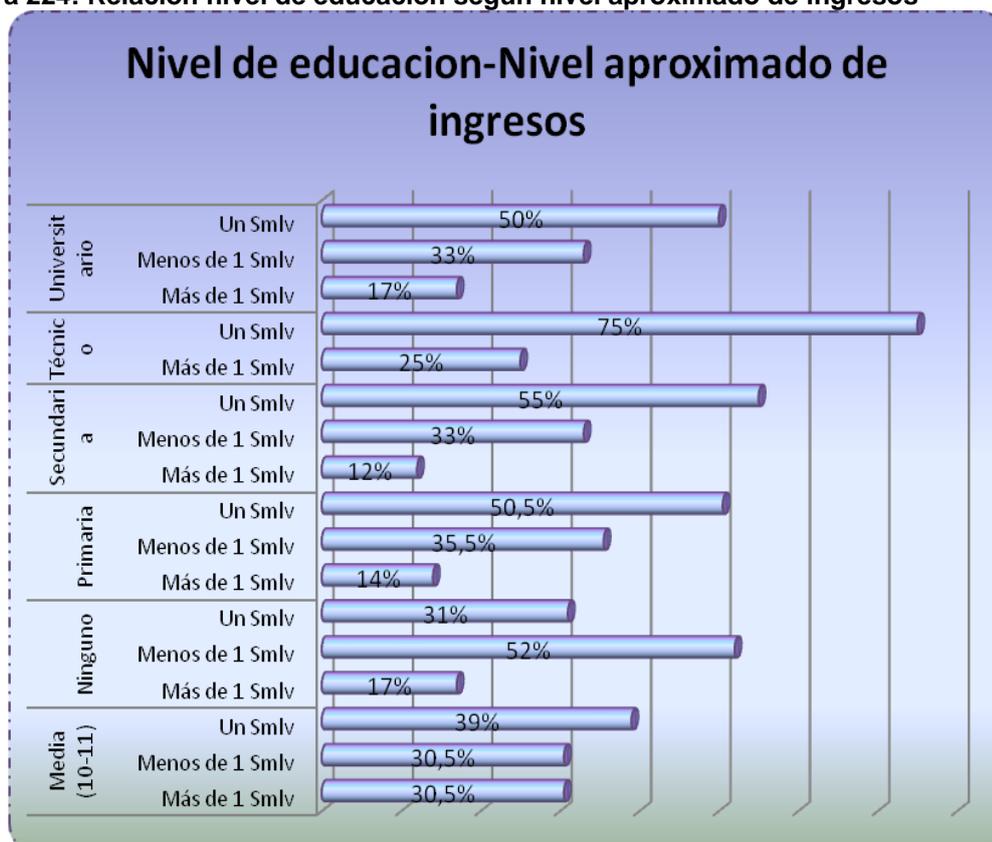
Cuadro 224: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Nivel Educación	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Media (10-11)	Más de 1 Smlv	10	30,5%
	Menos de 1 Smlv	10	30,5%
	Un Smlv	13	39%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Más de 1 Smlv	5	17%
	Menos de 1 Smlv	15	52%
	Un Smlv	9	31%
Total Ninguno		29	
Primaria	Más de 1 Smlv	20	14%
	Menos de 1 Smlv	52	35,5%
	Un Smlv	74	50,5%
Total Primaria		146	
Secundaria	Más de 1 Smlv	8	12%
	Menos de 1 Smlv	22	33%
	Un Smlv	36	55%
Total Secundaria		66	
Técnico	Más de 1 Smlv	1	25%
	Un Smlv	3	75%
Total Técnico		4	
Universitario	Más de 1 Smlv	1	17%
	Menos de 1 Smlv	2	33%
	Un Smlv	3	50%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Entre todas las personas encuestadas, teniendo en cuenta el nivel de educación se pudo observar que ganan entre un salario, representan un 39% entre los de educación media, 50,5% con nivel educativo primario, 55% secundario, 75% estudio técnico y un 50% universitario; para los encuestados que no posee ningún tipo de educación el 52% representa los que ganan menos de un salario, lo cual puede ser explicado por la falta de preparación y garantías por parte del estado al momento de brindarle educación a la población.

Figura 224: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos



3.1.13.3 Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación nivel de educación con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

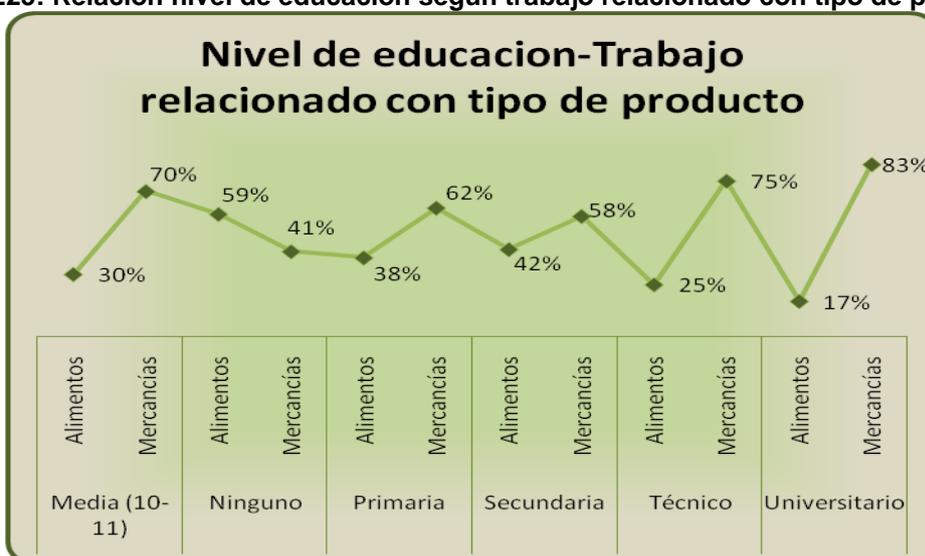
Dentro de este grupo poblacional priman los vendedores dedicados a la comercialización de mercancías, con un 70% para los de educación media, 62% primaria, 58% secundaria, 75% técnico y 83% universitario; por el contrario, para los que no tienen ningún tipo de educación la mayor proporción se dedica a la venta de alimentos con un 59%. Esto se presenta como consecuencia de la baja calidad de los alimentos que ofrecen, los cuales son demandados por personas de estratos bajos, lo que puede generar buenas ganancias.

Cuadro 225: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Nivel Educación	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Media (10-11)	Alimentos	10	30%
	Mercancías	23	70%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Alimentos	17	59%
	Mercancías	12	41%
Total Ninguno		29	
Primaria	Alimentos	56	38%
	Mercancías	90	62%
Total Primaria		146	
Secundaria	Alimentos	28	42%
	Mercancías	38	58%
Total Secundaria		66	
Técnico	Alimentos	1	25%
	Mercancías	3	75%
Total Técnico		4	
Universitario	Alimentos	1	17%
	Mercancías	5	83%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 225: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto



3.1.13.4 Relación nivel de educación según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación nivel de educación de acuerdo con la distribución del ingreso del encuestado.

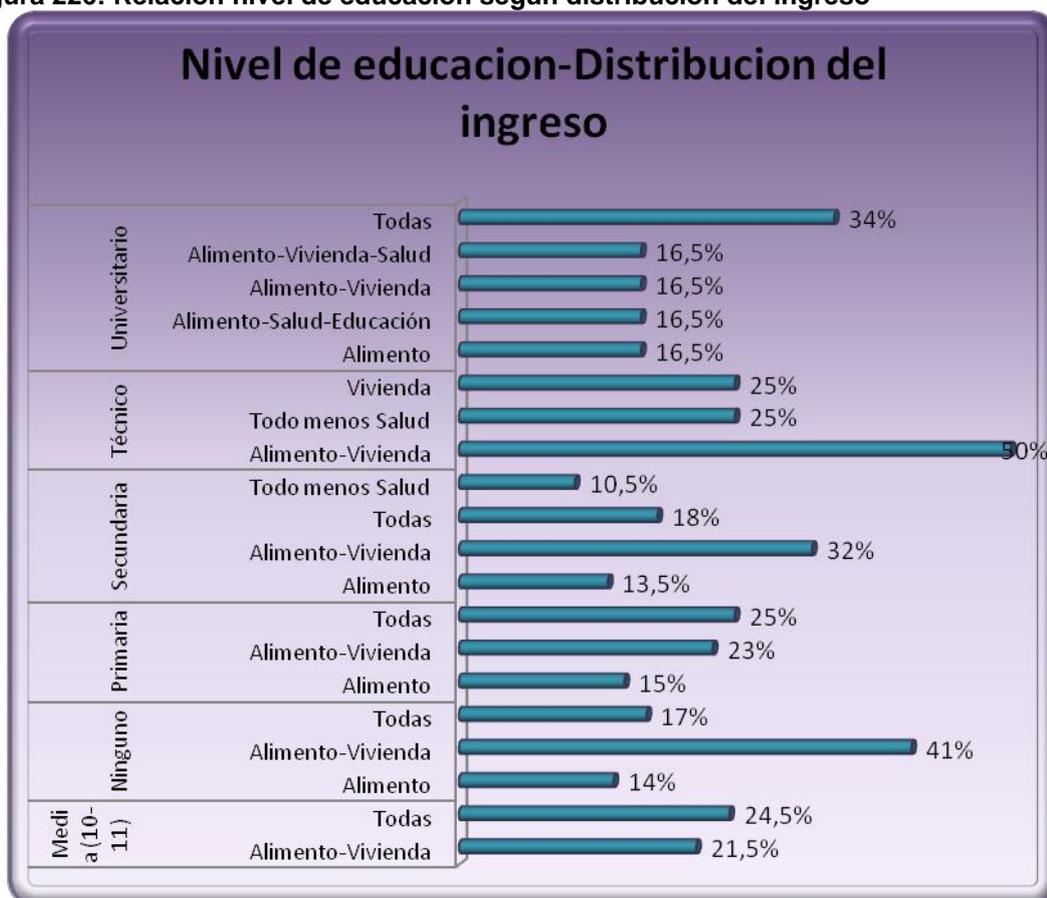
Cuadro 226: Relación nivel de educación según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Nivel Educación	Distribución ingreso	Total	%
Media (10-11)	Alimento	2	6%
	Alimento-Educación	2	6%
	Alimento-Recreación	2	6%
	Alimento-Salud-Recreación	1	3%
	Alimento-Transporte	1	3%
	Alimento-Vivienda	7	21,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	3	9%
	Todas*	8	24,5%
	Todo menos Educación	1	3%
Todo menos Salud	4	12%	
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Alimento	4	14%
	Alimento-Educación	1	3,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	3,5%
	Alimento-Vivienda	12	41%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	3,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	2	7%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	3,5%
	Todas*	5	17%
	Vivienda	1	3,5%
	Vivienda-Educación	1	3,5%
Total Ninguno		29	
Primaria	Alimento	22	15%
	Alimento-Educación	6	4%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Vivienda	34	23%
	Alimento-Vivienda-Educación	12	8%
	Alimento-Vivienda-Recreación	11	8%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	36	25%
	Todo menos Educación	5	3%
	Todo menos Recreación	3	2%
	Todo menos Salud	9	6%
Vivienda	1	1%	
Total Primaria		146	
Secundaria	Alimento	9	13,5%
	Alimento-Educación	2	3%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	21	32%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	2	3%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1,5%
	Educación	1	1,5%
	Ninguna	1	1,5%
	Todas*	12	18%
	Todo menos Educación	1	1,5%
	Todo menos Salud	7	10,5%
	Vivienda	2	3%
Vivienda-Educación	1	1,5%	
Total Secundaria		66	
Técnico	Alimento-Vivienda	2	50%
	Todo menos Salud	1	25%
	Vivienda	1	25%
Total Técnico		4	
Universitario	Alimento	1	16,5%
	Alimento-Salud-Educación	1	16,5%
	Alimento-Vivienda	1	16,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	16,5%
	Todas*	2	34%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 226: Relación nivel de educación según distribución del ingreso



Al momento de llevar a cabo la encuesta se encontró que la mayor proporción de personas dedicadas a las ventas informales, tienen estudios primarios, las cuales solo un 25% (36 de 146 encuestados) distribuyen su ingreso en alimentación, vivienda, salud, educación y recreación y un 23% (34 de 146 encuestados) destinan su dinero al pago de alimento y vivienda. De lo anterior, se concluye que el nivel educativo es importante al momento de determinar la capacidad de pago de la población estudiada.

3.1.13.5 Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación nivel de educación con respecto a quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores informales.

En la investigación se encontró que frecuentemente los encuestados no reciben ninguna contribución adicional al ingreso generado en las ventas informales, lo cual los hace responsable de todos los gastos del hogar, ocasionando que las jornadas de trabajo sean más extensas acompañado del deterioro de su grupo familiar.

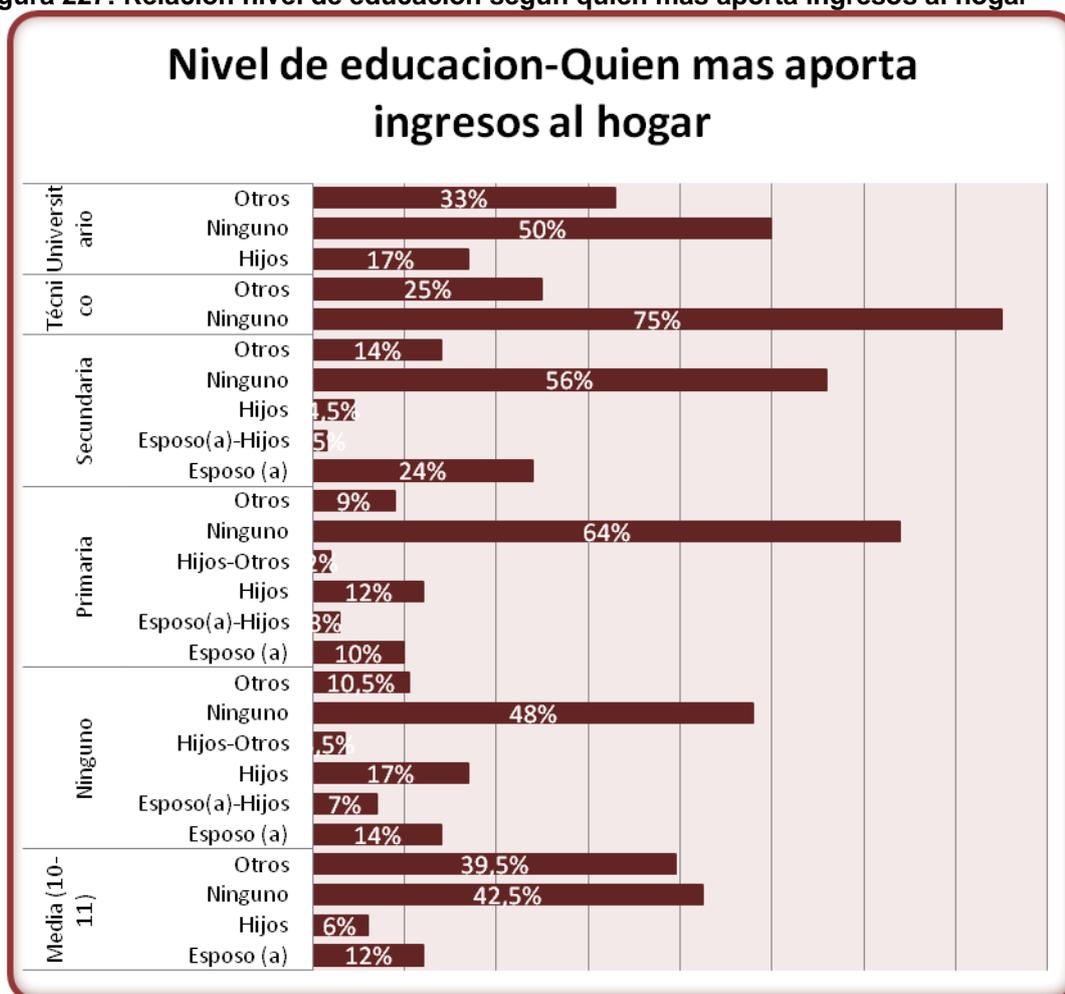
Cuadro 227: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Nivel Educación	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Media (10-11)	Esposo (a)	4	12%
	Hijos	2	6%
	Ninguno	14	42,5%
	Otros	13	39,5%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Esposo (a)	4	14%
	Esposo(a)-Hijos	2	7%
	Hijos	5	17%
	Hijos-Otros	1	3,5%
	Ninguno	14	48%
	Otros	3	10,5%
Total Ninguno		29	
Primaria	Esposo (a)	15	10%
	Esposo(a)-Hijos	4	3%
	Hijos	18	12%
	Hijos-Otros	3	2%
	Ninguno	93	64%
	Otros	13	9%
Total Primaria		146	
Secundaria	Esposo (a)	16	24%
	Esposo(a)-Hijos	1	1,5%
	Hijos	3	4,5%
	Ninguno	37	56%
	Otros	9	14%
Total Secundaria		66	
Técnico	Ninguno	3	75%
	Otros	1	25%
Total Técnico		4	
Universitario	Hijos	1	17%
	Ninguno	3	50%
	Otros	2	33%
Total Universitario		6	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El nivel educativo es importante al momento de acceder al mercado laboral, ya que esto les permite tener la posibilidad de trabajar en mejores condiciones y con un salario digno acorde a sus necesidades.

Figura 227: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.13.6 Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación nivel de educación de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Se pudo hallar que para los vendedores que poseen un nivel de educación primario, secundario, medio y analfabetas, tienen bajo su cargo a más de dos personas con una representatividad del 56%, 50% 48% y un 41,5% respectivamente. Se concluye, que al momento de interpretar las razones por las cuales los grupos familiares de las personas dedicadas a este oficio son tan

números, es explicado por su escaso o inexistente nivel de educación que no les permite planificar la formación de su hogar.

Cuadro 228: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Nivel Educación	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Media (10-11)	Dos	9	27,5%
	Más de 2	16	48,5%
	Menos de 2	7	21%
	Ninguno	1	3%
Total Media (10-11)		33	
Ninguno	Dos	5	17%
	Más de 2	12	41,5%
	Menos de 2	5	17,5%
	Ninguno	7	24%
Total Ninguno		29	
Primaria	Dos	31	21%
	Más de 2	82	56%
	Menos de 2	18	12,5%
	Ninguno	15	10,5%
Total Primaria		146	
Secundaria	Dos	17	26%
	Más de 2	33	50%
	Menos de 2	11	17%
	Ninguno	5	7%
Total Secundaria		66	
Técnico	Dos	1	25%
	Más de 2	1	25%
	Ninguno	2	50%
Total Técnico		4	
Universitario	Dos	1	17%
	Más de 2	2	33%
	Ninguno	3	50%
Total Universitario		6	
Total general		284	

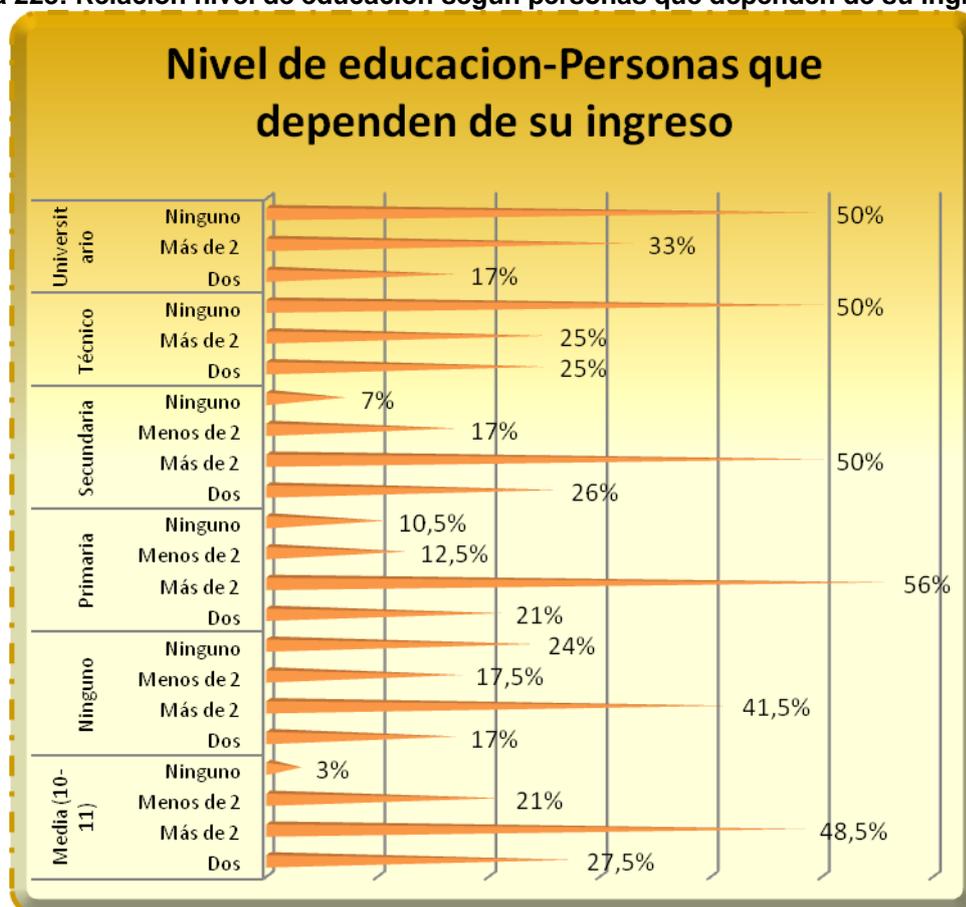
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Entre los encuestados dedicados a las ventas informales, es común encontrar que la mayoría tenga un nivel de educación de básica primaria, lo cual los hace menos competitivos en el mercado laboral y con menos oportunidades de obtener un trabajo digno que cumpla con las garantías necesarias para que el trabajador pueda mejorar su calidad de vida y la de su familia.

Se observó que muy pocos vendedores han cursado estudios superiores, aunque es importante aclarar que en la mayoría de casos estos no han sido

terminados por diferentes circunstancias, como recursos, tiempo y oportunidades.

Figura 228: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso



3.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

En la actualidad los indicadores de desempleo para Pereira, son uno de los más altos a nivel nacional con un 15,2% en marzo de 2008, siendo esta la segunda ciudad con mayor índice de desempleo, pues la principal actividad no está dirigida a la transformación y producción sino a la comercialización de productos terminados traídos de otros lugares, lo cual implica la inexistencia de puestos de trabajo y el incremento en la cantidad de vendedores informales en el municipio. En los últimos años el sector de servicios ha sido uno de los más dinámicos dentro de la economía regional, lo cual demanda personal

capacitado y apto en determinada actividad, con lo anterior se presenta que los bajos niveles educativos interfieran a la hora de vincularse al mercado laboral.¹³

3.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se aprecia la relación antigüedad en el oficio con respecto al nivel aproximado de ingresos devengados por los encuestados.

Cuadro 229: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Antigüedad Oficio	Nivel aproximado ingreso	Total	%
5 años	Más de 1 Smlv	1	11%
	Menos de 1 Smlv	5	56%
	Un Smlv	3	33%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Más de 1 Smlv	33	15%
	Menos de 1 Smlv	77	35%
	Un Smlv	110	50%
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Más de 1 Smlv	11	20%
	Menos de 1 Smlv	19	35%
	Un Smlv	25	45%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 229: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos



Los mayores porcentajes están representados por el 56% de los vendedores que llevan cinco años en el oficio y que ganan menos de un salario, el 50% de los que llevan más de cinco y el 45% de los que laboran hace menos de cinco, obtienen como remuneración un salario mínimo.

Se pudo observar que la mayor proporción de vendedores lleva más de cinco años en las ventas informales, devengando entre un salario y menos de uno, lo cual ocasiona un nivel de vida precario, pues en su mayoría las necesidades no son satisfechas.

3.1.14.2 Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro muestra la relación antigüedad en el oficio de acuerdo con el trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 230: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto

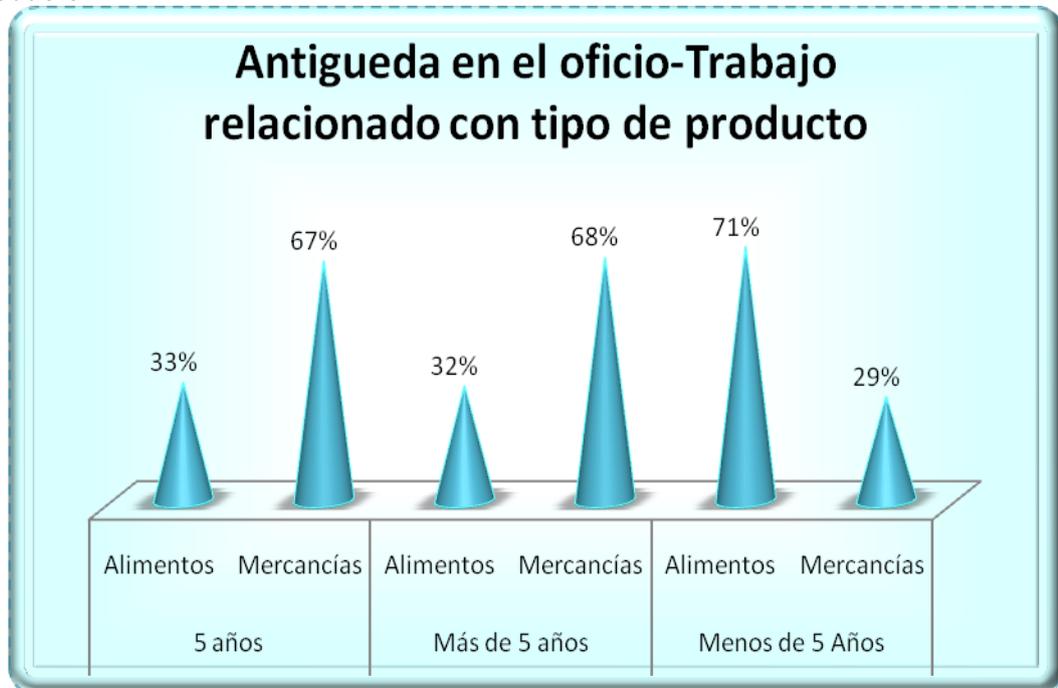
Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Antigüedad Oficio	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
5 años	Alimentos	3	33%
	Mercancías	6	67%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Alimentos	71	32%
	Mercancías	149	68%
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Alimentos	39	71%
	Mercancías	16	29%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el cuadro se observa que las personas con cinco y más de cinco años en el oficio se dedican a la venta de mercancías, con un 67% y 68% respectivamente, gracias a que estas son más seguras y viables para su comercialización; entre las personas con menos de cinco años el 71% se dedica a la venta de alimentos y el 29% restante a la de mercancías. En su mayoría, se halló que los vendedores informales prefieren dedicarse a la

comercialización de mercancías que de alimentos, ya que se obtienen mayores utilidades y su manejo es menos complejo.

Figura 230: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto



3.1.14.3 Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación antigüedad en el oficio con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

Según los resultados de la encuesta se puede observar que las prioridades de los vendedores se dirigen hacia la satisfacción de necesidades como la alimentación, que es vital para la subsistencia del ser humano y la vivienda que es de gran importancia para un nivel de vida digno.

Cuadro 231: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso

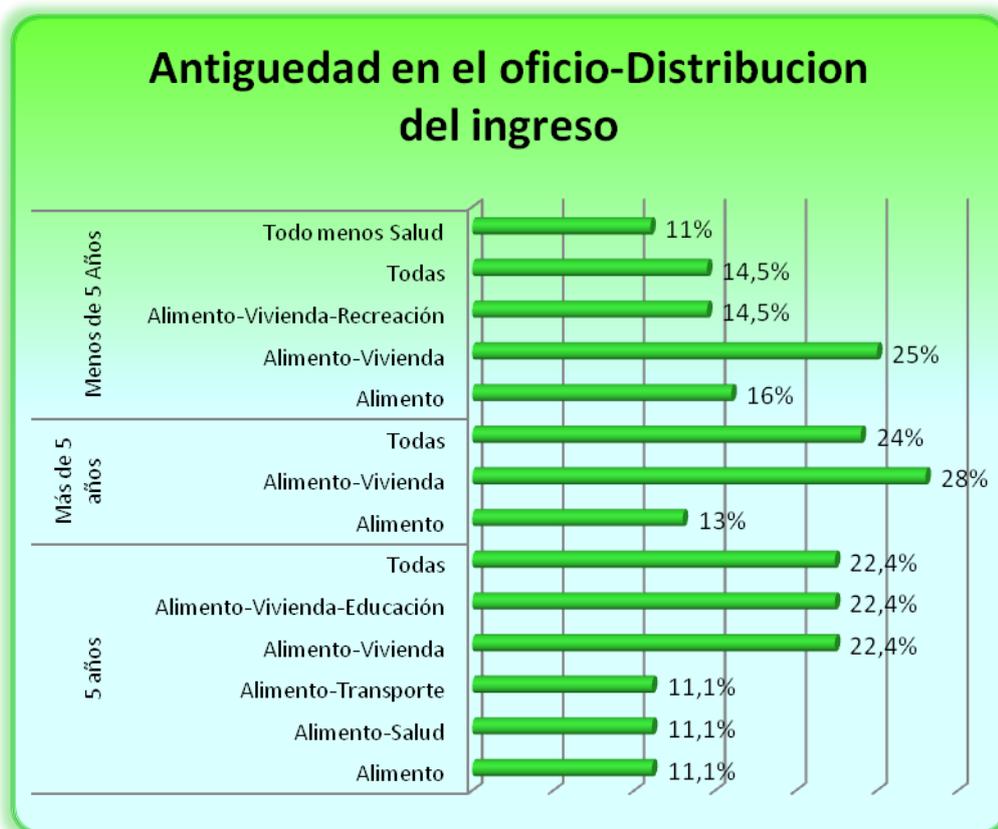
Cuenta de Distribución ingreso			
Antigüedad Oficio	Distribución ingreso	Total	%
5 años	Alimento	1	11,1%
	Alimento-Salud	1	11,1%
	Alimento-Transporte	1	11,1%
	Alimento-Vivienda	2	22,4%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	22,4%
	Todas*	2	22,4%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Alimento	28	13%
	Alimento-Educación	10	4,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	4	2%
	Alimento-Salud	2	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	61	28%
	Alimento-Vivienda-Educación	13	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	10	4,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	1%
	Educación	1	0,5%
	Ninguna	1	0,5%
	Todas*	53	24%
	Todo menos Educación	6	2,5%
	Todo menos Recreación	3	1%
	Todo menos Salud	15	7%
Vivienda	5	2%	
Vivienda-Educación	2	1%	
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Alimento	9	16%
	Alimento-Educación	1	2%
	Alimento-Educación-Recreación	1	2%
	Alimento-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda	14	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	8	14,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2%
	Ninguna	2	4%
	Todas*	8	14,5%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos Salud	6	11%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Se halló que entre los encuestados con más de cinco años en el oficio un 24% logra satisfacer con sus ingresos todas las necesidades; con lo cual se puede concluir que no es un trabajo que ofrezca todas las garantías, pero que les permite conseguir un sustento diario.

Figura 231: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso



3.1.14.4 Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación, antigüedad en el oficio de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores informales.

Los individuos con cinco, mas de cinco y menos de cinco años, es decir, el 89%, 57% y 53% respectivamente, no tienen ninguna ayuda económica extra en su hogar, haciéndolos responsables de todos los gastos generados.

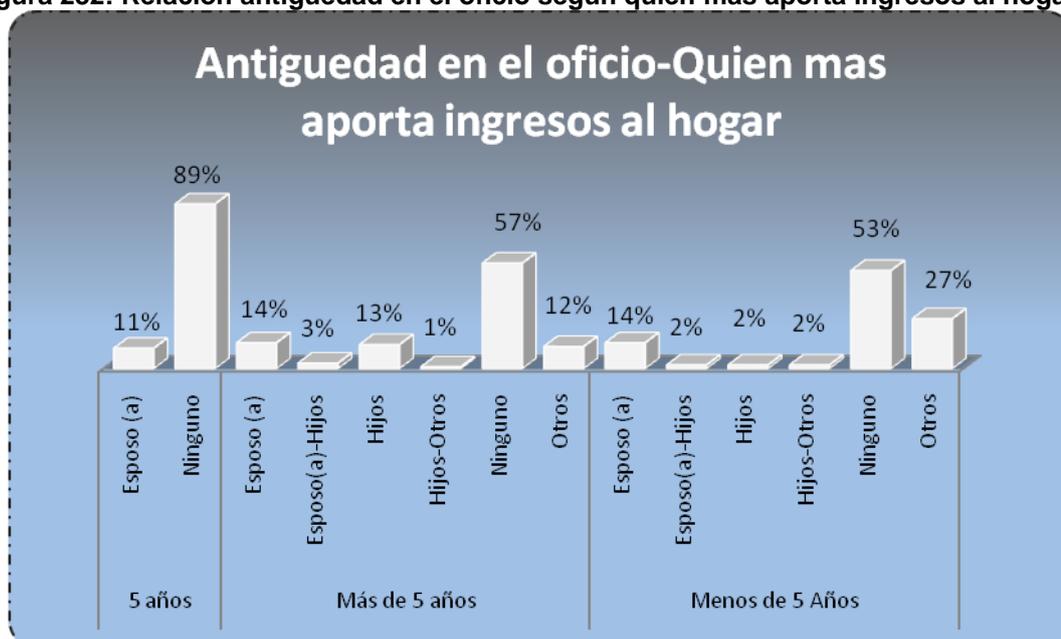
Como resultado de lo anterior, los encuestados deben trabajar durante largas jornadas para poder obtener un ingreso que les permita el sostenimiento de su hogar, y por esto no pueden dedicarle mucho tiempo a la formación de sus hijos, provocando un problema social a futuro.

Cuadro 232: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Antigüedad Oficio	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
5 años	Esposo (a)	1	11%
	Ninguno	8	89%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Esposo (a)	30	14%
	Esposo(a)-Hijos	6	3%
	Hijos	28	13%
	Hijos-Otros	3	1%
	Ninguno	127	57%
	Otros	26	12%
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Esposo (a)	8	14%
	Esposo(a)-Hijos	1	2%
	Hijos	1	2%
	Hijos-Otros	1	2%
	Ninguno	29	53%
	Otros	15	27%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 232: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar



3.1.14.5 Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso

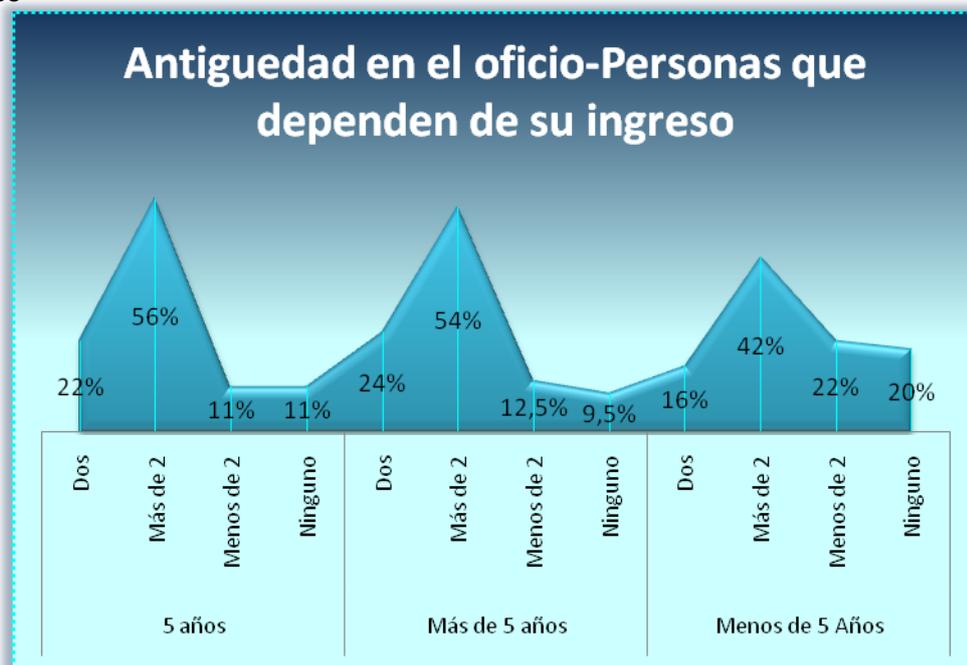
En el cuadro se observa la relación antigüedad en el oficio con respecto a las personas que dependen del ingreso del vendedor informal.

Cuadro 233: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Antigüedad Oficio	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
5 años	Dos	2	22%
	Más de 2	5	56%
	Menos de 2	1	11%
	Ninguno	1	11%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Dos	53	24%
	Más de 2	118	54%
	Menos de 2	28	12,5%
	Ninguno	21	9,5%
Total Mas de 5 años		220	
Menos de 5 Años	Dos	9	16%
	Más de 2	23	42%
	Menos de 2	12	22%
	Ninguno	11	20%
Total Menos de 5 Años		55	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 233: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso



El cuadro muestra que el 56% de las personas con cinco años, el 54% con más de cinco y el 42% con menos de cinco años en el oficio tienen a su cargo más de dos personas, siendo estos los porcentajes más representativos.

Como resultado de lo anterior se puede observar que los grupos familiares de las personas dedicadas a esta labor son numerosos, pues la falta de información sobre métodos de planificación, hacen que tengan un nivel de vida más precaria, pues no miden las consecuencias económicas implica la formación de familias numerosas.

3.1.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS

En el estudio realizado a la población de vendedores ambulantes y estacionarios del municipio, se logro hallar que la gran mayoría devenga entre menos y un salario mínimo, lo que trae como consecuencia que muy pocas personas logren satisfacer todas sus necesidades.

En la actualidad el país atraviesa por un proceso inflacionario que afecta principalmente los estratos uno y dos, en los cuales se ubica gran parte de los vendedores, donde se puede observar claramente que a medida que aumenta el IPC estos pierden poder de compra.

3.1.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto

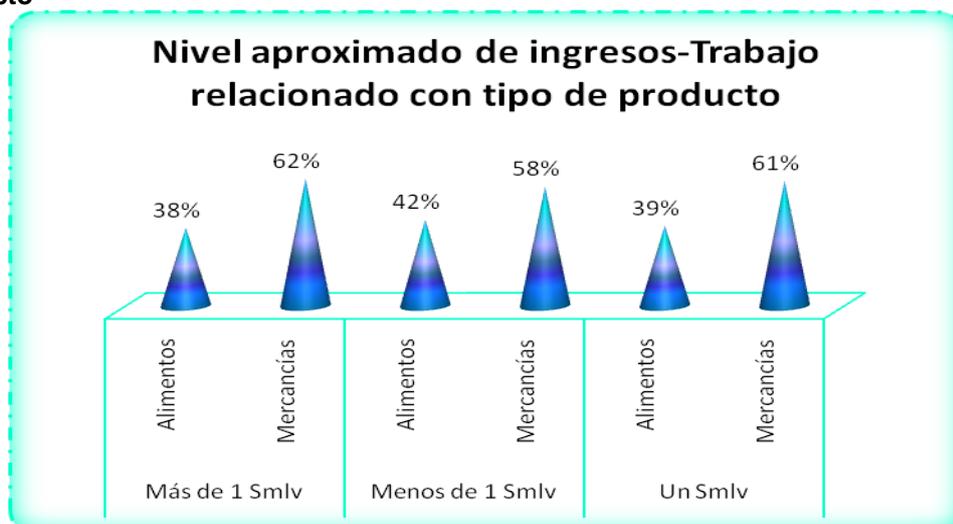
El cuadro muestra la relación nivel aproximado de ingresos con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 234: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Nivel aproximado ingreso	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Más de 1 Smlv	Alimentos	17	38%
	Mercancías	28	62%
Total Mas de 1 Smlv		45	
Menos de 1 Smlv	Alimentos	42	42%
	Mercancías	59	58%
Total Menos de 1 Smlv		101	
Un Smlv	Alimentos	54	39%
	Mercancías	84	61%
Total Un Smlv		138	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 234: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto



Los mayores porcentajes se encuentran entre las personas que ganan un salario mínimo con el 61% que se dedica a la venta de mercancías; los que devengan menos de un salario representan el 58% y para los que ganan más de un salario representan el 62%. Se halló que solo un pequeño grupo de personas encuestadas se dedica a la venta de alimentos con un 39%, 42% y 38% respectivamente.

En conclusión, se observó que la mayor actividad se desarrolla en la venta de mercancías ya que su comercialización es más fácil, pues por seguridad no toda la gente compra alimentos en las calles.

3.1.15.2 Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso

En el cuadro se aprecia la relación nivel aproximado de ingresos con respecto a la distribución del ingreso de los encuestados.

En la figura se observó que los vendedores que ganan un salario, solo un 26% logran cubrir todas las necesidades propuestas en la encuesta, gracias al aporte económico que realizan otros integrantes de la familia o porque no

tienen muchas personas a cargo; y un 25% distribuyen su ingreso entre alimento y vivienda, pues los recursos generados no les permite satisfacer las demás necesidades.

Cuadro 33235: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso

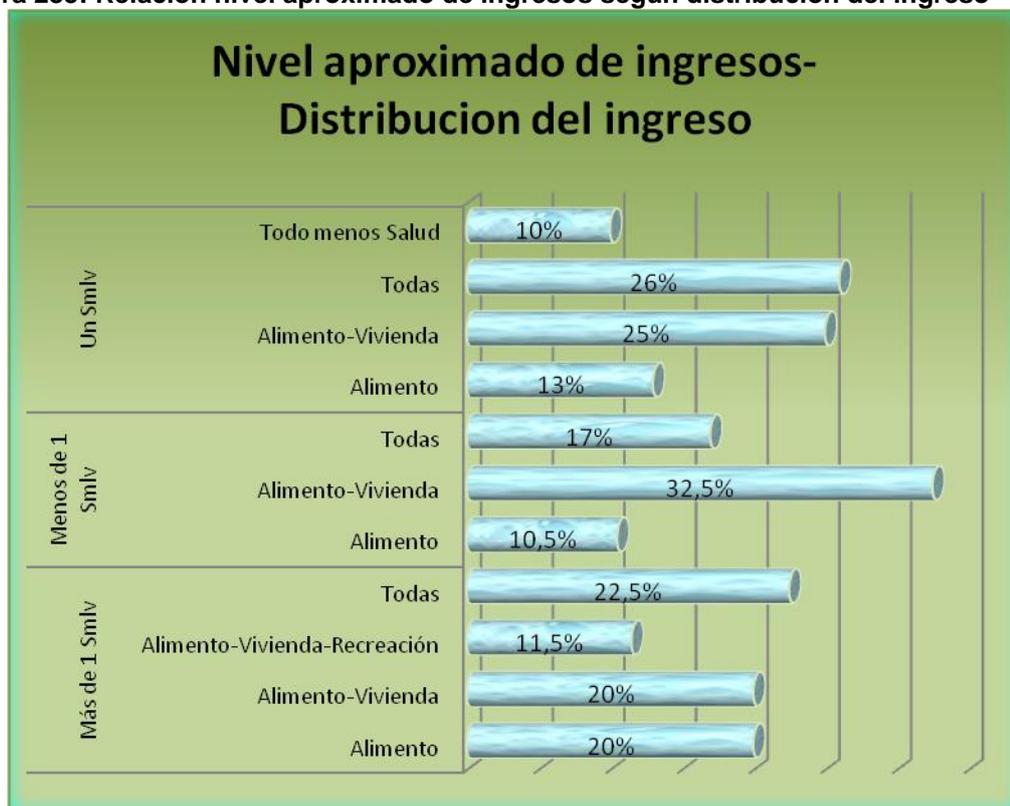
Cuenta de Distribución ingreso			
Nivel aproximado ingreso	Distribución ingreso	Total	%
Más de 1 Smlv	Alimento	9	20%
	Alimento-Educación	2	4,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Recreación	1	2%
	Alimento-Salud-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda	9	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	4,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	5	11,5%
	Todas*	10	22,5%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos Salud	2	4,5%
	Vivienda-Educación	2	4,5%
Total Mas de 1 Smlv		45	
Menos de 1 Smlv	Alimento	11	10,5%
	Alimento-Educación	5	5%
	Alimento-Educación-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	2	2%
	Alimento-Vivienda	33	32,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	9	9%
	Alimento-Vivienda-Recreación	4	4%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	3%
	Educación	1	1%
	Ninguna	1	1%
	Todas*	17	17%
	Todo menos Educación	4	4%
	Todo menos Recreación	2	2%
	Todo menos Salud	5	5%
Vivienda	3	3%	
Total Menos de 1 Smlv		101	
Un Smlv	Alimento	18	13%
	Alimento-Educación	4	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	3	2%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Salud-Educación	1	1%
	Alimento-Transporte	1	1%
	Alimento-Vivienda	35	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	7	5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	9	7%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Ninguna	2	1%
	Todas*	36	26%
	Todo menos Educación	2	1%
	Todo menos Recreación	1	1%
Todo menos Salud	14	10%	
Vivienda	2	1%	
Total Un Smlv		138	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Entre los encuestados que devengan menos de un salario el 32,5%, siendo este el mayor porcentaje, dividen su ingreso entre alimentación y vivienda, ya que estas son fundamentales en la vida del ser humano.

Figura 235: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso



3.1.15.3 Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación nivel aproximado de ingresos de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

El 36%, 65% y 59% de los vendedores que obtienen más de un salario, menos de uno y un salario mínimo, no recibe apoyo económico de otra persona para el sostenimiento de su hogar.

Cuadro 236: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Nivel aproximado ingreso	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Más de 1 Smlv	Esposos (a)	8	18%
	Esposos(a)-Hijos	2	4%
	Hijos	4	9%
	Ninguno	16	36%
	Otros	15	33%
Total Mas de 1 Smlv		45	
Menos de 1 Smlv	Esposos (a)	9	9%
	Esposos(a)-Hijos	4	4%
	Hijos	8	8%
	Hijos-Otros	3	3%
	Ninguno	66	65%
	Otros	11	11%
Total Menos de 1 Smlv		101	
Un Smlv	Esposos (a)	22	16%
	Esposos(a)-Hijos	1	1%
	Hijos	17	12%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	82	59%
	Otros	15	11%
Total Un Smlv		138	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 236: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar



De lo anterior se puede concluir que el salario generado depende del precio y clase del producto ofrecido al consumidor, ya que unos son más demandados

que otros, por lo tanto, muchos de los vendedores deben trabajar largo tiempo para poder recaudar el dinero necesario.

3.1.15.4 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación nivel aproximado de ingresos con respecto a las personas que dependen del ingreso de los vendedores informales.

El 55% que ganan un salario mínimo, el 48,5% que obtienen menos de uno y el 46,5% de las que devengan más de uno, tienen a cargo más de dos personas; seguido se encuentran los vendedores que tienen bajo su responsabilidad a dos individuos con un 23%, 19% y 29% respectivamente.

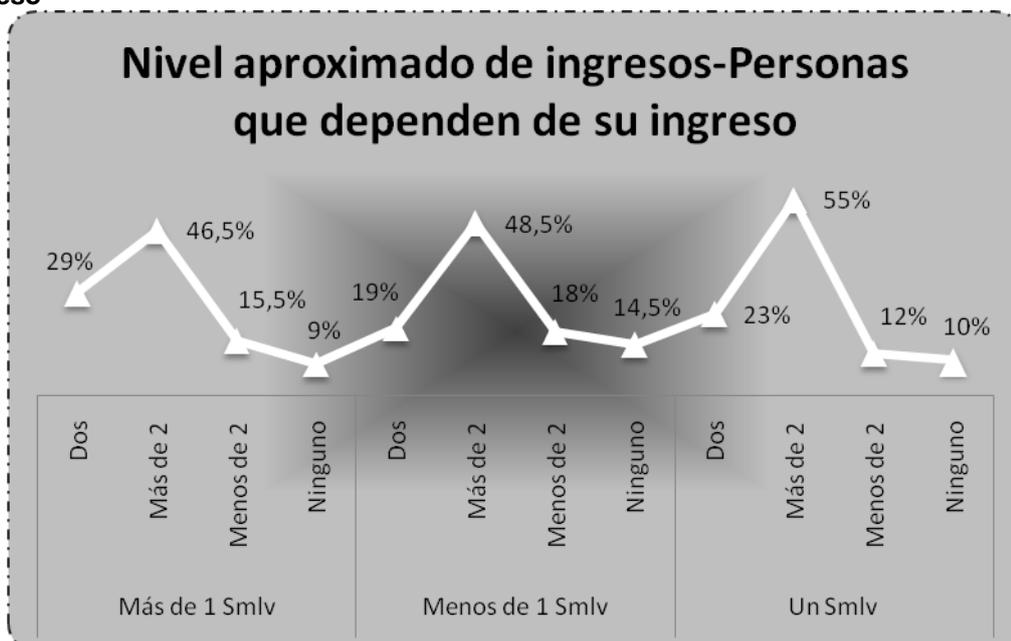
Se halló que la gran mayoría de encuestados tiene a cargo más de dos personas, pues estos se caracterizan por tener familias muy numerosas y un bajo nivel de educación.

Cuadro 237: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Nivel aproximado ingreso	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Más de 1 Smlv	Dos	13	29%
	Más de 2	21	46,5%
	Menos de 2	7	15,5%
	Ninguno	4	9%
Total Mas de 1 Smlv		45	
Menos de 1 Smlv	Dos	19	19%
	Más de 2	49	48,5%
	Menos de 2	18	18%
	Ninguno	15	14,5%
Total Menos de 1 Smlv		101	
Un Smlv	Dos	32	23%
	Más de 2	76	55%
	Menos de 2	16	12%
	Ninguno	14	10%
Total Un Smlv		138	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 237: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso



3.1.15.5 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar

El cuadro muestra la relación nivel aproximado de ingresos con respecto a las personas que conforman el hogar de los encuestados.

Cuadro 238: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Nivel aproximado ingreso	Personas conforman su hogar	Total	%
Más de 1 Smlv	Cuatro	6	13%
	Más de 4	21	47%
	Menos de 4	18	40%
Total Mas de 1 Smlv		45	
Menos de 1 Smlv	Cuatro	19	19%
	Más de 4	37	36,5%
	Menos de 4	38	37,5%
	Ninguna	7	7%
Total Menos de 1 Smlv		101	
Un Smlv	Cuatro	38	27,5%
	Más de 4	40	29%
	Menos de 4	51	37%
	Ninguna	9	6,5%
Total Un Smlv		138	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 238: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar



Entre los vendedores que ganan menos y un salario mínimo, priman quienes tienen hogares compuestos por menos de cuatro individuos con un 37,5% y 37% respectivamente; mientras las personas que devengan más de un salario el mayor porcentaje, con un 47%, representa a los que conviven con más de cuatro.

3.1.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

Dentro de la actividad informal se puede encontrar que la gran mayoría de personas se dedica a la venta de mercancías, principalmente productos chinos y de contrabando, pues su precio de costo es bajo, lo que les permite obtener buenas utilidades al momento de venderlas.

Por otro lado, los alimentos de mayor comercialización son los tintos, frutas, helados, comidas rápidas, entre otros.

3.1.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación trabajo relacionado con tipo de producto de acuerdo con la distribución del ingreso.

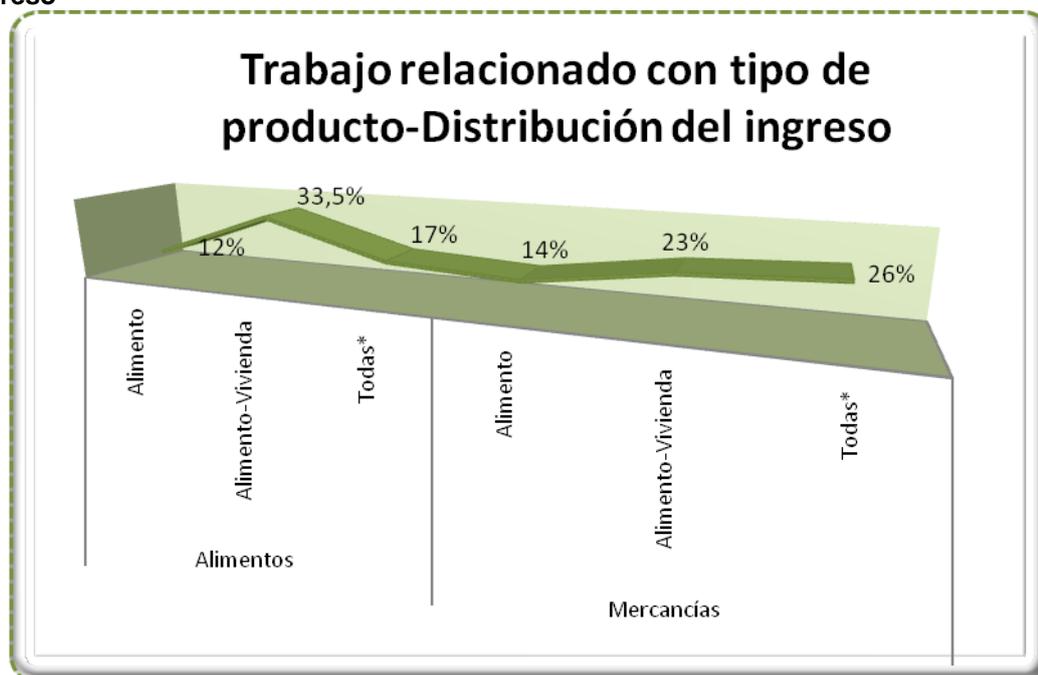
Cuadro 239: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Distribución ingreso	Total	%
Alimentos	Alimento	14	12%
	Alimento-Educación	3	2,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	3	2,5%
	Alimento-Vivienda	38	33,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	7%
	Alimento-Vivienda-Recreación	9	8%
	Alimento-Vivienda-Salud	3	2,5%
	Educación	1	1%
	Ninguna	2	2%
	Todas*	19	17%
	Todo menos Educación	1	1%
	Todo menos Salud	7	6%
	Vivienda	2	2%
Vivienda-Educación	2	2%	
Total Alimentos		113	
Mercancías	Alimento	24	14%
	Alimento-Educación	8	4,5%
	Alimento-Educación-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Educación-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Salud	3	2%
	Alimento-Salud-Educación	1	0,5%
	Alimento-Salud-Recreación	1	0,5%
	Alimento-Transporte	1	0,5%
	Alimento-Vivienda	39	23%
	Alimento-Vivienda-Educación	10	6%
	Alimento-Vivienda-Recreación	9	5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	0,5%
	Ninguna	1	0,5%
	Todas*	44	26%
	Todo menos Educación	6	3,5%
Todo menos Recreación	3	2%	
Todo menos Salud	14	8%	
Vivienda	3	2%	
Total Mercancías		171	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 239: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso



Para los vendedores que comercializan alimentos el mayor porcentaje pertenece a los que distribuyen su ingreso entre alimento y vivienda, con un 33,5%, por el contrario entre los encuestados que venden mercancías priman quienes dividen su ingreso en todas las necesidades propuestas en la encuesta con un 23%.

De lo anterior se afirma que la venta de mercancías es más rentable que la de alimentos, ya que el mayor porcentaje de personas que logran satisfacer todas las necesidades se encuentran entre los vendedores que comercializan este tipo de producto.

3.1.16.2 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación trabajo relacionado con tipo de producto de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

Cuadro 240: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Alimentos	Esposo (a)	20	17,5%
	Esposo(a)-Hijos	4	3%
	Hijos	10	9%
	Hijos-Otros	3	3%
	Ninguno	63	56%
	Otros	13	11,5%
Total Alimentos		113	
Mercancías	Esposo (a)	19	11%
	Esposo(a)-Hijos	3	2%
	Hijos	19	11%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	101	59%
	Otros	28	16%
Total Mercancías		171	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 240: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar



Los vendedores que se dedican a la venta de alimentos, el 56% no recibe ninguna ayuda para el sostenimiento de su hogar, seguido por el 17,5% que obtiene apoyo por parte de su esposo (a). Un 16% de los encuestados que comercian mercancías adquieren ayuda económica por parte de otros y el 59% no tiene soporte económico, ocasionando un mayor esfuerzo entre las personas que trabajan como vendedores informales.

3.1.16.3 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso

El cuadro indica la relación trabajo relacionado con tipo de producto de acuerdo con las personas que dependen del ingreso del vendedor informal.

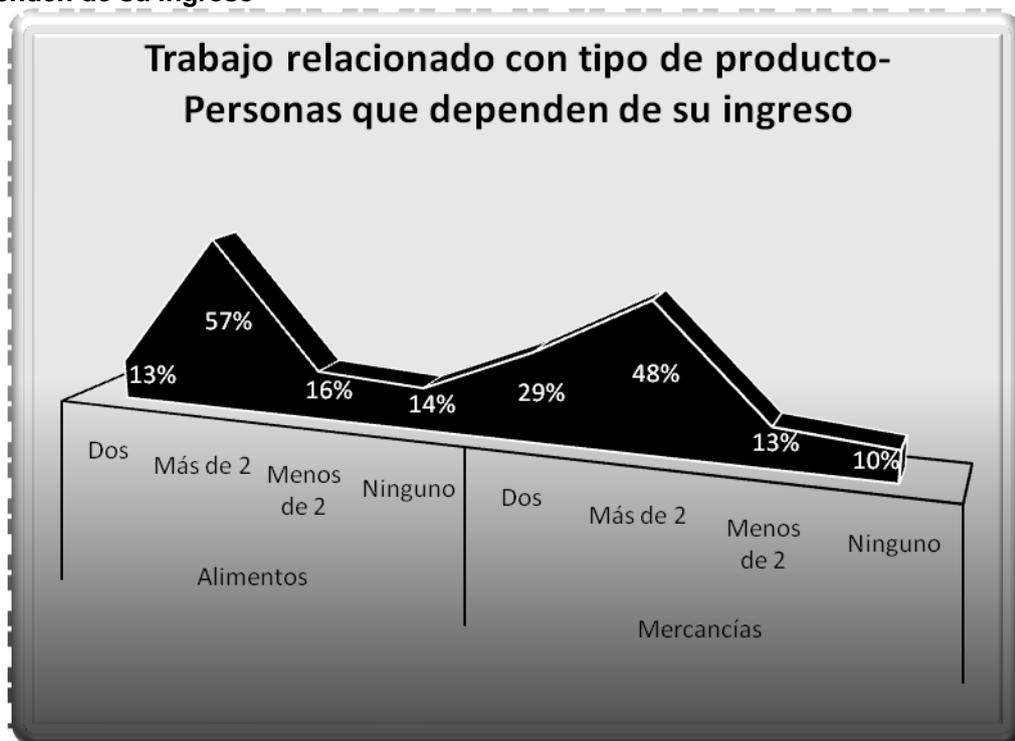
Cuadro 34241: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Alimentos	Dos	15	13%
	Más de 2	64	57%
	Menos de 2	18	16%
	Ninguno	16	14%
Total Alimentos		113	
Mercancías	Dos	49	29%
	Más de 2	82	48%
	Menos de 2	23	13%
	Ninguno	17	10%
Total Mercancías		171	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 57% y 48% de los encuestados que venden alimentos y mercancías respectivamente tienen a cargo más de dos individuos, obligando a los vendedores a trabajar largas jornadas para el sostenimiento de su familia. A los anteriores porcentajes le siguen el 16%, para los que tienen menos de dos bajo su responsabilidad; y el 29% para las personas que tienen obligación con dos. Los vendedores dedicados a la venta de alimentos son los que representan el mayor porcentaje de personas que tienen a cargo más de dos, siendo estos los que obtienen menores ingresos.

Figura 241: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso



3.1.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR

En el estudio realizado se encontró que gran parte de los encuestados no recibe ningún tipo de apoyo económico para el sostenimiento de su familia, lo que los hace trabajar por largas jornadas impidiéndoles compartir más tiempo con sus hijos, lo que en el largo plazo se convierte en un problema social.

3.1.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se observa la relación quien más aporta ingresos al hogar de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 242: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso

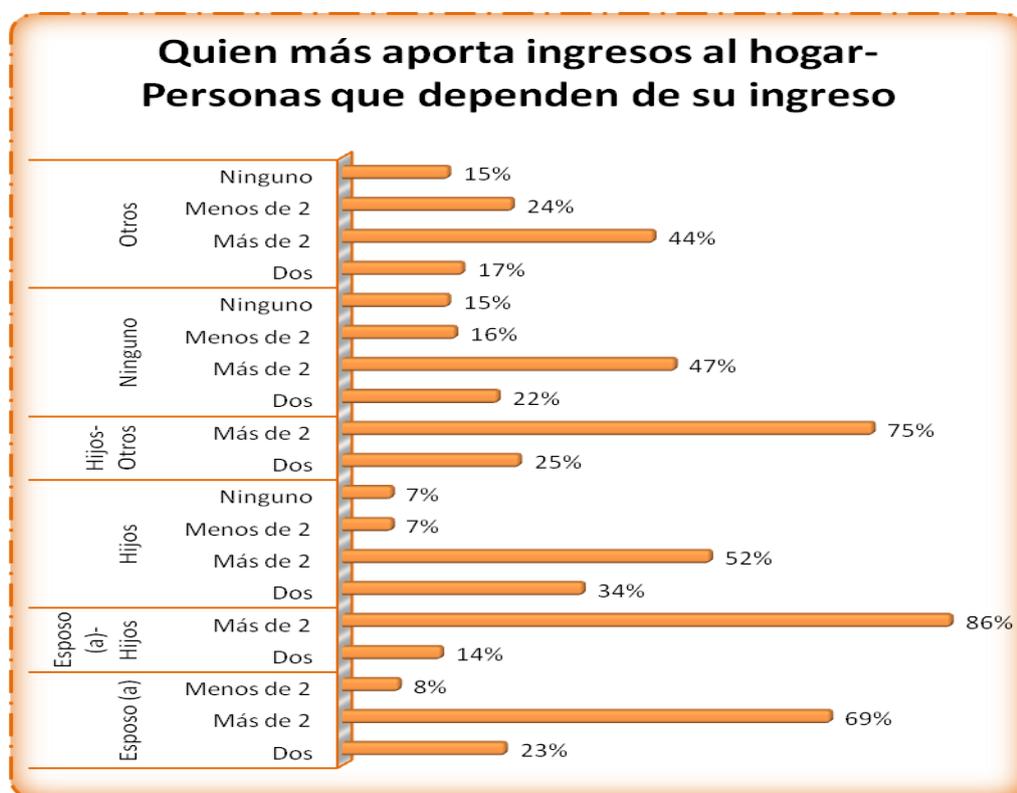
Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Quien más aporta ingresos a su hogar	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Esposo (a)	Dos	9	23%
	Más de 2	27	69%
	Menos de 2	3	8%
Total Esposo (a)		39	
Esposo(a)-Hijos	Dos	1	14%
	Más de 2	6	86%
Total Esposo(a)-Hijos		7	
Hijos	Dos	10	34%
	Más de 2	15	52%
	Menos de 2	2	7%
	Ninguno	2	7%
Total Hijos		29	
Hijos-Otros	Dos	1	25%
	Más de 2	3	75%
Total Hijos-Otros		4	
Ninguno	Dos	36	22%
	Más de 2	77	47%
	Menos de 2	26	16%
	Ninguno	25	15%
Total Ninguno		164	
Otros	Dos	7	17%
	Más de 2	18	44%
	Menos de 2	10	24%
	Ninguno	6	15%
Total Otros		41	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En general se encontró que los vendedores que reciben ayuda económica por parte de otras personas o integrantes de su familia, tienen a cargo a más de dos individuos, con lo cual se puede concluir que no tengan que trabajar durante largas horas, pues cuentan con otras personas para el cubrimiento de los gastos.

Entre la muestra se pudo observar que de las 164 personas encuestadas que no reciben ningún tipo de ayuda, el 47% (77 encuestado) tienen bajo su responsabilidad a más de dos personas, trayendo como consecuencia condiciones de subsistencia precarias para el grupo familiar.

Figura 242: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso



3.2 CENTRO DE CUBA

Los vendedores informales articulan en su venta callejera, el comercio de mercancías y alimentos junto con la de telefonía (minutos), entre esta actividad se propicia el aumento de la piratería y la distribución de productos chinos de baja calidad y de bajos precios.

Este grupo poblacional es vulnerable, ya que carece de prestaciones sociales, salud, educación, vivienda e incluso alimentación básica que trae como consecuencia desnutrición entre la población infantil; muchos con menos del mínimo deben cubrir estas necesidades.

3.2.1 SEXO

La informalidad es un sector que recibe a la gran mayoría de mujeres con bajo nivel educativo, de escasos recursos que se caracterizan por ser madres cabeza de hogar, lo anterior como consecuencia del abandono que sufren por parte de su esposo y por la necesidad de conseguir el sustento diario para sus hijos.

3.2.1.1 Relación sexo según distribución de horas

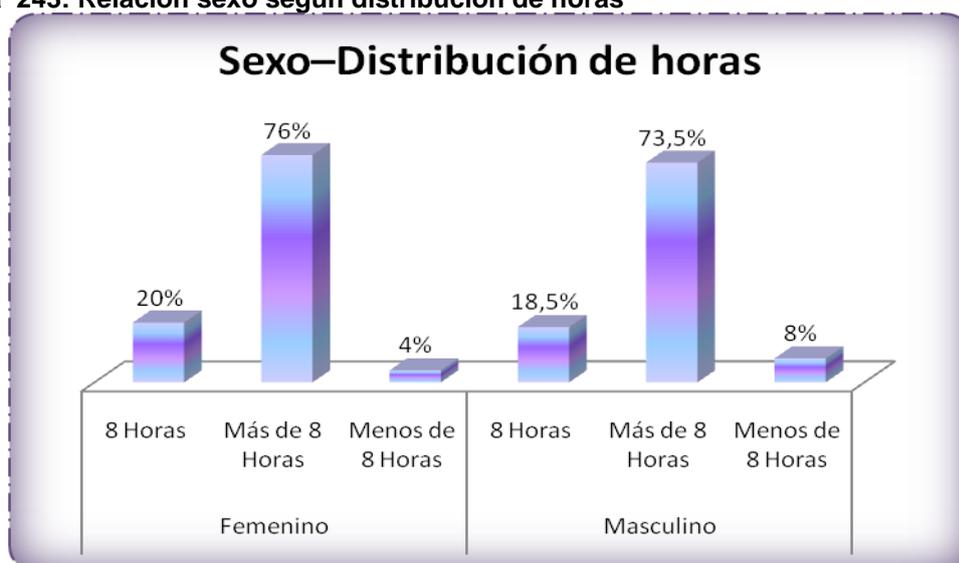
El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con distribución de horas.

Cuadro 243: Relación sexo según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Sexo	Distribución horas	Total	%
Femenino	8 Horas	5	20%
	Más de 8 Horas	19	76%
	Menos de 8 Horas	1	4%
Total Femenino		25	
Masculino	8 Horas	14	18,5%
	Más de 8 Horas	55	73,5%
	Menos de 8 Horas	6	8%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 243: Relación sexo según distribución de horas



En el grafico se puede observar que el 76% de las personas que trabajan más de ocho horas son pertenecientes al sexo femenino, mientras que el masculino representa un 73,5%. Una minoría de encuestados labora durante su jornada menos de ocho horas con un 4% para las mujeres y un 8% para los hombres. Para ambos sexos los porcentajes más significativos se encuentran entre los vendedores que laboran jornadas superiores a ocho horas, lo anterior para mejorar sus ingresos y por ende su calidad de vida.

3.2.1.2 Relación sexo según descansa jornada laboral

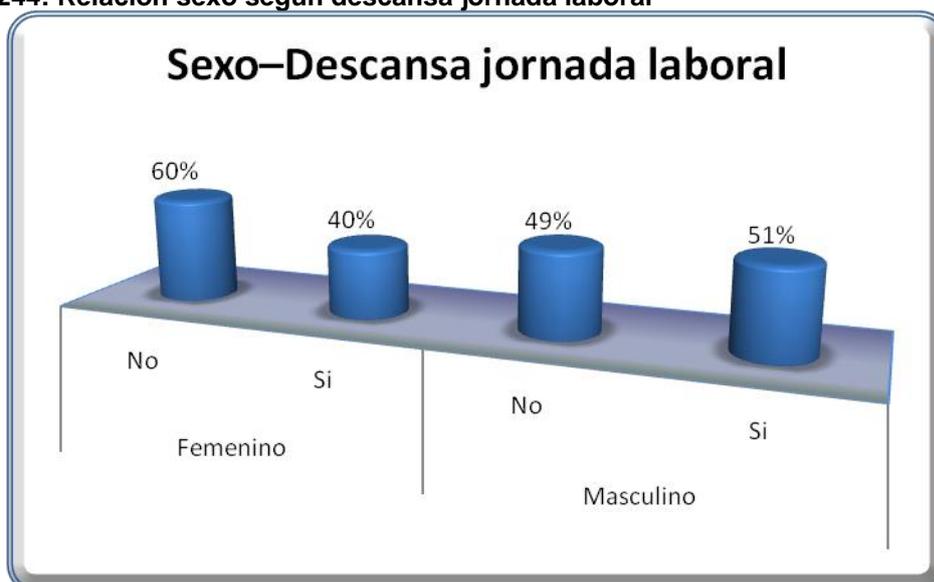
El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 244: Relación sexo según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Sexo	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Femenino	No	15	60%
	Si	10	40%
Total Femenino		25	
Masculino	No	37	49%
	Si	38	51%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 244: Relación sexo según descansa jornada laboral



Un 60% y un 49% del sexo femenino y el masculino respectivamente, no descansan durante su jornada laboral, solo un 40% y un 51% para ambos logra hacerlo.

Entre el sexo femenino prima el porcentaje de mujeres que no descansa, pues no tiene quien las reemplace en su lugar de trabajo como si sucede entre los hombres, los cuales son acompañados por sus esposas, hijos, etc., quienes toman su lugar.

3.2.1.3 Relación sexo según antigüedad en el oficio

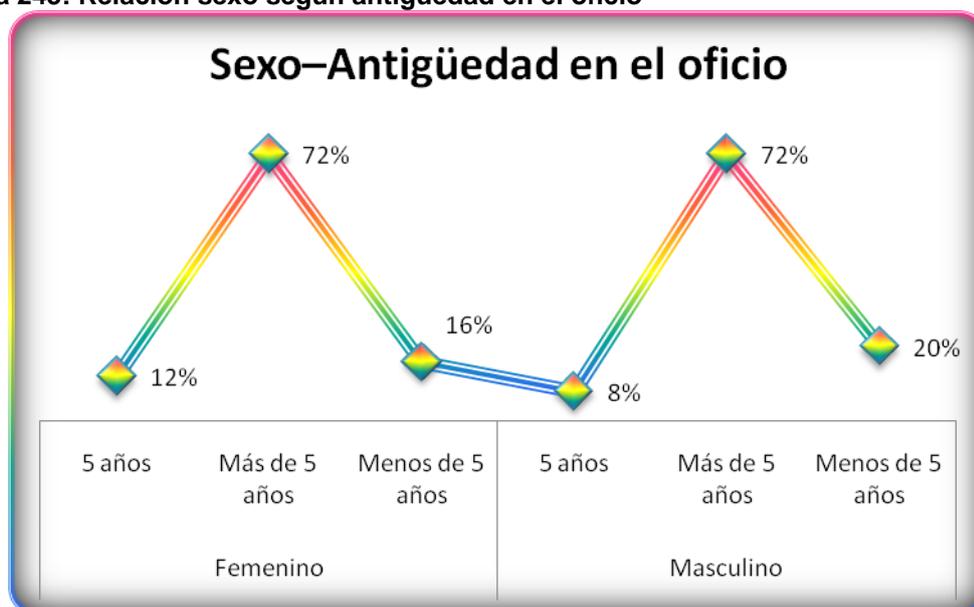
En el cuadro se observa la relación sexo con respecto a antigüedad en el oficio.

Cuadro 245: Relación sexo según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Sexo	Antigüedad Oficio	Total	%
Femenino	5 años	3	12%
	Más de 5 años	18	72%
	Menos de 5 años	4	16%
Total Femenino		25	
Masculino	5 años	6	8%
	Más de 5 años	54	72%
	Menos de 5 años	15	20%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 245: Relación sexo según antigüedad en el oficio



Un 72% de ambos sexos labora hace más de cinco años, solo un 16% y un 20% del sexo femenino y el masculino respectivamente, llevan menos de cinco en este oficio; y un 12% de las mujeres frente a un 8% de los hombres trabaja en esta actividad tan solo hace cinco años. En la grafica se hallo que la mayoría de vendedores informales tiene en el oficio más de cinco años, pues este les ha ofrecido la posibilidad de generar ingresos para el sustento de su familia.

3.2.1.4 Relación sexo según nivel aproximado de ingresos

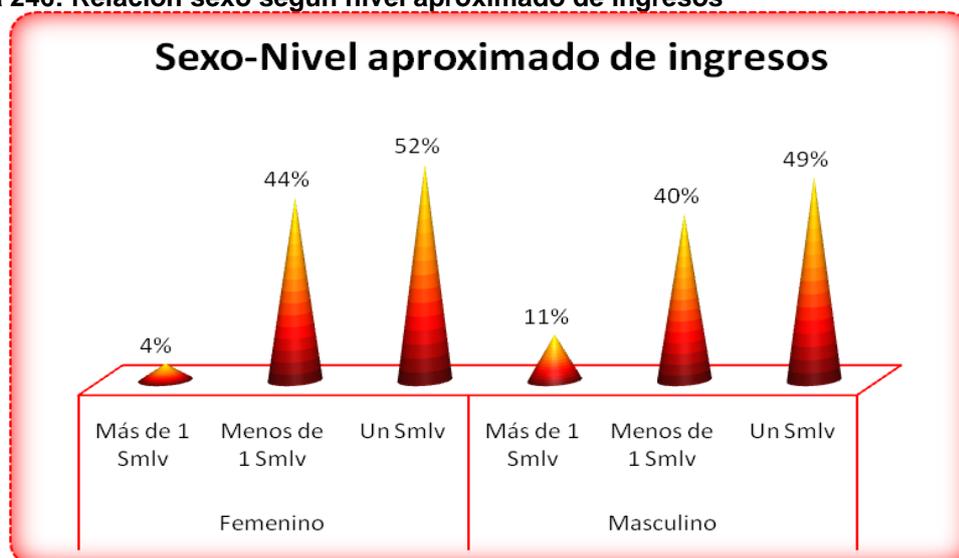
En el cuadro se aprecia la relación sexo de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 24356: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Sexo	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Femenino	Más de 1 Smlv	1	4%
	Menos de 1 Smlv	11	44%
	Un Smlv	13	52%
Total Femenino		25	
Masculino	Más de 1 Smlv	8	11%
	Menos de 1 Smlv	30	40%
	Un Smlv	37	49%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 246: Relación sexo según nivel aproximado de ingresos



Un 52% de las mujeres y un 49% de los hombres ganan un salario mínimo y el 44% y 40% respectivamente, ganan menos de un salario mínimo, mientras que solo un 4% del sexo femenino y un 11% del masculino ganan más de un salario. En conclusión se encontró que la gran mayoría de vendedores informales devenga un salario, con el cual debe suplir las necesidades más importantes de su hogar.

3.2.1.5 Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro indica la relación sexo con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 24367: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Sexo	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Femenino	Alimentos	20	80%
	Mercancías	5	20%
Total Femenino		25	
Masculino	Alimentos	61	81%
	Mercancías	14	19%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 247: Relación sexo según trabajo relacionado con tipo de producto



El 81% y el 80% de los hombres y las mujeres respectivamente trabajan con alimentos y solo el 19% y 20% de estos mismos lo hacen con mercancías. En conclusión, se halló que en Cuba predomina la venta de alimentos, ya que esta se ha caracterizado por ser un lugar de mercado en el cual la venta de estos es más viable, entre los productos ofrecidos sobresalen las frutas, verduras, pescado y chasas. Una pequeña proporción de personas se dedica a la venta de mercancías, pues en este sector de la ciudad, estas no tienen gran demanda.

3.2.1.6 Relación sexo según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación sexo con respecto a la distribución del ingreso.

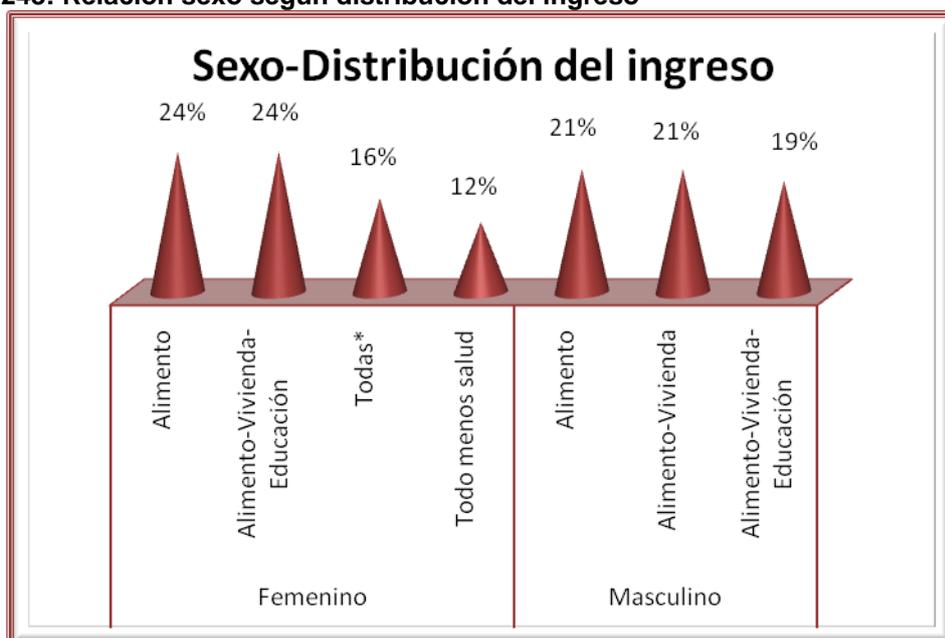
Cuadro 248: Relación sexo según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Sexo	Distribución ingreso	Total	%
Femenino	Alimento	6	24%
	Alimento-Educación	1	4%
	Alimento-Vivienda	2	8%
	Alimento-Vivienda-Educación	6	24%
	Educación	1	4%
	Recreación	1	4%
	Salud	1	4%
	Todas*	4	16%
	Todo menos salud	3	12%
Total Femenino		25	
Masculino	Alimento	16	21%
	Alimento-Educación	1	1,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	1,5%
	Alimento-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	16	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	14	19%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1,5%
	Educación	1	1,5%
	Ninguno	1	1,5%
	Salud	1	1,5%
	Todas*	6	7%
	Todo menos Educación	1	1,5%
	Todo menos recreación	4	5%
Todo menos salud	5	7%	
Vivienda	4	5%	
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 248: Relación sexo según distribución del ingreso



Los mayores porcentajes para ambos sexos hacen referencia a los vendedores que centran su ingreso principalmente en el pago de alimentación, vivienda y educación, ya que el pago a salud y recreación hace parte de un segundo plano, pues sus recursos son insuficientes para cubrir dichas necesidades.

Tanto para los hombres como para las mujeres hay un porcentaje significativo que se refiere a la distribución del ingreso en alimento con el 21% y 24% respectivamente. Esto demuestra los bajos niveles de calidad de vida de este grupo poblacional, pues muchas necesidades importantes no pueden ser satisfechas.

3.2.1.7 Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

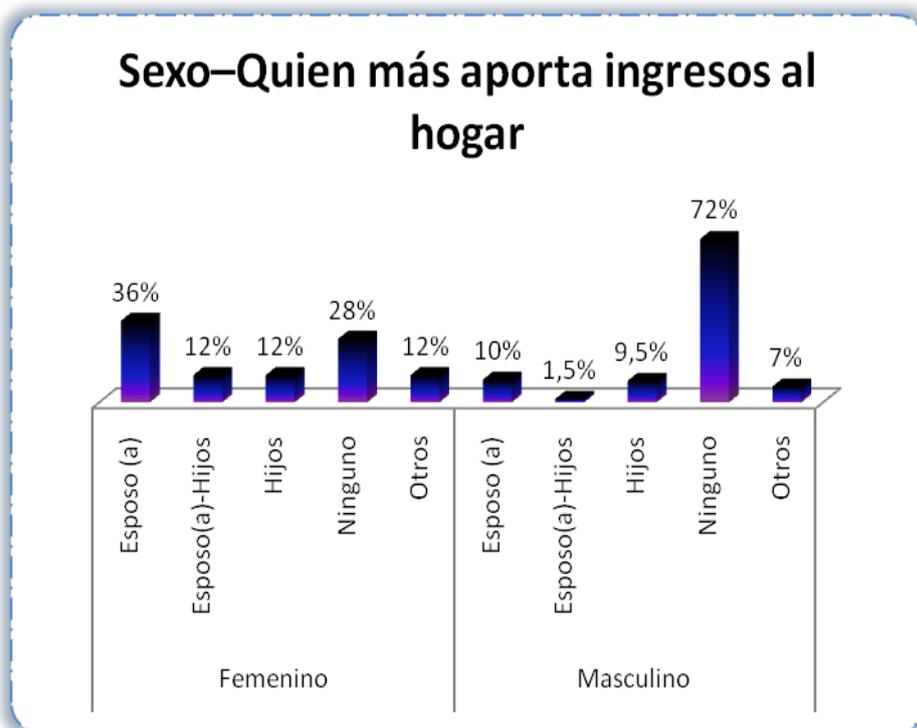
En la grafica se observa que el 36% de los pertenecientes al sexo femenino reciben ayuda económica de su pareja y el 72% del sexo masculino no obtiene ningún tipo apoyo para el sostenimiento de su hogar.

Cuadro 249: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Sexo	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Femenino	Esposos (a)	9	36%
	Esposos(a)-Hijos	3	12%
	Hijos	3	12%
	Ninguno	7	28%
	Otros	3	12%
Total Femenino		25	
Masculino	Esposos (a)	8	10%
	Esposos(a)-Hijos	1	1,5%
	Hijos	7	9,5%
	Ninguno	54	72%
	Otros	5	7%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 249: Relación sexo según quien más aporta ingresos al hogar



Se pudo concluir que la mayoría de vendedores del sexo masculino tienen mayor obligación y responsabilidad con el bienestar de su grupo familiar que las mujeres pues estas cuentan con la colaboración de otras personas cercanas.

3.2.1.8 Relación sexo según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 250: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Sexo	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Femenino	Dos	4	16%
	Más de 2	14	56%
	Menos de 2	2	8%
	Ninguno	5	20%
Total Femenino		25	
Masculino	Dos	10	13%
	Más de 2	47	63%
	Menos de 2	9	12%
	Ninguno	9	12%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 250: Relación sexo según personas que dependen de su ingreso



Tanto para el sexo masculino como para el femenino con un 63% y un 56% respectivamente, predominan las personas que tiene a cargo más de 2

individuos. Solo el 20% de las mujeres y el 12% de los hombres no tienen ninguna obligación.

Los porcentajes más representativos indican que las familias de los vendedores informales son muy numerosas, acompañado de condiciones de pobreza y vulnerabilidad.

3.2.1.9 Relación sexo según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación sexo con respecto al tipo de vendedor informal.

Cuadro 251: Relación sexo según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor		Total	%
Sexo	Tipo de Vendedor		
Femenino	Ambulante	8	32%
	Estacionario	17	68%
Total Femenino		25	
Masculino	Ambulante	25	33,5%
	Estacionario	50	66,5%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 251: Relación sexo según tipo de vendedor



Para ambos sexos predominan con un 68% en las mujeres y un 66,5% en los hombres, los vendedores estacionarios, mientras que ambulantes solo representan un 32% del sexo femenino y un 33,5% del masculino.

En Cuba es común encontrar que los vendedores informales tengan un puesto fijo para el ejercicio de su actividad, pues muchos de estos cuentan con la autorización de la oficina de espacio público de la alcaldía municipal.

3.2.1.10 Relación sexo según tipo de trabajador

El cuadro muestra la relación sexo de acuerdo al tipo de trabajador encuestado.

Cuadro 252: Relación sexo según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Sexo	Tipo Trabajador	Total	%
Femenino	Contratado	1	4%
	Independiente	24	96%
Total Femenino		25	
Masculino	Contratado	4	5,5%
	Independiente	71	94,5%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 252: Relación sexo según tipo de trabajador



La mayoría de personas dedicadas a las ventas informales trabajan como independientes, con una representatividad del 96% para las mujeres y el 94,5% para los hombres, solo una minoría con un 4% para el sexo femenino y un 5,5% para el masculino, laboran bajo la modalidad de contrato. Las personas contratadas se dedican principalmente a la venta de alimentos en especial bebidas como tinto, jugos, etc.

3.2.1.11 Relación sexo según distribución del tiempo

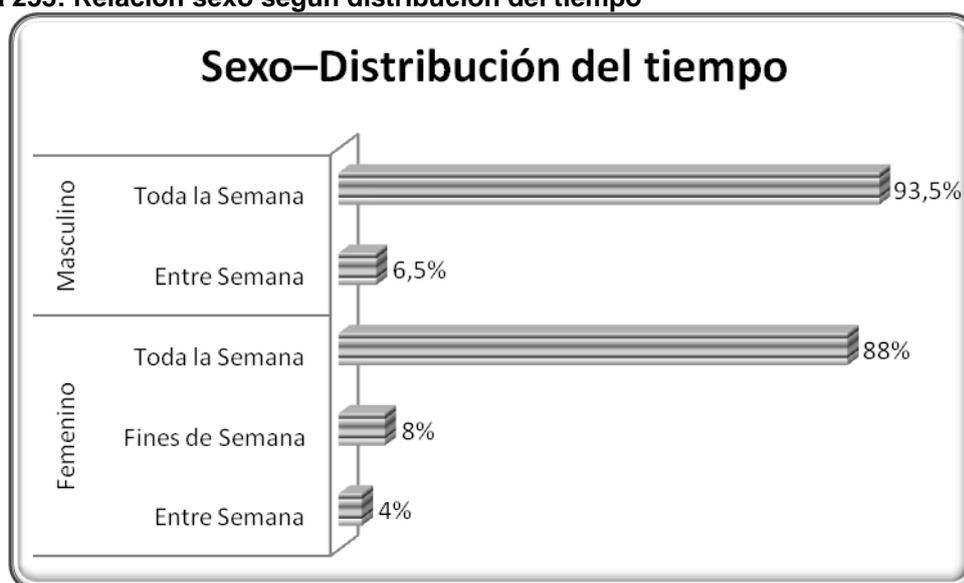
En el cuadro se observa la relación sexo de acuerdo con la distribución del tiempo de los vendedores informales.

Cuadro 253: Relación sexo según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Sexo	Distribución Tiempo	Total	%
Femenino	Entre Semana	1	4%
	Fines de Semana	2	8%
	Toda la Semana	22	88%
Total Femenino		25	
Masculino	Entre Semana	5	6,5%
	Toda la Semana	70	93,5%
Total Masculino		75	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 253: Relación sexo según distribución del tiempo



En ambos sexos predomina, con un 93,5% en el sexo masculino y un 88% en el femenino, las personas que laboran durante toda la semana, solo un 4% de las mujeres y un 6,5% de los hombres lo hacen entre semana y un 8% de las mismas (mujeres) trabajan el fin de semana.

Se observo que la mayoría de vendedores, trabaja durante toda la semana para lograr conseguir el sustento diario, lo cual mejora su calidad de vida y la de sus familias.

3.2.2 PROCEDENCIA

Entre los resultados encontrados se observo que gran parte de las personas dedicadas a las ventas informales pertenecen al municipio de Pereira, y una pequeña proporción proviene de otros municipios y departamentos, como consecuencia del desplazamiento y de la falta de empleo que se presenta en sus lugares de origen; dicha población, al no tener otra opción se dedica a las ventas callejeras como forma de lograr un sustento diario.

3.2.2.1 Relación procedencia según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con el tipo de vendedor.

Cuadro 254: Relación procedencia según tipo de vendedor

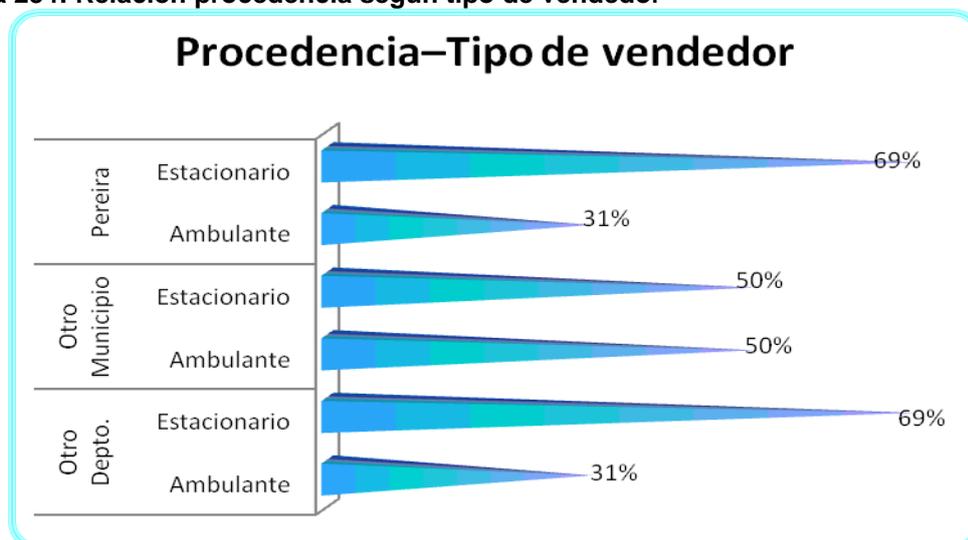
Cuenta de Tipo de Vendedor			
Procedencia	Tipo de Vendedor	Total	%
Otro Depto.	Ambulante	9	31%
	Estacionario	20	69%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Ambulante	5	50%
	Estacionario	5	50%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Ambulante	19	31%
	Estacionario	42	69%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En la grafica se observa que un 69% de los vendedores son estacionarios pertenecientes a Pereira y a otros Departamentos, mientras entre los que

pertenece a otros municipios un 50% son estacionarios y otro 50% ambulantes; por otro lado, solo un 31% de las personas que pertenecen a otros Departamentos y a Pereira son ambulantes.

Figura 254: Relación procedencia según tipo de vendedor



Se concluyó que la mayoría de encuestados, ubicados en el parque de Cuba y sus alrededores son estacionarios, pues cuentan con la aprobación de la alcaldía municipal para trabajar.

3.2.2.2 Relación procedencia según tipo trabajador

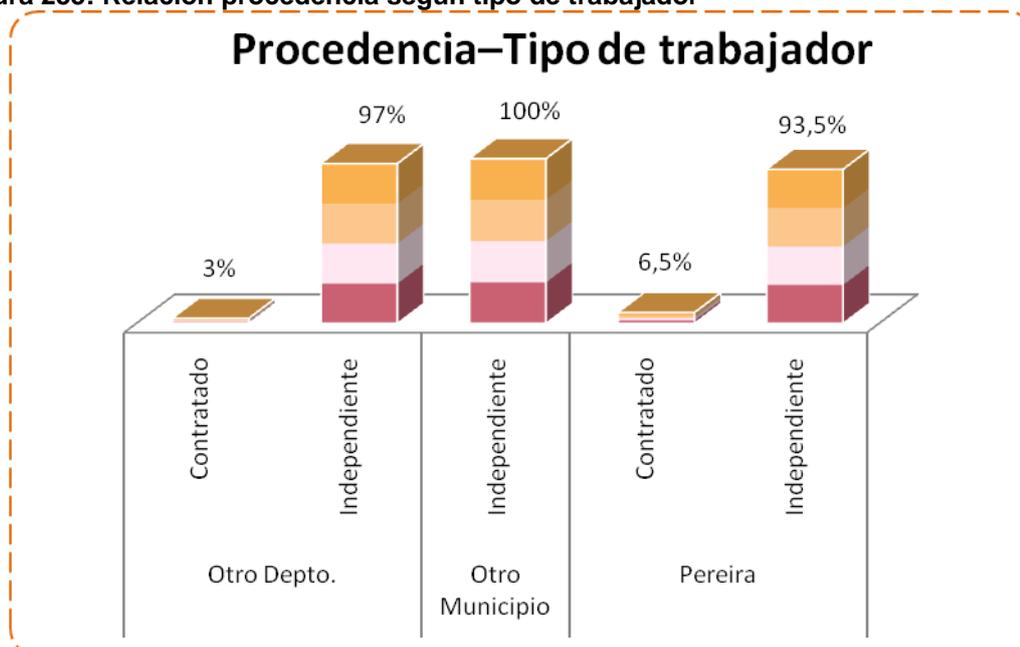
El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con tipo de trabajador.

Cuadro 255: Relación procedencia según tipo trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Procedencia	Tipo Trabajador	Total	%
Otro Depto.	Contratado	1	3%
	Independiente	28	97%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Independiente	10	100%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Contratado	4	6,5%
	Independiente	57	93,5%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 255: Relación procedencia según tipo de trabajador



Un 93,5% de las personas que pertenecen Pereira, seguido de un 97% de las provenientes de otros Departamentos son independientes; y solo un 6,5% y un 3% respectivamente, son contratadas.

Entre los porcentajes más significativos se encontraron los vendedores que laboran de forma independiente, ya que al no tener mejores oportunidades de trabajo, como consecuencia del bajo nivel de educación se ven obligados a recurrir al comercio informal.

3.2.2.3 Relación procedencia según distribución del tiempo

En el cuadro se observa la relación procedencia de acuerdo con la distribución del tiempo.

Un 90% y un 93% de las personas pertenecientes a Pereira y a otro Departamento, trabajan durante toda la semana, un 8% y un 3,5% respectivamente, trabajan entre semana y solo un 2% de los de Pereira y un 3,5% de otro Departamento lo hacen los fines de semana.

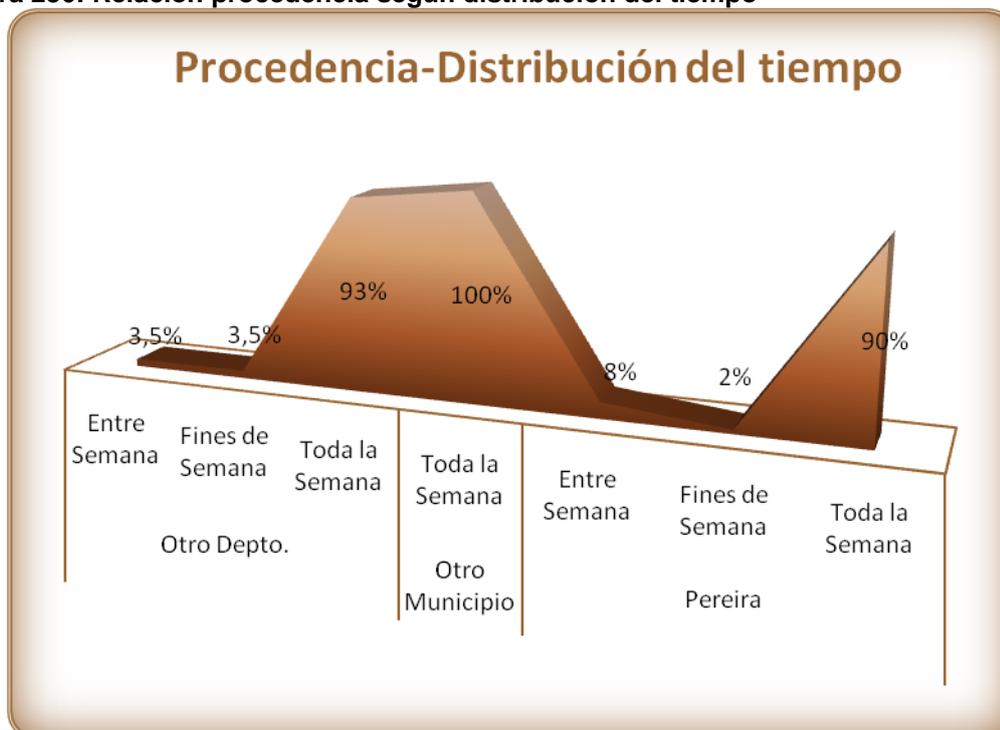
Una mayor proporción de los vendedores trabaja durante toda la semana, por causa de la inestabilidad de este oficio y de los pocos recursos que se pueden lograr conseguir durante el desarrollo de la actividad.

Cuadro 256: Relación procedencia según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Procedencia	Distribución Tiempo	Total	%
Otro Depto.	Entre Semana	1	3,5%
	Fines de Semana	1	3,5%
	Toda la Semana	27	93%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Toda la Semana	10	100%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Entre Semana	5	8%
	Fines de Semana	1	2%
	Toda la Semana	55	90%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 256: Relación procedencia según distribución del tiempo



3.2.2.4 Relación procedencia según distribución de horas

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con distribución de horas.

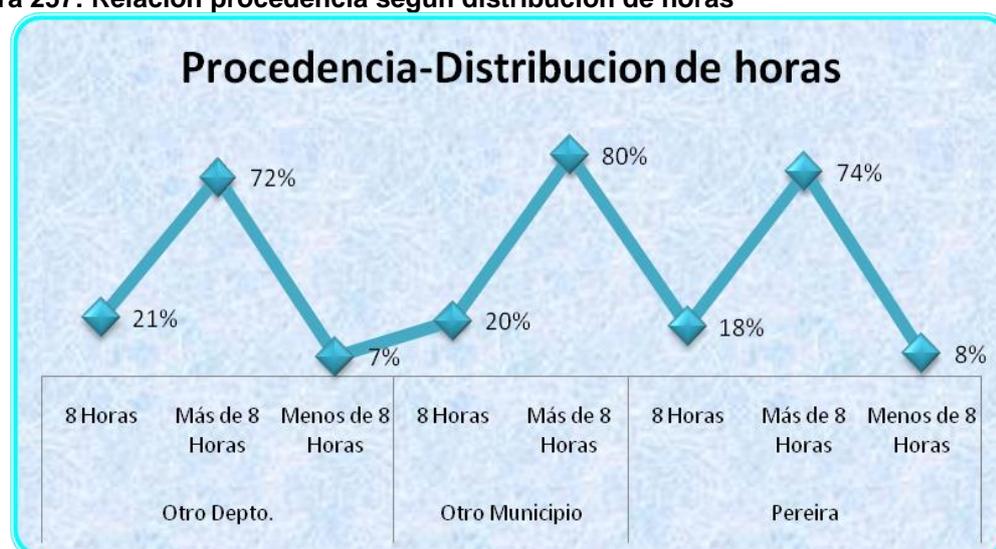
Cuadro 25377: Relación procedencia según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Procedencia	Distribución horas	Total	%
Otro Depto.	8 Horas	6	21%
	Más de 8 Horas	21	72%
	Menos de 8 Horas	2	7%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	8 Horas	2	20%
	Más de 8 Horas	8	80%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	8 Horas	11	18%
	Más de 8 Horas	45	74%
	Menos de 8 Horas	5	8%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En la gráfica se pudo observar que un 74%, un 80% y un 72% de las personas que pertenecen a Pereira, otro municipio y otro departamento respectivamente, laboran más de ocho horas, y un 21%, 20% y 18% de los individuos que pertenecen a otro departamento, otro municipio y Pereira solo trabajan durante ocho horas diarias.

Figura 257: Relación procedencia según distribución de horas



3.2.2.5 Relación procedencia según descansa jornada laboral

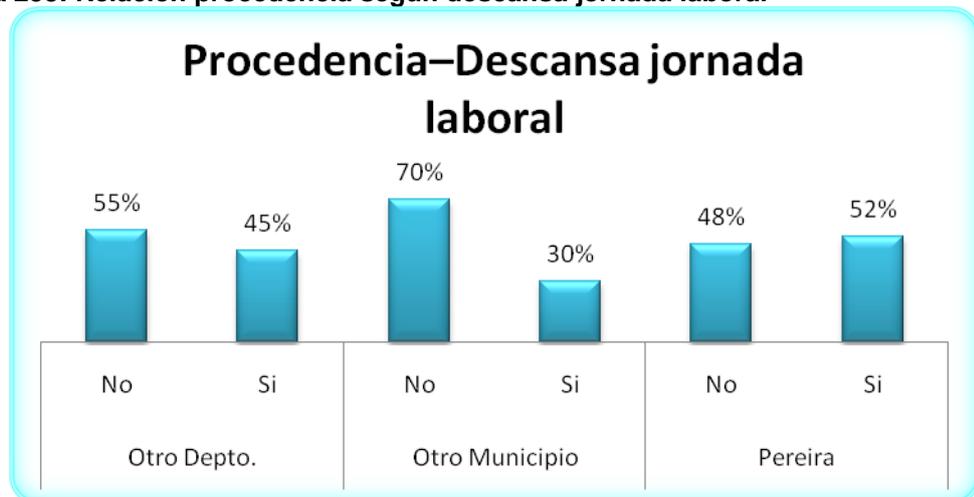
En el cuadro se aprecia la relación procedencia de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 258: Relación procedencia según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Procedencia	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Otro Depto.	No	16	55%
	Si	13	45%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	No	7	70%
	Si	3	30%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	No	29	48%
	Si	32	52%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 258: Relación procedencia según descansa jornada laboral



Se pudo observar que los individuos pertenecientes a Pereira con un 52% si descansan durante su jornada laboral, mientras que la mayoría de individuos pertenecientes a otro municipio con un 70% y a otro departamento con un 55% no descansan durante su jornada.

En la encuesta se halló que los porcentajes más significativos de los vendedores que no descansan durante su jornada laboral provienen de otros

departamentos y municipios; por el contrario los nacidos en Pereira poseen el mayor porcentaje de personas que descansan durante su jornada.

3.2.2.6 Relación procedencia según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación procedencia de acuerdo con antigüedad en el oficio.

Cuadro 259: Relación procedencia según antigüedad en el oficio

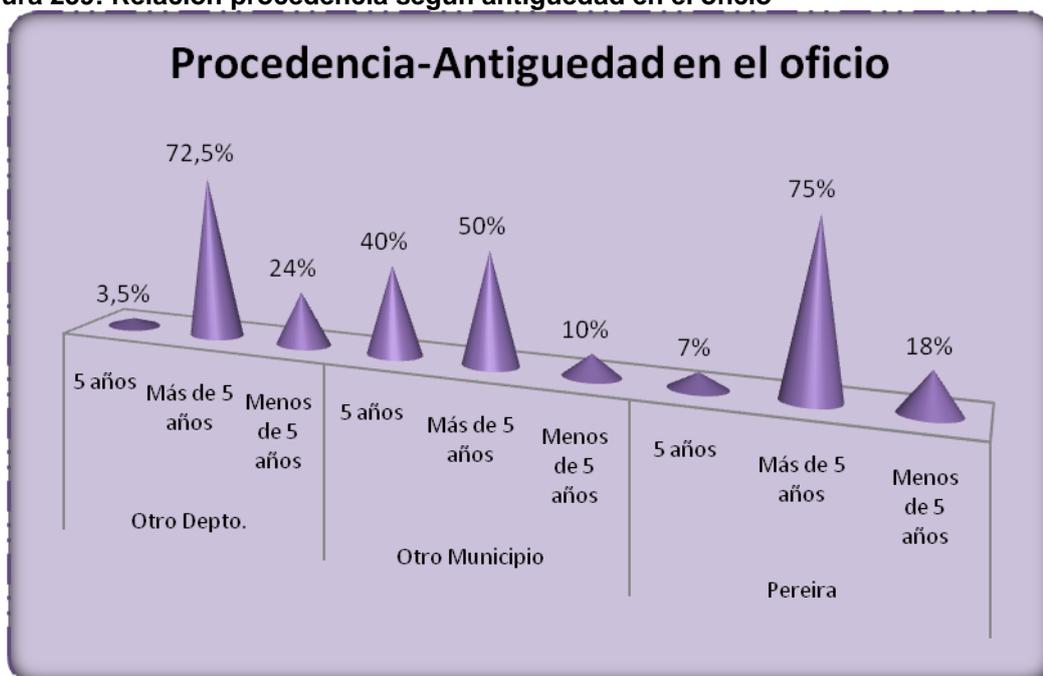
Cuenta de Antigüedad Oficio			
Procedencia	Antigüedad Oficio	Total	%
Otro Depto.	5 años	1	3,5%
	Más de 5 años	21	72,5%
	Menos de 5 años	7	24%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	5 años	4	40%
	Más de 5 años	5	50%
	Menos de 5 años	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	5 años	4	7%
	Más de 5 años	46	75%
	Menos de 5 años	11	18%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Las personas pertenecientes a Pereira, otro municipio y otro departamento, con un 75%, un 50% y un 72,5% respectivamente, siendo estos los mayores porcentajes, llevan en esta labor más de 5 años; por otro lado solo un 18% de los nacidos en Pereira, un 10% de los provenientes de otro municipio, y 24% de las que pertenecen a otro departamento llevan en este oficio menos de cinco años.

Por lo general, los trabajadores informales laboran en las ventas callejeras hace más de cinco años, de lo cual se puede afirmar que el sector comercial en los últimos años, ha sido uno de los más dinámicos dentro de la economía, lo que ha facilitado que muchas personas se refugien en esta actividad.

Figura 259: Relación procedencia según antigüedad en el oficio



3.2.2.7 Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos de los encuestados.

Cuadro 38260: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Procedencia	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Otro Depto.	Más de 1 Smlv	1	3%
	Menos de 1 Smlv	19	66%
	Un Smlv	9	31%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Más de 1 Smlv	1	10%
	Menos de 1 Smlv	4	40%
	Un Smlv	5	50%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Más de 1 Smlv	7	11%
	Menos de 1 Smlv	18	30%
	Un Smlv	36	59%
Total Pereira		61	
Total general		100	

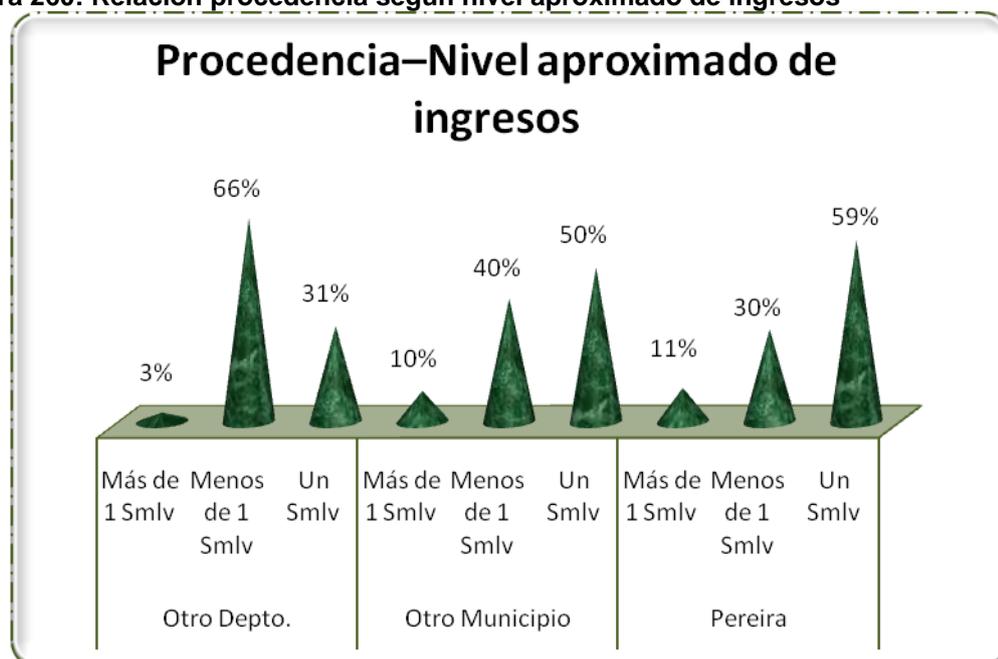
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 31%, un 50% y un 59% de los individuos pertenecientes a otro departamento, otro municipio y a Pereira respectivamente, devengan un salario

mínimo, mientras un 30% de Pereira, un 40% de otros municipios y un 66% de otro departamento no logran ganar un salario.

Un pequeño grupo poblacional dedicado a las ventas logra obtener al mes más de un salario, ya que el producto ofrecido al consumidor tiene una gran demanda, permitiéndoles mejorar su nivel de vida.

Figura 260: Relación procedencia según nivel aproximado de ingresos



3.2.2.8 Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se observa la relación procedencia con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Un 86% de las personas de otro departamento, un 70% de otro municipio y un 80% de Pereira se dedica a la venta de alimentos; y un 14%, 30% y 20%, respectivamente, a la comercialización de mercancías. Los porcentajes más significativos hacen referencia a los vendedores que se desempeñan en la

venta de alimentos, ya que este producto tiene una mayor demanda en este sector de la ciudad.

Cuadro 261: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Procedencia	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Otro Depto.	Alimentos	25	86%
	Mercancías	4	14%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Alimentos	7	70%
	Mercancías	3	30%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Alimentos	49	80%
	Mercancías	12	20%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 261: Relación procedencia según trabajo relacionado con tipo de producto



3.2.2.9 Relación procedencia según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con distribución del ingreso de los encuestados.

Se observo que entre los encuestados ubicados en el sector de Cuba, la distribución del ingreso está dirigida hacia la alimentación y vivienda, y en algunos casos a la educación; teniendo en cuenta que los productos y servicios que estas personas adquieren son de baja calidad y a precios más accesibles lo que les hace posible, con sus ingresos cubrir una mayor parte de sus necesidades.

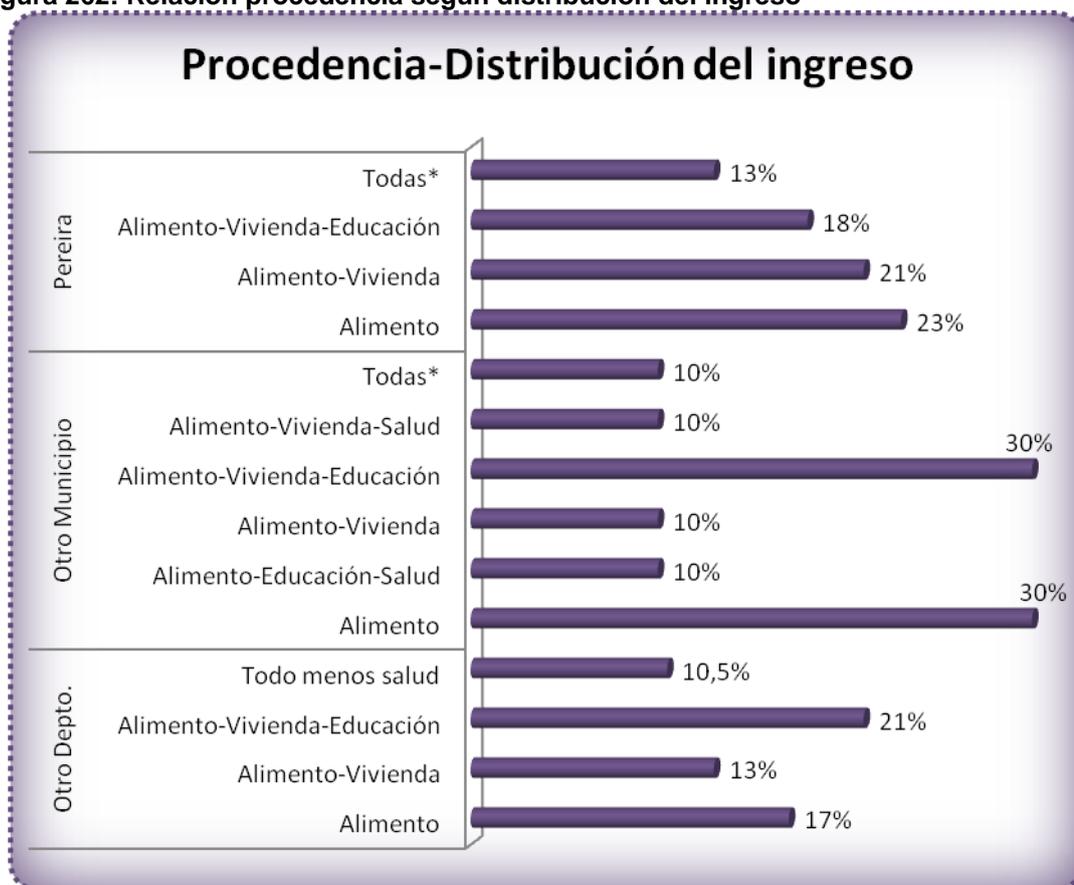
Cuadro 39262: Relación procedencia según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Procedencia	Distribución ingreso	Total	%
Otro Depto.	Alimento	5	17%
	Alimento-Educación	1	3,5%
	Alimento-Recreación	1	3,5%
	Alimento-Vivienda	4	13%
	Alimento-Vivienda-Educación	6	21%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	3,5%
	Educación	1	3,5%
	Ninguno	1	3,5%
	Recreación	1	3,5%
	Todas*	1	3,5%
	Todo menos Educación	1	3,5%
	Todo menos recreación	1	3,5%
	Todo menos salud	3	10,5%
	Vivienda	2	7%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Alimento	3	30%
	Alimento-Educación-Salud	1	10%
	Alimento-Vivienda	1	10%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	30%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	10%
	Todas*	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Alimento	14	23%
	Alimento-Educación	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	13	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	11	18%
	Educación	1	2%
	Salud	2	3%
	Todas*	8	13%
	Todo menos recreación	3	5%
	Todo menos salud	5	8%
	Vivienda	2	3%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 262: Relación procedencia según distribución del ingreso



3.2.2.10 Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores informales.

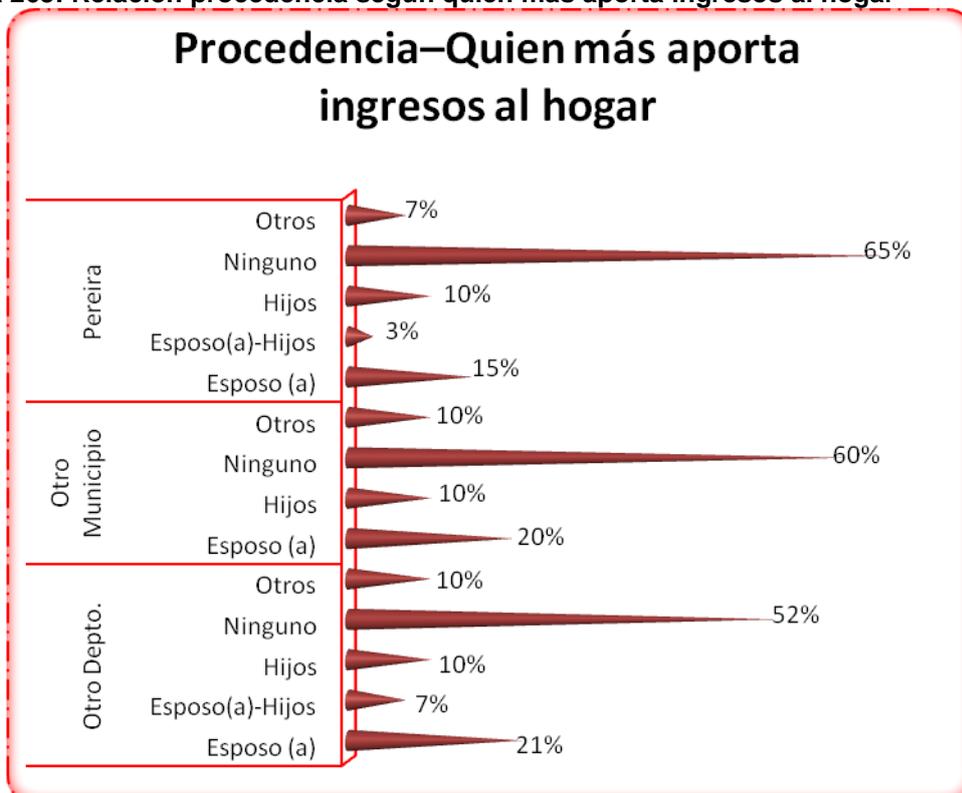
Un 52%, un 60% y un 65% pertenecientes a otro departamento, otro municipio y Pereira respectivamente, siendo estos los mayores porcentajes, no tienen quien más aporte ingresos a su hogar, lo que implica que su familia depende por completo de los ingresos generados por el vendedor. Seguido se encuentra el porcentaje de personas que recibe ayuda económica por parte de su esposo (a), con un 21% para de otros departamentos, 20% de otros municipios y 15% de los que pertenecen a Pereira.

Cuadro 263: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Procedencia	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Otro Depto.	Esposos (a)	6	21%
	Esposos(a)-Hijos	2	7%
	Hijos	3	10%
	Ninguno	15	52%
	Otros	3	10%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Esposos (a)	2	20%
	Hijos	1	10%
	Ninguno	6	60%
	Otros	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Esposos (a)	9	15%
	Esposos(a)-Hijos	2	3%
	Hijos	6	10%
	Ninguno	40	65%
	Otros	4	7%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 263: Relación procedencia según quien más aporta ingresos al hogar



3.2.2.11 Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso

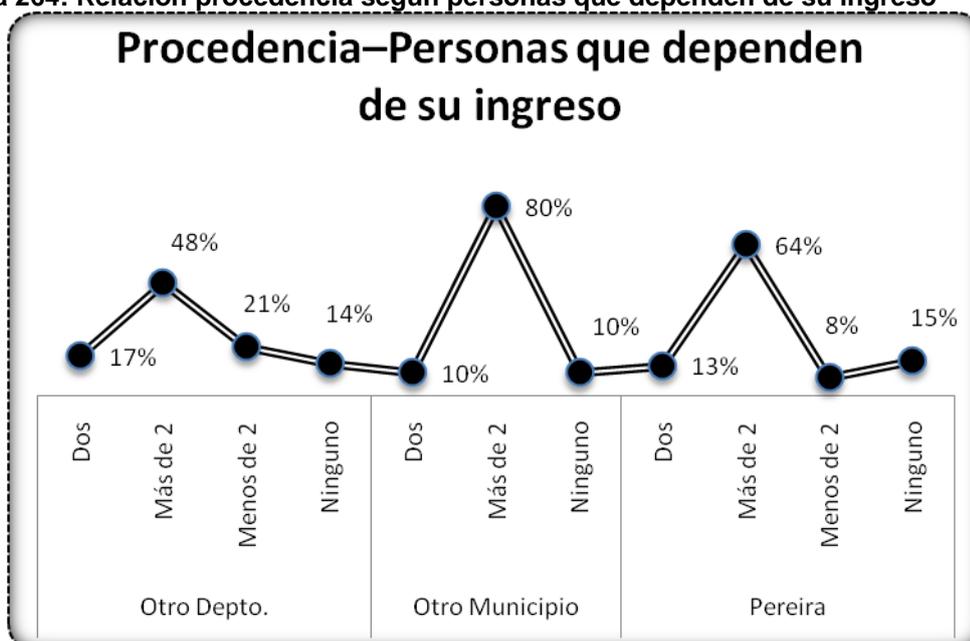
El cuadro muestra la relación procedencia de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 264: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Procedencia	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Otro Depto.	Dos	5	17%
	Más de 2	14	48%
	Menos de 2	6	21%
	Ninguno	4	14%
Total Otro Depto.		29	
Otro Municipio	Dos	1	10%
	Más de 2	8	80%
	Ninguno	1	10%
Total Otro Municipio		10	
Pereira	Dos	8	13%
	Más de 2	39	64%
	Menos de 2	5	8%
	Ninguno	9	15%
Total Pereira		61	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 264: Relación procedencia según personas que dependen de su ingreso



Un 48%, un 80% y un 64% de las personas pertenecientes a otro departamento, otro municipio y Pereira respectivamente, tiene a su cargo más de dos personas; y solo un 21%, 10% y 15% de las anteriormente planteadas no tienen ninguna obligación.

Como conclusión, el porcentaje más significativo se obtuvo entre los vendedores provenientes de otros municipios, que representa a los que tienen responsabilidad con más de dos personas, lo cual puede ser explicado por su formación cultural, ya que esta propicia la creación de familias numerosas.

3.2.3 ESTRATO

En el estudio realizado se encontró que los trabajadores informales se ubican principalmente en los estratos uno y dos, es decir, se caracteriza por ser una población con grandes dificultades económicas y sociales, lo cual les dificulta su adaptación a la sociedad y al mercado laboral. Bajo este panorama la informalidad es el único camino que les facilita obtener unos recursos para el sustento diario.

3.2.3.1 Relación estrato según tipo de vendedor

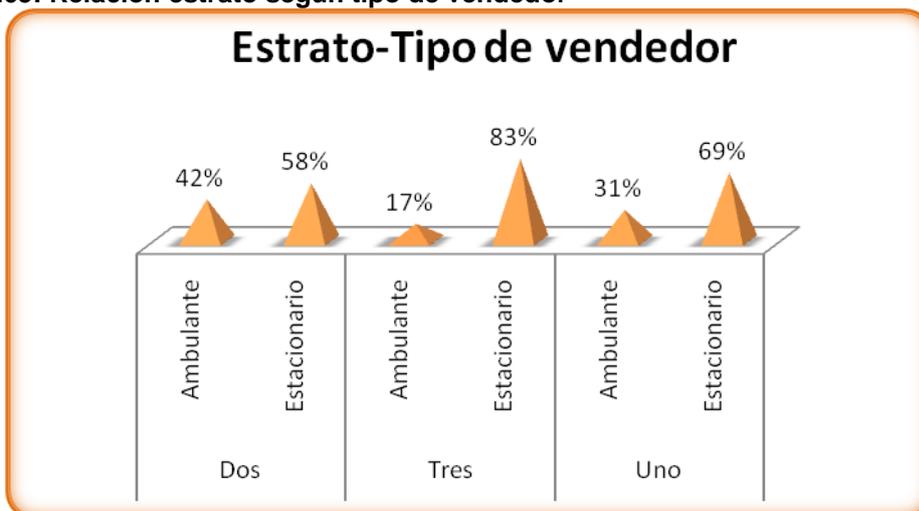
En el cuadro se observa la relación estrato de acuerdo con tipo de vendedor.

Cuadro 265: Relación estrato según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Estrato	Tipo de Vendedor	Total	%
Cuatro	Estacionario	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Ambulante	15	42%
	Estacionario	21	58%
Total Dos		36	
Tres	Ambulante	2	17%
	Estacionario	10	83%
Total Tres		12	
Uno	Ambulante	16	31%
	Estacionario	35	69%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 265: Relación estrato según tipo de vendedor



Dentro de los tres estratos estudiados, priman los vendedores estacionarios con un 69%, 58% y 83% para los estratos uno, dos y tres respectivamente, por otro lado se encontraron los vendedores ambulantes con un 31%, 42% y 17% de los anteriormente nombrados.

3.2.3.2 Relación estrato según tipo de trabajador

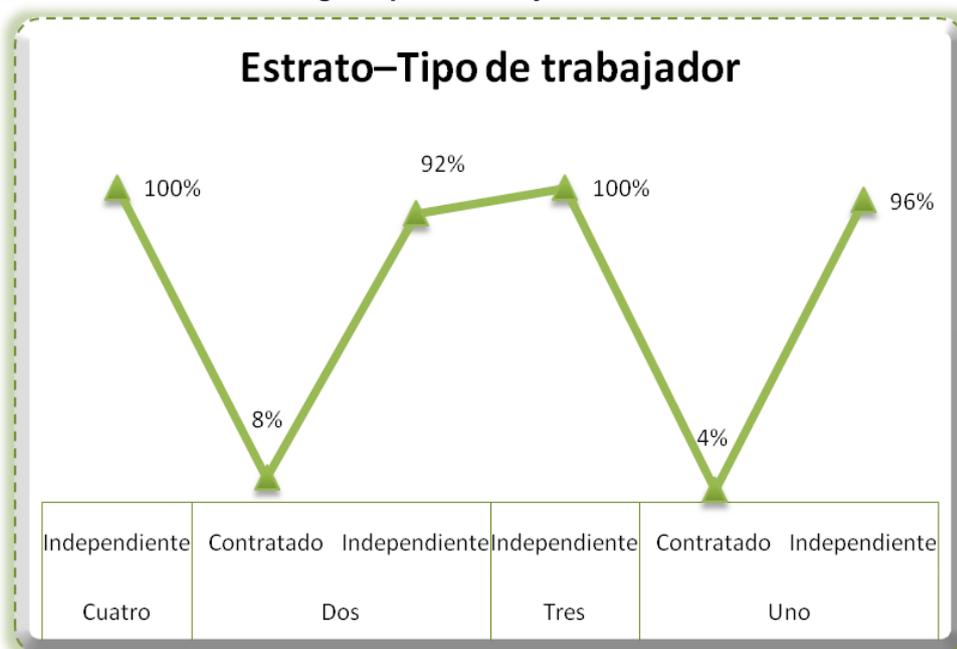
El cuadro indica la relación estrato de acuerdo con tipo de trabajador.

Cuadro 266: Relación estrato según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Estrato	Tipo Trabajador	Total	%
Cuatro	Independiente	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Contratado	3	8%
	Independiente	33	92%
Total Dos		36	
Tres	Independiente	12	100%
Total Tres		12	
Uno	Contratado	2	4%
	Independiente	49	96%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 266: Relación estrato según tipo de trabajador



Un 96% y un 92% de los vendedores que pertenecen a los estratos uno y dos son independientes. Por otro lado, solo un 4% y un 8% de los anteriormente nombrados, son contratados, pues no cuentan con el capital suficiente que les permita ser independientes u obtienen mejores beneficios laborando bajo contrato, ya que devengan un salario fijo que no necesariamente es el mínimo.

3.2.3.3 Relación estrato según distribución del tiempo

En el cuadro se aprecia la relación estrato de acuerdo con distribución del tiempo.

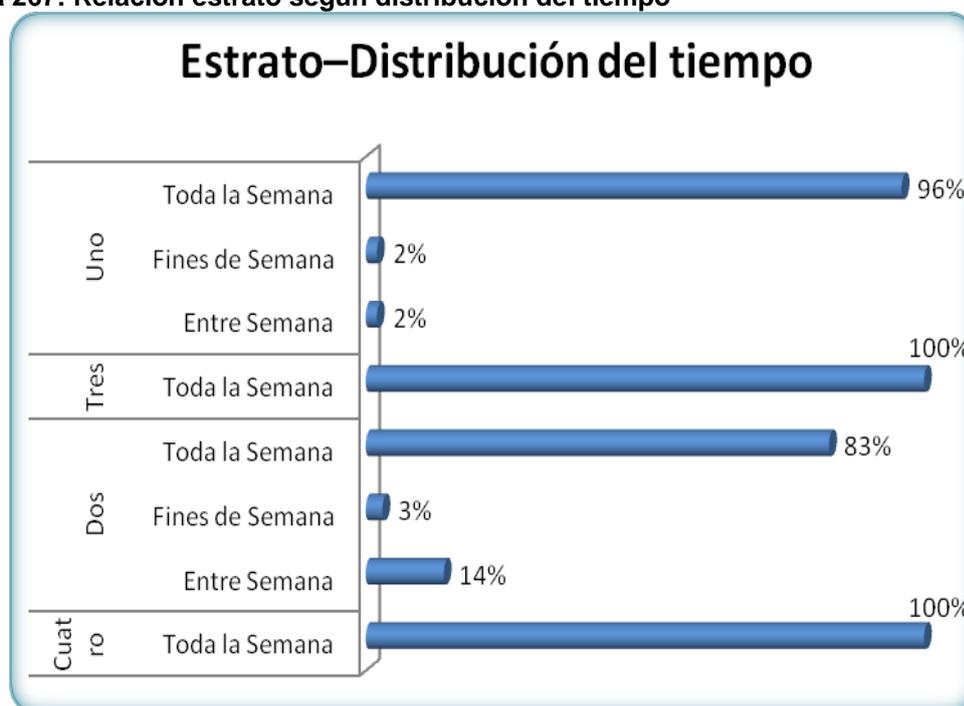
Un 96% y un 83% de los estratos uno y dos laboran durante todas la semana, y solo un 2% y 14% respectivamente, laboran entre semana. De lo anterior, se puede concluir que la mayoría de los encuestados deben trabajar por largas jornadas para obtener el ingreso suficiente el cual les facilite el sostenimiento de sus hogares, pues casi siempre no tienen apoyo económico por parte de otras personas.

Cuadro 267: Relación estrato según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Estrato	Distribución Tiempo	Total	%
Cuatro	Toda la Semana	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Entre Semana	5	14%
	Fines de Semana	1	3%
	Toda la Semana	30	83%
Total Dos		36	
Tres	Toda la Semana	12	100%
Total Tres		12	
Uno	Entre Semana	1	2%
	Fines de Semana	1	2%
	Toda la Semana	49	96%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 267: Relación estrato según distribución del tiempo



3.2.3.4 Relación estrato según distribución de horas

En el cuadro se observa la relación estrato con respecto a distribución de horas.

Cuadro 268: Relación estrato según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Estrato	Distribución horas	Total	%
Cuatro	Más de 8 Horas	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	8 Horas	8	22%
	Más de 8 Horas	27	75%
	Menos de 8 Horas	1	3%
Total Dos		36	
Tres	8 Horas	2	17%
	Más de 8 Horas	9	75%
	Menos de 8 Horas	1	8%
Total Tres		12	
Uno	8 Horas	9	18%
	Más de 8 Horas	37	72%
	Menos de 8 Horas	5	10%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 268: Relación estrato según distribución de horas



Un 72% perteneciente al estrato uno y un 75% de los estratos dos y tres, trabajan más de ocho horas durante la jornada, y solo un 10%, 8% y 3% de los mismos, laboran menos de ocho horas diarias. Las ventas informales exigen largo tiempo de trabajo, aun mas cuando se trata de vendedores ambulantes que tienen que ir en busca de sus clientes, ocasionándoles un desgaste físico.

3.2.3.5 Relación estrato según descansa jornada laboral

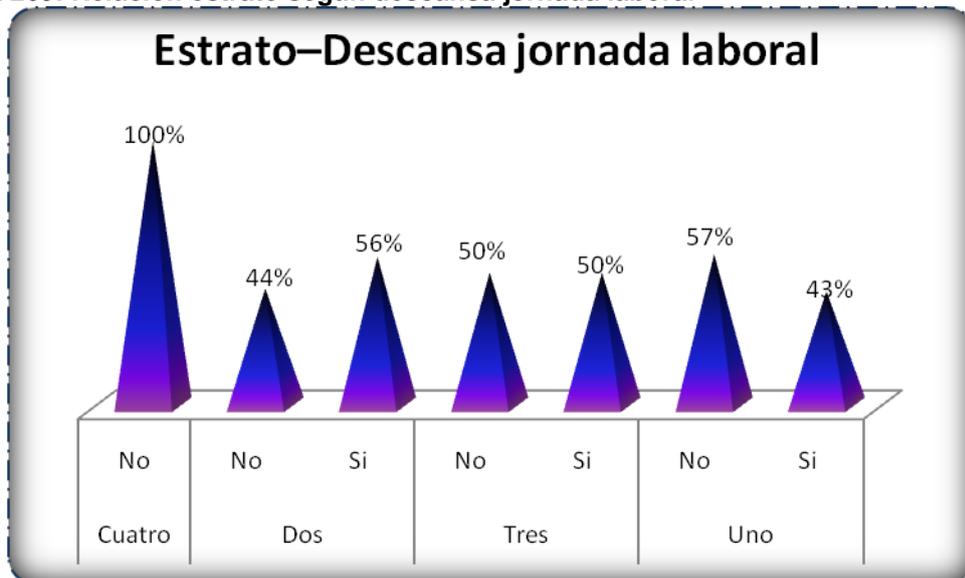
El cuadro muestra la relación estrato de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 269: Relación estrato según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral		Total	%
Estrato	Descansa Jornada Laboral		
Cuatro	No	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	No	16	44%
	Si	20	56%
Total Dos		36	
Tres	No	6	50%
	Si	6	50%
Total Tres		12	
Uno	No	29	57%
	Si	22	43%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 269: Relación estrato según descansa jornada laboral



De los encuestados pertenecientes al estrato uno con un 57% no descansan durante su jornada laboral, mientras los pertenecientes al estrato dos, con el 56% si lo hace; entre las personas de estrato tres el 50% si descansa y el otro 50% no. En el estrato uno se presenta el mayor porcentaje, ubicándose allí la población con mayores necesidades, las cuales necesitan trabajar por largo tiempo sin oportunidad de descanso.

3.2.3.6 Relación estrato según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación estrato con respecto a antigüedad en el oficio.

Cuadro 270: Relación estrato según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Estrato	Antigüedad Oficio	Total	%
Cuatro	5 años	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	5 años	2	6%
	Más de 5 años	27	75%
	Menos de 5 años	7	19%
Total Dos		36	
Tres	Más de 5 años	9	75%
	Menos de 5 años	3	25%
Total Tres		12	
Uno	5 años	6	12%
	Más de 5 años	36	70,5%
	Menos de 5 años	9	17,5%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 270: Relación estrato según antigüedad en el oficio



Un 70,5% de las personas de estrato uno y un 75% de estrato dos y tres, llevan en esta labor más de cinco años, pues este trabajo les ha permitido obtener los ingresos para el sustento diario. Un 17,5%, 19% y 25% de los estratos uno, dos y tres, respectivamente llevan en el oficio menos de cinco años, pues se

están desempeñando en esta labor de forma pasajera, mientras surge una mejor oportunidad de trabajo.

3.2.3.7 Relación estrato según nivel aproximado de ingresos

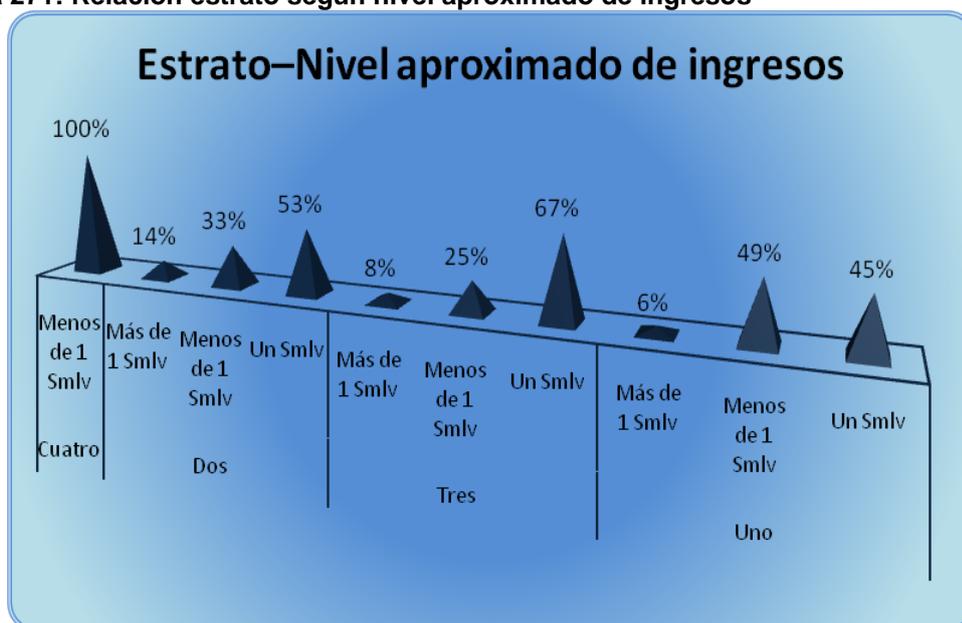
El cuadro muestra la relación estrato de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos de los encuestados.

Cuadro 271: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Estrato	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Cuatro	Menos de 1 Smlv	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Más de 1 Smlv	5	14%
	Menos de 1 Smlv	12	33%
	Un Smlv	19	53%
Total Dos		36	
Tres	Más de 1 Smlv	1	8%
	Menos de 1 Smlv	3	25%
	Un Smlv	8	67%
Total Tres		12	
Uno	Más de 1 Smlv	3	6%
	Menos de 1 Smlv	25	49%
	Un Smlv	23	45%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 271: Relación estrato según nivel aproximado de ingresos



Los porcentajes más representativos entre los tres estratos, son un 49% para el estrato uno, que representa a los encuestados que devengan menos de un salario; un 67% para el tres, y un 53% para el dos, que obtiene un salario.

Con base a los porcentajes anteriores, se concluye que el mayor número de personas (25 encuestados) que recibe menos de un salario se ubican en el estrato uno, lo cual se ve reflejado en las precarias condiciones en que viven sus familias.

3.2.3.8 Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se aprecia la relación estrato con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 27402: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Estrato	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Cuatro	Alimentos	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Alimentos	30	83%
	Mercancías	6	17%
Total Dos		36	
Tres	Alimentos	10	83%
	Mercancías	2	17%
Total Tres		12	
Uno	Alimentos	40	78%
	Mercancías	11	22%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 78% de los individuos del estrato uno y un 83% de los estratos dos y tres trabajan con alimentos, mientras que un 22% del estrato uno y un 17% de los estratos dos y tres lo hacen con mercancías.

De lo anterior se deduce que el producto más ofrecido por los vendedores en la ciudadela Cuba son los alimentos, pues este sector se encuentra retirado de los grandes hipermercados ubicados en la ciudad, propiciando pequeños negocios que conlleva al incremento de las ventas informales.

Figura 272: Relación estrato según trabajo relacionado con tipo de producto



3.2.3.9 Relación estrato según distribución del ingreso

El cuadro indica la relación estrato donde se ubica la vivienda del encuestado de acuerdo con la distribución del ingreso.

En la grafica como en el cuadro se observa que para el estrato uno, la prioridad para las personas encuestadas es la distribución del ingreso en el pago de alimento, con una representatividad del 27%, pues el salario devengado es muy poco para cubrir las demás necesidades; para el estrato dos el mayor porcentaje representa a los que dividen su ingresos entre alimento, vivienda y educación; por último, para el estrato tres el 25% destina su ingreso al pago de vivienda.

Por lo general, las personas dedicadas a esta actividad solo logran cubrir con sus precarios ingresos la alimentación y en algunos caso la vivienda, ya que esta labor no les ofrece estabilidad ni garantías para el sostenimiento de sus familias.

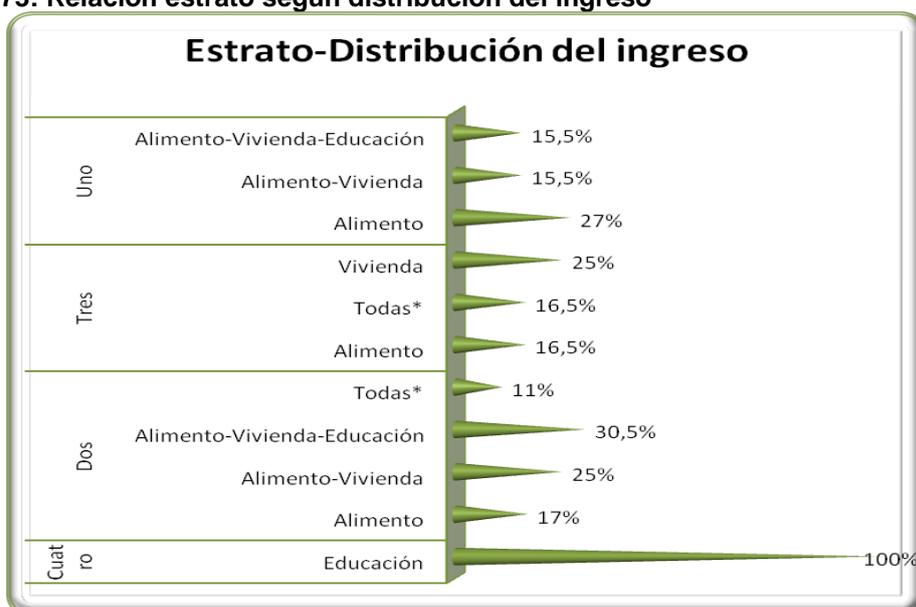
Cuadro 27413: Relación estrato según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Estrato	Distribución ingreso	Total	%
Cuatro	Educación	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Alimento	6	17%
	Alimento-Vivienda	9	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	11	30,5%
	Todas*	4	11%
	Todo menos recreación	2	5,5%
	Todo menos salud	3	8%
	Vivienda	1	3%
Total Dos		36	
Tres	Alimento	2	16,5%
	Alimento-Vivienda	1	8,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	8,5%
	Ninguno	1	8,5%
	Todas*	2	16,5%
	Todo menos Educación	1	8,5%
	Todo menos recreación	1	8,5%
	Vivienda	3	25%
Total Tres		12	
Uno	Alimento	14	27%
	Alimento-Educación	2	4%
	Alimento-Educación-Salud	1	2%
	Alimento-Recreación	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	8	15,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	15,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2%
	Educación	1	2%
	Recreación	1	2%
	Salud	2	4%
	Todas*	4	8%
	Todo menos recreación	1	2%
	Todo menos salud	5	10%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 273: Relación estrato según distribución del ingreso



3.2.3.10 Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación estrato de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

Un 63%, 67% y 42% de los estratos uno, dos y tres respectivamente, no tienen quien les colabore con los gastos de su grupo familiar, mientras que solo un 10%, un 5% y un 8% de los mismos tienen otras personas que les ayudan económicamente en el sostenimiento del hogar.

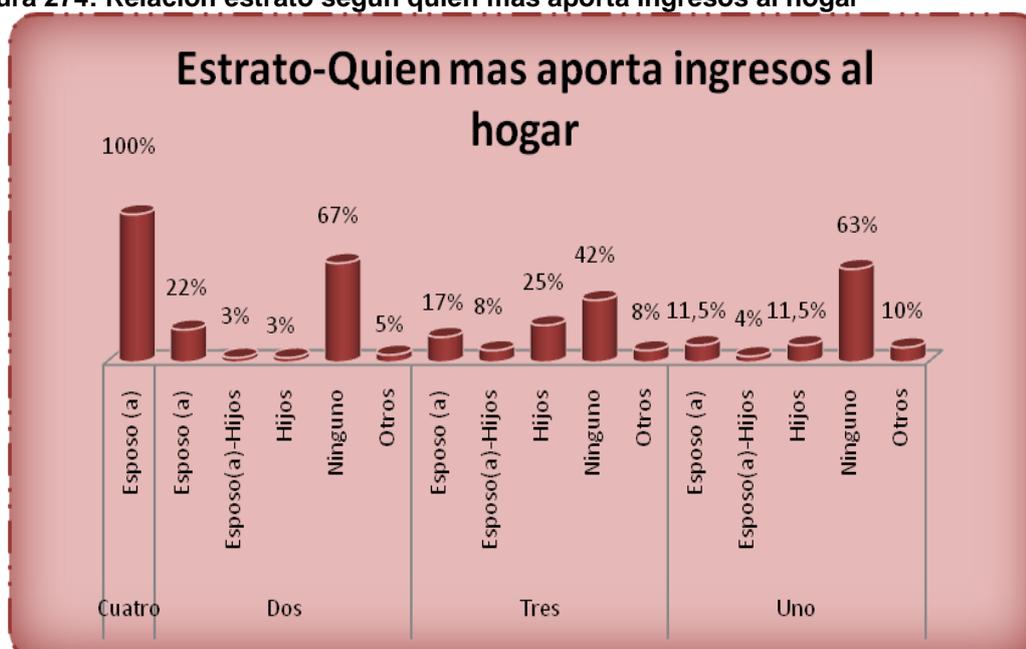
Cuadro 274: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Estrato	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Cuatro	Esposo (a)	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Esposo (a)	8	22%
	Esposo(a)-Hijos	1	3%
	Hijos	1	3%
	Ninguno	24	67%
	Otros	2	5%
Total Dos		36	
Tres	Esposo (a)	2	17%
	Esposo(a)-Hijos	1	8%
	Hijos	3	25%
	Ninguno	5	42%
	Otros	1	8%
Total Tres		12	
Uno	Esposo (a)	6	11,5%
	Esposo(a)-Hijos	2	4%
	Hijos	6	11,5%
	Ninguno	32	63%
	Otros	5	10%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

A causa que gran parte de los vendedores devengan menos o un salario mínimo y son los únicos encargados del hogar, los cuales son muy numerosos, no les permite residir en un mejor estrato y bajo condiciones más dignas.

Figura 274: Relación estrato según quien más aporta ingresos al hogar



3.2.3.11 Relación estrato según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se aprecia la relación estrato de acuerdo con las personas que dependen del ingreso del encuestado.

Cuadro 275: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Estrato	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Cuatro	Más de 2	1	100%
Total Cuatro		1	
Dos	Dos	3	8%
	Más de 2	24	67%
	Menos de 2	5	14%
	Ninguno	4	11%
Total Dos		36	
Tres	Dos	2	16,6%
	Más de 2	6	50%
	Menos de 2	2	16,6%
	Ninguno	2	16,6%
Total Tres		12	
Uno	Dos	9	17,5%
	Más de 2	30	59%
	Menos de 2	4	8%
	Ninguno	8	15,5%
Total Uno		51	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 59% de los encuestados de estrato uno, un 67% de estrato dos y un 50% del tres, tienen a su cargo más de dos personas, mientras que solo un 16,6%, un 11% y un 17,5% de estas mismas no tienen ninguna obligación.

Uno de los menores porcentajes pertenece a los vendedores que tienen responsabilidad con menos de dos individuos, y que probablemente llevan menos de cinco años en este oficio.

Figura 275: Relación estrato según personas que dependen de su ingreso



3.2.4 RANGO DE EDAD

En la muestra objeto de estudio, se encontró la presencia de menores de edad y jóvenes entre los 18 y 24 años dedicados a las ventas informales, quienes han tenido que abandonar sus estudios, pues deben contribuir con los gastos del hogar, sin embargo existen unos pocos que pueden estudiar y trabajar a la vez.

También se observó la presencia de personas con 55 y más años, los cuales deben trabajar para su sustento diario pues no tuvieron la oportunidad de adquirir una pensión y en muchos casos no cuentan con el apoyo económico de sus hijos.

3.2.4.1 Relación rango de edad según tipo de vendedor

En el cuadro se observa la relación rango de edad de acuerdo con el tipo de vendedor.

Cuadro 276: Relación rango de edad según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Rango Edad	Tipo de Vendedor	Total	%
18-24	Ambulante	2	25%
	Estacionario	6	75%
Total 18-24		8	
25-54	Ambulante	22	34%
	Estacionario	42	66%
Total 25-54		64	
55 y mas	Ambulante	9	35%
	Estacionario	17	65%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Estacionario	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 276: Relación rango de edad según tipo de vendedor



Un 75% de las personas que se encuentran entre los 18-24, un 66% de los de 25-54 años y un 65% de los que tienen 55 y mas, son vendedores estacionarios; y un 25%, 34% y 35% de los mismos son ambulantes.

El sector de Cuba se caracteriza por albergar vendedores estacionarios, pues el espacio destinado a esta actividad es muy restringido.

3.2.4.2 Relación rango de edad según tipo de trabajador

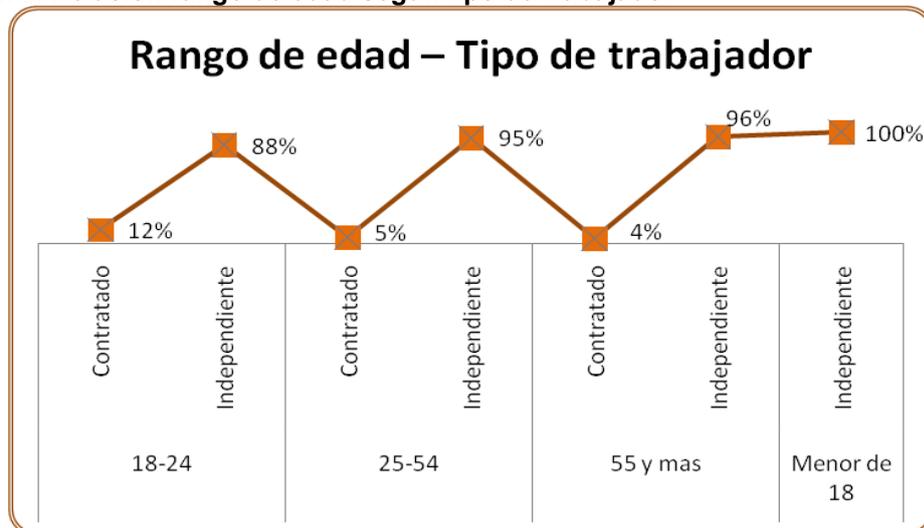
El cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con el tipo de trabajador.

Cuadro 27427: Relación rango de edad según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Rango Edad	Tipo Trabajador	Total	%
18-24	Contratado	1	12%
	Independiente	7	88%
Total 18-24		8	
25-54	Contratado	3	5%
	Independiente	61	95%
Total 25-54		64	
55 y mas	Contratado	1	4%
	Independiente	25	96%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Independiente	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 277: Relación rango de edad según tipo de trabajador



Los mayores porcentajes con el 88%, 95% y 96% de las personas que se encuentran entre los rangos de edad de 18-24, 25-54 y 55 y más años respectivamente, son independientes, y el 12%, 55% y 4% restante de las

mismas, son contratados. La mayoría son independientes, ya que laboran bajo sus propias condiciones y han logrado invertir un pequeño capital que les provee del sustento diario.

3.2.4.3 Relación rango de edad según distribución del tiempo

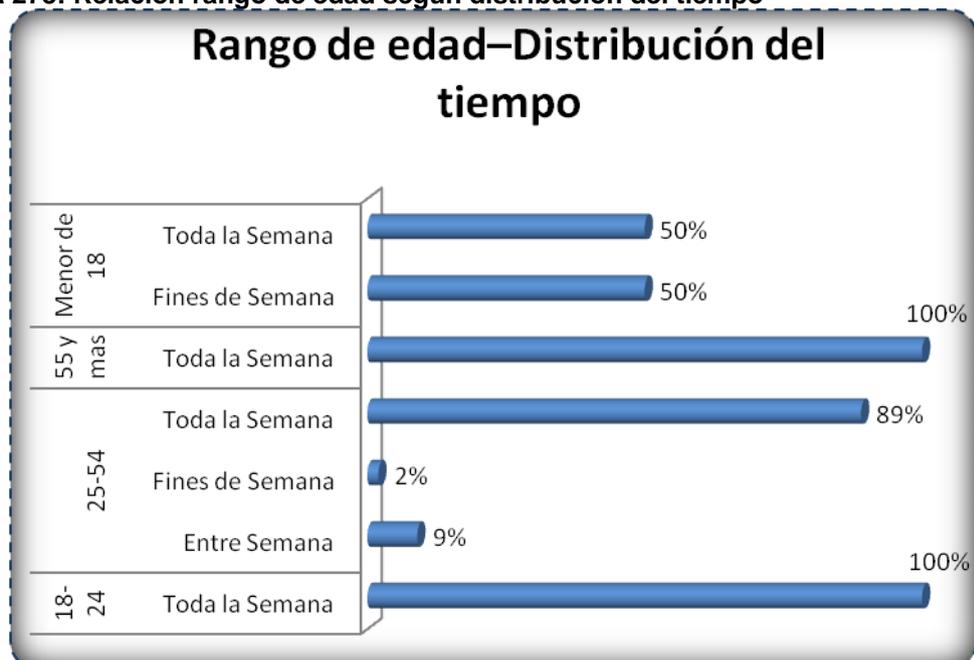
En el cuadro se aprecia la relación rango de edad de acuerdo con la distribución del tiempo en la jornada laboral.

Cuadro 278: Relación rango de edad según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Rango Edad	Distribución Tiempo	Total	%
18-24	Toda la Semana	8	100%
Total 18-24		8	
25-54	Entre Semana	6	9%
	Fines de Semana	1	2%
	Toda la Semana	57	89%
Total 25-54		64	
55 y mas	Toda la Semana	26	100%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Fines de Semana	1	50%
	Toda la Semana	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 278: Relación rango de edad según distribución del tiempo



Un 50% de los menores de 18, un 89% de las personas que se encuentran entre los 25-54 y el 100% de los que tienen 55 y mas años, laboran durante toda la semana, los vendedores que trabajan el fin de semana tienen una representatividad del 50% para los menores de 18 y 2% para los de 25 a 54 años.

Se logro hallar que los porcentajes más significativos se encuentran entre los encuestados que laboran todos los días de la semana, pues necesitan obtener el ingreso para el sostenimiento de sus familias.

3.2.4.4 Relación rango de edad según distribución de horas

El cuadro muestra la relación rango de edad con respecto a distribución de horas.

Cuadro 279: Relación rango de edad según distribución de horas

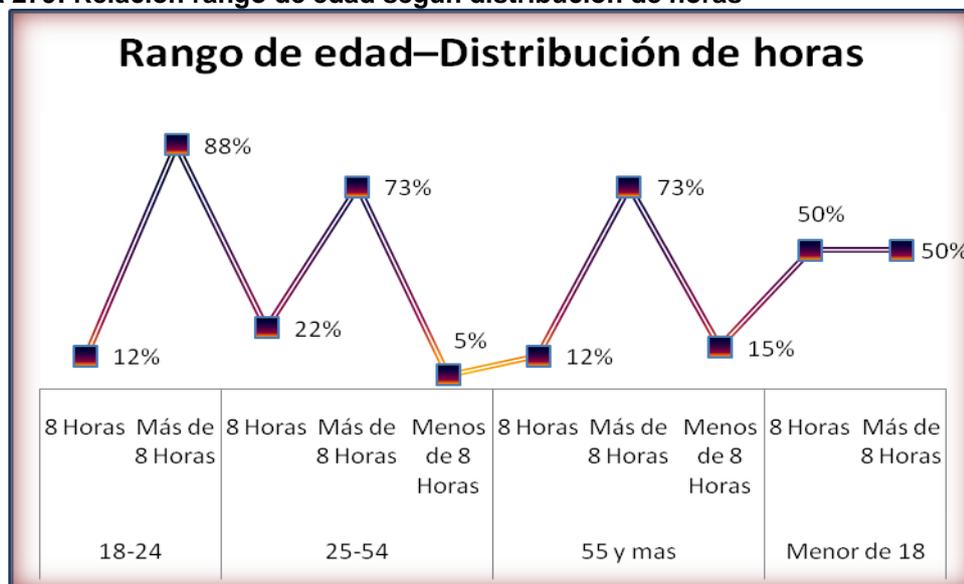
Cuenta de Distribución horas			
Rango Edad	Distribución horas	Total	%
18-24	8 Horas	1	12%
	Más de 8 Horas	7	88%
Total 18-24		8	
25-54	8 Horas	14	22%
	Más de 8 Horas	47	73%
	Menos de 8 Horas	3	5%
Total 25-54		64	
55 y mas	8 Horas	3	12%
	Más de 8 Horas	19	73%
	Menos de 8 Horas	4	15%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	8 Horas	1	50%
	Más de 8 Horas	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 50% de los menores de 18, un 88% de las personas entre 18-24 años y 73% tanto para los encuestados de 25-54 como los de 55 y mas años, trabajan más de ocho horas diarias.

Para los rangos de edad objeto de estudio, se encontró una minoría de encuestados que laboran al día ocho horas, pues cuentan con el apoyo de otros individuos.

Figura 279: Relación rango de edad según distribución de horas



3.2.4.5 Relación rango de edad según descansa jornada laboral

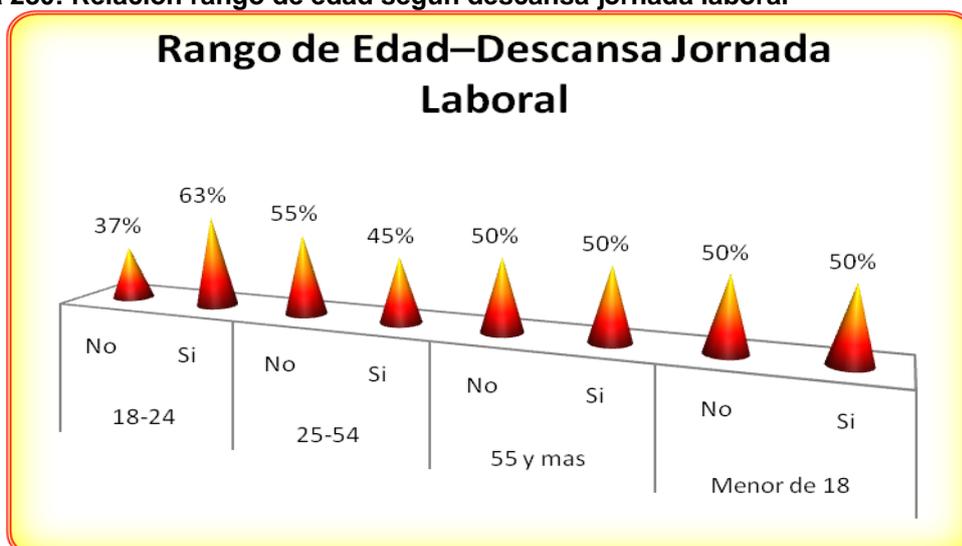
El cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 280: Relación rango de edad según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Rango Edad	Descansa Jornada Laboral	Total	%
18-24	No	3	37%
	Si	5	63%
Total 18-24		8	
25-54	No	35	55%
	Si	29	45%
Total 25-54		64	
55 y mas	No	13	50%
	Si	13	50%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	No	1	50%
	Si	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 280: Relación rango de edad según descansa jornada laboral



Un 50% de las personas menores de 18 y de 55 y mas años no descansan durante la jornada laboral y el otro 50% de estas mismas si lo hacen; por otro lado, los individuos que se encuentran entre los 18-24 años con un 63% y un 45% de las personas entre 25-54 años, si descansan durante la jornada laboral.

Se pudo concluir que el mayor numero de encuestados que descansan durante su jornada de trabajo, se encuentran entre el rango de edad de 25 a 54 años, pues tienen obligaciones que cumplir.

3.2.4.6 Relación rango de edad según antigüedad en el oficio

En el cuadro se observa la relación rango de edad con respecto a la antigüedad en el oficio.

Un 50%, 75%, 67% y 84,5% de los individuos menores de 18 años, entre 18-24, 25-54 y 55 y más años, respectivamente, llevan en este oficio más de cinco años. Y solo un 23% y 12% de los que tienen 25-54 y 55 y más años laboran en esta actividad hace menos de cinco años. La mayoría de vendedores llevan más de cinco años en esta labor, ya que ha sido la única alternativa que han

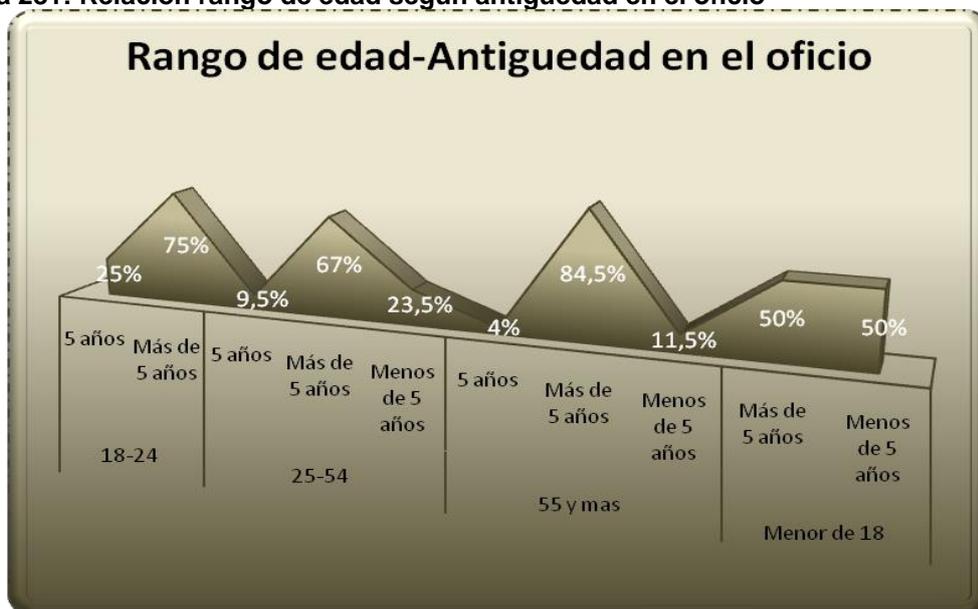
encontrado y que les ha brindado la oportunidad de conseguir el sustento para su familia.

Cuadro 281: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Rango Edad	Antigüedad Oficio	Total	%
18-24	5 años	2	25%
	Más de 5 años	6	75%
Total 18-24		8	
25-54	5 años	6	9,5%
	Más de 5 años	43	67%
	Menos de 5 años	15	23,5%
Total 25-54		64	
55 y mas	5 años	1	4%
	Más de 5 años	22	84,5%
	Menos de 5 años	3	11,5%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Más de 5 años	1	50%
	Menos de 5 años	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 281: Relación rango de edad según antigüedad en el oficio



3.2.4.7 Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos

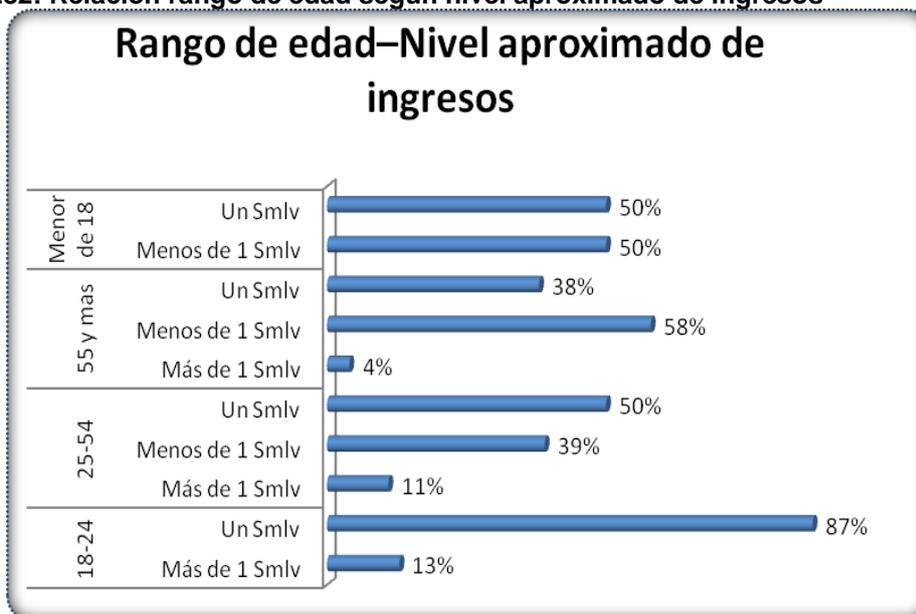
El cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 282: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Rango Edad	Nivel aproximado ingreso	Total	%
18-24	Más de 1 Smlv	1	13%
	Un Smlv	7	87%
Total 18-24		8	
25-54	Más de 1 Smlv	7	11%
	Menos de 1 Smlv	25	39%
	Un Smlv	32	50%
Total 25-54		64	
55 y mas	Más de 1 Smlv	1	4%
	Menos de 1 Smlv	15	58%
	Un Smlv	10	38%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Menos de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 282: Relación rango de edad según nivel aproximado de ingresos



Los porcentajes más significativos con un 87% y un 50%, de las personas que se encuentran entre 18-24 y 25-54 años gana un salario mínimo, mientras las personas de 55 y más años con un 58% ganan menos de un salario.

Se logro observar que gran parte de los encuestados ganan menos de un salario para el sostenimiento del hogar lo que conlleva a que estas no tengan un buen nivel de vida pues solo cuentan con el ingreso generado en las ventas.

3.2.4.8 Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto

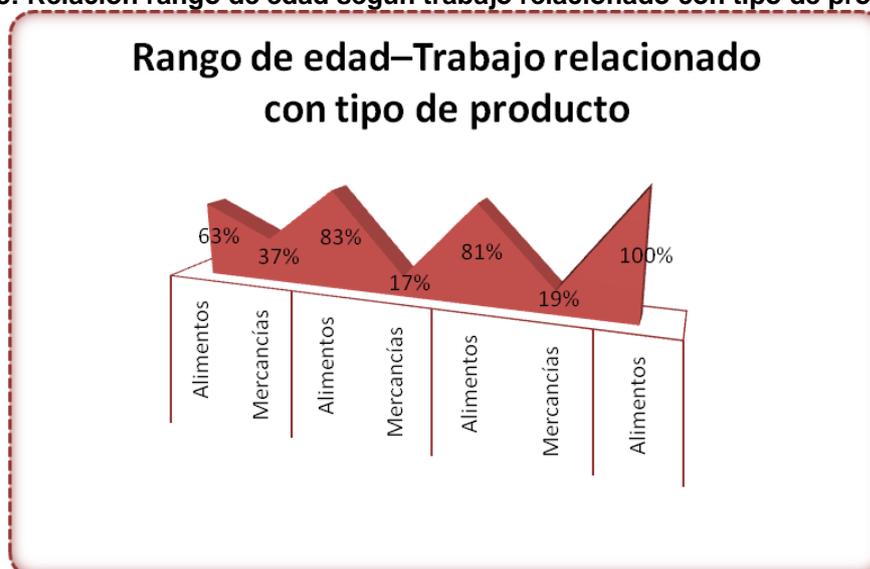
En el cuadro se aprecia la relación rango de edad con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 283: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Rango Edad	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
18-24	Alimentos	5	63%
	Mercancías	3	37%
Total 18-24		8	
25-54	Alimentos	53	83%
	Mercancías	11	17%
Total 25-54		64	
55 y mas	Alimentos	21	81%
	Mercancías	5	19%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Alimentos	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 283: Relación rango de edad según trabajo relacionado con tipo de producto



Los porcentajes más significativos se hallan entre las personas que venden alimentos, pues la comercialización de estos en el sector de Cuba es mayor que la de mercancías, con una representatividad del 63% para los encuestados de 18 a 24, un 83% entre 25 -54 y un 81% de 55 y mas años.

Este sector por caracterizarse como lugar de mercado, es propicio para el desarrollo de actividades informales dirigidas hacia la venta de alimentos, ya sean o no procesados.

3.2.4.9 Relación rango de edad según distribución del ingreso

En el cuadro se observa la relación rango de edad de acuerdo con distribución del ingreso de los vendedores informales.

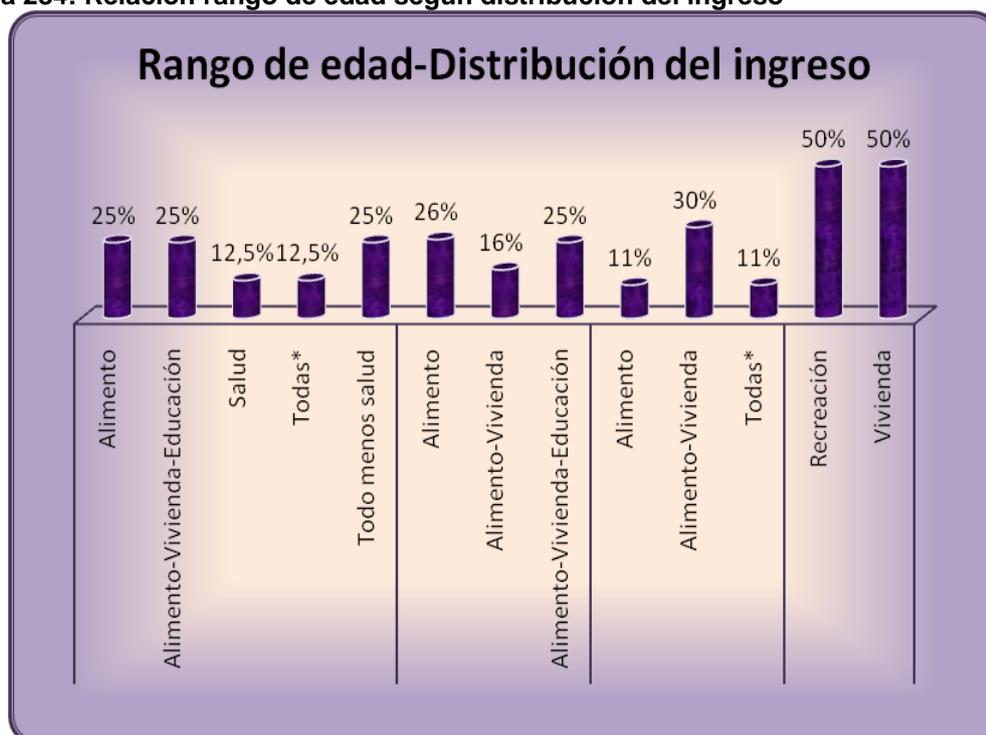
Cuadro 284: Relación rango de edad según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Rango Edad	Distribución ingreso	Total	%
18-24	Alimento	2	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	25%
	Salud	1	12,5%
	Todas*	1	12,5%
	Todo menos salud	2	25%
Total 18-24		8	
25-54	Alimento	17	26%
	Alimento-Educación	2	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	10	16%
	Alimento-Vivienda-Educación	16	25%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Educación	2	3%
	Todas*	6	9%
	Todo menos recreación	2	3%
	Todo menos salud	5	8%
Vivienda	2	3%	
Total 25-54		64	
55 y mas	Alimento	3	11%
	Alimento-Recreación	1	4%
	Alimento-Salud	1	4%
	Alimento-Vivienda	8	30%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	8%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	4%
	Ninguno	1	4%
	Salud	1	4%
	Todas*	3	11%
	Todo menos Educación	1	4%
	Todo menos recreación	2	8%
	Todo menos salud	1	4%
	Vivienda	1	4%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Recreación	1	50%
	Vivienda	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 284: Relación rango de edad según distribución del ingreso



En la grafica se observa que entre las personas en el rango de edad de 25-54 años su ingreso está dirigido al pago de alimento, pues cuentan con vivienda propia o residen con algún familiar, y los encuestados de 55 y mas años el 30% distribuye su ingreso entre alimentación y vivienda, ya que son individuos que por su avanzada edad y poco estudio no han logrado adquirir durante el transcurso de su vida una vivienda propia.

3.2.4.10 Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro muestra la relación rango de edad de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Un 50%, 59,5% y 73% de los vendedores entre los rangos de edad de 18-24, 25-54 y 55 y más años, no tienen quien les ayude con el sostenimiento de su familia, entre este grupo poblacional se encuentran los padres y madres cabeza de hogar.

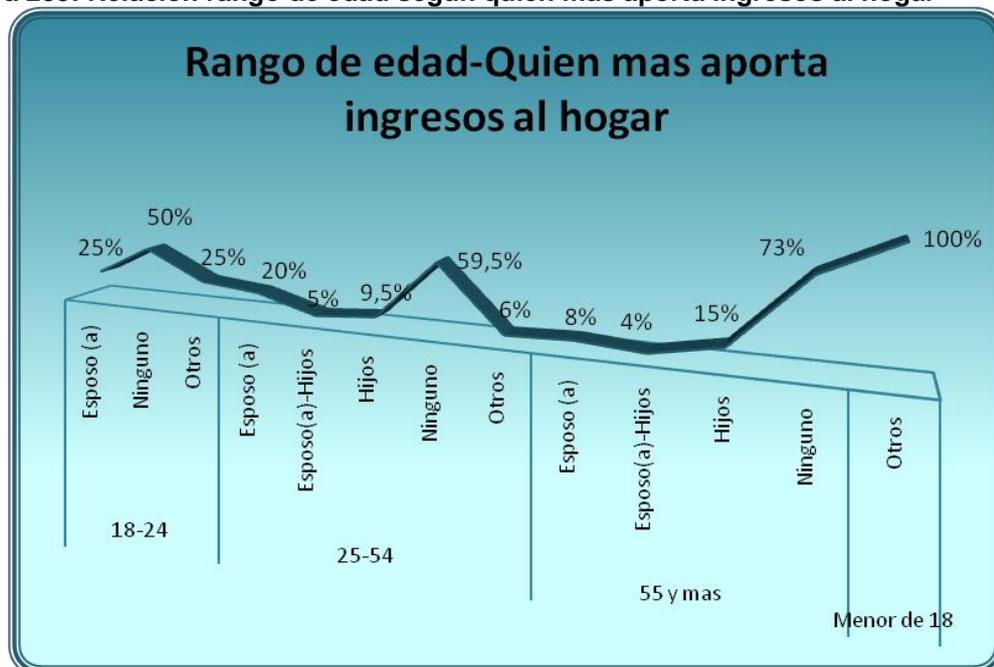
En conclusión solo un 15% de los encuestados entre 55 y mas años, reciben ayuda por parte de sus hijos, lo cual demuestra la poca protección que estos reciben tanto por parte sus familias como de la sociedad.

Cuadro 285: Relación rango de edad según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Rango Edad	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
18-24	Esposo (a)	2	25%
	Ninguno	4	50%
	Otros	2	25%
Total 18-24		8	
25-54	Esposo (a)	13	20%
	Esposo(a)-Hijos	3	5%
	Hijos	6	9,5%
	Ninguno	38	59,5%
	Otros	4	6%
Total 25-54		64	
55 y mas	Esposo (a)	2	8%
	Esposo(a)-Hijos	1	4%
	Hijos	4	15%
	Ninguno	19	73%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Otros	2	100%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 285: Relación rango de edad según quien mas aporta ingresos al hogar



3.2.4.11 Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso

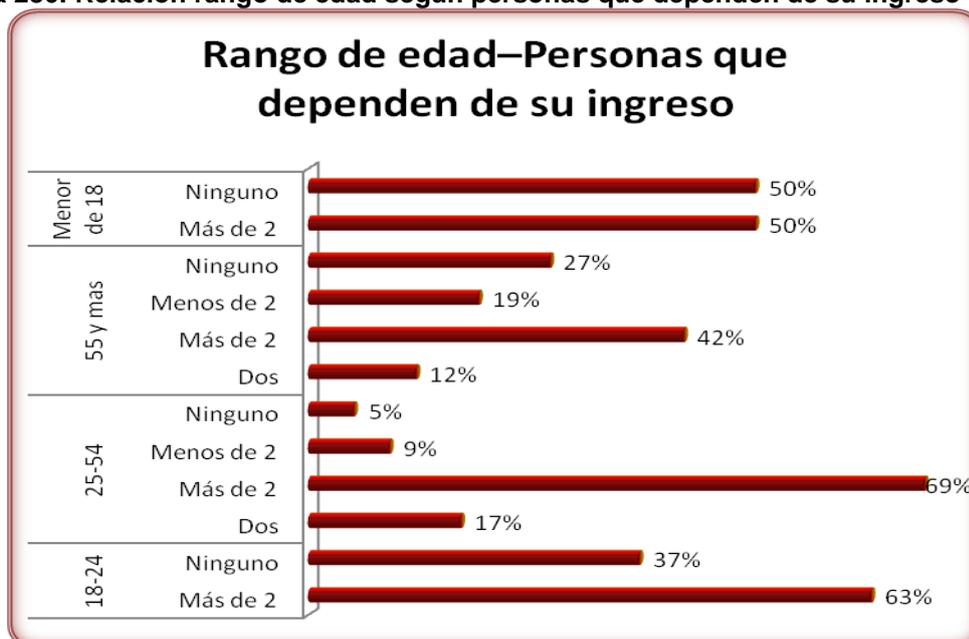
En el cuadro se observa la relación rango de edad de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los vendedores informales.

Cuadro 286: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Rango Edad	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
18-24	Más de 2	5	63%
	Ninguno	3	37%
Total 18-24		8	
25-54	Dos	11	17%
	Más de 2	44	69%
	Menos de 2	6	9%
	Ninguno	3	5%
Total 25-54		64	
55 y mas	Dos	3	12%
	Más de 2	11	42%
	Menos de 2	5	19%
	Ninguno	7	27%
Total 55 y mas		26	
Menor de 18	Más de 2	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Menor de 18		2	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 286: Relación rango de edad según personas que dependen de su ingreso



Se puede observar que la gran mayoría de vendedores ambulantes y estacionarios tienen a su cargo más de dos personas, el rango de edad 18-24 representa el 63%, de 25-54, el 69% y 55 y más años el 42%. Por lo tanto estas personas deben trabajar largas jornadas y bajo duras condiciones como el clima, la inseguridad, la contaminación, entre otras.

3.2.5 ESTADO CIVIL

Teniendo en cuenta que la mayoría de encuestados son casados y tienen un grupo familiar ya formado, se ven obligados a desempeñarse en la actividad informal, pues no encuentran otra alternativa que les permita responder con las obligaciones adquiridas. Entre estos también sobresalen las personas solteras, que a pesar de no haber formado una familia deben responder por otras personas como sus padres o hermanos.

3.2.5.1 Relación estado civil según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con el tipo de vendedor.

Cuadro 287: Relación estado civil según tipo de vendedor

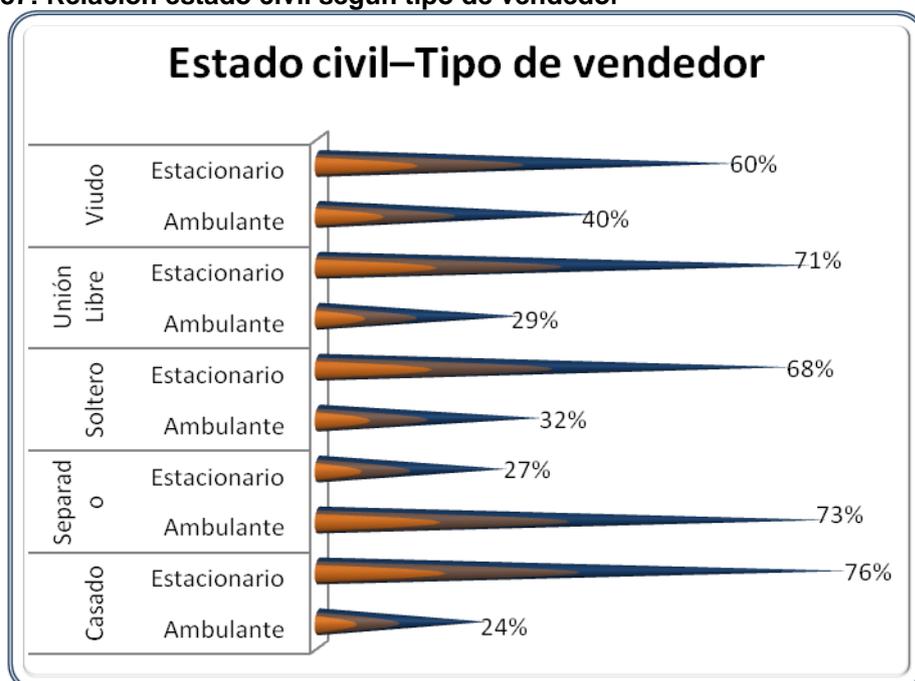
Cuenta de Tipo de Vendedor			
Estado Civil	Tipo de Vendedor	Total	%
Casado	Ambulante	9	24%
	Estacionario	29	76%
Total Casado		38	
Separado	Ambulante	8	73%
	Estacionario	3	27%
Total Separado		11	
Soltero	Ambulante	8	32%
	Estacionario	17	68%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Ambulante	6	29%
	Estacionario	15	71%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Ambulante	2	40%
	Estacionario	3	60%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 76%, de las personas casadas, el 68% de los solteros, el 71% de los de unión libre y el 60% de los viudos son vendedores estacionarios, siendo estos los porcentajes más representativos; por el contrario los separados con el 73% son vendedores ambulantes.

Se concluye que en este sector son muy pocos los que trabajan de forma ambulante, pues la mayoría cuenta con un lugar fijo para realizar sus ventas.

Figura 287: Relación estado civil según tipo de vendedor



3.2.5.2 Relación estado civil según tipo de trabajador

En el cuadro se aprecia la relación estado civil de acuerdo con tipo de trabajador.

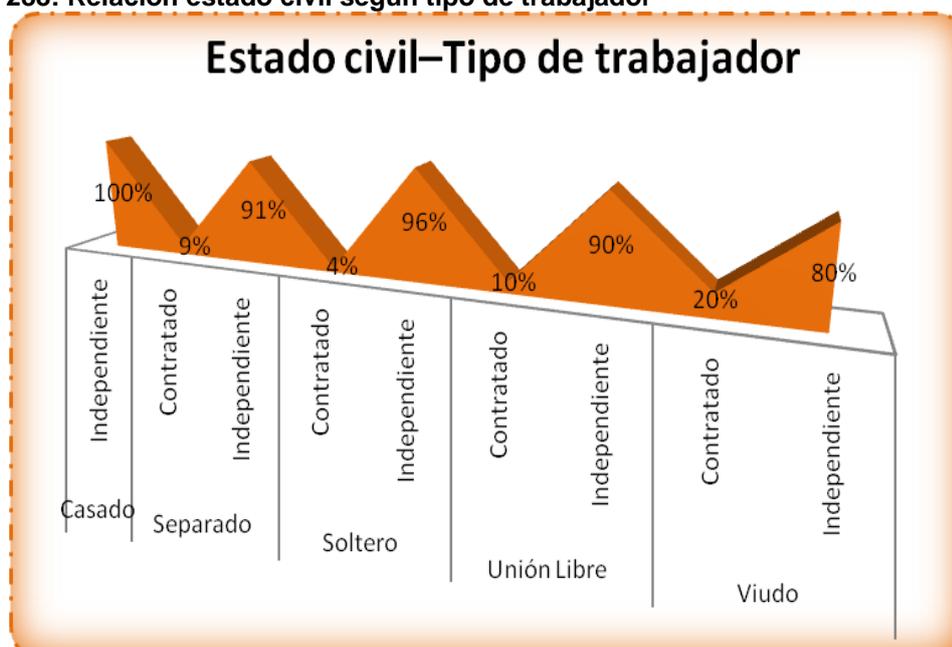
Actualmente los vendedores ambulantes y estacionarios trabajan de forma independiente; entre los casados representan el 100%, los solteros el 96%, los de unión libre el 90%, los separados el 91% y los viudos el 80%. Esto quiere decir que una parte de su ingreso es reinvertido en su negocio y la otra parte es destinada a los gastos generados en el hogar.

Cuadro 288: Relación estado civil según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Estado Civil	Tipo Trabajador	Total	%
Casado	Independiente	38	100%
Total Casado		38	
Separado	Contratado	1	9%
	Independiente	10	91%
Total Separado		11	
Soltero	Contratado	1	4%
	Independiente	24	96%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Contratado	2	10%
	Independiente	19	90%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Contratado	1	20%
	Independiente	4	80%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 288: Relación estado civil según tipo de trabajador



3.2.5.3 Relación estado civil según distribución del tiempo

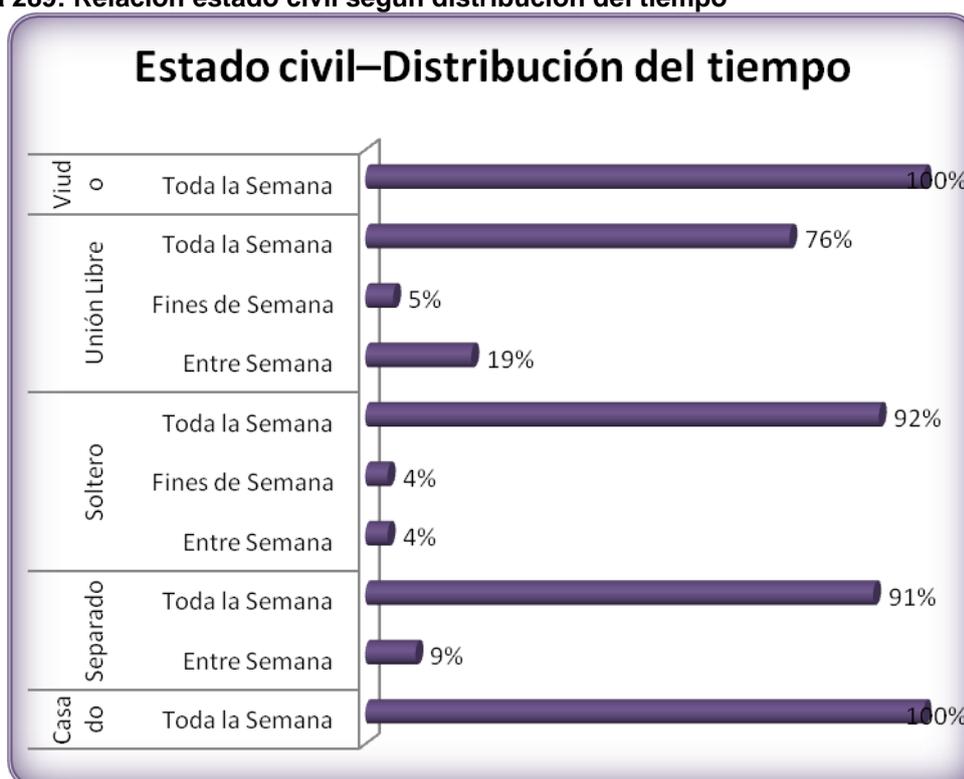
En el cuadro se observa la relación estado civil de acuerdo con distribución del tiempo.

Cuadro 28943: Relación estado civil según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Estado Civil	Distribución Tiempo	Total	%
Casado	Toda la Semana	38	100%
	Total Casado		38
Separado	Entre Semana	1	9%
	Toda la Semana	10	91%
	Total Separado		11
Soltero	Entre Semana	1	4%
	Fines de Semana	1	4%
	Toda la Semana	23	92%
	Total Soltero		25
Unión Libre	Entre Semana	4	19%
	Fines de Semana	1	5%
	Toda la Semana	16	76%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Toda la Semana	5	100%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 289: Relación estado civil según distribución del tiempo



Se puede observar como la mayoría de los encuestados distribuyen su tiempo de trabajo durante toda la semana, pues estas necesitan generar ingresos suficientes para mejorar la situación económica de sus familias; entre los

casados representan el 100%, los separados el 91%, los solteros el 92%, los que viven bajo unión libre el 76% y los viudos el 100%.

3.2.5.4 Relación estado civil según distribución de horas

El cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con distribución de horas.

Cuadro 29440: Relación estado civil según distribución de horas

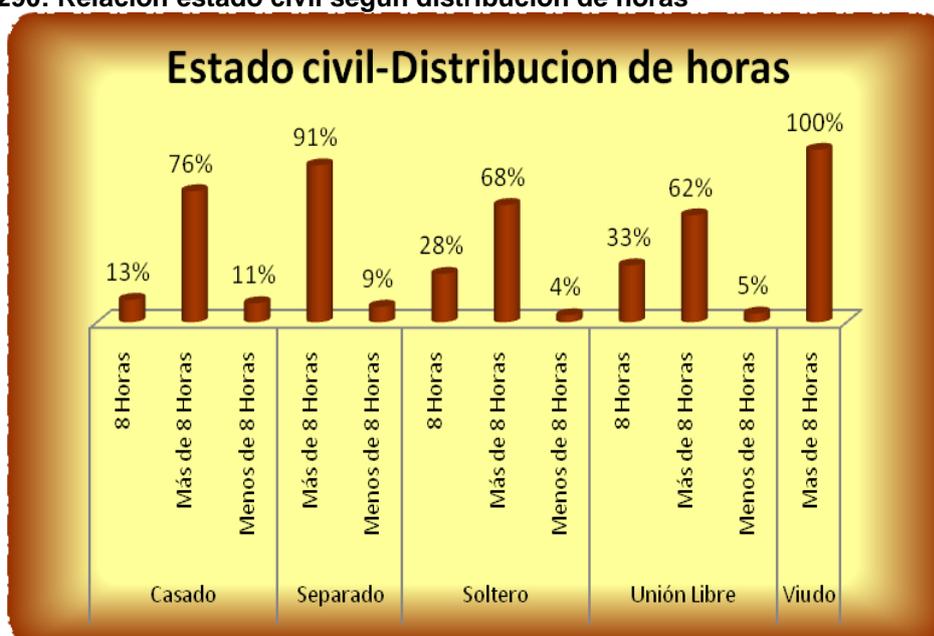
Cuenta de Distribución horas			
Estado Civil	Distribución horas	Total	%
Casado	8 Horas	5	13%
	Más de 8 Horas	29	76%
	Menos de 8 Horas	4	11%
Total Casado		38	
Separado	Más de 8 Horas	10	91%
	Menos de 8 Horas	1	9%
Total Separado		11	
Soltero	8 Horas	7	28%
	Más de 8 Horas	17	68%
	Menos de 8 Horas	1	4%
Total Soltero		25	
Unión Libre	8 Horas	7	33%
	Más de 8 Horas	13	62%
	Menos de 8 Horas	1	5%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Más de 8 Horas	5	100%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

El 76% de los casados, el 91% de los separados, el 68% de los solteros y el 62% de unión libre trabajan más de 8 horas. Esto se debe a que muchas veces durante el día no se hacen las ventas suficientes, y por ello se ven obligados a trabajar más tiempo.

Entre los vendedores que laboran menos de ocho horas, se hallan personas que tienen otra actividad, pero en su tiempo libre optan por las ventas informales como forma de aumentar sus ingresos.

Figura 290: Relación estado civil según distribución de horas



3.2.5.5 Relación estado civil según descansa jornada laboral

En el cuadro se observa la relación estado civil con respecto a descansa jornada laboral.

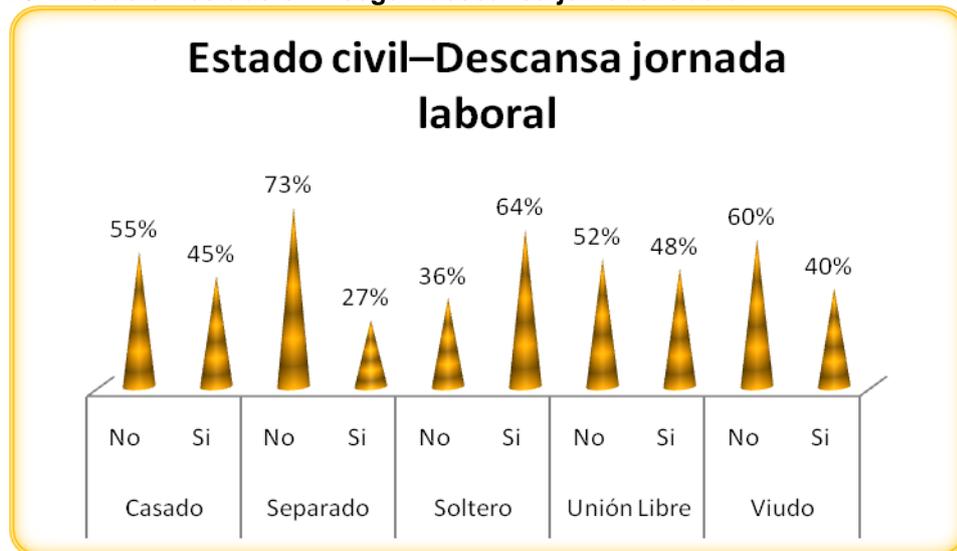
Cuadro 291: Relación estado civil según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Estado Civil	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Casado	No	21	55%
	Si	17	45%
Total Casado		38	
Separado	No	8	73%
	Si	3	27%
Total Separado		11	
Soltero	No	9	36%
	Si	16	64%
Total Soltero		25	
Unión Libre	No	11	52%
	Si	10	48%
Total Unión Libre		21	
Viudo	No	3	60%
	Si	2	40%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En la grafica se puede ver como la gran mayoría de personas encuestadas no descansan durante su jornada laboral, los casados con el 55%, los separados con el 73%, unión libre con el 52% y los viudos el 60%. Sin embargo el 64% de los solteros si descansan, pues sus obligaciones son pocas o cuentan con la ayuda de algún familiar.

Figura 291: Relación estado civil según descansa jornada laboral



3.2.5.6 Relación estado civil según antigüedad en el oficio

En el cuadro se aprecia la relación estado civil de acuerdo con antigüedad en el oficio.

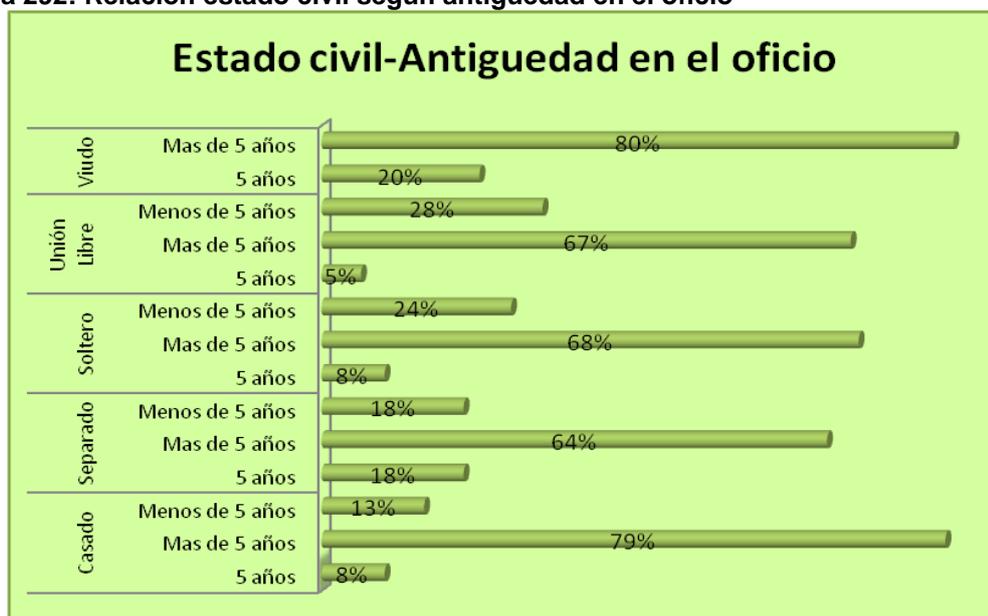
Un grupo representativo de los vendedores ambulantes y estacionarios tiene gran experiencia en las ventas, pues la gran mayoría ha trabajado en esta actividad por más de cinco años, los casados con el 79%, los separados con el 64%, los solteros con el 68%, los viudos con el 80% y los de unión libre con el 67%. Lo anterior como resultado de un mercado laboral excluyente que los ha marginado de ejercer ciertas actividades, pues su formación profesional es insuficiente teniendo en cuenta las exigencias de este mercado.

Cuadro 292: Relación estado civil según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Estado Civil	Antigüedad Oficio	Total	%
Casado	5 años	3	8%
	Más de 5 años	30	79%
	Menos de 5 años	5	13%
Total Casado		38	
Separado	5 años	2	18%
	Más de 5 años	7	64%
	Menos de 5 años	2	18%
Total Separado		11	
Soltero	5 años	2	8%
	Más de 5 años	17	68%
	Menos de 5 años	6	24%
Total Soltero		25	
Unión Libre	5 años	1	5%
	Más de 5 años	14	67%
	Menos de 5 años	6	28%
Total Unión Libre		21	
Viudo	5 años	1	20%
	Más de 5 años	4	80%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 292: Relación estado civil según antigüedad en el oficio



3.2.5.7 Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos

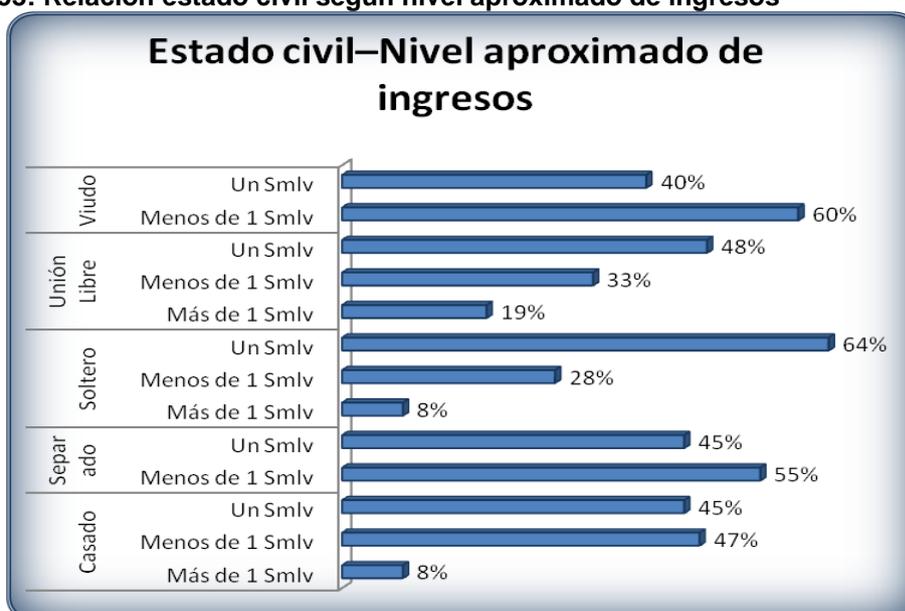
El cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos de los encuestados.

Cuadro 293: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Estado Civil	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Casado	Más de 1 Smlv	3	8%
	Menos de 1 Smlv	18	47%
	Un Smlv	17	45%
Total Casado		38	
Separado	Menos de 1 Smlv	6	55%
	Un Smlv	5	45%
Total Separado		11	
Soltero	Más de 1 Smlv	2	8%
	Menos de 1 Smlv	7	28%
	Un Smlv	16	64%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Más de 1 Smlv	4	19%
	Menos de 1 Smlv	7	33%
	Un Smlv	10	48%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Menos de 1 Smlv	3	60%
	Un Smlv	2	40%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 293: Relación estado civil según nivel aproximado de ingresos



Se observa que muchos de los vendedores estacionarios y ambulantes tienen un ingreso menor a un salario mínimo, los casados con el 47%, los separados con el 55%, los de unión libre con el 33%, los solteros con el 28% y los viudos con el 60%. Este es uno de los principales factores causantes de pobreza entre las personas dedicadas a la informalidad, pues con este dinero, muchos no alcanzan a satisfacer las necesidades más prioritarias de su grupo familiar.

3.2.5.8 Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto

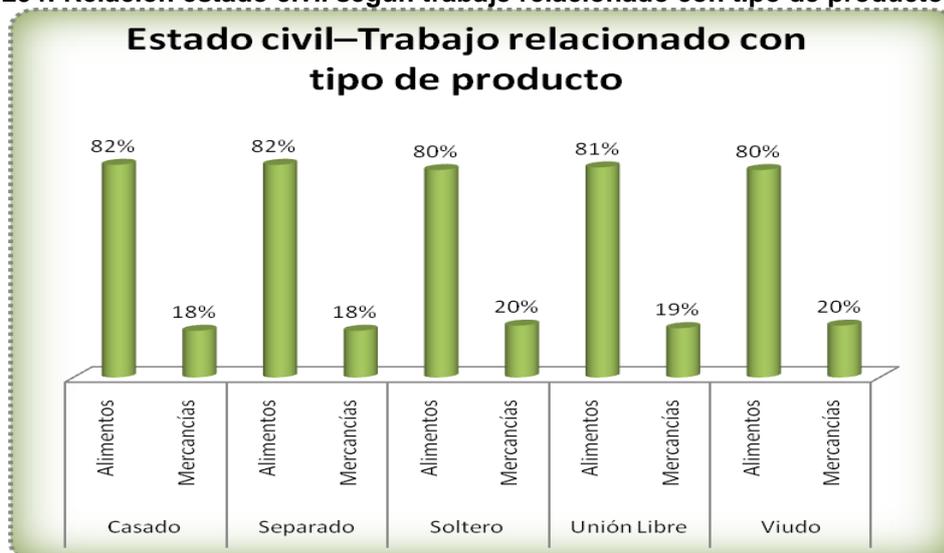
En el cuadro se aprecia la relación estado civil con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 45294: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Estado Civil	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Casado	Alimentos	31	82%
	Mercancías	7	18%
Total Casado		38	
Separado	Alimentos	9	82%
	Mercancías	2	18%
Total Separado		11	
Soltero	Alimentos	20	80%
	Mercancías	5	20%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Alimentos	17	81%
	Mercancías	4	19%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Alimentos	4	80%
	Mercancías	1	20%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 294: Relación estado civil según trabajo relacionado con tipo de producto



La gran mayoría de vendedores ambulantes y estacionarios ubicados en el sector de Cuba se dedican a la venta de alimentos, tanto los casados como los

separados representan el 82%, los solteros y los viudos con el 80% y los de unión libre con el 81%. Los alimentos más ofrecidos son las frutas, verduras y pescados.

3.2.5.9 Relación estado civil según distribución del ingreso

En el cuadro se aprecia la relación estado civil de acuerdo con la distribución del ingreso.

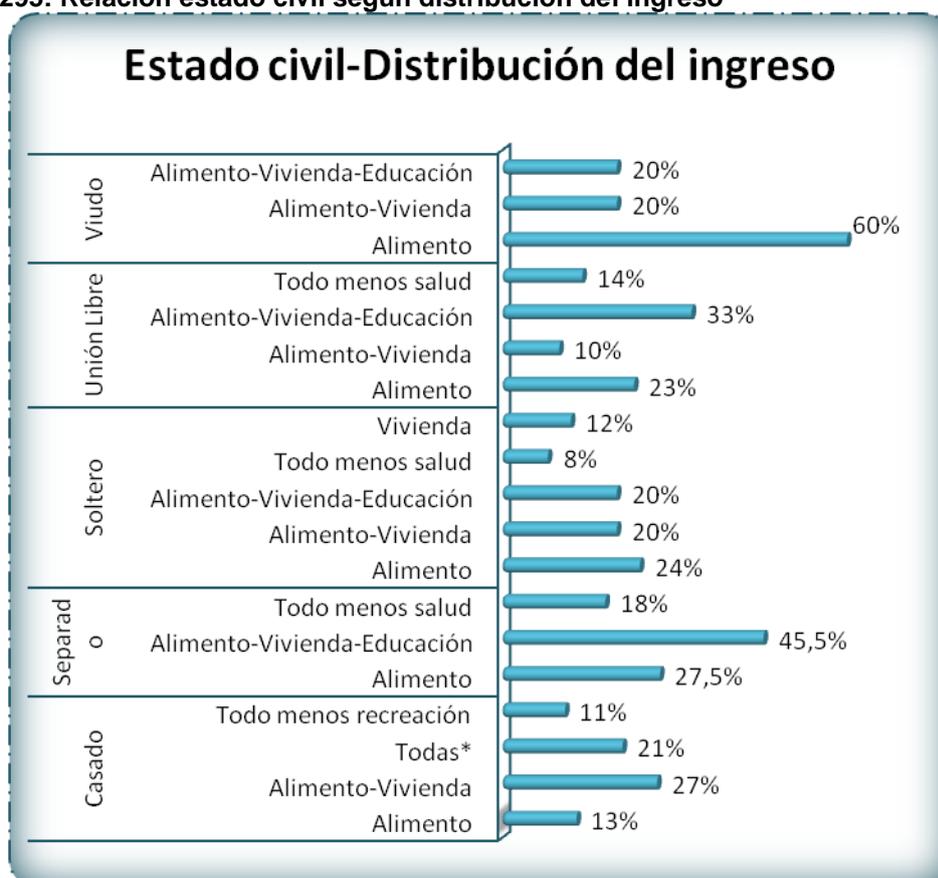
Cuadro 295: Relación estado civil según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Estado Civil	Distribución ingreso	Total	%
Casado	Alimento	5	13%
	Alimento-Educación	1	2,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	2,5%
	Alimento-Recreación	1	2,5%
	Alimento-Salud	1	2,5%
	Alimento-Vivienda	10	27%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	5,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2,5%
	Educación	1	2,5%
	Ninguno	1	2,5%
	Todas*	8	21%
	Todo menos Educación	1	2,5%
	Todo menos recreación	4	11%
Todo menos salud	1	2,5%	
Total Casado		38	
Separado	Alimento	3	27,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	5	45,5%
	Todas*	1	9%
	Todo menos salud	2	18%
Total Separado		11	
Soltero	Alimento	6	24%
	Alimento-Educación	1	4%
	Alimento-Vivienda	5	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	5	20%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	4%
	Recreación	1	4%
	Salud	1	4%
	Todo menos salud	2	8%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Alimento	5	23%
	Alimento-Vivienda	2	10%
	Alimento-Vivienda-Educación	7	33%
	Educación	1	5%
	Salud	1	5%
	Todas*	1	5%
	Todo menos salud	3	14%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Alimento	3	60%
	Alimento-Vivienda	1	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	20%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 295: Relación estado civil según distribución del ingreso



La distribución del ingreso entre los vendedores informales, está dirigida hacia el pago de alimento, vivienda y educación, pues el dinero producto de las ventas no les permite la satisfacción de las demás necesidades como salud y recreación.

Para este grupo poblacional las necesidades más importantes a satisfacer son la alimentación y la vivienda, pasando las otras a un segundo plano, como lo es la educación la cual no es tomada por estos por la falta información de algunas personas y el conformismo de otras.

3.2.5.10 Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se observa la relación estado civil de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados.

Cuadro 296: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Estado Civil	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Casado	Esposos (a)	4	11%
	Esposos(a)-Hijos	2	5%
	Hijos	7	18%
	Ninguno	25	66%
Total Casado		38	
Separado	Esposos (a)	2	18%
	Ninguno	8	73%
	Otros	1	9%
Total Separado		11	
Soltero	Esposos (a)	1	4%
	Hijos	3	12%
	Ninguno	14	56%
	Otros	7	28%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Esposos (a)	10	47%
	Esposos(a)-Hijos	2	10%
	Ninguno	9	43%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Ninguno	5	100%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 296: Relación estado civil según quien más aporta ingresos al hogar



Entre los vendedores informales se observa que la mayoría no recibe ninguna clase de ayuda económica por parte de sus familiares, los casados con el 66%, los separados con el 73%, los solteros con el 56% y los de unión libre con el 43%. Esto dificulta la satisfacción de las necesidades básicas, sin embargo muchas de los encuestados logran sobrevivir con el dinero generado a través de sus ventas. Son muy pocos los que cuentan con el apoyo económico de sus esposos (a), hijos u otros integrantes de la familia.

3.2.5.11 Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación estado civil de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los vendedores informales.

Cuadro 297: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Estado Civil	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Casado	Dos	6	16%
	Más de 2	24	63%
	Menos de 2	4	10,5%
	Ninguno	4	10,5%
Total Casado		38	
Separado	Dos	2	18%
	Más de 2	6	55%
	Menos de 2	3	27%
Total Separado		11	
Soltero	Dos	1	4%
	Más de 2	17	68%
	Menos de 2	1	4%
	Ninguno	6	24%
Total Soltero		25	
Unión Libre	Dos	5	24%
	Más de 2	13	62%
	Menos de 2	2	9,5%
	Ninguno	1	4,5%
Total Unión Libre		21	
Viudo	Más de 2	1	20%
	Menos de 2	1	20%
	Ninguno	3	60%
Total Viudo		5	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se puede observar que la mayoría de los vendedores ambulantes y estacionarios deben mantener más de dos personas con su salario, con una

representatividad para los casados del 63%, los separados el 55%, los solteros el 68% y los de unión libre el 62%. Por tanto las personas encuestadas deben trabajar por largas jornadas para por cumplir con sus obligaciones. Por otro lado se encontró que el 60% de los viudos no tienen ningún tipo de responsabilidad.

Figura 297: Relación estado civil según personas que dependen de su ingreso



3.2.6 TIPO DE VIVIENDA

En la encuesta que se llevo a cabo, se hallo que la gran mayoría reside en vivienda arrendada, pues no poseen capacidad de compra para adquirir vivienda propia, además los requisitos exigidos por las entidades financieras no son de fácil acceso para las personas dedicadas a esta actividad, puesto que les exigen a parte de tener buenos ingresos, un codeudor que respalde su crédito.

3.2.6.1 Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor

El cuadro muestra la relación tipo de vivienda de acuerdo con tipo de vendedor.

Cuadro 298: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Tipo Vivienda	Tipo de Vendedor	Total	%
Arrendada	Ambulante	22	41%
	Estacionario	32	59%
Total Arrendada		54	
Familiar	Ambulante	3	19%
	Estacionario	13	81%
Total Familiar		16	
Invasión	Ambulante	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Ambulante	7	24%
	Estacionario	22	76%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 298: Relación tipo de vivienda según tipo de vendedor



Se observó que el 59% de los encuestados que viven bajo arriendo, el 81% en vivienda familiar y el 76% en casa propia son estacionarios. Es probable que las personas que trabajan como vendedores estacionarios tengan mejores ingresos que los vendedores ambulantes, pues tienen su negocio acreditado y una imagen ya posicionada.

3.2.6.2 Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador

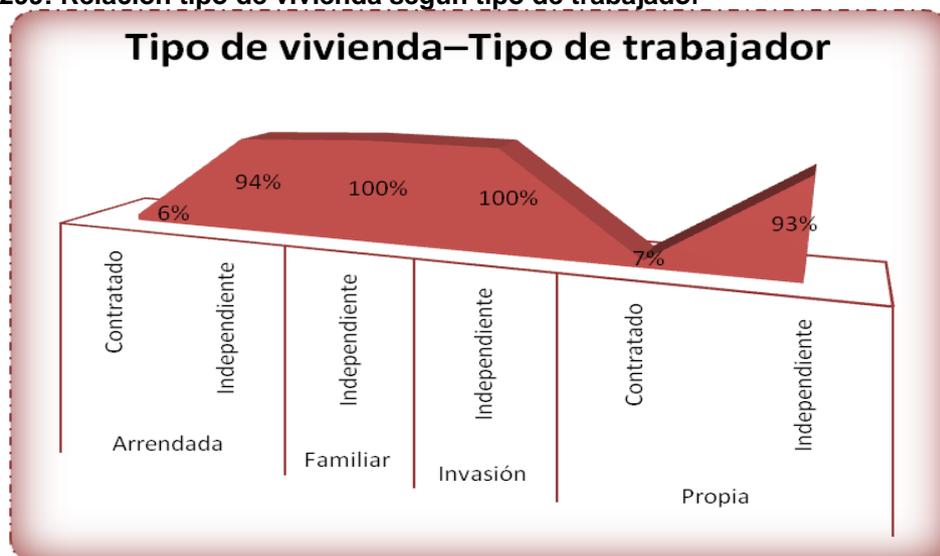
En el cuadro se observa la relación tipo de vivienda de acuerdo con tipo de trabajador.

Cuadro 299: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Tipo Vivienda	Tipo Trabajador	Total	%
Arrendada	Contratado	3	6%
	Independiente	51	94%
Total Arrendada		54	
Familiar	Independiente	16	100%
Total Familiar		16	
Invasión	Independiente	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Contratado	2	7%
	Independiente	27	93%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 299: Relación tipo de vivienda según tipo de trabajador



El 94% de los encuestados que viven bajo arriendo y el 93% que tiene casa propia son independientes. Unos mayores porcentajes están representados entre las personas que residen en invasión y vivienda familiar con el 100% para ambos, esto hace que los ingresos generados sean destinados en los gastos del hogar y en la adquisición de nuevos productos para la venta.

3.2.6.3 Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo

En el cuadro se observa la relación tipo de vivienda con respecto a distribución del tiempo.

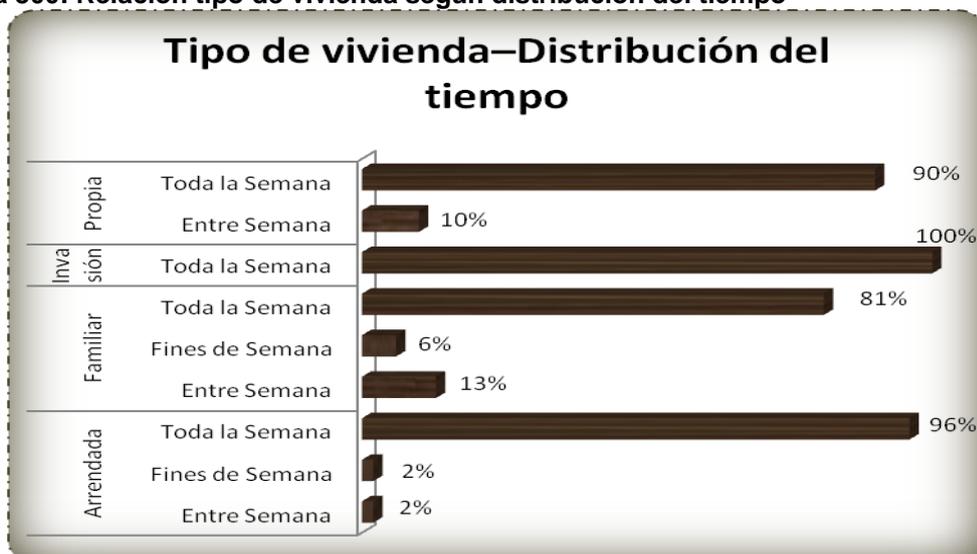
Cuadro 300: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo Vivienda	Distribución Tiempo	Total	%
Arrendada	Entre Semana	1	2%
	Fines de Semana	1	2%
	Toda la Semana	52	96%
Total Arrendada		54	
Familiar	Entre Semana	2	13%
	Fines de Semana	1	6%
	Toda la Semana	13	81%
Total Familiar		16	
Invasión	Toda la Semana	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Entre Semana	3	10%
	Toda la Semana	26	90%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se observa que el 96%, de los encuestados que viven en arrendamiento, el 81% en vivienda familiar, el 100% en invasión y el 90% en casa propia, trabajan durante toda la semana. Lo anterior como resultado que no todos los días el comportamiento de las ventas es dinámico, lo que obliga a los vendedores a ser constantes en el desarrollo de su actividad.

Figura 300: Relación tipo de vivienda según distribución del tiempo



3.2.6.4 Relación tipo de vivienda según distribución de horas

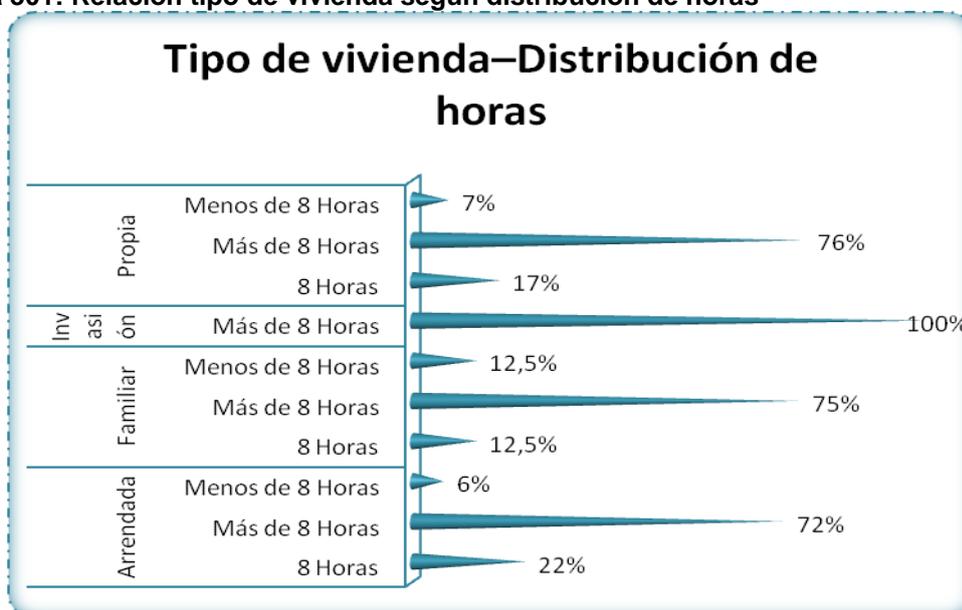
El cuadro muestra la relación tipo de vivienda de acuerdo con distribución de horas.

Cuadro 301: Relación tipo de vivienda según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo Vivienda	Distribución horas	Total	%
Arrendada	8 Horas	12	22%
	Más de 8 Horas	39	72%
	Menos de 8 Horas	3	6%
Total Arrendada		54	
Familiar	8 Horas	2	12,5%
	Más de 8 Horas	12	75%
	Menos de 8 Horas	2	12,5%
Total Familiar		16	
Invasión	Más de 8 Horas	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	8 Horas	5	17%
	Más de 8 Horas	22	76%
	Menos de 8 Horas	2	7%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 301: Relación tipo de vivienda según distribución de horas



Los porcentajes más significativos se encuentran entre los vendedores ambulantes y estacionarios que trabajan más de ocho horas diarias; los que viven en arrendamiento representan el 72%, vivienda familiar el 75%, invasión

el 100% y propia el 76%, ya que deben responder por la satisfacción de las necesidades de su grupo familiar. También se observó que el horario de trabajo entre los vendedores comienza en la mitad de la mañana y termina en la noche, donde se presenta gran afluencia de posibles clientes.

3.2.6.5 Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral

Se relaciona a continuación el tipo de vivienda del vendedor con descansa jornada laboral.

Se halló entre los vendedores que viven bajo arriendo con el 57%, en vivienda familiar con el 37%, en invasión con el 100% y en casa propia con el 34%, descansan durante su jornada laboral. Sin embargo quienes residen en vivienda familiar con el 63%, en arrendamiento con el 43% y en casa propia con el 66%, no descansan durante su actividad laboral.

Cuadro 302: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo Vivienda	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Arrendada	No	23	43%
	Si	31	57%
Total Arrendada		54	
Familiar	No	10	63%
	Si	6	37%
Total Familiar		16	
Invasión	Si	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	No	19	66%
	Si	10	34%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Por lo general los vendedores para ahorrar dinero, permanecen toda su jornada en el lugar de trabajo inclusive en horas de almuerzo. Se puede observar que la mayoría de los vendedores ambulantes y estacionarios deben mantener más de dos personas con su salario, con una representatividad para los casados del 63%, los separados el 55%, los solteros el 68% y los de unión libre el 62%. Por tanto las personas encuestadas deben trabajar por largas jornadas para por

cumplir con sus obligaciones. Por otro lado se encontró que el 60% de los viudos no tienen ningún tipo de responsabilidad.

Figura 302: Relación tipo de vivienda según descansa jornada laboral



3.2.6.6 Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio

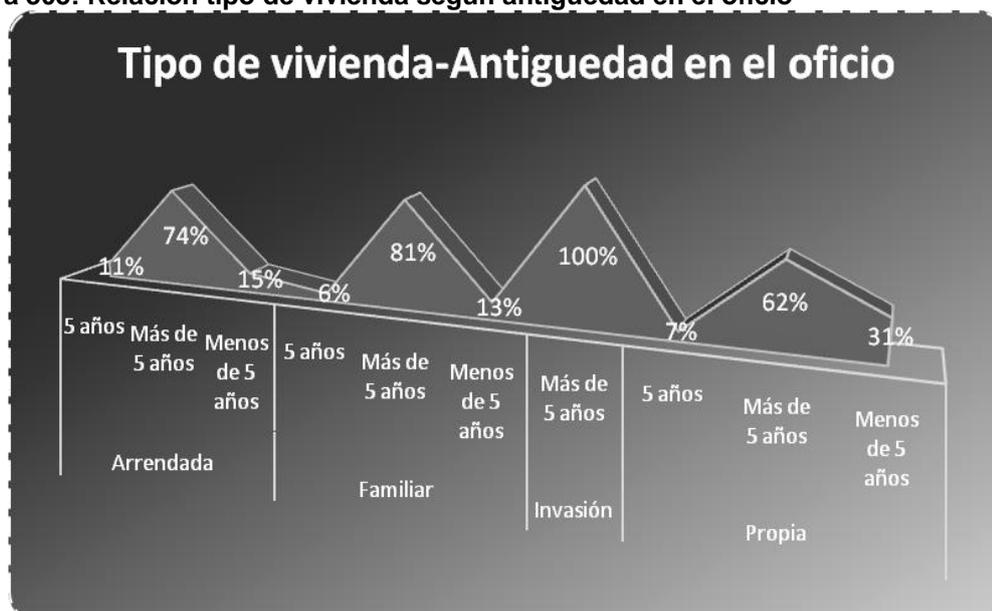
Con la información hallada se relaciona en el cuadro el tipo de vivienda del individuo según la antigüedad en el oficio.

Cuadro 303: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad en el Oficio			
Tipo de Vivienda	Antigüedad Oficio	Total	%
Arrendada	5 años	6	11%
	Más de 5 años	40	74%
	Menos de 5 años	8	15%
Total Arrendada		54	
Familiar	5 años	1	6%
	Más de 5 años	13	81%
	Menos de 5 años	2	13%
Total Familiar		16	
Invasión	Más de 5 años	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	5 años	2	7%
	Más de 5 años	18	62%
	Menos de 5 años	9	31%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 303: Relación tipo de vivienda según antigüedad en el oficio



El 74% de los encuestados que viven bajo arriendo, el 81% en vivienda familiar y un 62% que residen en casa propia, han permanecido en esta labor por más de cinco años, pues ha sido la única actividad en la cual se han podido desempeñar, la cual no les exige un alto nivel educativo, ni experiencia, ni recomendaciones, como si lo requieren las empresas a la hora de una contratación.

3.2.6.7 Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se indica el tipo de vivienda teniendo en cuenta el nivel aproximado de ingresos del encuestado.

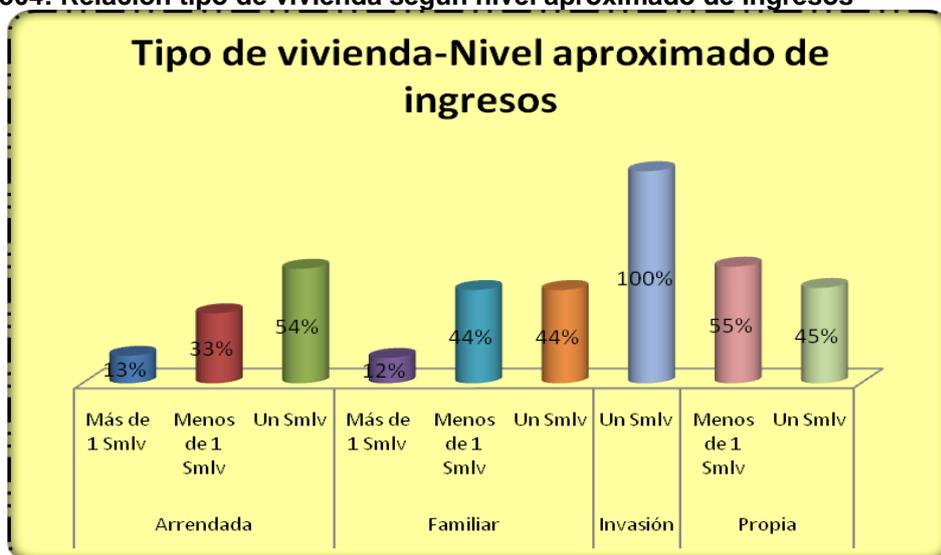
Se observa que el 54% de las personas que laboran en la informalidad y viven en arrendamiento, el 100% de los que vienen en invasión y el 44% de los que residen en vivienda familiar devengan un salario, como resultado del constante aumento de la inflación que se viene presentando en el país, este grupo poblacional ha desmejorado su nivel de vida, pues no pueden adquirir la misma cantidad de bienes y servicios que se adquirirían años atrás.

Cuadro 304: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado de ingreso			
Tipo de Vivienda	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Arrendada	Más de 1 Smlv	7	13%
	Menos de 1 Smlv	18	33%
	Un Smlv	29	54%
Total Arrendada		54	
Familiar	Más de 1 Smlv	2	12%
	Menos de 1 Smlv	7	44%
	Un Smlv	7	44%
Total Familiar		16	
Invasión	Un Smlv	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Menos de 1 Smlv	16	55%
	Un Smlv	13	45%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 304: Relación tipo de vivienda según nivel aproximado de ingresos



Por otro lado, un 55%, de los que tienen casa propia, un 33% de los que viven bajo arriendo y un 44% en vivienda familiar, ganan menos de un salario, y es por esto que cada día aumenta la población con mas necesidades insatisfechas.

3.2.6.8 Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto

El cuadro indica la relación tipo de vivienda con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Los porcentajes más significativos pertenecen a los vendedores que trabajan con alimento, con una representatividad del 85% para los que viven bajo arriendo, el 81% en vivienda familiar y un 72% que tiene casa propia.

De lo anterior se pudo concluir que en este sector es más rentable la venta de alimentos que la de mercancías, pues solo un 15%, 19% y 28% de los anteriormente nombrados se dedican a la venta de estas últimas.

Cuadro 305: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo de Vivienda	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Arrendada	Alimentos	46	85%
	Mercancías	8	15%
Total Arrendada		54	
Familiar	Alimentos	13	81%
	Mercancías	3	19%
Total Familiar		16	
Invasión	Alimentos	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Alimentos	21	72%
	Mercancías	8	28%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 305: Relación tipo de vivienda según trabajo relacionado con tipo de producto



3.2.6.9 Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso

A continuación, en el cuadro se encuentra el tipo de vivienda del encuestado según la distribución del ingreso.

Cuadro 306: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución de ingreso			
Tipo de Vivienda	Distribución ingreso	Total	%
Arrendada	Alimento	7	13%
	Alimento-Educación	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	11	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	14	26%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Educación	2	3,5%
	Salud	1	2%
	Todas*	5	9%
	Todo menos recreación	2	3,5%
	Todo menos salud	6	11%
	Vivienda	3	6%
Total Arrendada		54	
Familiar	Alimento	9	56%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	13%
	Ninguno	1	6,25%
	Recreación	1	6,25%
	Salud	1	6,25%
	Todas*	1	6,25%
	Todo menos salud	1	6,25%
Total Familiar		16	
Invasión	Alimento	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Alimento	5	17,5%
	Alimento-Educación	1	3,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	3,5%
	Alimento-Recreación	1	3,5%
	Alimento-Vivienda	7	24%
	Alimento-Vivienda-Educación	4	13,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	3,5%
	Todas*	4	13,5%
	Todo menos Educación	1	3,5%
	Todo menos recreación	2	7%
	Todo menos salud	1	3,5%
	Vivienda	1	3,5%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

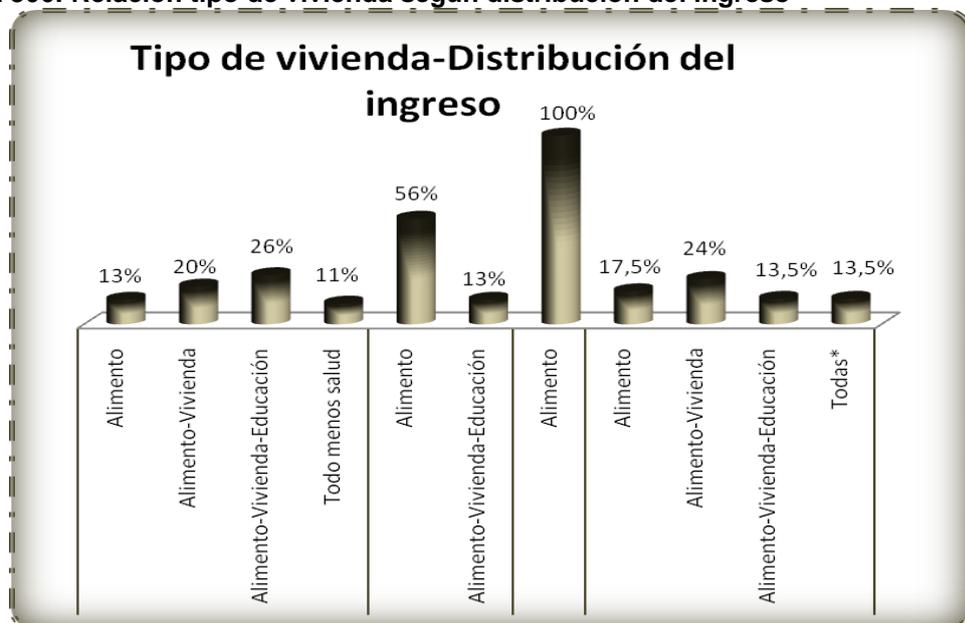
*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Se observa que gran parte de los encuestados destinan su ingreso al pago de alimento y vivienda y en algunos casos a educación, pues son las principales necesidades a satisfacer. Entre las personas con vivienda propia, se puede observar que unos porcentajes hacen referencia al pago de vivienda, estos

tienen que ver con los gastos generados por servicios públicos o pago de cuotas hipotecarias en el caso que el vendedor este aún pagando su vivienda a una entidad financiera.

Entre los vendedores informales es muy común encontrar que estos residan en arrendamiento, pues gracias a los pocos recursos generados en las ventas no se les facilita la compra de vivienda; en muchos casos se hallo que en una casa viva más de una familia, lo cual ocasiona problemas económicos, de convivencia y salubridad.

Figura 306: Relación tipo de vivienda según distribución del ingreso



3.2.6.10 Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar

Teniendo en cuenta la información hallada, se relaciona a continuación el tipo de vivienda de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Se observa que gran parte de los vendedores no recibe ningun tipo de ayuda economica, con una representatividad del 79% para los que poseen casa propia, un 56% que vive bajo arriendo y un 44% en vivienda familiar. Se pudo

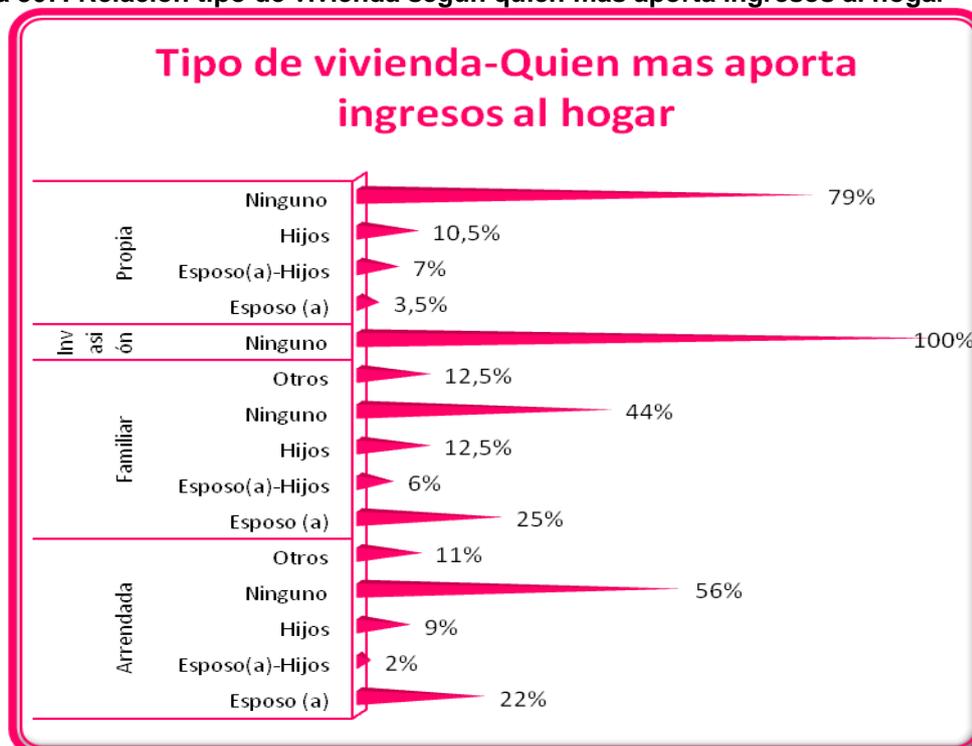
concluir que en este caso se encuentran las madres cabeza de hogar u hombres casados cuyas esposas se encargan del cuidado de la familia.

Cuadro 307: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Tipo de Vivienda	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Arrendada	Esposos (a)	12	22%
	Esposos(a)-Hijos	1	2%
	Hijos	5	9%
	Ninguno	30	56%
	Otros	6	11%
Total Arrendada		54	
Familiar	Esposos (a)	4	25%
	Esposos(a)-Hijos	1	6%
	Hijos	2	12,5%
	Ninguno	7	44%
	Otros	2	12,5%
Total Familiar		16	
Invasión	Ninguno	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Esposos (a)	1	3,5%
	Esposos(a)-Hijos	2	7%
	Hijos	3	10,5%
	Ninguno	23	79%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 307: Relación tipo de vivienda según quien más aporta ingresos al hogar



3.2.6.11 Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso

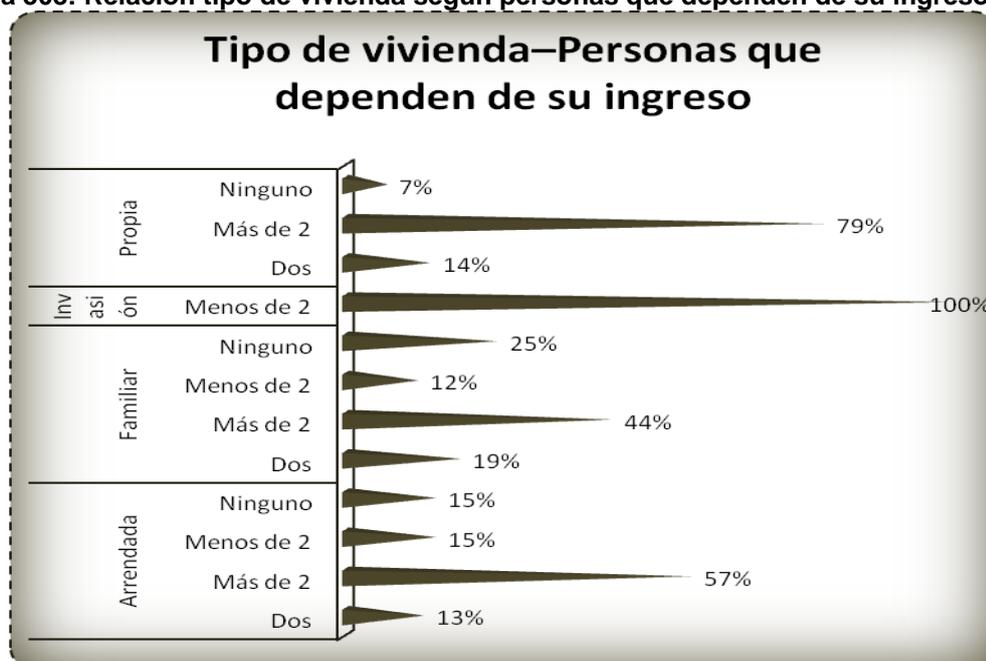
El siguiente cuadro hace referencia al tipo de vivienda con respecto a las personas que dependen del ingreso del encuestado.

Cuadro 308: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo de Vivienda	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Arrendada	Dos	7	13%
	Más de 2	31	57%
	Menos de 2	8	15%
	Ninguno	8	15%
Total Arrendada		54	
Familiar	Dos	3	19%
	Más de 2	7	44%
	Menos de 2	2	12%
	Ninguno	4	25%
Total Familiar		16	
Invasión	Menos de 2	1	100%
Total Invasión		1	
Propia	Dos	4	14%
	Más de 2	23	79%
	Ninguno	2	7%
Total Propia		29	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 308: Relación tipo de vivienda según personas que dependen de su ingreso



En la grafica se observa que los encuestados tienen a su cargo a más de dos personas, el 57% representa a los que viven en arrendamiento, el 44% en vivienda familiar y 79% que tienen casa propia, solo un 15%, 25% y 7% respectivamente, no tienen responsabilidad con el sostenimiento de otras personas.

De lo anterior se pudo concluir que son muy pocos los que tienen un grupo familiar reducido, pues por lo general estos individuos no tienen conciencia de la implicación social y económica que resulta tener familia numerosas.

3.2.7 PERTENECE A

En el estudio realizado se halló que la mayoría de encuestados pertenecientes a los estratos uno y dos se encuentran afiliados al Sisben, aunque no haya una total cobertura entre este grupo poblacional, por otro lado una pequeña parte no cuenta con ningún servicio de salud, ya sea contributivo o subsidiado, trayendo como consecuencia muertes por negligencia por parte de los centros de salud que no prestan el servicio, si el usuario no posee una EPS o está afiliado al Sisben.

3.2.7.1 Relación pertenece a según tipo de vendedor

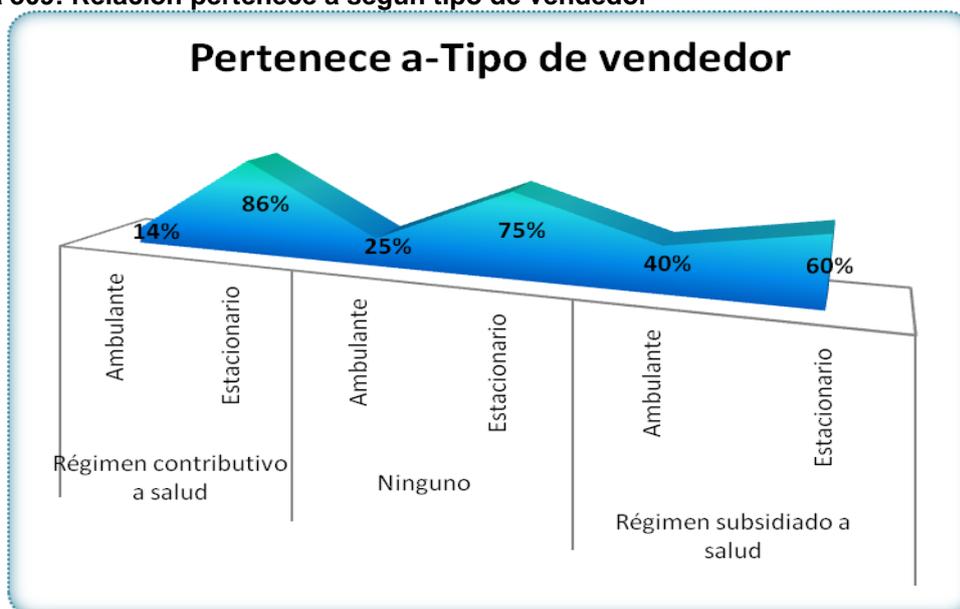
En el cuadro se relaciona pertenece a según el tipo de vendedor.

Cuadro 309: Relación pertenece a según tipo de vendedor

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Pertenece a	Tipo de Vendedor	Total	%
Régimen contributivo a salud	Ambulante	3	14%
	Estacionario	18	86%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Ambulante	3	25%
	Estacionario	9	75%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Ambulante	27	40%
	Estacionario	40	60%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 309: Relación pertenece a según tipo de vendedor



Se observa que el 60% de los pertenecientes al Sisben, el 86% de los afiliados a EPS y el 75% de los que no tienen servicio de salud son vendedores estacionarios. Se puede concluir que algunas personas tienen los ingresos suficientes para aportar a EPS o en algunos casos son beneficiarios, otras por el contrario, pertenecen al Sisben pues este es un servicio gratuito.

3.2.7.2 Relación pertenece a según tipo de trabajador

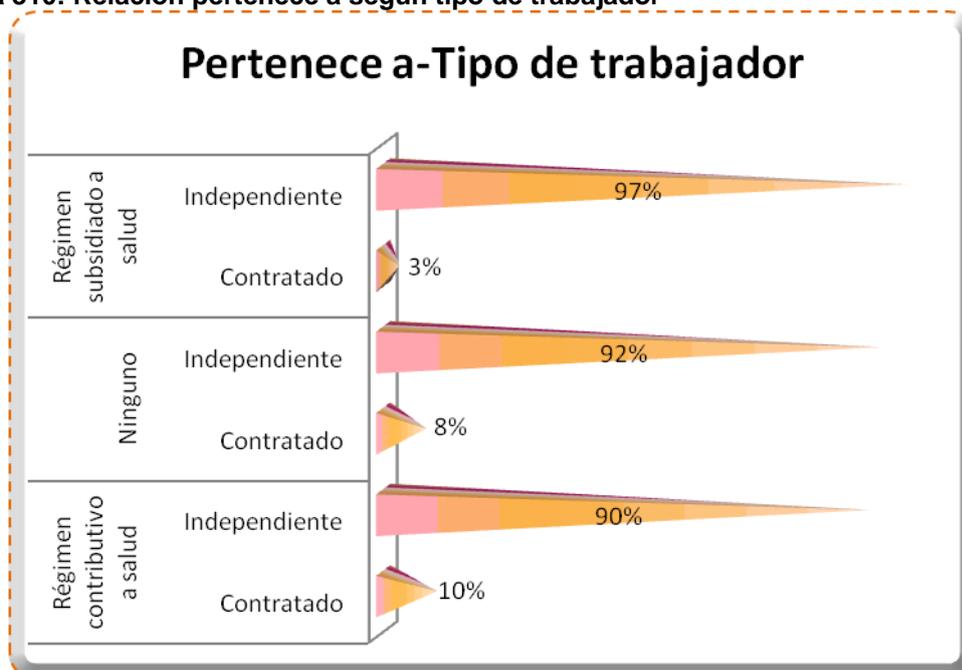
En el siguiente cuadro se puede observar la relación pertenece a según tipo de trabajador.

Cuadro 310: Relación pertenece a según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo Trabajador			
Pertenece a	Tipo Trabajador	Total	%
Régimen contributivo a salud	Contratado	2	10%
	Independiente	19	90%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Contratado	1	8%
	Independiente	11	92%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Contratado	2	3%
	Independiente	65	97%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 310: Relación pertenece a según tipo de trabajador



En su mayoría los vendedores ambulantes y estacionarios trabajan de forma independientes, de los cuales el 97% tiene cobertura del Sisben, el 92% no cuenta con ningún servicio de salud y el 90% es afiliado a una EPS.

Se concluye que las personas que no pertenecen a EPS o Sisben es explicado por no contar con los suficientes ingresos o por falta de información.

3.2.7.3 Relación pertenece a según distribución de horas

Se muestra en el cuadro la relación pertenece a con la distribución de horas de los encuestados.

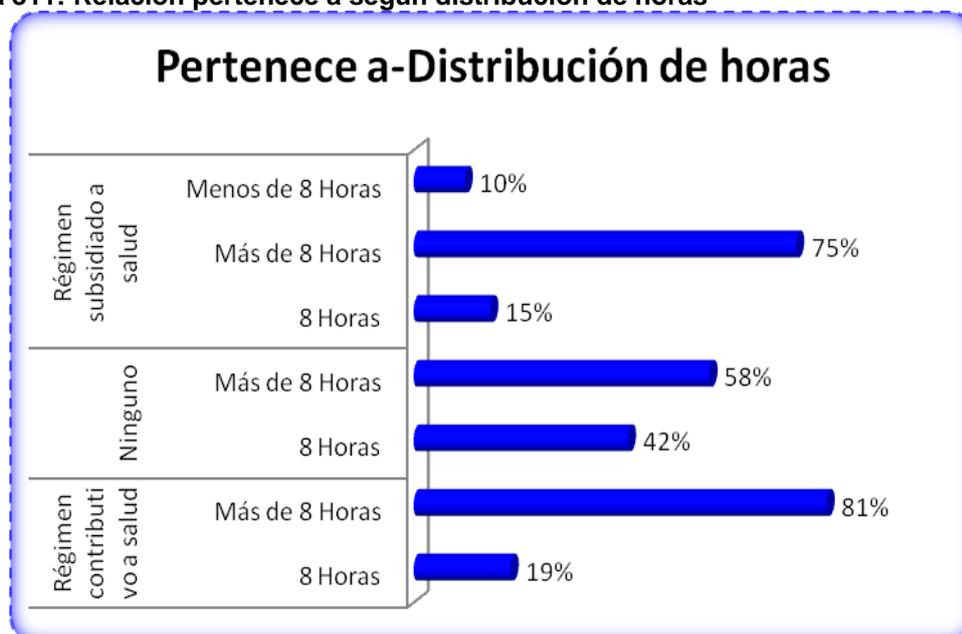
En el gráfico se observa que las personas que pertenecen al Sisben con el 75%, a EPS con el 81% y a ningún servicio de salud con el 58% laboran más de ocho horas diarias. Entre este último grupo se pueden encontrar personas propensas a sufrir enfermedades, las cuales no cuentan con un servicio de salud que las pueda asistir.

Cuadro 311: Relación pertenece a según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Pertenece a	Distribución horas	Total	%
Régimen contributivo a salud	8 Horas	4	19%
	Más de 8 Horas	17	81%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	8 Horas	5	42%
	Más de 8 Horas	7	58%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	8 Horas	10	15%
	Más de 8 Horas	50	75%
	Menos de 8 Horas	7	10%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 311: Relación pertenece a según distribución de horas



3.2.7.4 Relación pertenece a según descansa jornada laboral

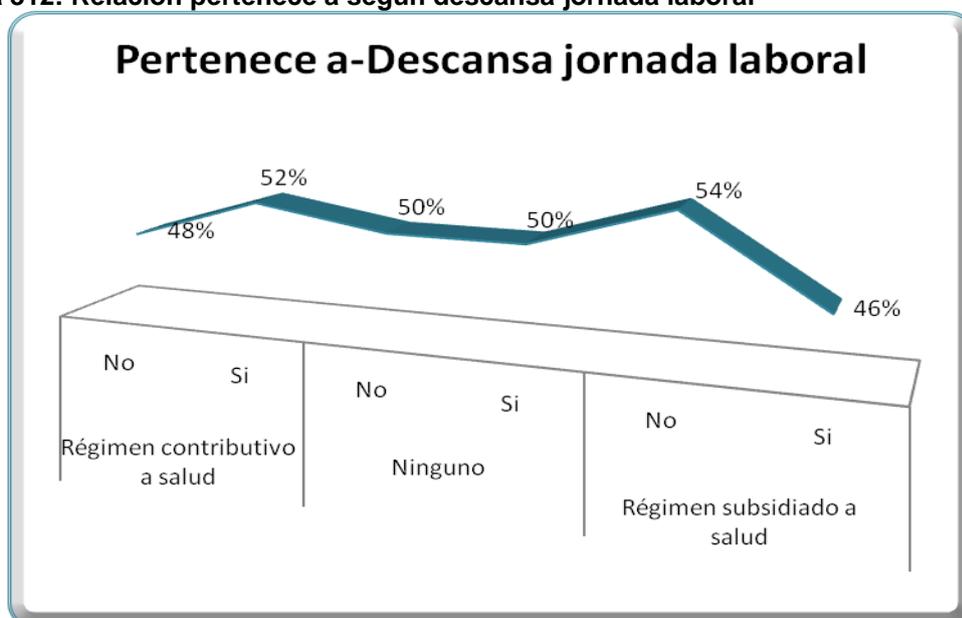
El cuadro indica la relación pertenece a con respecto a descansa jornada laboral.

Cuadro 312: Relación pertenece a según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Pertenece a	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Régimen contributivo a salud	No	10	48%
	Si	11	52%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	No	6	50%
	Si	6	50%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	No	36	54%
	Si	31	46%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 312: Relación pertenece a según descansa jornada laboral



En la grafica se observa como los encuestados afiliados a EPS con el 52%, los que no cuentan con servicio de salud el 50% y los pertenecientes a Sisben con 46% descansan durante su jornada laboral. Por otro lado el 48%, 50% y 54% respectivamente no descansan.

El porcentaje más significativo se encuentre entre las personas que tienen Sisben y no descansan, pues son de muy bajos recursos y deben trabajar durante largas jornadas para obtener un ingreso que les permita el sostenimiento de sus familias.

3.2.7.5 Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto

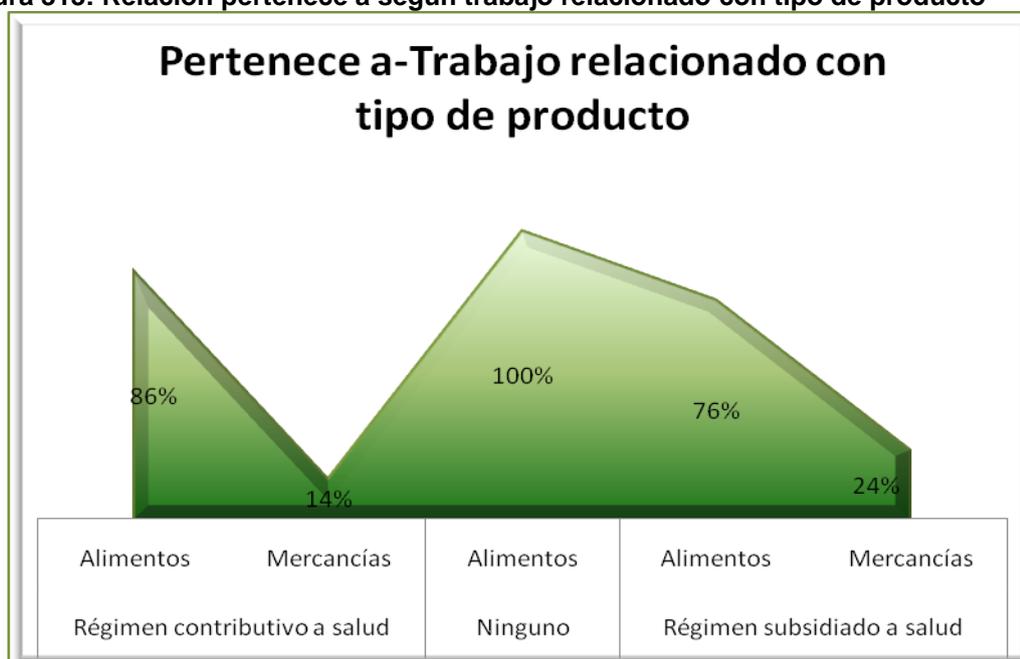
En el cuadro se relaciona el cubrimiento en servicios de salud del encuestado con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 313: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Pertenece a	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Régimen contributivo a salud	Alimentos	18	86%
	Mercancías	3	14%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Alimentos	12	100%
		12	
Régimen subsidiado a salud	Alimentos	51	76%
	Mercancías	16	24%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 313: Relación pertenece a según trabajo relacionado con tipo de producto



Los vendedores estacionarios y ambulantes de Cuba pertenecientes al Sisben con el 76%, EPS con el 86% y los que no cuentan con servicio de salud el 100%, tienen un trabajo relacionado con la venta de alimentos.

Se puede observar que los mayores porcentajes hacen referencia a los que trabajan con alimentos, pues este es un sector propicio para la venta de estos, ya que es un lugar de mercado.

3.2.7.6 Relación pertenece a según distribución del ingreso

En el cuadro se relaciona pertenece a con distribución del ingreso.

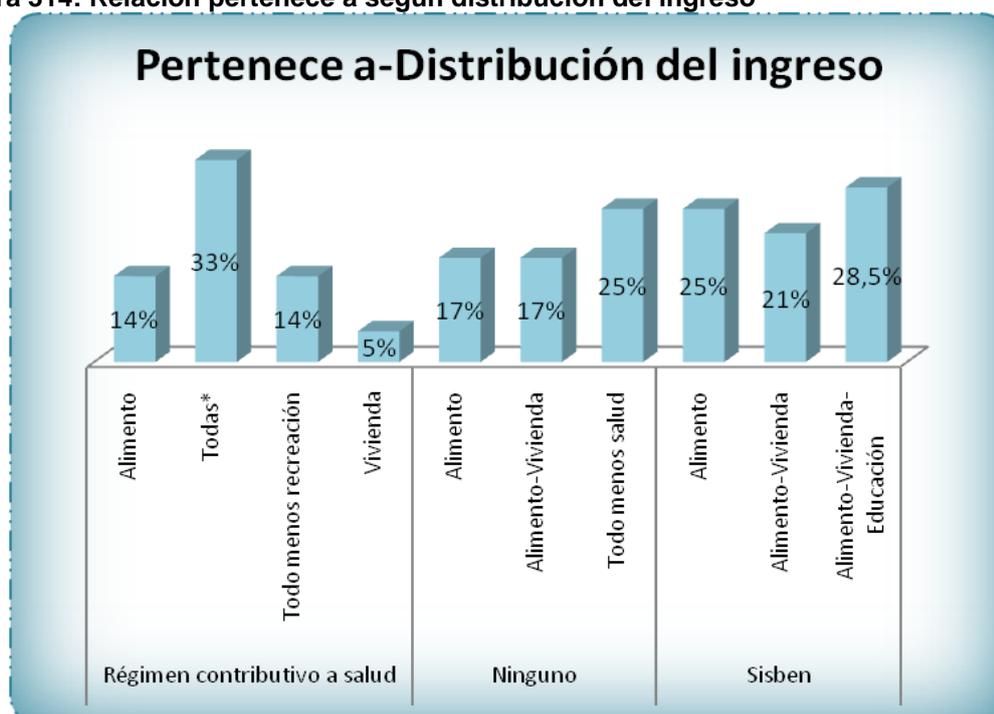
Cuadro 46314: Relación pertenece a según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Pertenece a	Distribución ingreso	Total	%
Régimen contributivo a salud	Alimento	3	14%
	Alimento-Educación-Salud	1	5%
	Alimento-Vivienda	2	9,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	5%
	Educación	1	5%
	Ninguno	1	5%
	Recreación	1	5%
	Todas*	7	33%
	Todo menos recreación	3	14%
	Vivienda	1	5%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Alimento	2	17%
	Alimento-Vivienda	2	17%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	8,3%
	Educación	1	8,3%
	Todo menos Educación	1	8,3%
	Todo menos recreación	1	8,3%
	Todo menos salud	3	25%
	Vivienda	1	8,3%
Total Ninguno		12	
Sisben	Alimento	17	25%
	Alimento-Educación	2	3%
	Alimento-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	14	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	19	28,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1,5%
	Salud	2	3%
	Todas*	3	4,5%
	Todo menos salud	5	7,5%
	Vivienda	2	3%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 314: Relación pertenece a según distribución del ingreso



Entre los encuestados afiliados a EPS el porcentaje más significativo con el 33%, pueden cubrir todas las necesidades propuestas en la encuesta; el 25% de los que no están vinculados a un servicio de salud logran pagar solo alimentación, vivienda, educación y recreación; y los pertenecientes a Sisben el 28,5% distribuye su ingreso en alimentación, vivienda y educación.

3.2.7.7 Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar

El cuadro indica la relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar de los vendedores informales.

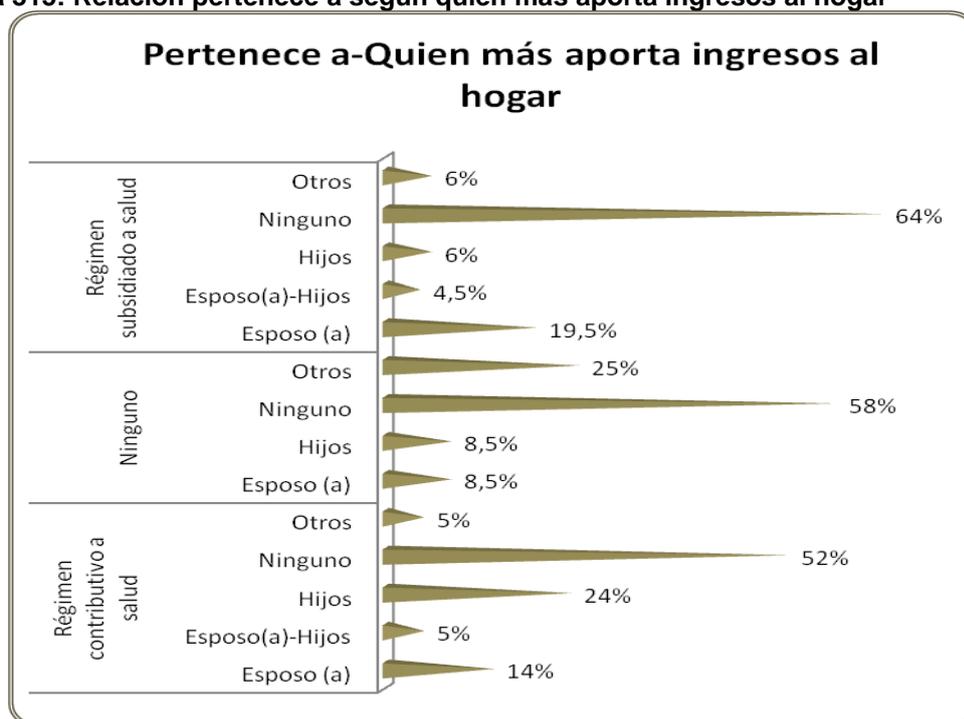
Se halló que el 52% de las personas afiliadas a EPS, el 58% de vendedores que no tiene ningún servicio de salud y el 64% que pertenecen a Sisben, no reciben ayuda por parte de sus familiares. Por ello estas personas deben trabajar más, lo que conlleva a tener un mayor desgaste físico que puede afectar considerablemente la salud.

Cuadro 315: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Pertenece a	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Régimen contributivo a salud	Esposos (a)	3	14%
	Esposos(a)-Hijos	1	5%
	Hijos	5	24%
	Ninguno	11	52%
	Otros	1	5%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Esposos (a)	1	8,5%
	Hijos	1	8,5%
	Ninguno	7	58%
	Otros	3	25%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Esposos (a)	13	19,5%
	Esposos(a)-Hijos	3	4,5%
	Hijos	4	6%
	Ninguno	43	64%
	Otros	4	6%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 315: Relación pertenece a según quien más aporta ingresos al hogar



3.2.7.8 Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso

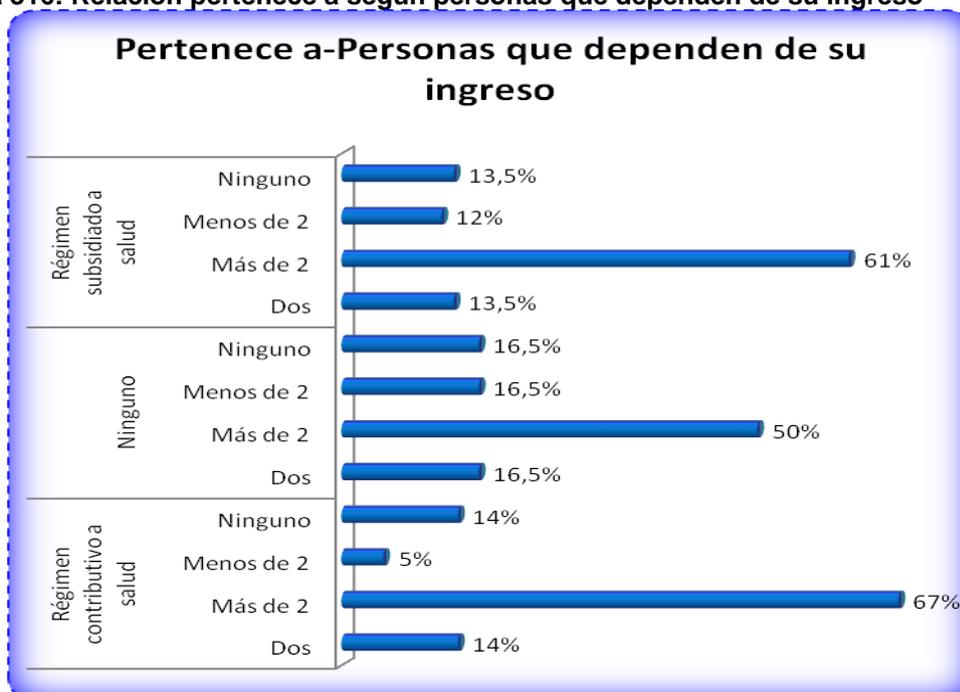
En el cuadro se indica la relación pertenece a con personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 316: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Pertenece a	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Régimen contributivo a salud	Dos	3	14%
	Más de 2	14	67%
	Menos de 2	1	5%
	Ninguno	3	14%
Total Régimen contributivo a salud		21	
Ninguno	Dos	2	16,5%
	Más de 2	6	50%
	Menos de 2	2	16,5%
	Ninguno	2	16,5%
Total Ninguno		12	
Régimen subsidiado a salud	Dos	9	13,5%
	Más de 2	41	61%
	Menos de 2	8	12%
	Ninguno	9	13,5%
Total Régimen subsidiado a salud		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 316: Relación pertenece a según personas que dependen de su ingreso



El 67% de los vendedores pertenecientes a EPS, el 61% de los afiliados al Sisben y el 50% de los que no están vinculados a ningún tipo de salud, tienen a su cargo más de dos personas. Lo anterior trae como consecuencia más tiempo destinado al trabajo para poder obtener el ingreso suficiente y así cumplir con sus obligaciones.

3.2.8 TIPO DE VENDEDOR

En el sector de Cuba priman los vendedores independientes y de tipo estacionario dedicados a la venta de alimentos, pues estas son personas que han contado con un pequeño capital el cual han invertido en su negocio, principalmente alimentos, ya que este se caracteriza por ser un sector de mercado, en donde la venta de alimentos tiene mayor rentabilidad que la de mercancías. Por otro lado en su mayoría son estacionarios, pues cuentan con el permiso de la alcaldía.

3.2.8.1 Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador

El siguiente cuadro hace referencia al tipo de vendedor según el tipo de trabajador.

Cuadro 317: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador

Cuenta de Tipo de Trabajador			
Tipo de Vendedor	Tipo Trabajador	Total	%
Ambulante	Contratado	2	6%
	Independiente	31	94%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Contratado	3	4%
	Independiente	64	96%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En el grafico se aprecia claramente como el 94% de los vendedores ambulantes y el 96% de los estacionarios son independientes. Esto es una ventaja, en el sentido que la mayor parte de los ingresos generados son destinados al consumo y al sostenimiento del hogar y si en algunas ocasiones el vendedor es más productivo, puede llegar a devengar más de lo que podría ganar estando vinculado a una empresa.

Figura 317: Relación tipo de vendedor según tipo de trabajador



3.2.8.2 Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo

Se muestra a continuación el tipo de vendedor según la distribución del tiempo.

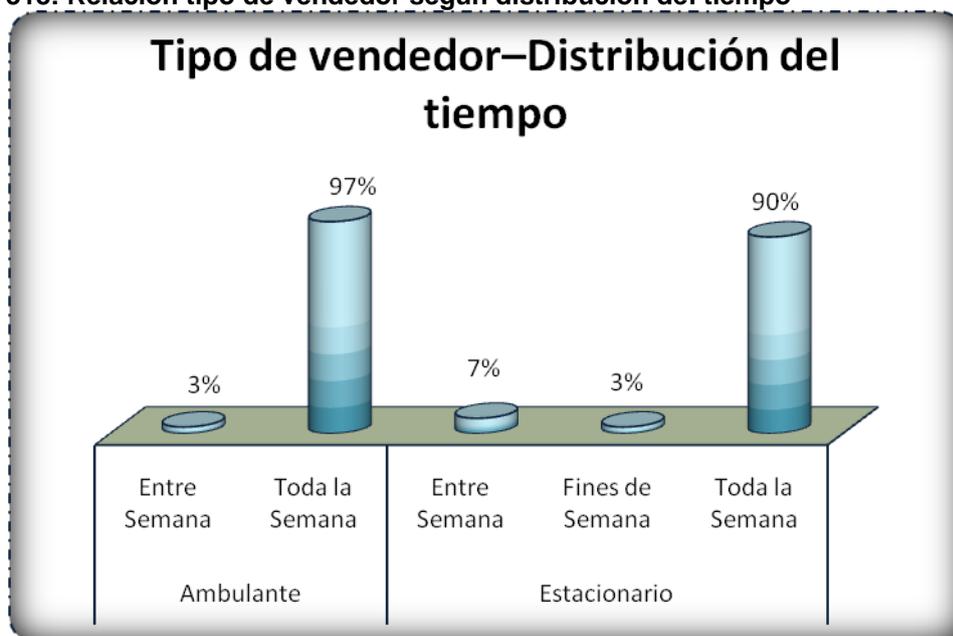
Cuadro 318: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo de Vendedor	Distribución Tiempo	Total	%
Ambulante	Entre Semana	1	3%
	Toda la Semana	32	97%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Entre Semana	5	7%
	Fines de Semana	2	3%
	Toda la Semana	60	90%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En la grafica se encontró como un 97% de los vendedores ambulantes y el 90% de los estacionarios trabajan toda la semana. Esto se puede dar como consecuencia que no todos los días se presentan buenas ventas, por diferentes factores, debido a lo anterior las personas vinculadas a esta actividad, deben trabajar los siete días de la semana para mejorar sus ingresos.

Figura 318: Relación tipo de vendedor según distribución del tiempo



3.2.8.3 Relación tipo de vendedor según distribución de horas

El siguiente cuadro hace referencia al tipo de vendedor con respecto a la distribución de horas.

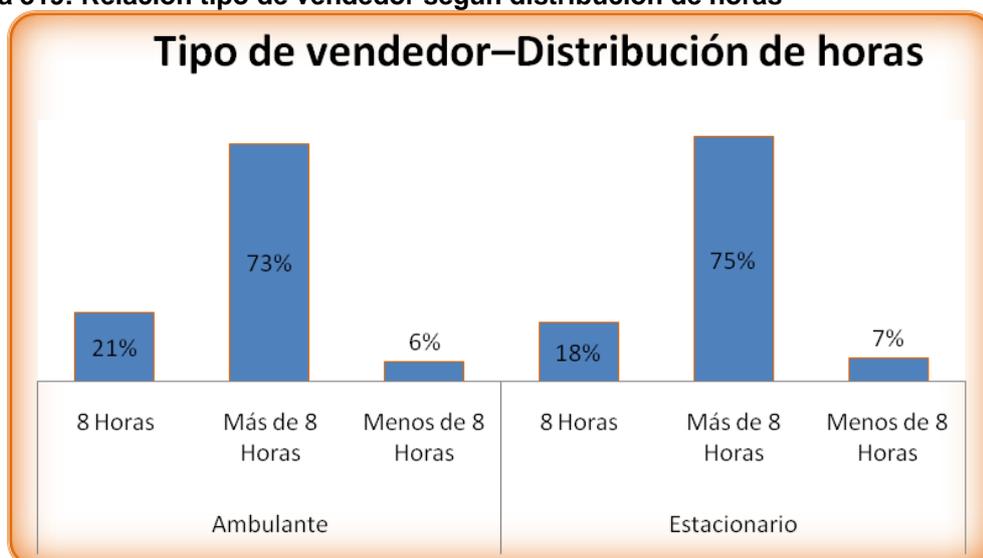
Cuadro 319: Relación tipo de vendedor según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo de Vendedor	Distribución horas	Total	%
Ambulante	8 Horas	7	21%
	Más de 8 Horas	24	73%
	Menos de 8 Horas	2	6%
Total Ambulante		33	
Estacionario	8 Horas	12	18%
	Más de 8 Horas	50	75%
	Menos de 8 Horas	5	7%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Los mayores porcentajes se presentan entre los vendedores ambulantes con el 73% y los estacionarios con el 75%, que trabajan por día más de ocho horas, a estos les siguen los encuestados que laboran durante ocho horas con un 21% para los ambulantes y un 18% para los estacionarios.

Figura 319: Relación tipo de vendedor según distribución de horas



Como resultado de lo anterior se presenta que la mayor cantidad de vendedores trabaje largas jornadas, pues las ventas, algunas veces son insuficientes para recaudar el dinero necesario para los gastos del hogar.

3.2.8.4 Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral

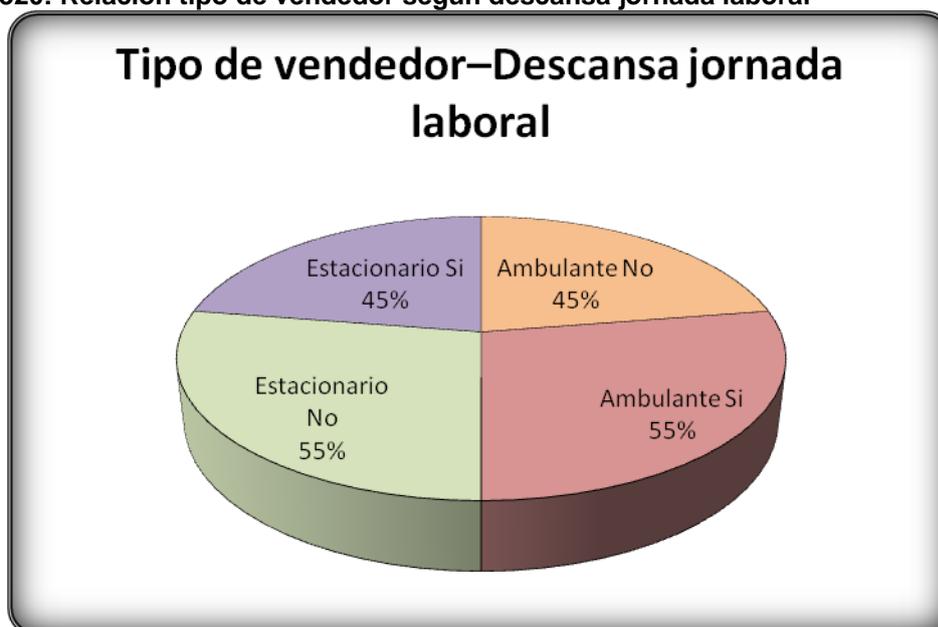
Se relaciona en el cuadro el tipo de vendedor de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 320: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo de Vendedor	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Ambulante	No	15	45%
	Si	18	55%
Total Ambulante		33	
Estacionario	No	37	55%
	Si	30	45%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 320: Relación tipo de vendedor según descansa jornada laboral



En la grafica se observa que el 55% (37 encuestados) de los vendedores estacionarios no descansan durante su jornada laboral, por el contrario el 55% (18 encuestados) de los ambulantes si lo hace. Esto se presenta como resultado que el vendedor ambulante debe ser más activo durante su jornada, mientras el estacionario es más pasivo, pues se encuentra en un lugar fijo.

3.2.8.5 Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se relaciona el tipo de vendedor con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Los vendedores estacionarios con el 81% y ambulantes con el 82% se dedican a la venta de alimentos, mientras que el 19% y 18% respectivamente comercian con mercancías. Existen gran cantidad de puestos en el centro de Cuba dedicados a la venta de pescado, hierbas, frutas y verduras, gracias a la facilidad de comercialización y la dinámica que tiene la venta de estos productos.

Cuadro 321: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo de Vendedor	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Ambulante	Alimentos	27	82%
	Mercancías	6	18%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Alimentos	54	81%
	Mercancías	13	19%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 321: Relación tipo de vendedor según trabajo relacionado con tipo de producto



3.2.8.6 Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso

Con la información hallada se relaciona en el cuadro el tipo de vendedor con la distribución del ingreso.

Tanto para los vendedores ambulantes como estacionarios es más importante el gasto en alimentación y vivienda, que las demás necesidades planteadas en la encuesta, ya que los ingresos generados en esta actividad oscilan entre un salario y menos de uno; de lo cual se puede concluir que las condiciones de vida de esta población son precarias y con muchas necesidades insatisfechas como educación, salud y recreación.

Cuadro 47322: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución de ingreso			
Tipo de Vendedor	Distribución ingreso	Total	%
Ambulante	Alimento	6	18%
	Alimento-Educación	2	6%
	Alimento-Vivienda	5	15,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	13	39,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	3%
	Todas*	2	6%
	Todo menos recreación	1	3%
	Todo menos salud	2	6%
	Vivienda	1	3%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Alimento	16	24%
	Alimento-Educación-Salud	1	1,5%
	Alimento-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	13	19,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	7	10%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1,5%
	Educación	2	3%
	Ninguno	1	1,5%
	Recreación	1	1,5%
	Salud	2	3%
	Todas*	8	12%
	Todo menos Educación	1	1,5%
	Todo menos recreación	3	4,5%
	Todo menos salud	6	9%
Vivienda	3	4,5%	
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 322: Relación tipo de vendedor según distribución del ingreso



3.2.8.7 Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar

Se relaciona a continuación el tipo de vendedor con respecto a quien más aporta ingresos al hogar del encuestado.

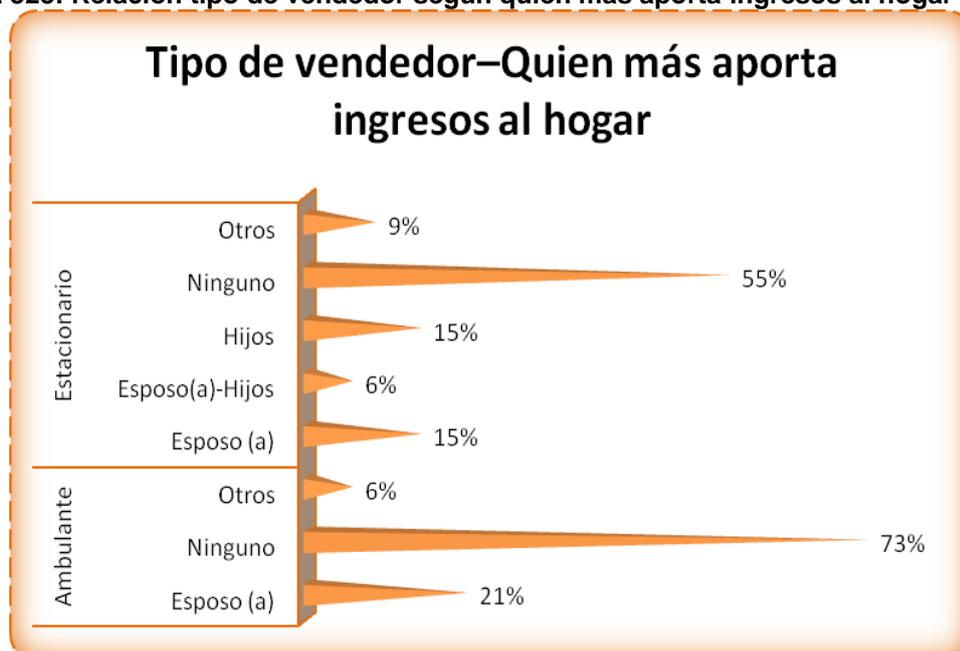
Cuadro 323: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Tipo de Vendedor	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Ambulante	Esposo (a)	7	21%
	Ninguno	24	73%
	Otros	2	6%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Esposo (a)	10	15%
	Esposo(a)-Hijos	4	6%
	Hijos	10	15%
	Ninguno	37	55%
	Otros	6	9%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 55% de los vendedores estacionarios y un 73% de los ambulantes, no cuentan con el apoyo económico de terceros y los porcentajes restantes para ambos, cuentan con la ayuda del esposo (a), hijos u otras personas.

Figura 323: Relación tipo de vendedor según quien más aporta ingresos al hogar



Se pudo concluir que gran parte de los encuestados son padres o madres cabeza de hogar, cuya responsabilidad económica recae sobre ellos, esto explica el porqué trabajan todos los días por más de ocho horas.

3.2.8.8 Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso

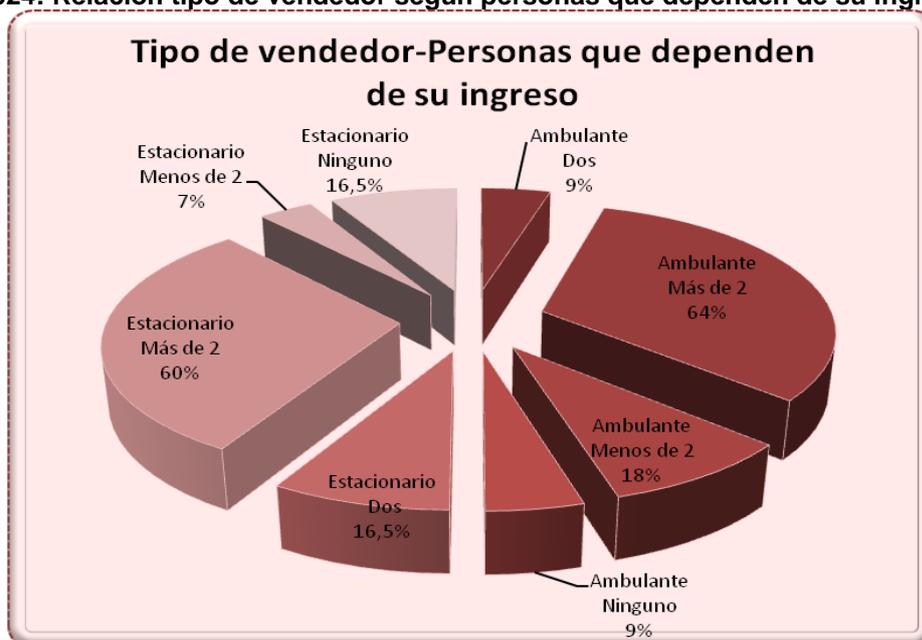
En el cuadro se relaciona el tipo de vendedor con respecto a las personas que dependen del ingreso del vendedor informal.

Cuadro 324: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo de Vendedor	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Ambulante	Dos	3	9%
	Más de 2	21	64%
	Menos de 2	6	18%
	Ninguno	3	9%
Total Ambulante		33	
Estacionario	Dos	11	16,5%
	Más de 2	40	60%
	Menos de 2	5	7%
	Ninguno	11	16,5%
Total Estacionario		67	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 324: Relación tipo de vendedor según personas que dependen de su ingreso



Se observa que el 60% de los encuestados dedicados a las ventas estacionarias y el 64% a las ventas ambulantes, tienen a cargo más de dos personas, lo que obliga a estos individuos a aumentar sus horas de trabajo para incrementar sus ingresos para así cubrir las necesidades más prioritarias de su familia.

Los segundos porcentajes más significativos para los vendedores ambulantes y estacionarios, son el 18% para los primeros, los cuales tienen a cargo menos de dos personas y para los últimos, el 16,5% que representa a los que tienen dos personas a cargo y a los que no tienen ninguna obligación.

3.2.9 TIPO DE TRABAJADOR

En la encuesta realizada, se obtuvo que una proporción poco significativa hace referencia a los trabajadores que laboran como contratados; esta modalidad tiene algunos aspectos negativos, pues el salario que devengan se ubica entre un salario mínimo y menos de uno, donde algunos reciben una remuneración fija o en base a comisión por venta; una ventaja de este tipo de trabajo es que el trabajador a parte de su salario tiene una afiliación a salud.

3.2.9.1 Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo

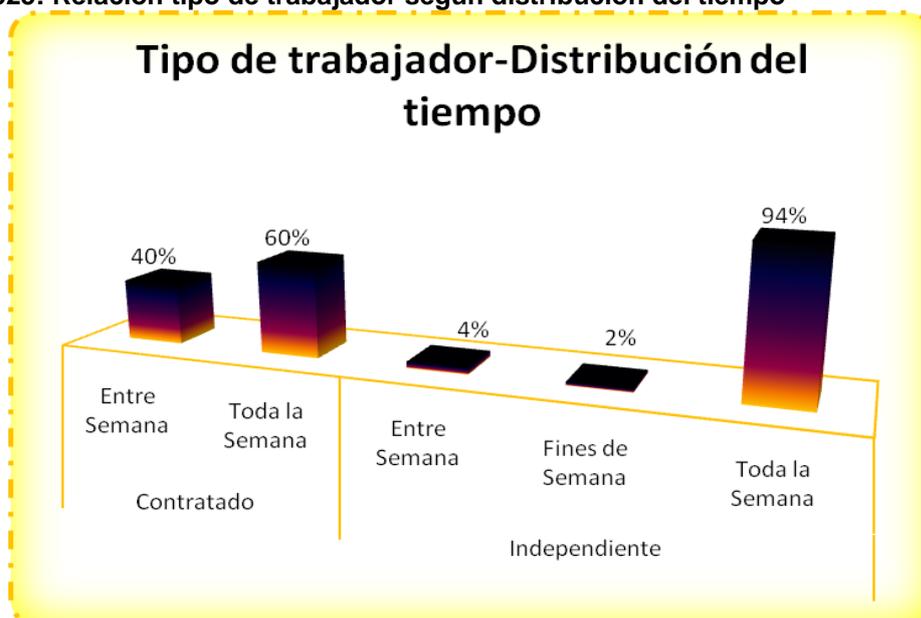
El siguiente cuadro hace referencia al tipo de trabajador de acuerdo con la distribución del tiempo.

Cuadro 325: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo

Cuenta de Distribución Tiempo			
Tipo Trabajador	Distribución Tiempo	Total	%
Contratado	Entre Semana	2	40%
	Toda la Semana	3	60%
Total Contratado		5	
Independiente	Entre Semana	4	4%
	Fines de Semana	2	2%
	Toda la Semana	89	94%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 325: Relación tipo de trabajador según distribución del tiempo



Se pudo apreciar como el 60% de los vendedores contratados y el 94% de los independientes trabajan durante toda la semana.

En cuanto a los vendedores contratados, se encontró que estos trabajan durante toda la semana, pues su contrato se los exige, ya sea porque ganan de acuerdo a una comisión o un salario fijo; los independientes por ser dueños de su tiempo lo distribuyen de acuerdo a sus necesidades y prioridades.

3.2.9.2 Relación tipo de trabajador según distribución de horas

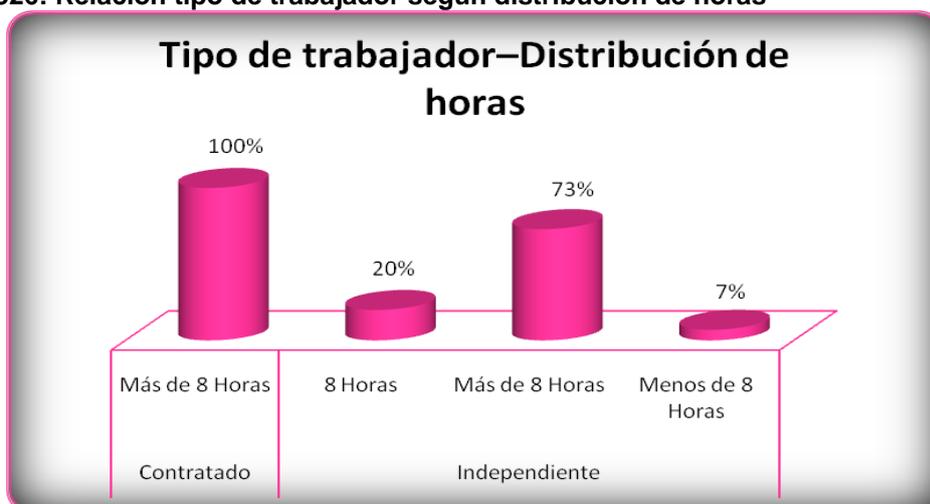
El siguiente cuadro muestra la relación tipo de trabajador con respecto a la distribución de horas.

Cuadro 326: Relación tipo de trabajador según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Tipo Trabajador	Distribución horas	Total	%
Contratado	Más de 8 Horas	5	100%
Total Contratado		5	
Independiente	8 Horas	19	20%
	Más de 8 Horas	69	73%
	Menos de 8 Horas	7	7%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 326: Relación tipo de trabajador según distribución de horas



Se halló que entre los vendedores ambulantes y estacionarios el 100% de los contratados y el 73% de los independientes, trabajan más de ocho horas al día, debido a que sus ventas son muy inestables e impredecibles, así como hay días en que se vende mucho, hay otros en que no.

Entre los independientes se encontró que unos pequeños porcentajes hacen referencia a los que trabajan menos y ocho horas con un 7% y un 20% respectivamente.

3.2.9.3 Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral

Se muestra a continuación la relación tipo de trabajador de acuerdo con descansa jornada laboral.

Cuadro 327: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Tipo Trabajador	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Contratado	No	1	20%
	Si	4	80%
Total Contratado		5	
Independiente	No	51	54%
	Si	44	46%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 327: Relación tipo de trabajador según descansa jornada laboral



Se puede observar que los vendedores ambulantes y estacionarios el 80% de los contratados si descansa durante su jornada, y el 54% de los independientes no descansan.

Esto se presenta como resultado que los independientes deben trabajar por más tiempo para incrementar sus ingresos, ya que las ventas tienen un comportamiento cíclico, es decir, no todo el tiempo son constantes o tienden aumentar; por otro lado, los trabajadores contratados pueden descansar, durante el medio día, pues siempre van a contar con el mismo salario.

3.2.9.4 Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio

A continuación, en el cuadro se encuentra la relación tipo de trabajador de acuerdo con la antigüedad en el oficio.

En el gráfico se observa que el porcentaje más representativo entre los vendedores contratados con el 60%, llevan menos de cinco años en el oficio, lo

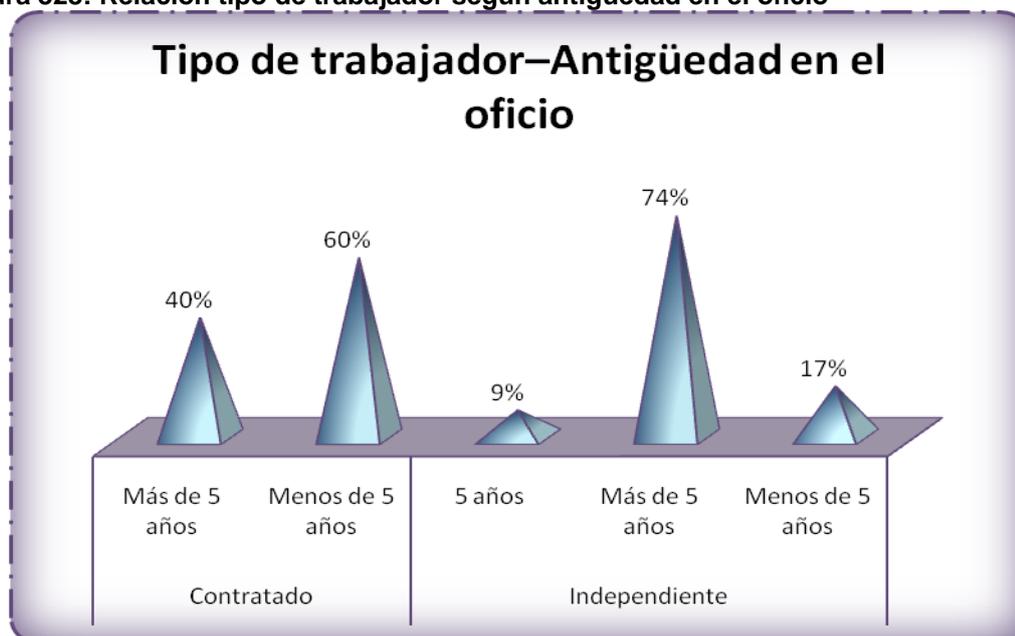
cual los hace con menos experiencia, por otro lado los vendedores independientes con el 74% laboran en este oficio hace más de cinco años; de lo cual se puede decir que son personas con bajo nivel educativo que no les permite obtener un trabajo en mejores condiciones y garantías.

Cuadro 328: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Tipo Trabajador	Antigüedad Oficio	Total	%
Contratado	Más de 5 años	2	40%
	Menos de 5 años	3	60%
Total Contratado		5	
Independiente	5 años	9	9%
	Más de 5 años	70	74%
	Menos de 5 años	16	17%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 328: Relación tipo de trabajador según antigüedad en el oficio



3.2.9.5 Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos

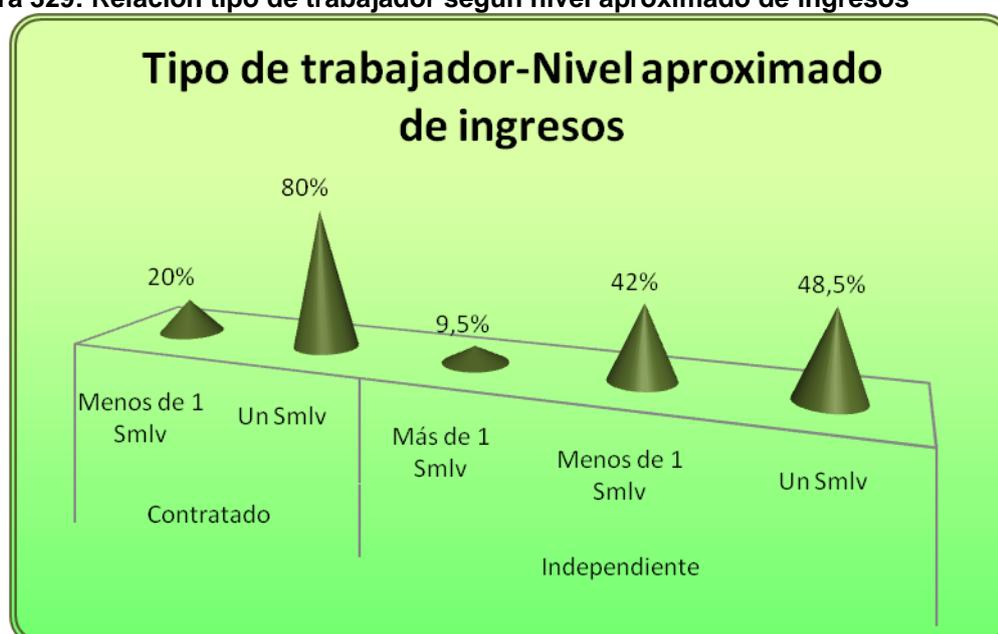
El siguiente cuadro hace referencia a la relación tipo de trabajador con nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 329: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Tipo Trabajador	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Contratado	Menos de 1 Smlv	1	20%
	Un Smlv	4	80%
Total Contratado		5	
Independiente	Más de 1 Smlv	9	9,5%
	Menos de 1 Smlv	40	42%
	Un Smlv	46	48,5%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 329: Relación tipo de trabajador según nivel aproximado de ingresos



Por lo general, el vendedor ambulante y estacionario que labora bajo contrato devenga un salario, lo cual se puede apreciar en la grafica con una representatividad del 80%, para los que trabajan como independientes el 48,5%; por otro lado solo un 20% y un 42% de los anteriores obtienen menos de uno.

La situación para los encuestados es crítica, pues hoy en día con un mínimo no pueden abastecer todas las necesidades básicas, y por esto deben trabajar durante largas jornadas, ya que sus familias son muy numerosas.

3.2.9.6 Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto

Con la información hallada se relaciona el tipo de trabajador con respecto al trabajo relacionado con el tipo de producto.

Cuadro 330: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Tipo Trabajador	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Contratado	Alimentos	5	100%
Total Contratado		5	
Independiente	Alimentos	76	80%
	Mercancías	19	20%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 330: Relación tipo de trabajador según trabajo relacionado con tipo de producto



La encuesta arrojó que para los trabajadores independientes el 80% se desempeñan en la venta de alimentos y el 20% de mercancías.

Se pudo concluir que en el sector de Cuba es más rentable la venta de alimentos que de mercancías, ya que este se caracteriza por ser un sector de mercado.

3.2.9.7 Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso

En el cuadro se indica el tipo de trabajador de acuerdo con la distribución del ingreso.

Cuadro 331: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Tipo Trabajador	Distribución ingreso	Total	%
Contratado	Alimento	1	20%
	Alimento-Vivienda	1	20%
	Educación	1	20%
	Todas*	1	20%
	Todo menos salud	1	20%
Total Contratado		5	
Independiente	Alimento	21	22%
	Alimento-Educación	2	2%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Vivienda	17	18%
	Alimento-Vivienda-Educación	20	21%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Educación	1	1%
	Ninguno	1	1%
	Recreación	1	1%
	Salud	2	2%
	Todas*	9	9,5%
	Todo menos Educación	1	1%
	Todo menos recreación	4	4,5%
Todo menos salud	7	7,5%	
Vivienda	4	4,5%	
Total Independiente		95	
Total general		100	

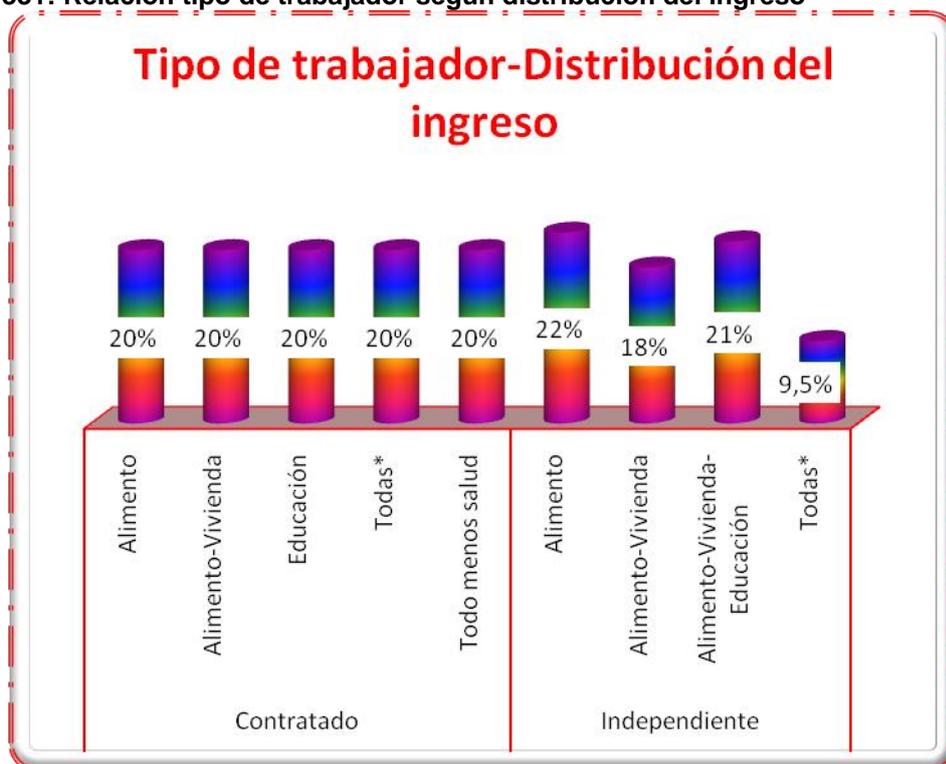
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Para estas variables los porcentajes se encuentran muy cercanos, entre los contratados se encuestaron 5 personas, mientras para los independientes 95, los cuales distribuyen su ingreso entre recreación, salud, vivienda, educación y alimentación, siendo esta última la más significativa.

Se debe tener presente que no todas las personas dedicadas a esta actividad, cuentan con los ingresos suficientes para abastecer sus necesidades.

Figura 331: Relación tipo de trabajador según distribución del ingreso



3.2.9.8 Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se relaciona el tipo de trabajador con quien más aporta ingresos al hogar del encuestado.

Cuadro 332: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar		Total	%
Tipo Trabajador	Quien más aporta ingresos a su hogar		
Contratado	Espos(a)	1	20%
	Ninguno	3	60%
	Otros	1	20%
Total Contratado		5	
Independiente	Espos(a)	16	17%
	Espos(a)-Hijos	4	4%
	Hijos	10	11%
	Ninguno	58	61%
	Otros	7	7%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 332: Relación tipo de trabajador según quien más aporta ingresos al hogar



Se observó que el 60% de las personas contratadas no reciben apoyo económico por parte de otro integrante de la familia y tan solo un 20% recibe ayuda de la pareja y de otros familiares; entre los encuestados que trabajan de forma independiente el 61% de igual forma no recibe apoyo económico de otra persona, seguida por el 17% y 11% que reciben ayuda económica del esposo (a) y de los hijos (a) respectivamente.

3.2.9.9 Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso

En el siguiente cuadro se muestra la relación tipo de trabajador con respecto a las personas que dependen del ingreso del vendedor informal.

De los vendedores que son contratados el 60% tiene más de dos personas bajo su cargo, seguido por el 20% que tienen responsabilidad con dos o menos de dos individuos los cuales dependen de su ingreso.

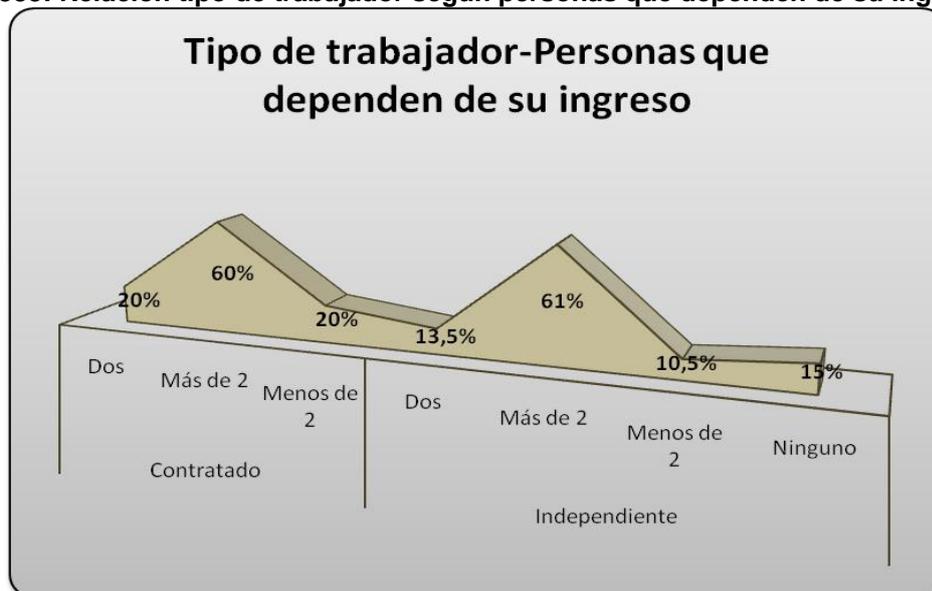
En cuanto a los trabajadores independientes el 61% de los encuestados mantiene a más de dos, seguido por el 15% que no tienen a nadie bajo su cargo, un 14% y 11% respectivamente, mantiene a dos y a menos de dos personas con sus ingresos

Cuadro 333: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Tipo Trabajador	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Contratado	Dos	1	20%
	Más de 2	3	60%
	Menos de 2	1	20%
Total Contratado		5	
Independiente	Dos	13	13,5%
	Más de 2	58	61%
	Menos de 2	10	10,5%
	Ninguno	14	15%
Total Independiente		95	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 333: Relación tipo de trabajador según personas que dependen de su ingreso



3.2.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

En el estudio realizado se encontró que la mayoría de vendedores, tanto estacionarios como ambulantes, trabajan durante toda la semana para poder conseguir el ingreso suficiente y suplir las necesidades de su familia, ya que la

inestabilidad de las ventas informales no les permite generar un ingreso constante.

3.2.10.1 Relación distribución del tiempo según distribución de horas

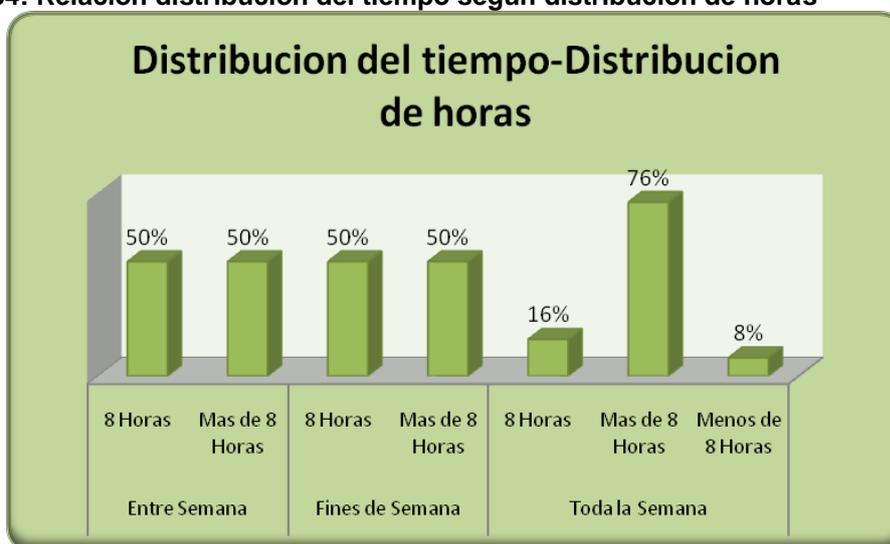
Se relaciona a continuación distribución del tiempo según distribución de horas.

Cuadro 334: Relación distribución del tiempo según distribución de horas

Cuenta de Distribución horas			
Distribución Tiempo	Distribución horas	Total	%
Entre Semana	8 Horas	3	50%
	Más de 8 Horas	3	50%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	8 Horas	1	50%
	Más de 8 Horas	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	8 Horas	15	16%
	Más de 8 Horas	70	76%
	Menos de 8 Horas	7	8%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 334: Relación distribución del tiempo según distribución de horas



Se encontró, que los vendedores encuestados que trabajan entre semana y los fines de semana el 50% trabaja 8 horas y el otro 50% más de ocho, de los que

laboran toda la semana el 76% lo hace por más de 8, seguido por el 16% con 8 horas diarias y un 8% que labora menos de 8.

El porcentaje más significativo hace referencia a las personas que trabajan toda la semana por más de ocho horas, pues deben generar el ingreso suficiente para poder cumplir con sus responsabilidades.

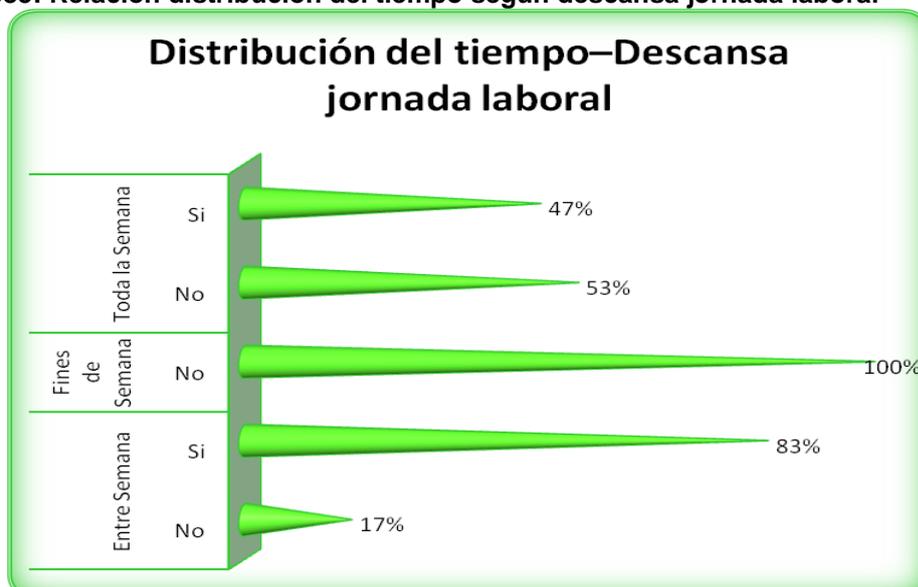
3.2.10.2 Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral

Cuadro 335: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Distribución Tiempo	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Entre Semana	No	1	17%
	Si	5	83%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	No	2	100%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	No	49	53%
	Si	43	47%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 335: Relación distribución del tiempo según descansa jornada laboral



Se halló en la encuesta que de los vendedores que laboran entre semana el 83% si descansa durante su jornada laboral y el 17% restante no; el 100% de

los que trabajan el fin de semana no descansa, y de los que ejercen su actividad toda la semana el 53% no descansa y el 47% si lo hace. La gran mayoría de los que trabajan entre semana si descansan, pues cuentan con la colaboración de sus familiares.

3.2.10.3 Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio

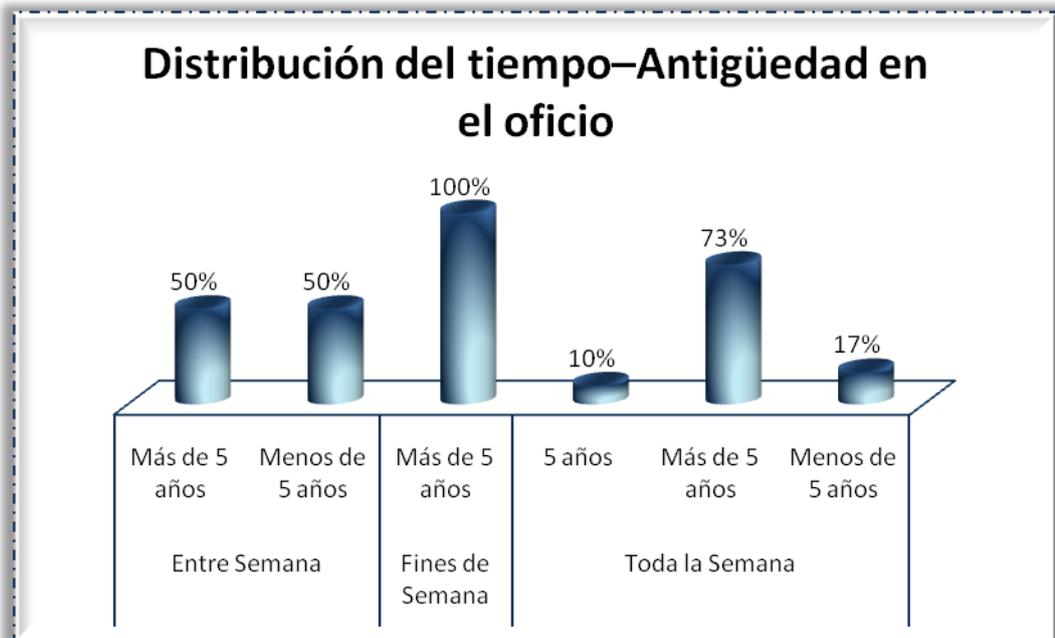
El siguiente cuadro muestra la relación distribución del tiempo según la antigüedad en el oficio.

Cuadro 336: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Distribución Tiempo	Antigüedad Oficio	Total	%
Entre Semana	Más de 5 años	3	50%
	Menos de 5 años	3	50%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Más de 5 años	2	100%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	5 años	9	10%
	Más de 5 años	67	73%
	Menos de 5 años	16	17%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 336: Relación distribución del tiempo según antigüedad en el oficio



Se logro hallar que de los vendedores que laboran entre semana el 50% lleva en el oficio más de 5 años y el 50% restante menos de 5; de los encuestados que laboran solo los fines de semana el 100% lleva más de 5 años, y de las personas que laboran toda la semana el 73% lleva en el oficio más de 5 años, seguido por el 17% y 10% que lleva menos de 5 y 5 años en el oficio respectivamente.

3.2.10.4 Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos

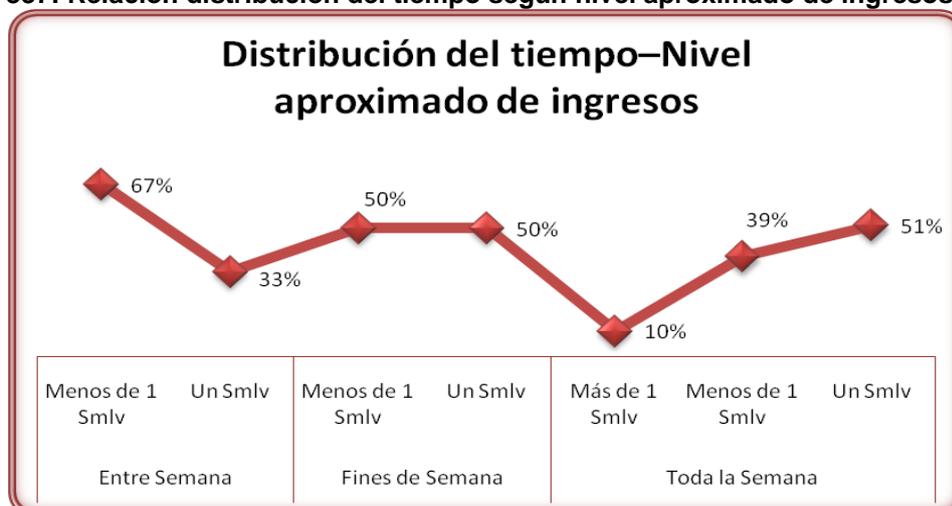
Con la información hallada se relaciona en el cuadro la distribución del tiempo según el nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 337: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Distribución Tiempo	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Entre Semana	Menos de 1 Smlv	4	67%
	Un Smlv	2	33%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Menos de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Más de 1 Smlv	9	10%
	Menos de 1 Smlv	36	39%
	Un Smlv	47	51%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 337: Relación distribución del tiempo según nivel aproximado de ingresos



El 67% y 33% de los encuestados que laboran entre semana, ganan menos de un salario y un salario mínimo respectivamente; de los que trabajan los fines de semana el 50% devenga un salario y el otro 50% restante menos de uno. Entre los vendedores que laboran toda la semana el 51% gana un salario, seguido por el 39% que recibe menos de uno y un 10% recibe más de un salario mínimo.

Se concluye que por lo general, así los vendedores destinen muchas horas al trabajo, esto no se ve reflejado en unos mayores ingresos, pues los productos que estos ofrecen son de bajo precio.

3.2.10.5 Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto

A continuación, en el cuadro se encuentra la distribución del tiempo con respecto al trabajo relacionado con el tipo de producto.

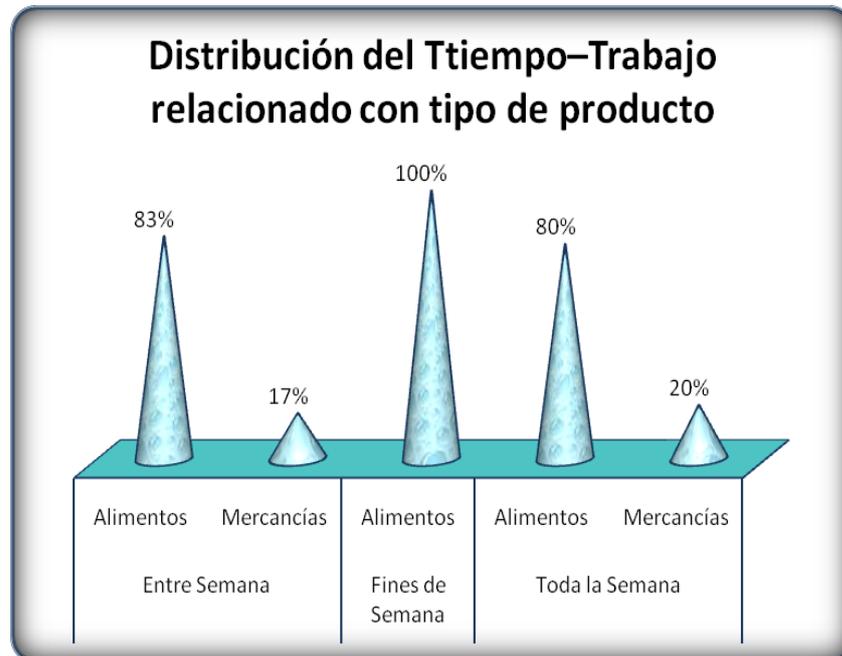
Cuadro 338: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Distribución Tiempo	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Entre Semana	Alimentos	5	83%
	Mercancías	1	17%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Alimentos	2	100%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Alimentos	74	80%
	Mercancías	18	20%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La encuesta arrojó que de las personas que laboran entre semana el 83% se desempeña en la venta de alimentos y el 17% restante en la de mercancías, el 100% de los que trabajan los fines de semana lo hace en la comercialización de alimentos, y de los que laboran toda la semana el 80% vende alimentos y el 20% restante vende mercancías.

Figura 338: Relación distribución del tiempo según trabajo relacionado con tipo de producto



Gracias a que el parque de Cuba y sus alrededores, se caracteriza por ser un lugar de gran actividad comercial donde prima la venta de alimentos, se presenta que los vendedores deban invertir poco y recibir un buen margen de utilidad.

3.2.10.6 Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso

En el cuadro se relaciona la distribución del tiempo según la distribución del ingreso.

El mayor número de encuestados labora durante toda la semana, a pesar de esto, no logran obtener el ingreso suficiente para cubrir todas sus necesidades como alimentación, vivienda, educación salud y recreación; ya que las ventas son muy inestables, pues como hay días en que se vende una proporción significativa, hay otros en que estas son pocas.

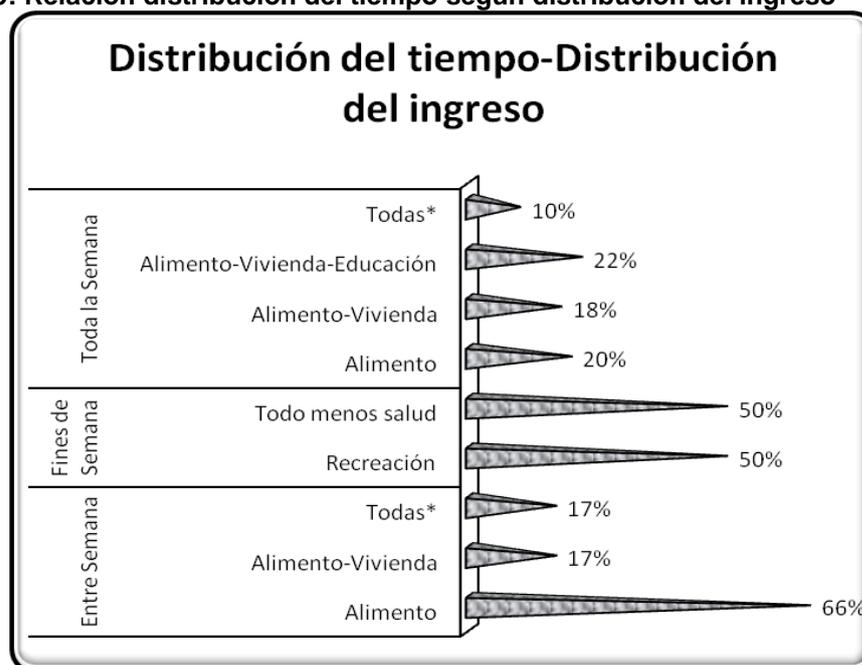
Cuadro 339: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Distribución Tiempo	Distribución ingreso	Total	%
Entre Semana	Alimento	4	66%
	Alimento-Vivienda	1	17%
	Todas*	1	17%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Recreación	1	50%
	Todo menos salud	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Alimento	18	20%
	Alimento-Educación	2	2%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Vivienda	17	18%
	Alimento-Vivienda-Educación	20	22%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Educación	2	2%
	Ninguno	1	1%
	Salud	2	2%
	Todas*	9	10%
	Todo menos Educación	1	1%
	Todo menos recreación	4	4,5%
	Todo menos salud	7	8%
Vivienda	4	4,5%	
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 339: Relación distribución del tiempo según distribución del ingreso



3.2.10.7 Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar

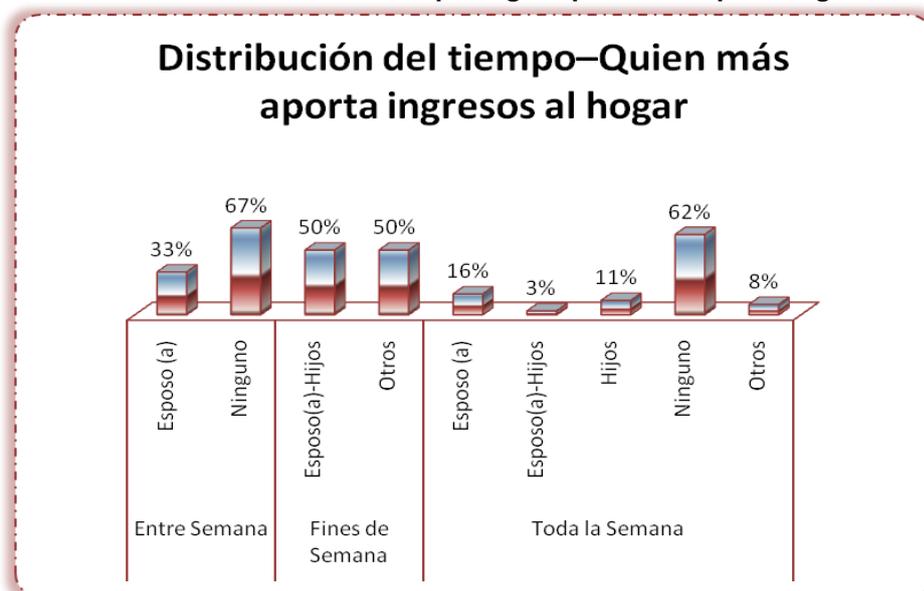
El cuadro indica la distribución del tiempo de acuerdo con quien mas aporta ingresos al hogar el vendedor informal.

Cuadro 34480: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Distribución Tiempo	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Entre Semana	Esposo (a)	2	33%
	Ninguno	4	67%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Esposo(a)-Hijos	1	50%
	Otros	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Esposo (a)	15	16%
	Esposo(a)-Hijos	3	3%
	Hijos	10	11%
	Ninguno	57	62%
	Otros	7	8%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 340: Relación distribución del tiempo según quien más aporta ingresos al hogar



Se encontró que los que laboran entre semana, el 67% no recibe apoyo económico de otro miembro de su familia y el 33% recibe ayuda por parte de su

esposo (a); quienes trabajan los fines de semana el 50% recibe ayuda económica de su esposo (a) e hijos, y el otro 50% de otros miembros de su familia. Mientras las personas encuestadas que trabajan toda la semana el 62% no recibe ningún apoyo, el 16% recibe ayuda de su esposo (a) y el 11% de los hijos.

3.2.10.8 Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso

En el cuadro se relaciona la distribución del tiempo de acuerdo con las personas que dependen del ingreso de los individuos encuestados.

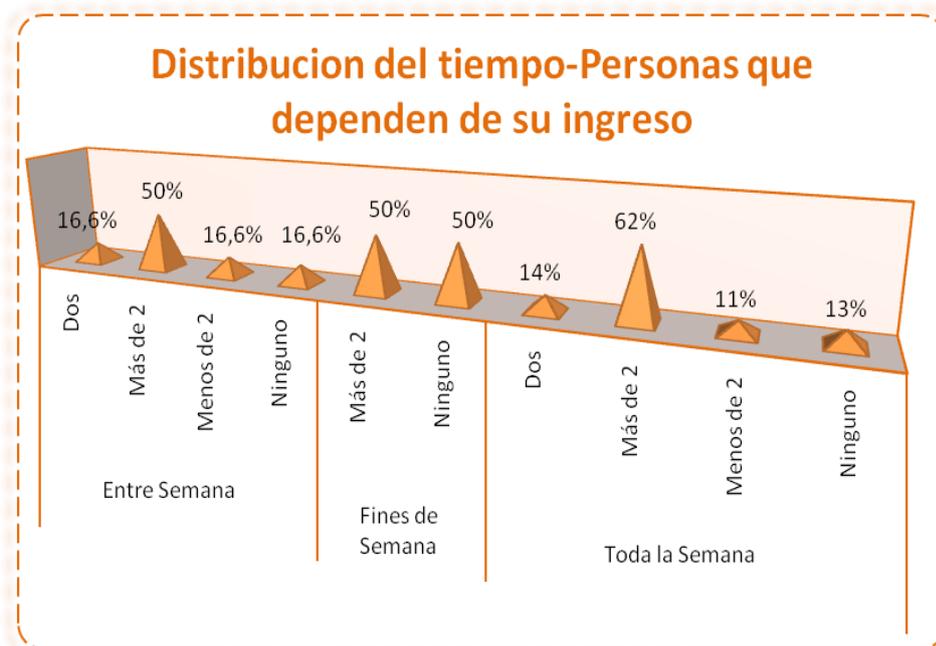
Cuadro 341: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Distribución Tiempo	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Entre Semana	Dos	1	16,6%
	Más de 2	3	50%
	Menos de 2	1	16,6%
	Ninguno	1	16,6%
Total Entre Semana		6	
Fines de Semana	Más de 2	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Fines de Semana		2	
Toda la Semana	Dos	13	14%
	Más de 2	57	62%
	Menos de 2	10	11%
	Ninguno	12	13%
Total Toda la Semana		92	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La encuesta arroja que las personas que laboran entre semana el 50% tienen bajo su cargo a más de 2 personas, para los que laboran los fines de semana el 50% tiene bajo su cargo a más de 2 personas y el otro 50% no tiene ninguna responsabilidad económica con algún otra persona, de los encuestados que laboran toda la semana el 62% tiene bajo su cargo a más de 2 personas, el 14% tan solo a dos personas y el 13% a ninguna.

Figura 341: Relación distribución del tiempo según personas que dependen de su ingreso



3.2.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

Entre todos los encuestados se encontró que lo más común es que laboren al día por más de ocho horas, pues no se pueden determinar las ventas que se tendrán en el transcurso de la jornada, ya que estas son muy inestables y dependen de varios factores como el clima, del tipo de producto ofrecido y la cantidad de oferentes que existan.

También, los vendedores deben trabajar por largas jornadas gracias a que su grupo familiar es numeroso y el cual depende del ingreso generado en las ventas.

3.2.11.1 Relación distribución de horas según descansa jornada laboral

Se indica en el cuadro a continuación la relación distribución de horas según descansa jornada laboral.

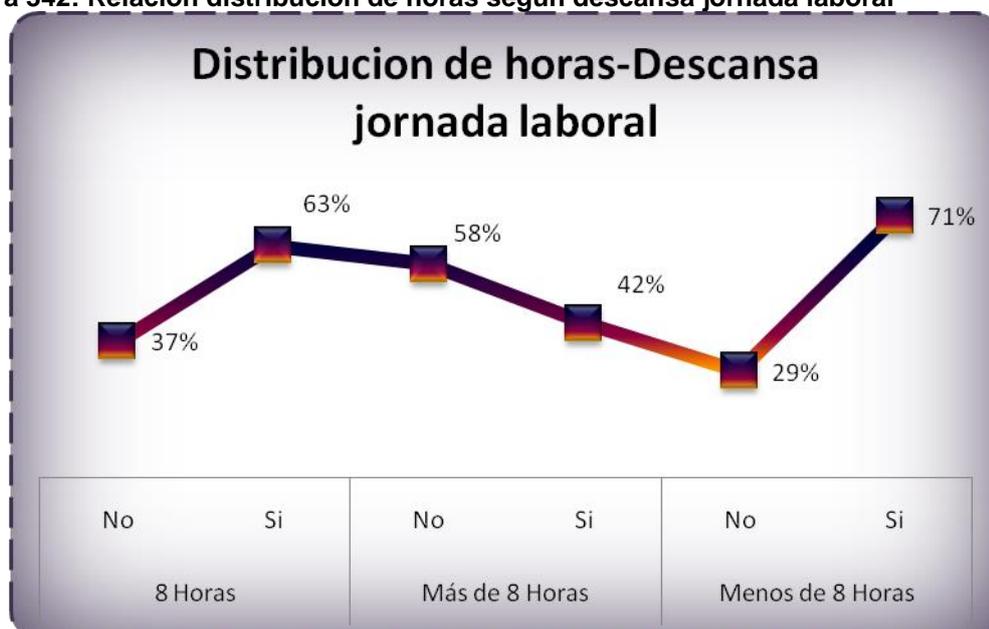
Cuadro 342: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Distribución horas	Descansa Jornada Laboral	Total	%
8 Horas	No	7	37%
	Si	12	63%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	No	43	58%
	Si	31	42%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	No	2	29%
	Si	5	71%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

De las personas que laboran 8 horas, el 63% descansa durante su jornada laboral y el 37% restante no, de los que trabajan más de 8, el 58% no descansa y el 42% si, de los encuestados que trabajan menos de 8 horas el 71% si descansa y el 29% restante no.

Figura 342: Relación distribución de horas según descansa jornada laboral



El porcentaje más significativo se halló entre los vendedores que laboran más de ocho horas, pues allí se encuentra el mayor número de personas (74 encuestados); el menos representativo se ubica entre los individuos que ejercen esta actividad por menos de ocho horas al día, pues en este grupo se

encuentran algunos menores de edad que estudian y en su tiempo libre le ayudan a sus padres con las ventas

3.2.11.2 Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio

Con la información hallada se relaciona en el cuadro la distribución de horas según la antigüedad en el oficio.

Cuadro 343: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Distribución horas	Antigüedad Oficio	Total	%
8 Horas	5 años	1	5%
	Más de 5 años	15	79%
	Menos de 5 años	3	16%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	5 años	7	10%
	Más de 5 años	52	70%
	Menos de 5 años	15	20%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	5 años	1	14,5%
	Más de 5 años	5	71%
	Menos de 5 años	1	14,5%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 343: Relación distribución de horas según antigüedad en el oficio



Se encontró que entre los vendedores que laboran ocho, más de ocho y menos de ocho horas al día con un 79%, 70% y 71% respectivamente, llevan más de cinco años en el oficio. Seguido se hallan los encuestados con menos de cinco años en la actividad, con un 16% para los que trabajan ocho horas, 14,5% menos de ocho y 20% más de ocho horas al día.

3.2.11.3 Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos

A continuación, en el cuadro se encuentra la relación distribución de horas con respecto al nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 344: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Distribución horas	Nivel aproximado ingreso	Total	%
8 Horas	Más de 1 Smlv	3	16%
	Menos de 1 Smlv	8	42%
	Un Smlv	8	42%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Más de 1 Smlv	5	7%
	Menos de 1 Smlv	30	40,5%
	Un Smlv	39	52,5%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Más de 1 Smlv	1	14%
	Menos de 1 Smlv	3	43%
	Un Smlv	3	43%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

La encuesta arrojó que de los vendedores que laboran 8 horas el 42% recibe menos de un salario, el 16% más de uno y el otro 42% uno; de los que trabajan más de 8 horas el 52,5% recibe un salario, el 40,5% menos de uno y tan solo el 7% recibe más de uno, de lo cual se puede decir, que no siempre al trabajar por largo tiempo se obtienen mayores ingresos; de las personas que laboran menos de 8 horas el 43% recibe un salario, el otro 43% menos de uno y un 14% más de un salario mínimo.

Figura 344: Relación distribución de horas según nivel aproximado de ingresos



3.2.11.4 Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto

En el siguiente cuadro se muestra la relación distribución de horas según el trabajo relacionado con tipo de producto.

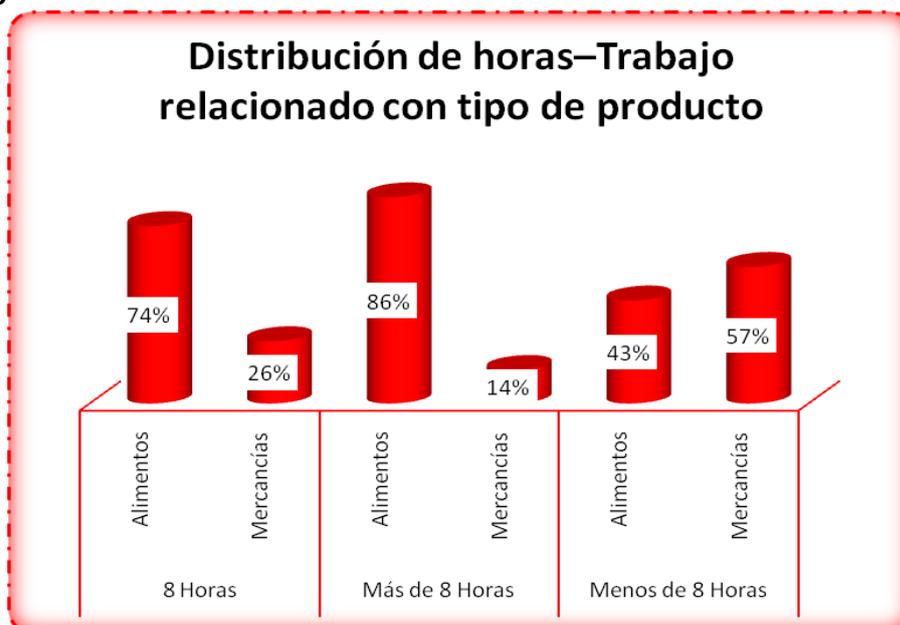
Cuadro 49345: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Distribución horas	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
8 Horas	Alimentos	14	74%
	Mercancías	5	26%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Alimentos	64	86%
	Mercancías	10	14%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Alimentos	3	43%
	Mercancías	4	57%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

De los encuestados que laboran 8 horas el 74% realiza su trabajo en la venta de alimentos y el 26% en mercancías, de los que trabajan más de 8 el 86% y el 14% se desempeña en la venta de alimentos y de mercancías respectivamente, y de los que laboran menos de 8 horas el 57% vende mercancías y el 43% restante vende alimentos.

Figura 345: Relación distribución de horas según trabajo relacionado con tipo de producto



Se pudo concluir que entre los vendedores que trabajan ocho y más de ocho más horas priman los que venden alimentos, por el contrario, para los que laboran menos de ocho horas, la mayoría se dedica a la venta de mercancías.

3.2.11.5 Relación distribución de horas según distribución del ingreso

En el cuadro se relaciona la distribución de horas según la distribución del ingreso generado por los encuestados.

Se encontró que entre las personas que laboran ocho y menos de ocho horas con el 26,5% y 29% respectivamente, distribuyen su ingreso en alimentación y vivienda, pues durante el poco tiempo que laboran no logran acumular el

dinero suficiente para satisfacer las demás necesidades expuestas en la encuesta. Los vendedores que trabajan por más de ocho horas el 21,5% destina su ingreso al pago de alimentación, vivienda y educación.

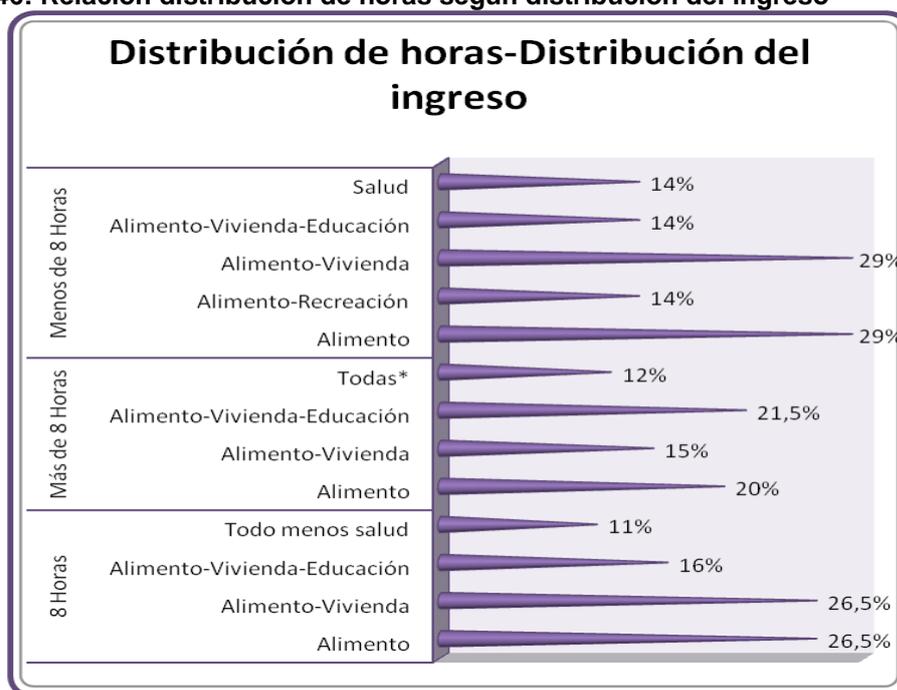
Cuadro 346: Relación distribución de horas según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Distribución horas	Distribución ingreso	Total	%
8 Horas	Alimento	5	26,5%
	Alimento-Educación	1	5%
	Alimento-Educación-Salud	1	5%
	Alimento-Vivienda	5	26,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	16%
	Todas*	1	5%
	Todo menos salud	2	11%
	Vivienda	1	5%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Alimento	15	20%
	Alimento-Educación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	11	15%
	Alimento-Vivienda-Educación	16	21,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1,5%
	Educación	2	2,5%
	Ninguno	1	1,5%
	Recreación	1	1,5%
	Salud	1	1,5%
	Todas*	9	12%
	Todo menos Educación	1	1,5%
	Todo menos recreación	4	5%
	Todo menos salud	6	8%
Vivienda	3	4%	
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Alimento	2	29%
	Alimento-Recreación	1	14%
	Alimento-Vivienda	2	29%
	Alimento-Vivienda-Educación	1	14%
	Salud	1	14%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 346: Relación distribución de horas según distribución del ingreso



3.2.11.6 Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar

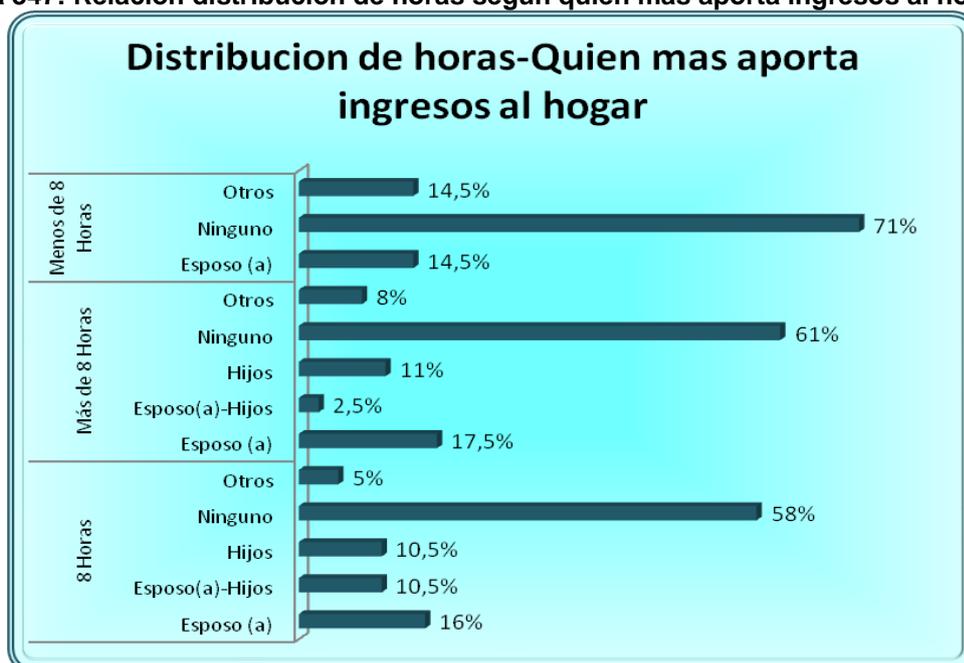
Según los datos hallados, en el cuadro se indica la relación distribución de horas de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Cuadro 347: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Distribución horas	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
8 Horas	Esposo (a)	3	16%
	Esposo(a)-Hijos	2	10,5%
	Hijos	2	10,5%
	Ninguno	11	58%
	Otros	1	5%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Esposo (a)	13	17,5%
	Esposo(a)-Hijos	2	2,5%
	Hijos	8	11%
	Ninguno	45	61%
	Otros	6	8%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Esposo (a)	1	14,5%
	Ninguno	5	71%
	Otros	1	14,5%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 347: Relación distribución de horas según quien más aporta ingresos al hogar



Teniendo en cuenta la muestra, de las personas que laboran 8 horas el 58% no cuenta con el apoyo económico de ninguno de los integrantes de su familia y un 16% recibe ayuda de su esposo (a); de los que trabajan más de 8 horas el 61% de igual forma no tiene apoyo económico, seguido por el 17,5% que recibe ayuda de su pareja; se observo que la mayoría de encuestados son madres y padres cabeza de hogar que deben cumplir con las obligaciones adquiridas por su grupo familiar.

Por último se encontró que los individuos que laboran menos de 8 horas el 71% no recibe ayuda económica, un 14,5% obtiene ayuda del esposo (a) y el 14,5% restante recibe colaboración de otros integrantes del grupo familiar.

3.2.11.7 Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso

Se muestra a continuación la distribución de horas según las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

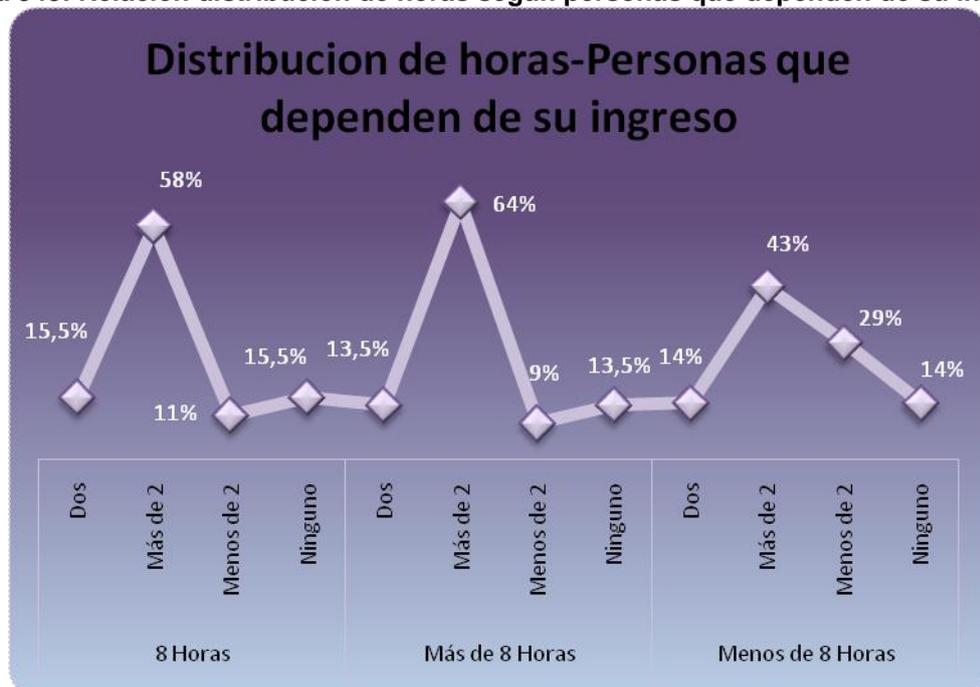
De los encuestados que trabajan durante ocho horas con el 58%, más de ocho con el 64% y menos de ocho con el 43%, tiene a su cargo a más de dos individuos, de lo cual se puede concluir que el grupo familiar de las personas que ejercen esta actividad se caracteriza por ser numeroso, lo que trae para el vendedor mayor trabajo, pues debe cubrir las necesidades de sus familiares.

Cuadro 348: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Distribución horas	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
8 Horas	Dos	3	15,5%
	Más de 2	11	58%
	Menos de 2	2	11%
	Ninguno	3	15,5%
Total 8 Horas		19	
Más de 8 Horas	Dos	10	13,5%
	Más de 2	47	64%
	Menos de 2	7	9%
	Ninguno	10	13,5%
Total Mas de 8 Horas		74	
Menos de 8 Horas	Dos	1	14%
	Más de 2	3	43%
	Menos de 2	2	29%
	Ninguno	1	14%
Total Menos de 8 Horas		7	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 348: Relación distribución de horas según personas que dependen de su ingreso



3.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

Se observo en el estudio realizado que la mayoría de personas dedicadas a las ventas ambulantes y estacionarias, no descansan durante su jornada laboral ya sea para ir a almorzar, pues el desplazarse hasta su casa les genera mayores gastos. Por otro lado, se encontraron vendedores que si descansan durante su jornada, debido a que viven cerca de sus negocios o cuentan con la ayuda de algún familiar.

3.2.12.1 Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio

El cuadro muestra la relación descansa jornada laboral con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 349: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio

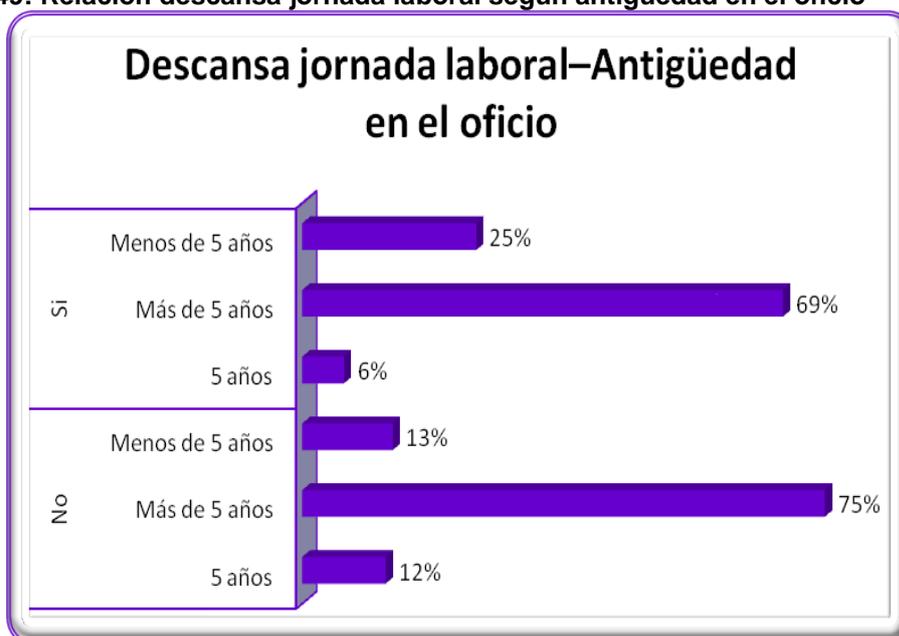
Cuenta de Antigüedad Oficio			
Descansa Jornada Laboral	Antigüedad Oficio	Total	%
No	5 años	6	12%
	Más de 5 años	39	75%
	Menos de 5 años	7	13%
Total No		52	
Si	5 años	3	6%
	Más de 5 años	33	69%
	Menos de 5 años	12	25%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que de las personas que no descansan durante su jornada laboral el 75% lleva más de 5 años en el oficio, el 13% menos de 5 y el 12% tan solo 5 años; de los encuestados que si descansan durante su jornada, el 69% ejerce su actividad hace más de 5 años, seguido por el 25% que lleva menos de 5 y el 6% que tan solo lleva 5 en el oficio.

Se pudo concluir que para ambas variables, los porcentajes más representativos se encuentran entre los que llevan más de cinco años en el oficio, pues esta actividad ha sido la única que les ha brindado oportunidades de trabajo.

Figura 349: Relación descansa jornada laboral según antigüedad en el oficio



3.2.12.2 Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos

A continuación, en el cuadro se encuentra descansa jornada laboral según el nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 350: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos

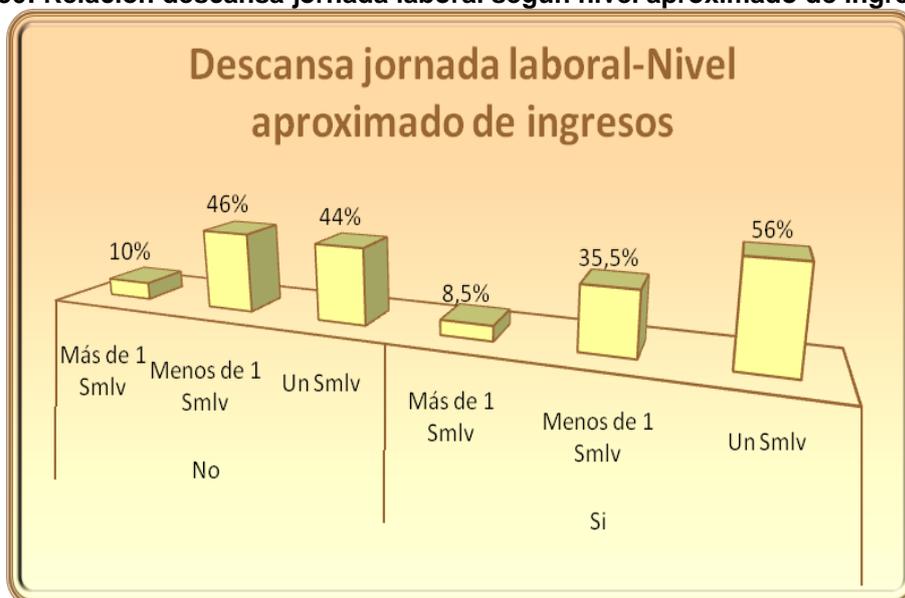
Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Nivel aproximado ingreso	Total	%
No	Más de 1 Smlv	5	10%
	Menos de 1 Smlv	24	46%
	Un Smlv	23	44%
Total No		52	
Si	Más de 1 Smlv	4	8,5%
	Menos de 1 Smlv	17	35,5%
	Un Smlv	27	56%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

De las personas encuestadas que no descansan durante su jornada laboral el 46% gana menos de un salario, el 44% un salario y el 10% más de uno, de los vendedores que si descansan durante su jornada laboral el 56% devenga un salario, el 35,5% menos de uno y el 8,5% más de un salario mínimo.

Se encontró que el mayor porcentaje de personas que gana menos de un salario, se ubica entre los vendedores que no descansan durante la jornada de trabajo, pues el ingreso depende del tipo de producto que se ofrece.

Figura 350: Relación descansa jornada laboral según nivel aproximado de ingresos



3.2.12.3 Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto

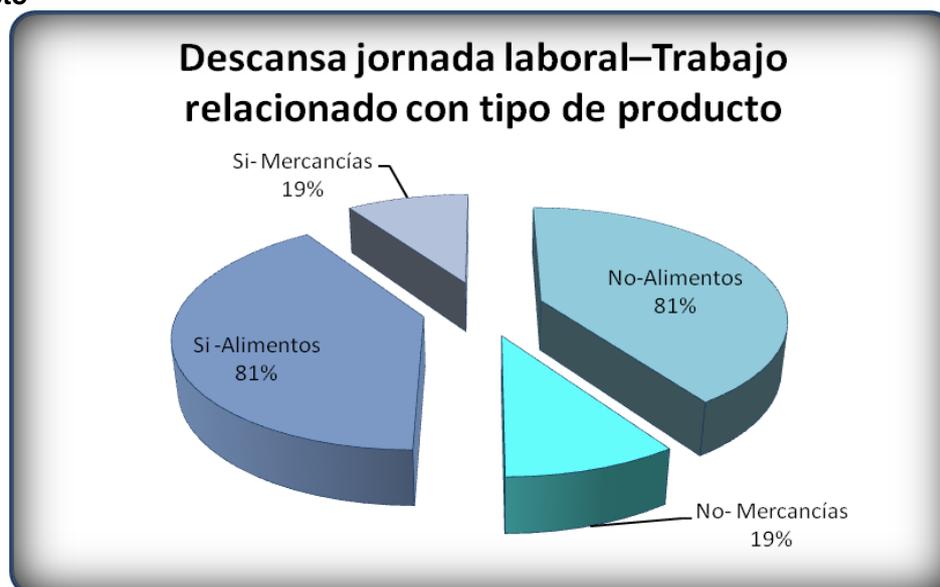
El siguiente cuadro hace referencia a descansa jornada laboral con respecto al trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 351: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Descansa Jornada Laboral	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
No	Alimentos	42	81%
	Mercancías	10	19%
Total No		52	
Si	Alimentos	39	81%
	Mercancías	9	19%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 351: Relación descansa jornada laboral según trabajo relacionado con tipo de producto



Se encontró que entre los vendedores que descansan y los que no, el 81% se dedica a la venta de alimentos, y el 19% para ambos ejerce su actividad en la venta de mercancías.

De lo anterior se concluye, que en el sector de Cuba la venta de alimentos es más rentable y tiene mayor demanda, como resultado se observa que la mayoría de vendedores se dedica a la comercialización de estos, como pescado, frutas, verduras y tintos, entre otros.

3.2.12.4 Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso

En el cuadro se relaciona la variable descansa jornada laboral con distribución del ingreso.

En la grafica se aprecia que tanto para los vendedores que si descansan como los que no, distribuyen sus ingresos entre alimentación, vivienda y educación, pues estas tres son la necesidades más importantes a satisfacer dentro de esta población; por otro lado, en cuanto a la salud la mayoría de los

encuestados cuenta con Sisben, ya que este es subsidiado por el gobierno nacional.

Finalmente se encuentra una proporción poco significativa que hace referencia a las personas que pueden satisfacer todas las necesidades, como alimentación, vivienda, educación, salud y recreación.

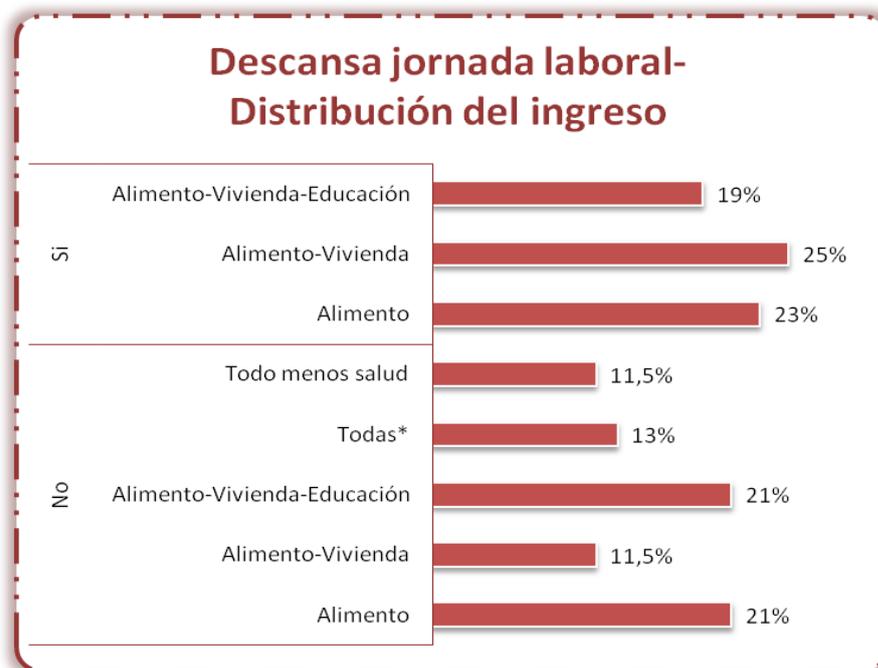
Cuadro 352: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Distribución ingreso	Total	%
No	Alimento	11	21%
	Alimento-Educación-Salud	1	2%
	Alimento-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda	6	11,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	11	21%
	Educación	1	2%
	Recreación	1	2%
	Salud	2	4%
	Todas*	7	13%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos recreación	2	4%
	Todo menos salud	6	11,5%
	Vivienda	2	4%
Total No		52	
Si	Alimento	11	23%
	Alimento-Educación	2	4%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	12	25%
	Alimento-Vivienda-Educación	9	19%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2%
	Educación	1	2%
	Ninguno	1	2%
	Todas*	3	7%
	Todo menos recreación	2	4%
	Todo menos salud	2	4%
	Vivienda	2	4%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 352: Relación descansa jornada laboral según distribución del ingreso



3.2.12.5 Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar

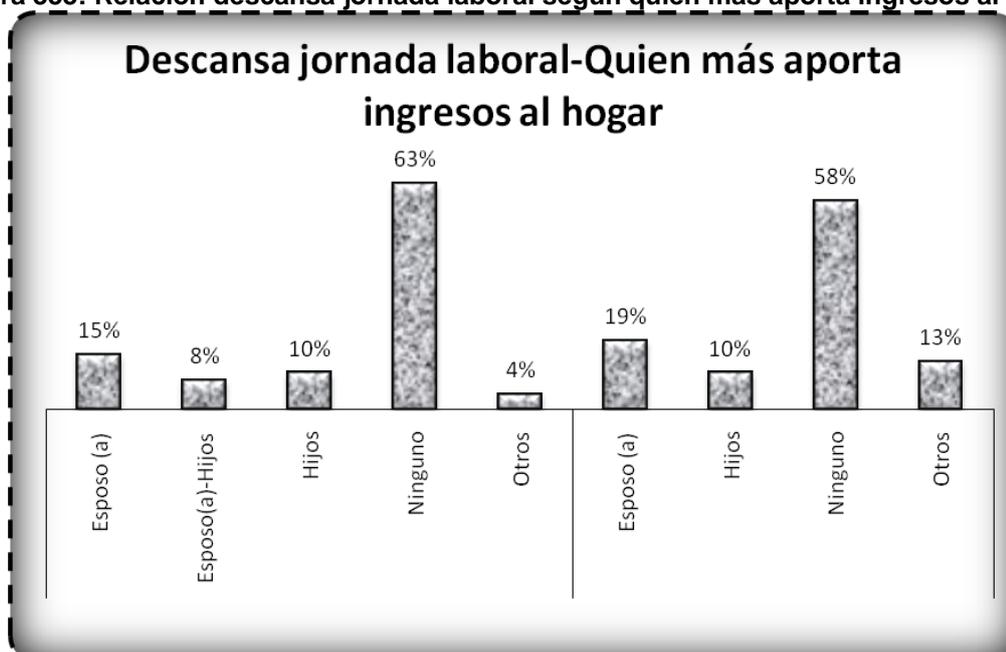
El cuadro indica la relación descansa jornada laboral de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar de las personas encuestadas.

Cuadro 353: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Descansa Jornada Laboral	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
No	Esposo (a)	8	15%
	Esposo(a)-Hijos	4	8%
	Hijos	5	10%
	Ninguno	33	63%
	Otros	2	4%
Total No		52	
Si	Esposo (a)	9	19%
	Hijos	5	10%
	Ninguno	28	58%
	Otros	6	13%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 353: Relación descansa jornada laboral según quien más aporta ingresos al hogar



Se halló que entre los vendedores que no descansan, el 63% no cuenta con el apoyo económico de otras personas, un 15% recibe ayuda del esposo (a) y un 10% de los hijos; para los que sí descansan durante su jornada laboral, el 58% no obtiene colaboración por parte de ningún integrante de su familia, seguido por un 19% que cuenta con la ayuda de su pareja y un 13% recibe apoyo de otros miembros de su familia.

Este grupo de personas se caracteriza por no contar económicamente con la contribución de otras personas, pues su grupo familiar usualmente es muy pobre.

3.2.12.6 Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso

El siguiente cuadro muestra la relación descansa jornada laboral con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Teniendo en cuenta los resultados de la encuesta, de los vendedores que no descansan durante su jornada laboral el 67% tiene bajo su cargo a más de dos

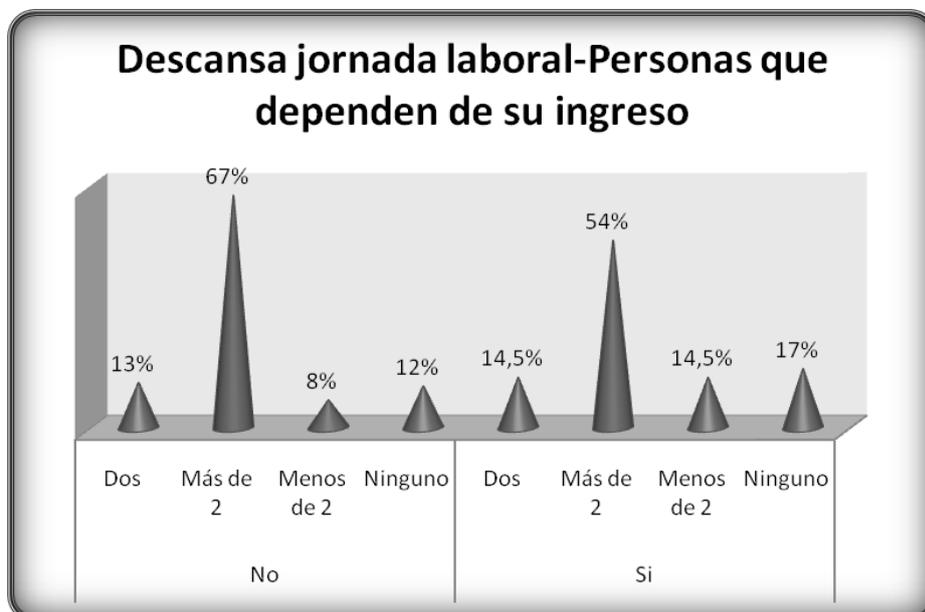
personas, el 13% tan solo dos y el 12% no tiene ninguna responsabilidad; de los encuestados que si descansan, el 54% tiene más de dos individuos bajo su cargo, seguido por el 17% que no tiene obligación alguna.

Cuadro 354: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Descansa Jornada Laboral	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
No	Dos	7	13%
	Más de 2	35	67%
	Menos de 2	4	8%
	Ninguno	6	12%
Total No		52	
Si	Dos	7	14,5%
	Más de 2	26	54%
	Menos de 2	7	14,5%
	Ninguno	8	17%
Total Si		48	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 354: Relación descansa jornada laboral según personas que dependen de su ingreso



Los vendedores que no poseen ninguna obligación, hace referencia a personas jóvenes que se están iniciando en esta actividad por falta de oportunidades laborales o de educación.

3.2.13 NIVEL DE EDUCACIÓN

Entre los hombres encuestados ubicados en el sector de Cuba, se encontró el mayor número de personas con nivel educativo primario; se puede observar que la mayoría de vendedores han decidido abandonar sus estudios por la situación económica de sus hogares que los han obligado a desempeñarse laboralmente en las ventas informales.

Es importante resaltar la falta de educación superior entre los vendedores, pues en la muestra encuestada ubicada en la ciudadela Cuba no se hallaron personas con educación técnica o universitaria.

3.2.13.1 Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio

Teniendo en cuenta la información hallada, se relaciona a continuación el nivel de educación con respecto a la antigüedad en el oficio.

Cuadro 355: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio

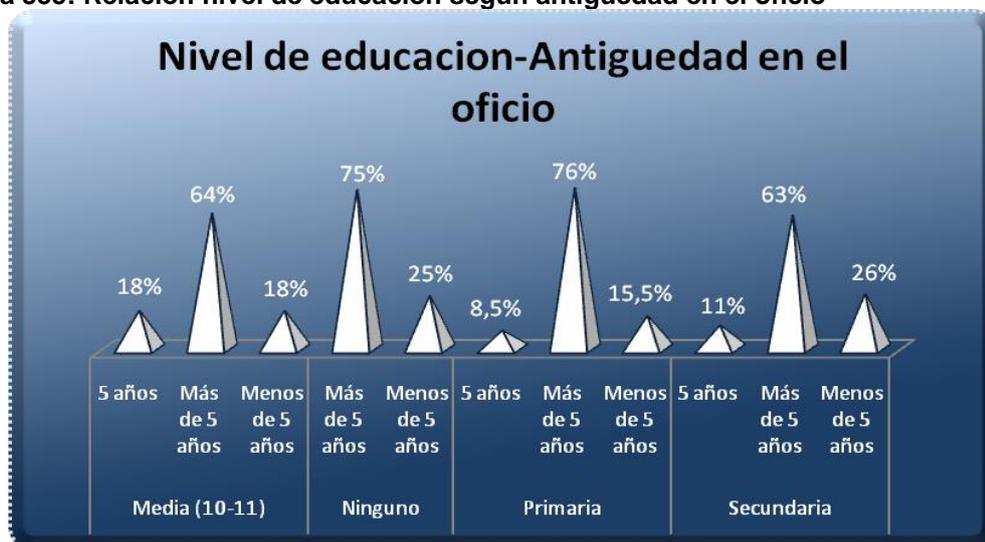
Cuenta de Antigüedad Oficio			
Nivel Educación	Antigüedad Oficio	Total	%
Media (10-11)	5 años	2	18%
	Más de 5 años	7	64%
	Menos de 5 años	2	18%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Más de 5 años	9	75%
	Menos de 5 años	3	25%
Total Ninguno		12	
Primaria	5 años	5	8,5%
	Más de 5 años	44	76%
	Menos de 5 años	9	15,5%
Total Primaria		58	
Secundaria	5 años	2	11%
	Más de 5 años	12	63%
	Menos de 5 años	5	26%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se encontró que de los encuestados el 64% cuyo nivel educativo es medio (10-11), el 75% de los que no tienen ningún nivel educativo, el 76% que solo ha cursado primaria y el 63% con educación secundaria, llevan más de cinco años en el oficio. Lo anterior es el resultado de la ausencia del gobierno en el

aspecto educativo, y de la pobreza en la que vive la mayoría de personas dedicadas a las ventas callejeras.

Figura 355: Relación nivel de educación según antigüedad en el oficio



3.2.13.2 Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos

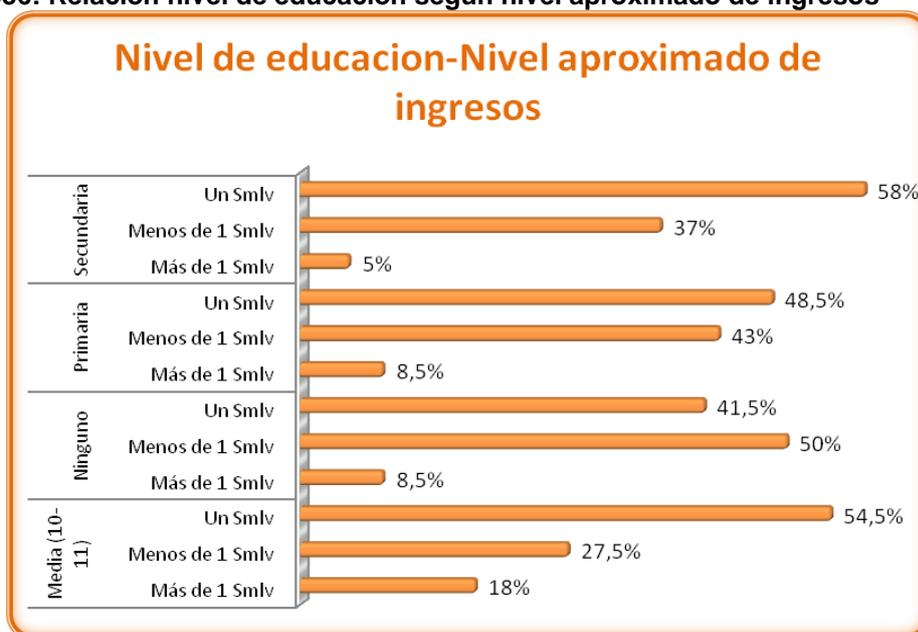
En el cuadro se relaciona el nivel de educación de acuerdo con el nivel aproximado de ingresos.

Cuadro 356: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Nivel Educación	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Media (10-11)	Más de 1 Smlv	2	18%
	Menos de 1 Smlv	3	27,5%
	Un Smlv	6	54,5%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Más de 1 Smlv	1	8,5%
	Menos de 1 Smlv	6	50%
	Un Smlv	5	41,5%
Total Ninguno		12	
Primaria	Más de 1 Smlv	5	8,5%
	Menos de 1 Smlv	25	43%
	Un Smlv	28	48,5%
Total Primaria		58	
Secundaria	Más de 1 Smlv	1	5%
	Menos de 1 Smlv	7	37%
	Un Smlv	11	58%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 356: Relación nivel de educación según nivel aproximado de ingresos



Los porcentajes más significativos entre las personas con nivel educativo primario, secundario y media (10-11) con el 48,5%, 58% y 54,5% respectivamente, devengan un salario mínimo. Para las personas con ningún nivel de educación el 50% gana menos de un salario.

Los bajos niveles de educación no les permite a los vendedores generar mayores ingresos para sus hogares, pues la actividad en la cual se desempeñan es de baja calidad, mal remunerada y requiere de mucho tiempo.

3.2.13.3 Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto

En el cuadro se indica el nivel de educación según el trabajo relacionado con tipo de producto.

Entre los encuestados se observa que el 64% de las personas con educación media (10-11), el 79% con primario y el 84% con secundaria, se dedican a la venta de alimentos. Por otro lado, el 36%, 21% y 16 % respectivamente comercian con mercancías.

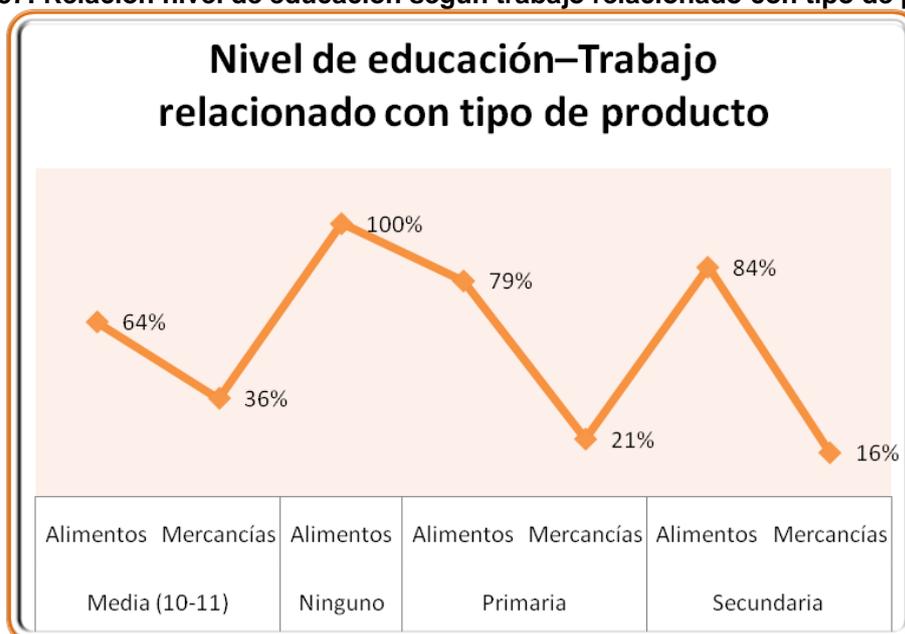
De lo anterior se concluye que la venta de mercancías no es muy llamativa, ya que en el sector se tiende a comercializar más los alimentos.

Cuadro 357: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Nivel Educación	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Media (10-11)	Alimentos	7	64%
	Mercancías	4	36%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Alimentos	12	100%
	Mercancías	0	0%
Total Ninguno		12	
Primaria	Alimentos	46	79%
	Mercancías	12	21%
Total Primaria		58	
Secundaria	Alimentos	16	84%
	Mercancías	3	16%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 357: Relación nivel de educación según trabajo relacionado con tipo de producto



3.2.13.4 Relación nivel de educación según distribución del ingreso

El cuadro muestra la relación nivel de educación según la distribución del ingreso.

Cuadro 358: Relación nivel de educación según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Nivel Educación	Distribución ingreso	Total	%
Media (10-11)	Alimento	3	27,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	4	36,5%
	Salud	1	9%
	Todas*	1	9%
	Todo menos recreación	1	9%
	Vivienda	1	9%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Alimento	3	25%
	Alimento-Recreación	1	8,3%
	Alimento-Vivienda	2	17%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	17%
	Ninguno	1	8,3%
	Todas*	1	8,3%
	Todo menos salud	1	8,3%
	Vivienda	1	8,3%
Total Ninguno		12	
Primaria	Alimento	11	18,5%
	Alimento-Educación	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	12	20%
	Alimento-Vivienda-Educación	11	18,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2%
	Educación	1	2%
	Salud	1	2%
	Todas*	6	10%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos recreación	3	5%
	Todo menos salud	7	12%
	Vivienda	1	2%
Total Primaria		58	
Secundaria	Alimento	5	26%
	Alimento-Educación	1	5,2%
	Alimento-Educación-Salud	1	5,2%
	Alimento-Vivienda	4	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	16%
	Educación	1	5,2%
	Recreación	1	5,2%
	Todas*	2	11%
	Vivienda	1	5,2%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

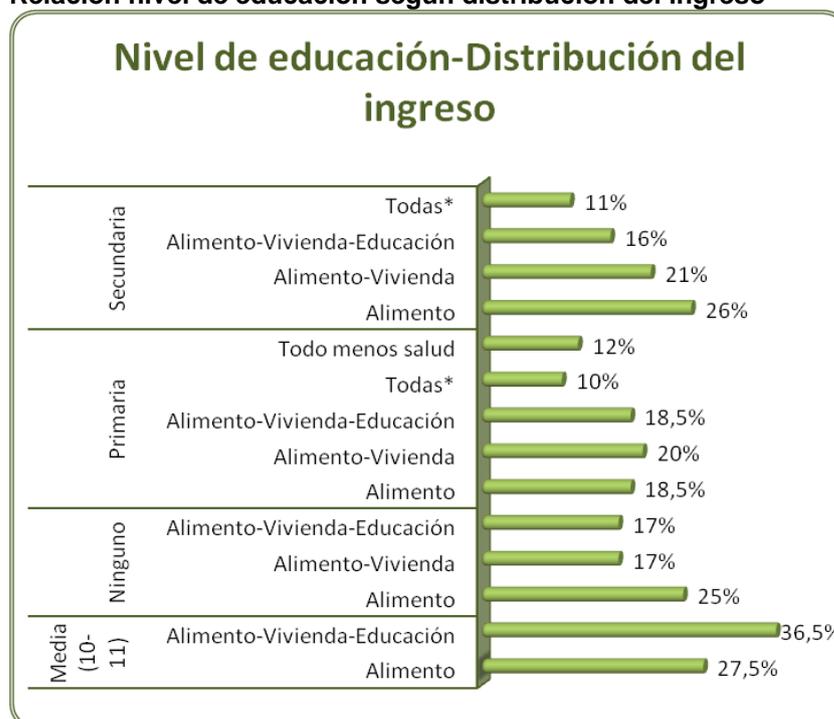
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

En la grafica se observa que los encuestados que no tienen ningún tipo de educación con el 25% y los de nivel educativo secundario con el 26%, dirigen su ingreso hacia la alimentación, pues este no les alcanza para satisfacer las demás necesidades, como vivienda, educación, salud y recreación.

Por otro lado se halló que el 20% de las personas con educación primaria y el 36,5% con media (10-11), distribuyen su ingreso entre alimento, vivienda y educación, ya que estas generan unos mayores ingresos permitiéndoles satisfacer más necesidades.

Figura 358: Relación nivel de educación según distribución del ingreso



3.2.13.5 Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar

En el cuadro se relaciona el nivel de educación de acuerdo con quien más aporta ingreso al hogar de los encuestados.

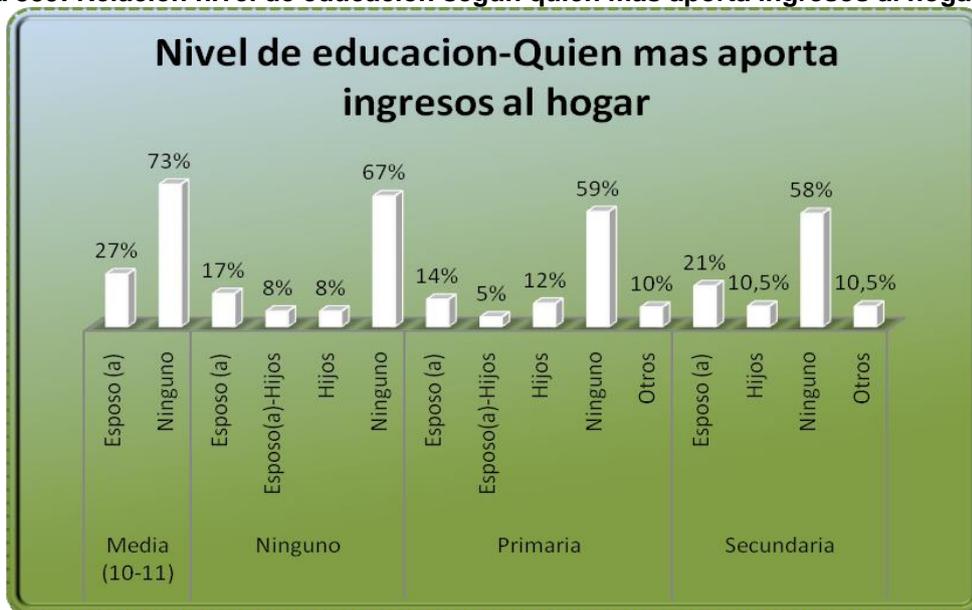
Los mayores porcentajes se encontraron entre las personas que no cuentan con ningún apoyo económico, con un 73% para los de educación media, un 67% para los que no tienen ningún tipo de educación, un 59% con educación primaria y un 68% de secundaria.

Cuadro 359: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Nivel Educación	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Media (10-11)	Esposo (a)	3	27%
	Ninguno	8	73%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Esposo (a)	2	17%
	Esposo(a)-Hijos	1	8%
	Hijos	1	8%
	Ninguno	8	67%
Total Ninguno		12	
Primaria	Esposo (a)	8	14%
	Esposo(a)-Hijos	3	5%
	Hijos	7	12%
	Ninguno	34	59%
	Otros	6	10%
Total Primaria		58	
Secundaria	Esposo (a)	4	21%
	Hijos	2	10,5%
	Ninguno	11	58%
	Otros	2	10,5%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 359: Relación nivel de educación según quien más aporta ingresos al hogar



Se puede concluir que el nivel educativo muchas veces determina el ingreso devengado, es por esto que en el sector de Cuba la mayoría de vendedores genera entre un salario y menos de uno, lo cual se ve reflejado en la baja calidad de vida.

3.2.13.6 Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso

Se relaciona a continuación el nivel de educación según las personas que dependen del ingreso de los individuos encuestados.

Los porcentajes más representativos encontrados en la grafica, pertenecen a los vendedores que tienen a cargo a más de dos personas, con el 73% para los de educación media (10-11), el 64% de primaria, el 53% secundaria y el 50% para los que no tienen ningún tipo de educación.

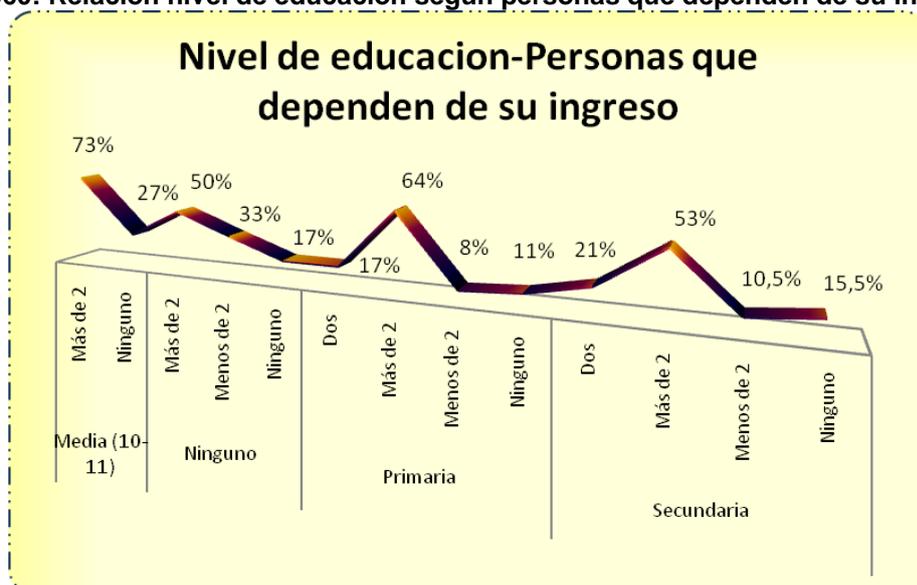
Cuadro 360: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Nivel Educación	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Media (10-11)	Más de 2	8	73%
	Ninguno	3	27%
Total Media (10-11)		11	
Ninguno	Más de 2	6	50%
	Menos de 2	4	33%
	Ninguno	2	17%
Total Ninguno		12	
Primaria	Dos	10	17%
	Más de 2	37	64%
	Menos de 2	5	8%
	Ninguno	6	11%
Total Primaria		58	
Secundaria	Dos	4	21%
	Más de 2	10	53%
	Menos de 2	2	10,5%
	Ninguno	3	15,5%
Total Secundaria		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

En conclusión estos individuos se caracterizan por tener familias numerosas, como consecuencia de la falta de educación y la presencia del estado en cuanto a la falta de asistencia en programas de capacitación y formación técnica.

Figura 360: Relación nivel de educación según personas que dependen de su ingreso



3.2.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

En el estudio realizado se halló que entre los vendedores priman las personas que llevan laborando en este oficio más de cinco años como consecuencia de la falta de oportunidades de empleo que hay en la región, se presenta que muchas personas permanecen en esta actividad porque allí generan mayores ingresos de los que obtendría siendo un trabajador contratado.

3.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos

En el cuadro se indica la antigüedad en el oficio con respecto al nivel aproximado de ingresos generados por los vendedores informales.

El 53%, 50% y 44,5% de quienes llevan menos de cinco, más de cinco y cinco años en el oficio respectivamente, devengan aproximadamente un salario mínimo. Por otro lado el 44,5% de los vendedores con cinco años en la actividad, el 40% con más de cinco y el 42% con menos de cinco ganan menos de un salario.

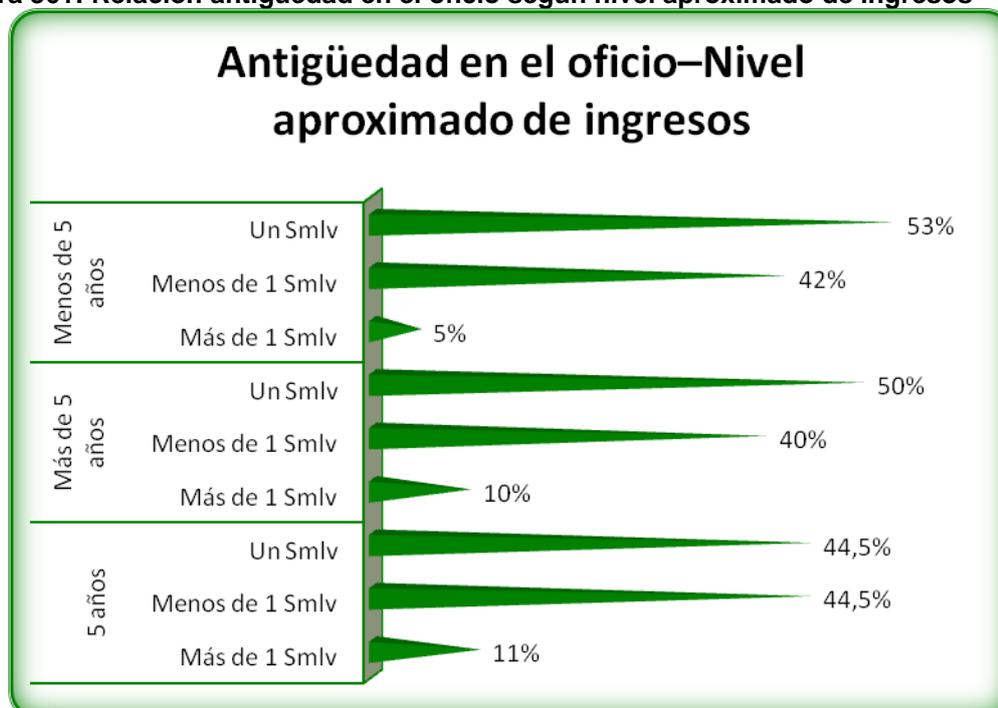
De lo anterior se deduce que el salario de los vendedores ambulantes y estacionarios oscila entre menos y un salario, pues este depende del tipo de producto que se ofrece.

Cuadro 361: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Antigüedad Oficio	Nivel aproximado ingreso	Total	%
5 años	Más de 1 Smlv	1	11%
	Menos de 1 Smlv	4	44,5%
	Un Smlv	4	44,5%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Más de 1 Smlv	7	10%
	Menos de 1 Smlv	29	40%
	Un Smlv	36	50%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Más de 1 Smlv	1	5%
	Menos de 1 Smlv	8	42%
	Un Smlv	10	53%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadora

Figura 361: Relación antigüedad en el oficio según nivel aproximado de ingresos



3.2.14.2 Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto

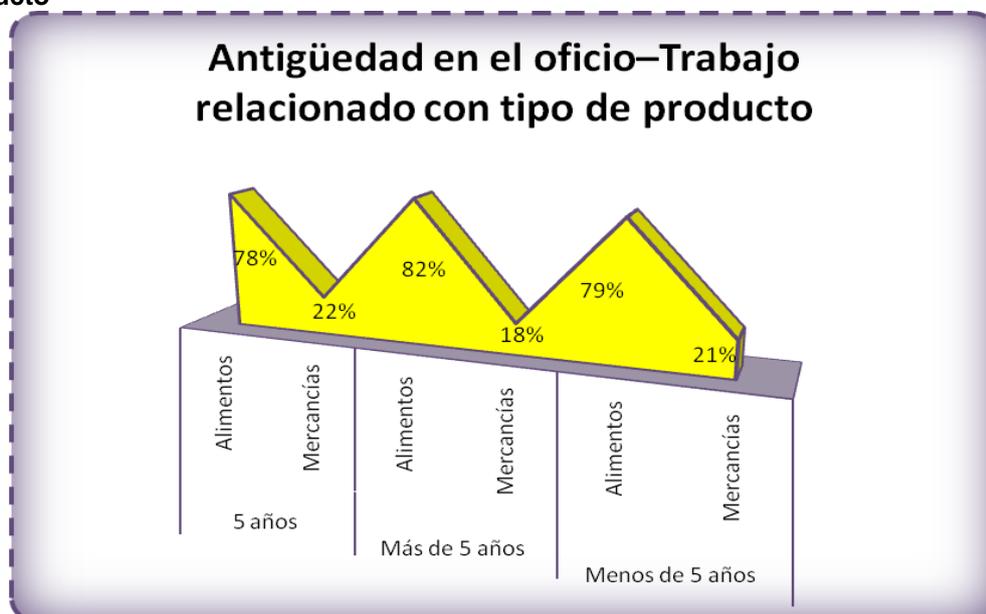
En el cuadro se relaciona la antigüedad en el oficio según el trabajo relacionado con tipo de producto.

Cuadro 362: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Antigüedad Oficio	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
5 años	Alimentos	7	78%
	Mercancías	2	22%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Alimentos	59	82%
	Mercancías	13	18%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Alimentos	15	79%
	Mercancías	4	21%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 362: Relación antigüedad en el oficio según trabajo relacionado con tipo de producto



La encuesta arrojó que de las personas que llevan 5 años en el oficio el 78% se desempeña en la venta de alimentos y el 22% restante comercializa

mercancías, entre los individuos que llevan más de 5 años como vendedores ambulantes el 82% vende alimentos y el 18% mercancías, y de los que llevan menos de 5 años, el 79% ofrece alimentos y el 21% mercancías.

Se concluye que mientras en Pereira son más los vendedores de mercancías, en el sector de Cuba la mayoría se dedica a la venta de alimentos.

3.2.14.3 Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso

A continuación, en el cuadro se encuentra la antigüedad en el oficio con la distribución del ingreso.

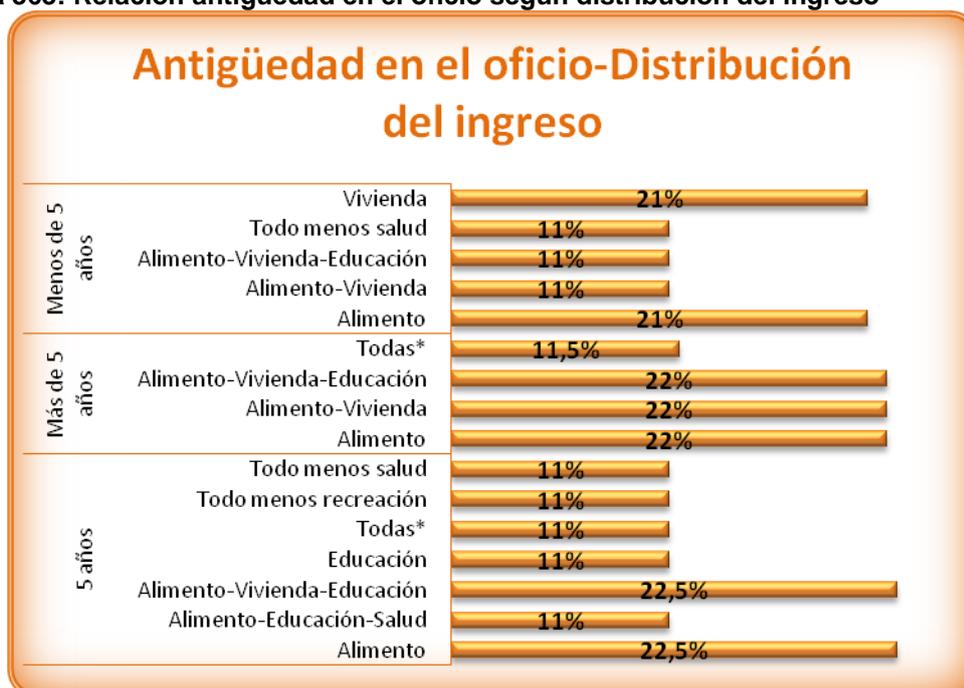
Cuadro 363: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Antigüedad Oficio	Distribución ingreso	Total	%
5 años	Alimento	2	22,5%
	Alimento-Educación-Salud	1	11%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	22,5%
	Educación	1	11%
	Todas*	1	11%
	Todo menos recreación	1	11%
	Todo menos salud	1	11%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Alimento	16	22%
	Alimento-Educación	2	2%
	Alimento-Recreación	1	1,5%
	Alimento-Salud	1	1,5%
	Alimento-Vivienda	16	22%
	Alimento-Vivienda-Educación	16	22%
	Ninguno	1	1,5%
	Recreación	1	1,5%
	Salud	2	3%
	Todas*	8	11,5%
	Todo menos Educación	1	1,5%
	Todo menos recreación	2	3%
	Todo menos salud	5	7%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Alimento	4	21%
	Alimento-Vivienda	2	11%
	Alimento-Vivienda-Educación	2	11%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	5%
	Educación	1	5%
	Todas*	1	5%
	Todo menos recreación	1	5%
	Todo menos salud	2	11%
	Vivienda	4	21%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 363: Relación antigüedad en el oficio según distribución del ingreso



Entre la población dedicada a las ventas callejeras la prioridad para la distribución del ingreso va dirigida hacia la alimentación, la vivienda y la educación; con una representatividad del 21% para los que llevan menos de cinco años, del 22% para los que tienen en el oficio más de cinco y del 22,5% con cinco años de antigüedad.

La satisfacción de las demás necesidades, (salud y recreación) no son prioritarias para este grupo poblacional, pues sus ingresos no son suficientes para suplirlas.

3.2.14.4 Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar

Teniendo en cuenta la información hallada, se relaciona a continuación la antigüedad en el oficio de acuerdo con quien mas aporta ingresos al hogar.

Se halló que de la muestra encuestada, entre los vendedores con 5 años en el oficio el 33,5% obtiene ayuda económica de su esposo (a) y de otros

integrantes de la familia, respectivamente; de las personas con más de 5 años el 64% no cuenta con apoyo económico y el 15% lo recibe de su esposo (a), de los individuos con menos de 5 años el 68% no tiene ningún apoyo y el 16% lo recibe de su compañero (a).

Cuadro 364: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Antigüedad Oficio	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
5 años	Esposos (a)	3	33,5%
	Hijos	1	11%
	Ninguno	2	22%
	Otros	3	33,5%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Esposos (a)	11	15%
	Esposos(a)-Hijos	3	4%
	Hijos	9	13%
	Ninguno	46	64%
	Otros	3	4%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Esposos (a)	3	16%
	Esposos(a)-Hijos	1	5%
	Ninguno	13	68%
	Otros	2	11%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 364: Relación antigüedad en el oficio según quien más aporta ingresos al hogar



Como conclusión, se puede decir que una proporción considerable de individuos dedicados a las ventas informales no cuenta con la asistencia económica de otras personas o familiares.

3.2.14.5 Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso

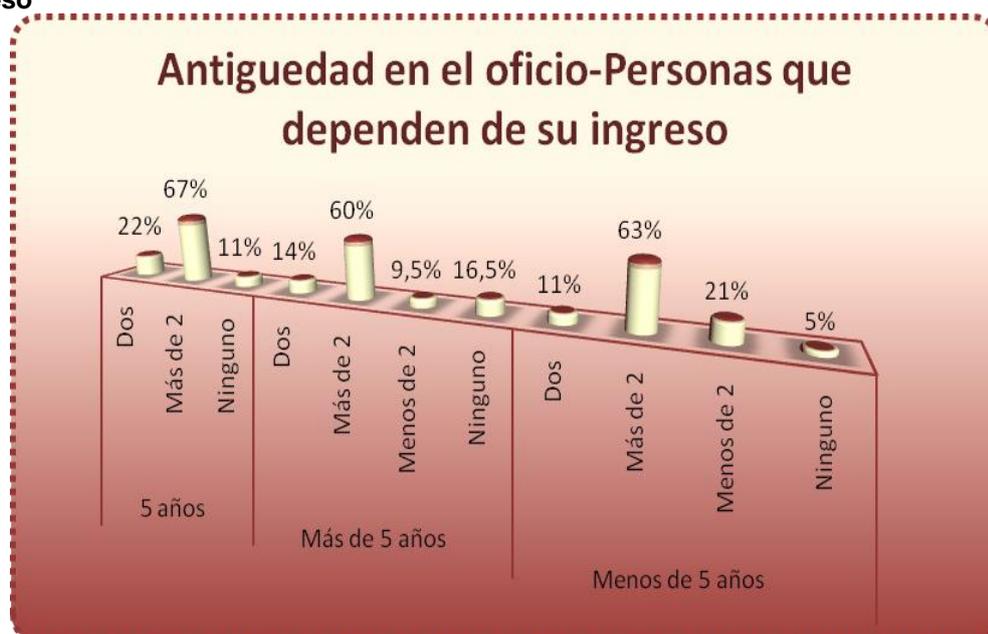
El siguiente cuadro hace referencia a la antigüedad en el oficio con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 365: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Antigüedad Oficio	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
5 años	Dos	2	22%
	Más de 2	6	67%
	Ninguno	1	11%
Total 5 años		9	
Más de 5 años	Dos	10	14%
	Más de 2	43	60%
	Menos de 2	7	9,5%
	Ninguno	12	16,5%
Total Mas de 5 años		72	
Menos de 5 años	Dos	2	11%
	Más de 2	12	63%
	Menos de 2	4	21%
	Ninguno	1	5%
Total Menos de 5 años		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 365: Relación antigüedad en el oficio según personas que dependen de su ingreso



Se observa que de los encuestados, el 67% con 5 años en el oficio, el 60% de los que llevan más de cinco años y el 63% con menos de cinco, tienen bajo su cargo a más de 2 personas.

Entre las personas dedicadas a las ventas informales se ha observado que la mayoría tienen obligación con más de dos individuos, pues estos se caracterizan por tener familias numerosas; son muy pocos los que no tienen ninguna responsabilidad, pues son jóvenes que aun no han formado su propia familia.

3.2.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS

En el estudio realizado se halló una proporción significativa de vendedores que devengan entre un salario y menos de uno, ya que este depende del tipo de producto que se está ofreciendo, pues hay unos que tienen una mayor demanda y generan mejores ganancias; también se puede tener en cuenta que por temporada (navidad, escolar, día de la madre) ellos pueden aumentar sus ingresos ofreciendo lo que más se está demandando en ese momento.

Por otra parte son muy pocos los que logran obtener más de un salario mínimo, el cual destinan a la reinversión y a la satisfacción de las diferentes necesidades.

3.2.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto

Se muestra a continuación el nivel aproximado de ingresos según el trabajo relacionado con el tipo de producto.

La encuesta arrojó que entre los trabajadores que ganan un salario el 80% vende alimentos y el 20% restante mercancías; entre los que devengan menos

de un salario el 83% comercializa con alimentos, mientras el 17% lo hace con mercancías.

Cuadro 366: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto

Cuenta de Trabajo relacionado con			
Nivel aproximado ingreso	Trabajo relacionado con	Total	%
Más de 1 Smlv	Alimentos	7	78%
	Mercancías	2	22%
Total Mas de 1 Smlv		9	
Menos de 1 Smlv	Alimentos	34	83%
	Mercancías	7	17%
Total Menos de 1 Smlv		41	
Un Smlv	Alimentos	40	80%
	Mercancías	10	20%
Total Un Smlv		50	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 366: Relación nivel aproximado de ingresos según trabajo relacionado con tipo de producto



Se observó que la cantidad de salario promedio que devengan los vendedores ambulantes y estacionarios oscila entre menos y un salario mínimo, lo cual la

mayoría de veces no les alcanza para la satisfacción de todas sus necesidades.

3.2.15.2 Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso

En el cuadro se relaciona el nivel aproximado de ingresos según la distribución el ingreso.

Cuadro 367: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso

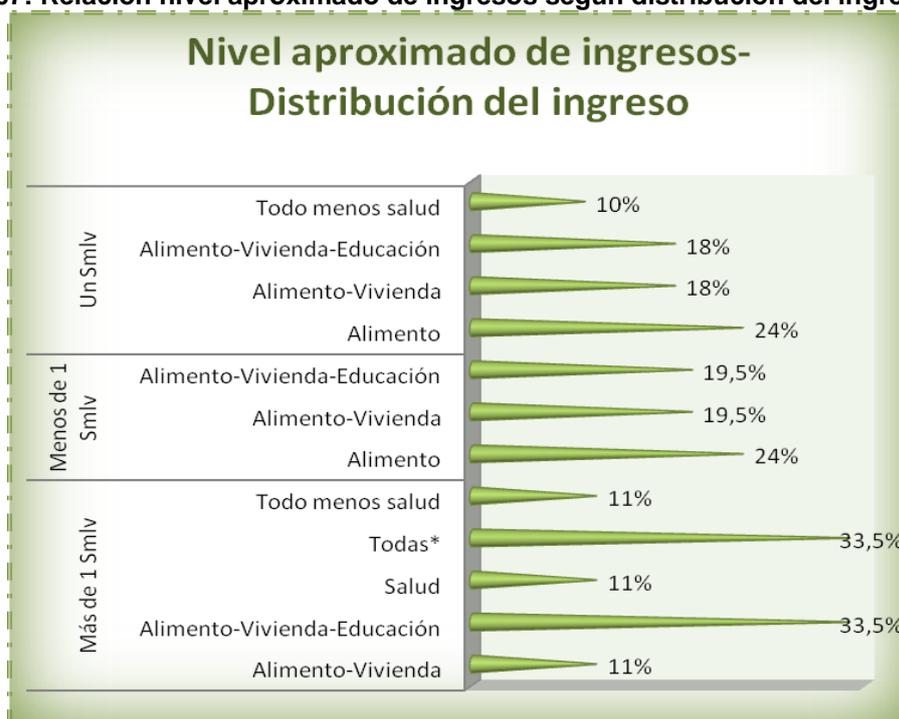
Cuenta de Distribución ingreso			
Nivel aproximado ingreso	Distribución ingreso	Total	%
Más de 1 Smlv	Alimento-Vivienda	1	11%
	Alimento-Vivienda-Educación	3	33,5%
	Salud	1	11%
	Todas*	3	33,5%
	Todo menos salud	1	11%
Total Mas de 1 Smlv		9	
Menos de 1 Smlv	Alimento	10	24%
	Alimento-Educación	2	5%
	Alimento-Recreación	1	2,5%
	Alimento-Vivienda	8	19,5%
	Alimento-Vivienda-Educación	8	19,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	2,5%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	2,5%
	Educación	1	2,5%
	Ninguno	1	2,5%
	Recreación	1	2,5%
	Todas*	3	7%
	Todo menos recreación	2	5%
	Todo menos salud	2	5%
Total Menos de 1 Smlv		41	
Un Smlv	Alimento	12	24%
	Alimento-Educación-Salud	1	2%
	Alimento-Salud	1	2%
	Alimento-Vivienda	9	18%
	Alimento-Vivienda-Educación	9	18%
	Educación	1	2%
	Salud	1	2%
	Todas*	4	8%
	Todo menos Educación	1	2%
	Todo menos recreación	2	4%
	Todo menos salud	5	10%
	Vivienda	4	8%
Total Un Smlv		50	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Se observa que entre los vendedores que ganan más de un salario, el 33,5% alcanza a cubrir todas las necesidades relacionadas en la encuesta, como lo son alimentación, vivienda, educación, salud y recreación. Por otro lado, tanto para los que devengan un salario y menos de uno, el 24% destina su ingreso solo al pago de alimento, pues sus ingresos no les permite satisfacer otras necesidades, lo cual hace que su nivel de vida sea bajo.

Figura 367: Relación nivel aproximado de ingresos según distribución del ingreso



3.2.15.3 Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el nivel aproximado de ingreso de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Se puede observar que de los vendedores que ganan más de un salario el 78% no recibe ayuda económica de otro miembro de la familia; de las personas que devengan menos de uno, el 61% de igual forma no reciben apoyo económico, y

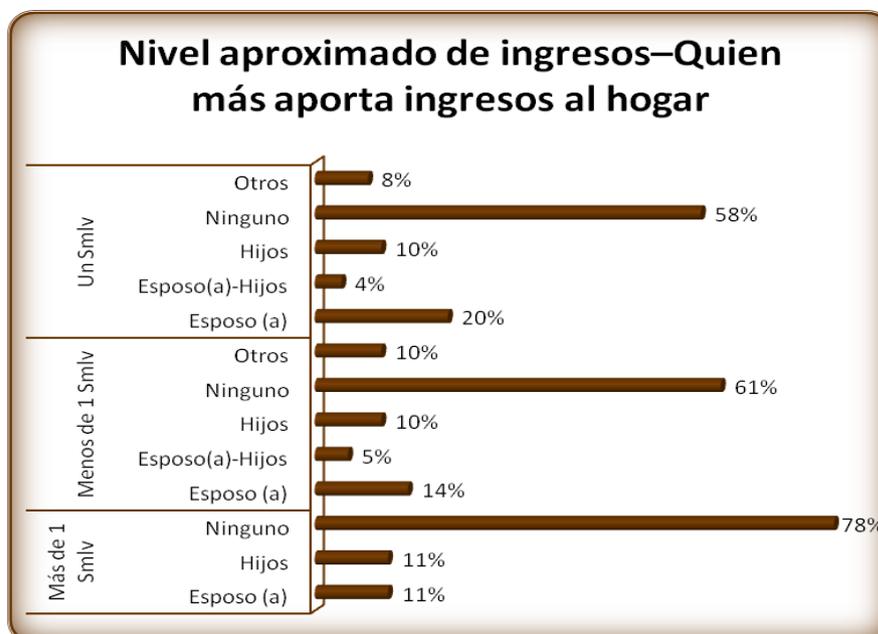
de los que obtienen tan solo un salario el 58% no cuenta con colaboración económica alguna.

Cuadro 368: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Nivel aproximado ingreso	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Más de 1 Smlv	Esposo (a)	1	11%
	Hijos	1	11%
	Ninguno	7	78%
Total Mas de 1 Smlv		9	
Menos de 1 Smlv	Esposo (a)	6	14%
	Esposo(a)-Hijos	2	5%
	Hijos	4	10%
	Ninguno	25	61%
	Otros	4	10%
Total Menos de 1 Smlv		41	
Un Smlv	Esposo (a)	10	20%
	Esposo(a)-Hijos	2	4%
	Hijos	5	10%
	Ninguno	29	58%
	Otros	4	8%
Total Un Smlv		50	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 368: Relación nivel aproximado de ingresos según quien más aporta ingresos al hogar



Como resultado se obtuvo, que gran parte de los encuestados no tienen otras personas que les brinde apoyo económico para cubrir los gastos del hogar, lo cual los obliga a trabajar hasta altas horas de la noche.

3.2.15.4 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso

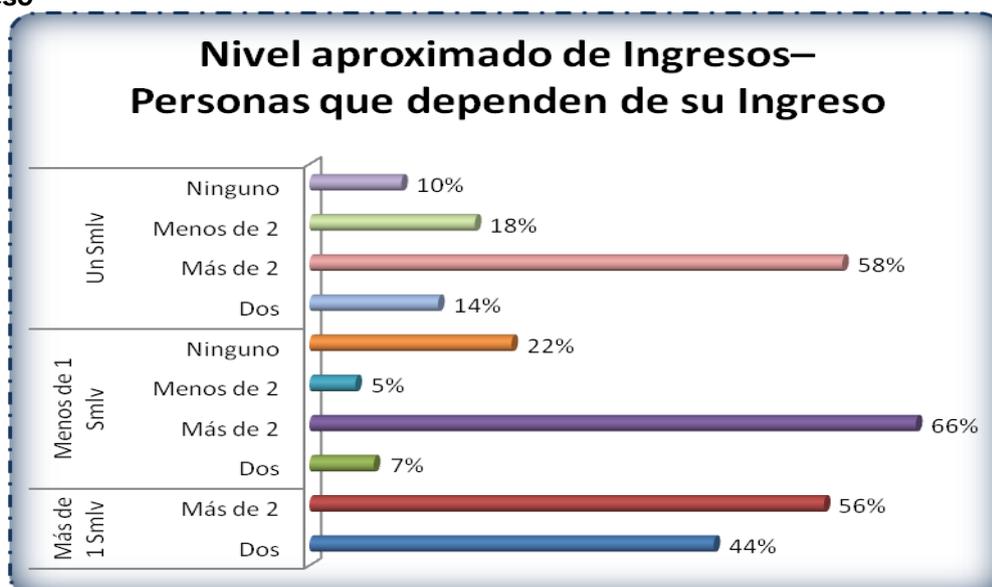
Se muestra en el cuadro a continuación, la relación nivel aproximado de ingresos con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 369: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso		Total	%
Nivel aproximado ingreso	Personas que dependen de su ingreso		
Más de 1 Smlv	Dos	4	44%
	Más de 2	5	56%
Total Mas de 1 Smlv		9	
Menos de 1 Smlv	Dos	3	7%
	Más de 2	27	66%
	Menos de 2	2	5%
	Ninguno	9	22%
Total Menos de 1 Smlv		41	
Un Smlv	Dos	7	14%
	Más de 2	29	58%
	Menos de 2	9	18%
	Ninguno	5	10%
Total Un Smlv		50	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 369: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que dependen de su ingreso



Un 58%, 66% y 56% de los vendedores que ganan un salario mínimo, menos de uno y más de uno respectivamente, tienen bajo su cargo a más de dos personas.

Se observó que el mayor porcentaje hace referencia a los vendedores que devengan menos de un salario y tienen a cargo más de dos individuos, de lo cual se deduce que no puedan cubrir todas sus necesidades básicas, y que contribuyan al aumento de la pobreza de la región.

3.2.15.5 Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar

El cuadro indica el nivel aproximado de ingresos según las personas que conforman el hogar de los vendedores informales.

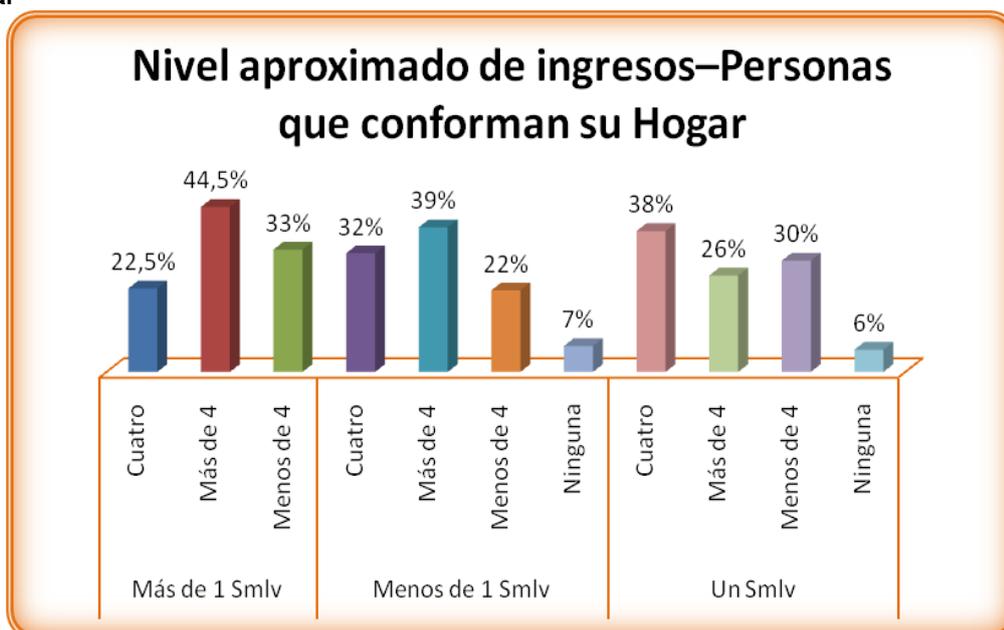
Cuadro 370: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Nivel aproximado ingreso	Personas conforman su hogar	Total	%
Más de 1 Smlv	Cuatro	2	22,5%
	Más de 4	4	44,5%
	Menos de 4	3	33%
Total Mas de 1 Smlv		9	
Menos de 1 Smlv	Cuatro	13	32%
	Más de 4	16	39%
	Menos de 4	9	22%
	Ninguna	3	7%
Total Menos de 1 Smlv		41	
Un Smlv	Cuatro	19	38%
	Más de 4	13	26%
	Menos de 4	15	30%
	Ninguna	3	6%
Total Un Smlv		50	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Los mayores porcentajes hacen referencia a los vendedores que tienen un hogar conformado por cuatro individuos, con una representatividad del 38% para los que ganan un salario y más de cuatro personas con el 39% que devenga menos de uno y el 44,5% más de uno.

Figura 370: Relación nivel aproximado de ingresos según personas que conforman su hogar



Como resultado se encontró que los hogares de los encuestados están conformados por cuatro y más de cuatro personas, pero esto no quiere decir que en su totalidad dependan económicamente del vendedor.

3.2.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

De las encuestas realizadas se pudo concluir que las ventas informales, tanto ambulantes como estacionarias, la mayoría están dirigidas a la comercialización de alimentos, pues esta es más rentable que la de mercancías, ya que Cuba se caracteriza por ser un sector de mercado, el cual les facilita a los vendedores ejercer dicha actividad.

3.2.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso

El cuadro indica el trabajo relacionado con tipo de producto según la distribución del ingreso.

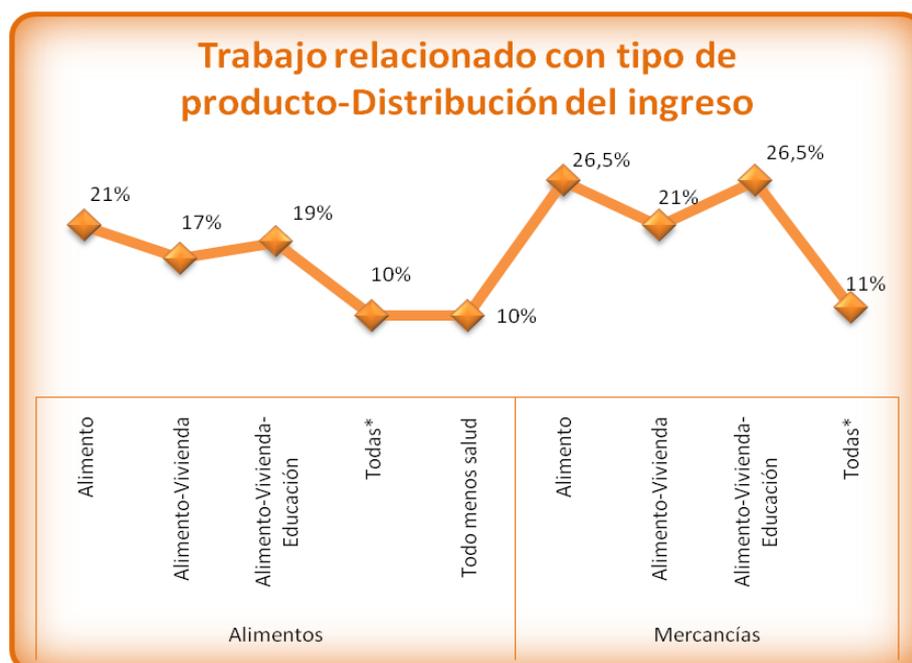
Cuadro 371: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso

Cuenta de Distribución ingreso			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Distribución ingreso	Total	%
Alimentos	Alimento	17	21%
	Alimento-Educación	2	3%
	Alimento-Educación-Salud	1	1%
	Alimento-Recreación	1	1%
	Alimento-Salud	1	1%
	Alimento-Vivienda	14	17%
	Alimento-Vivienda-Educación	15	19%
	Alimento-Vivienda-Salud	1	1%
	Educación	2	3%
	Ninguno	1	1%
	Recreación	1	1%
	Salud	1	1%
	Todas*	8	10%
	Todo menos Educación	1	1%
	Todo menos recreación	4	5%
Todo menos salud	8	10%	
Vivienda	3	4%	
Total Alimentos		81	
Mercancías	Alimento	5	26,5%
	Alimento-Vivienda	4	21%
	Alimento-Vivienda-Educación	5	26,5%
	Alimento-Vivienda-Recreación	1	5%
	Salud	1	5%
	Todas*	2	11%
	Vivienda	1	5%
Total Mercancías		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Alimentación, vivienda, salud, educación, recreación

Figura 371: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según distribución del ingreso



En la gráfica se puede observar que para los individuos dedicados a la comercialización de mercancías, el 26,5% distribuye su ingreso entre alimentación, vivienda y educación y otro 26,5% lo destina a alimento.

En cuanto a los que venden alimentos, el porcentaje más significativo con el 21% hace referencia a los que distribuyen su ingreso solo en alimentación, pues devengan al mes un salario o menos, lo cual por efectos inflacionarios el ingreso pierde poder adquisitivo.

3.2.16.2 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar

Se muestra en el cuadro el trabajo relacionado con tipo de producto de acuerdo con quien más aporta ingresos al hogar.

Cuadro 372: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar

Cuenta de Quien más aporta ingresos a su hogar			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Quien más aporta ingresos a su hogar	Total	%
Alimentos	Esposo (a)	12	15%
	Esposo(a)-Hijos	4	5%
	Hijos	7	9%
	Ninguno	51	63%
	Otros	7	8%
Total Alimentos		81	
Mercancías	Esposo (a)	5	26%
	Hijos	3	16%
	Ninguno	10	53%
	Otros	1	5%
Total Mercancías		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Se halló entre los encuestados que se dedican a la venta de alimentos, el 63% no recibe apoyo económico por parte de otros individuos para el sostenimiento del hogar y el 15% lo obtiene del esposo (a), mientras las personas que venden mercancías, el 53% no cuenta con ayuda económica y el 26% lo recibe de su pareja.

El 16% de los hijos cuyos padres son vendedores que comercian con mercancías contribuyen en el sostenimiento del hogar, junto con el 9% de los que ofrecen alimento.

Figura 372: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según quien más aporta ingresos al hogar



3.2.16.3 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso

Se relaciona a continuación el trabajo relacionado con tipo de producto con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Se encontró que entre los vendedores de alimentos el 62% tiene bajo su cargo más de dos personas seguido por el 15% que no tiene ninguna obligación, entre los que venden mercancías el 58% tiene bajo su responsabilidad más de dos, seguido por el 21% que tiene tan solo a dos individuos bajo su cargo.

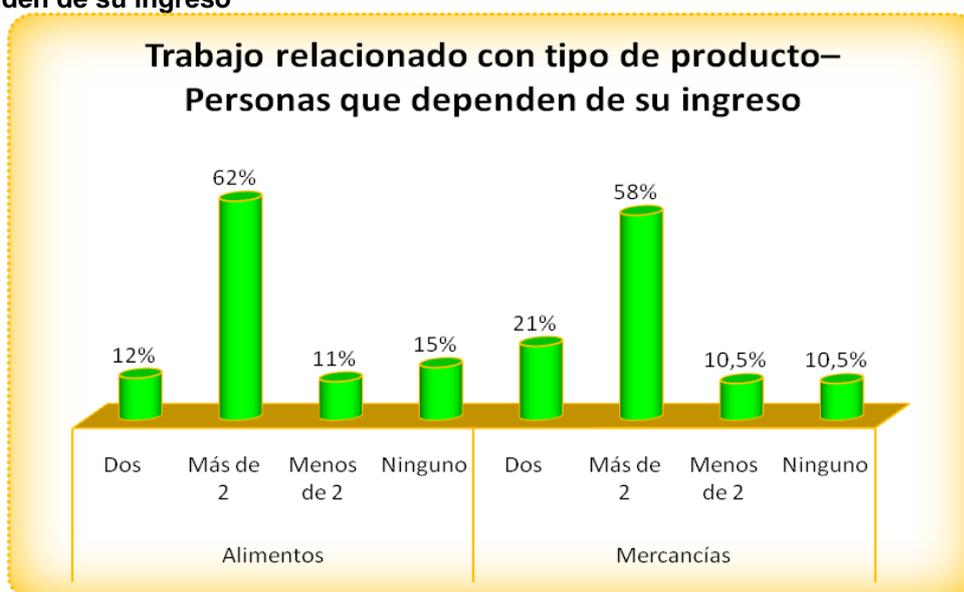
A causa que los vendedores de alimentos generan un salario y menos de uno, deben trabajar por más tiempo y así obtener el dinero suficiente para cumplir con sus responsabilidades.

Cuadro 373: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Trabajo relacionado con tipo de producto	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Alimentos	Dos	10	12%
	Más de 2	50	62%
	Menos de 2	9	11%
	Ninguno	12	15%
Total Alimentos		81	
Mercancías	Dos	4	21%
	Más de 2	11	58%
	Menos de 2	2	10,5%
	Ninguno	2	10,5%
Total Mercancías		19	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 373: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según personas que dependen de su ingreso



3.2.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR

Se logro encontrar que la mayoría de vendedores ubicados en el sector de cuba no cuentan con ningún tipo de apoyo económico, pues su grupo familiar no tiene los recursos suficientes para contribuir con el sostenimiento del hogar. Por otro lado se encontró que algunas personas reciben ayuda de su esposo (a), lo cual les reduce los gastos.

3.2.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso

El cuadro muestra la relación quien más aporta ingresos al hogar con respecto a las personas que dependen del ingreso de los encuestados.

Cuadro 374: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso

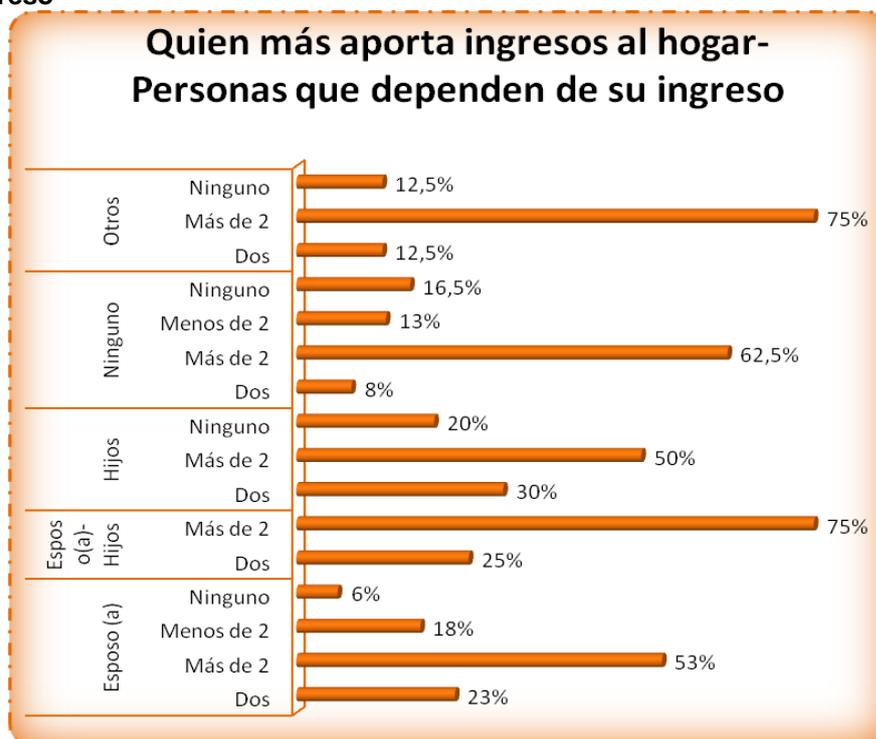
Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Quien más aporta ingresos a su hogar	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Esposo (a)	Dos	4	23%
	Más de 2	9	53%
	Menos de 2	3	18%
	Ninguno	1	6%
Total Esposo (a)		17	
Esposo(a)-Hijos	Dos	1	25%
	Más de 2	3	75%
Total Esposo(a)-Hijos		4	
Hijos	Dos	3	30%
	Más de 2	5	50%
	Ninguno	2	20%
Total Hijos		10	
Ninguno	Dos	5	8%
	Más de 2	38	62,5%
	Menos de 2	8	13%
	Ninguno	10	16,5%
Total Ninguno		61	
Otros	Dos	1	12,5%
	Más de 2	6	75%
	Ninguno	1	12,5%
Total Otros		8	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Un 75%, 62,5%, 50% y 53% de los encuestados que recibe ayuda económica de otras personas, de ninguna, de los hijos y de su esposo (a) respectivamente, tienen a cargo a más de dos individuos.

Se concluyó que los porcentajes más significativos hacen referencia a los vendedores que tienen bajo su responsabilidad a más de dos personas.

Figura 374: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que dependen de su ingreso



3.2.17.2 Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar

En el siguiente cuadro se muestra la relación quien más aporta ingresos al hogar de acuerdo con las personas que conforman el hogar de los vendedores informales.

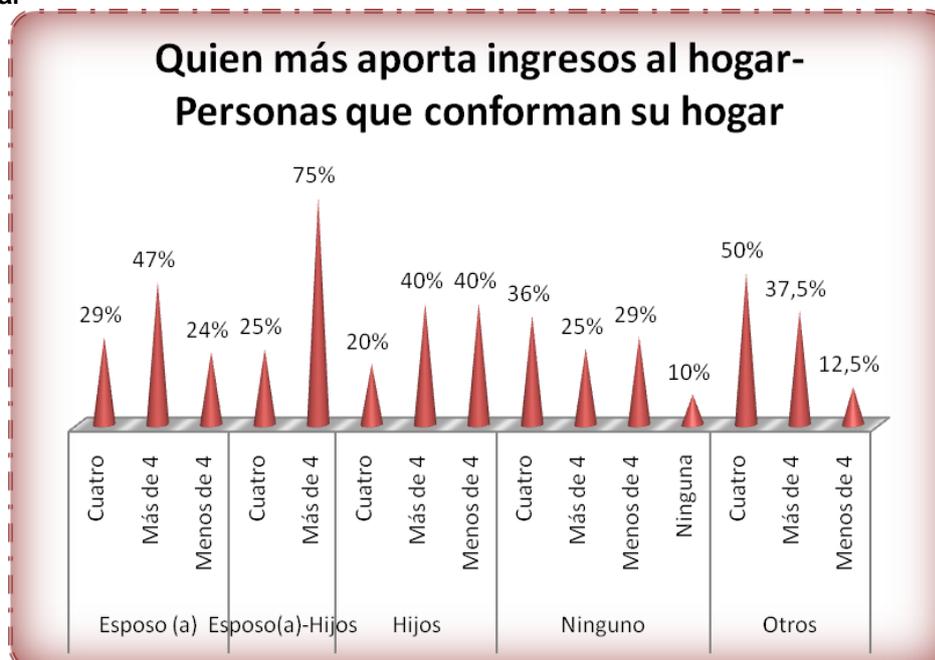
Se encontro que en la variable “quien mas aporta ingresos al hogar”, las categorias, esposo(a), esposo(a) e hijos, hijos, se observa mayor representatividad en el numero de individuos que confroman el hogar del entrevistado, asi: 47%, 75% y 40% tiene un hogar conformado por mas de 4 personas; mientras el 36% y 50% de los vendedores que no reciben ningun apoyo y quienes lo obtienen de otros viven con cuatro en su hogar.

Cuadro 375: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Quien más aporta ingresos a su hogar	Personas conforman su hogar	Total	%
Esposos (a)	Cuatro	5	29%
	Más de 4	8	47%
	Menos de 4	4	24%
Total Esposos (a)		17	
Esposos(a)-Hijos	Cuatro	1	25%
	Más de 4	3	75%
Total Esposos(a)-Hijos		4	
Hijos	Cuatro	2	20%
	Más de 4	4	40%
	Menos de 4	4	40%
Total Hijos		10	
Ninguno	Cuatro	22	36%
	Más de 4	15	25%
	Menos de 4	18	29%
	Ninguna	6	10%
Total Ninguno		61	
Otros	Cuatro	4	50%
	Más de 4	3	37,5%
	Menos de 4	1	12,5%
Total Otros		8	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Figura 375: Relación quien más aporta ingresos al hogar según personas que conforman su hogar



3.2.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO

Aunque se encontró que las familias de los encuestados son muy numerosas, no siempre el vendedor tiene la obligación de mantenerla, pues algunas veces cuenta con la contribución económica de otros miembros de su familia para cubrir los gastos del hogar.

3.2.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar

En el cuadro se relaciona las personas que dependen de su ingreso según las personas que conforman el hogar de los vendedores informales.

Cuadro 376: Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Personas que dependen de su ingreso	Personas conforman su hogar	Total	%
Dos	Cuatro	3	21,5%
	Más de 4	2	14,5%
	Menos de 4	9	64%
Total Dos		14	
Más de 2	Cuatro	24	39,5%
	Más de 4	27	44%
	Menos de 4	10	16,5%
Total Mas de 2		61	
Menos de 2	Cuatro	3	27%
	Más de 4	1	9%
	Menos de 4	6	55%
	Ninguna	1	9%
Total Menos de 2		11	
Ninguno	Cuatro	4	29%
	Más de 4	3	21%
	Menos de 4	2	14%
	Ninguna	5	36%
Total Ninguno		14	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

Los mayores porcentajes que se encuentran en la grafica, hacen referencia al 55% de las personas que tienen a su cargo menos de dos y que viven con menos de cuatro individuos; entre los vendedores cuya responsabilidad son

más de dos personas, su hogar está conformado por más de cuatro con un 44%; por último, de los encuestados que tienen bajo su cargo a dos personas, el 64% convive con menos de cuatro.

Figura 376: Relación personas que dependen de su ingreso según personas que conforman su hogar



CAPITULO IV

CARACTERIZACIÓN EPIDEMIOLÓGICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

4.1 CENTRO DE PEREIRA

El comercio informal es un fenómeno que afecta gravemente la imagen urbana de Pereira y lesiona derechos de terceros, como los transeúntes que se ven obligados a caminar en medio de los carros, pues las calles se encuentran abarrotadas de vendedores informales, y a los comerciantes que están legalmente constituidos, los cuales se enfrentan a la competencia desleal que les representa la informalidad; pero a la vez las ventas ambulantes son fuente de sustento de cientos de familias del municipio.

4.1.1 SEXO

En el estudio realizado se encontró que no hay síntomas o enfermedades relacionadas con el entorno del vendedor, como es la contaminación del medio ambiente, lo cual les afecta el sistema respiratorio.

4.1.1.1 Relación sexo según enfermedad

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el sexo de acuerdo con la enfermedad que haya padecido el encuestado.

En la grafica se observa que el 89,5% de los hombres ha sufrido de dengue y el 37% de las mujeres, de varicela.

Se concluyo que estos dos tipos de enfermedad son muy comunes entre la población de bajos recursos, pues es producto del medio ambiente en que viven, ya que sus hogares se encuentran ubicados en sectores de poca salubridad.

Cuadro 377: Relación sexo según enfermedad

Cuenta de Sexo			
Enfermedad	Sexo	Total	%
Dengue	Femenino	2	10,5%
	Masculino	17	89,5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Femenino	1	50%
	Masculino	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Femenino	5	45,5%
	Masculino	6	54,5%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Femenino	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Masculino	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Femenino	36	27%
	Masculino	99	73%
Total Ninguna		135	
Otras*	Femenino	27	30%
	Masculino	64	70%
Total Otras		91	
Todas**	Femenino	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Femenino	7	37%
	Masculino	12	63%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Femenino	1	50%
	Masculino	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Masculino	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

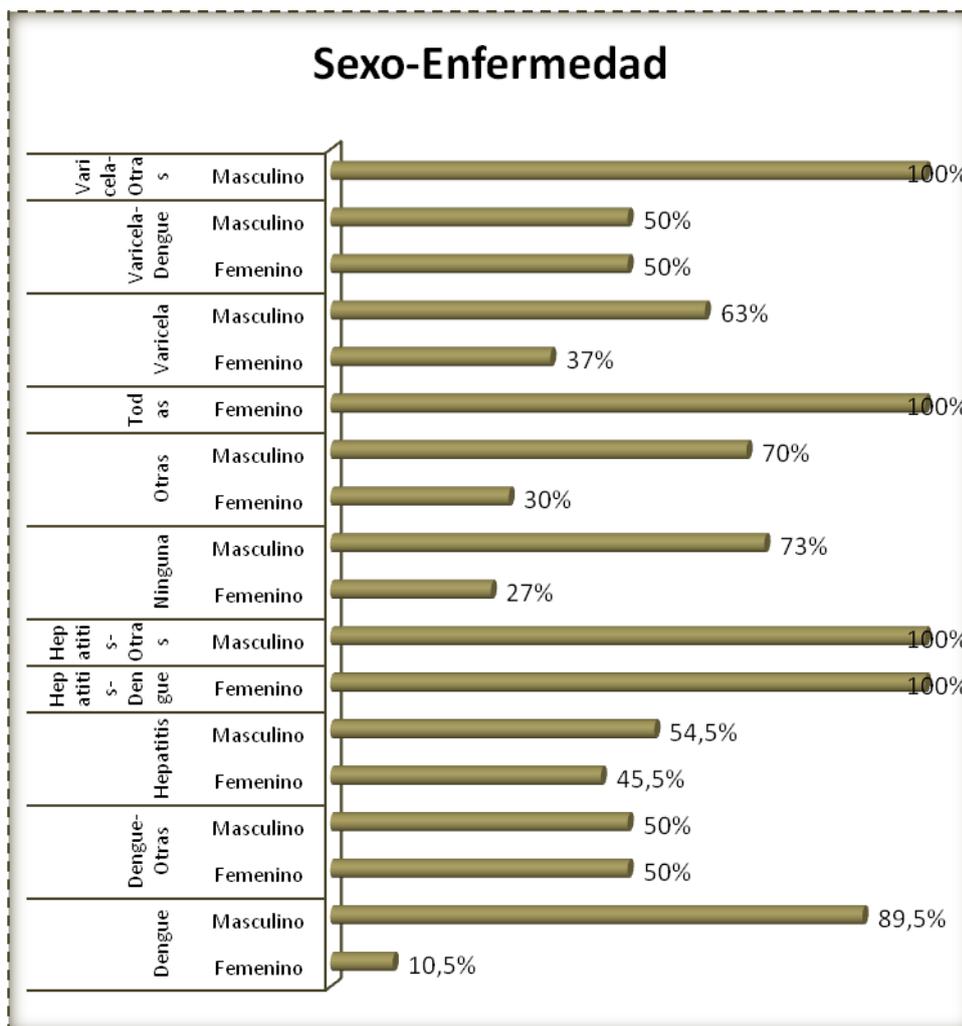
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

** Dengue, varicela y hepatitis

El mayor número de personas encuestadas han manifestado haber padecido otras enfermedades, algunas relacionadas con la actividad, herencia, otras como resultado de una mala alimentación y en muchos casos desnutrición, especialmente entre la población joven y el adulto mayor, quien son más vulnerables.

Figura 377: Relación sexo según enfermedad



4.1.2 PROCEDENCIA

En la investigación se observó que la mayoría de encuestados son nacidos en Pereira, seguidos se encuentran los que provienen de otros departamentos cercanos, como Caldas, Quindío, Choco, Valle del Cauca y Antioquia; dichos vendedores se caracterizan por ser una población rural desplazada de los lugares de conflicto.

4.1.2.1 Relación procedencia según enfermedad

Se relaciona a continuación la procedencia según la enfermedad sufrida por los vendedores informales.

Cuadro 37850: Relación procedencia según enfermedad

Cuenta de Procedencia			
Enfermedad	Procedencia	Total	%
Dengue	Otro Depto.	4	21%
	Otro Municipio	3	16%
	Pereira	12	63%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Pereira	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Otro Depto.	6	55%
	Otro Municipio	2	18%
	Pereira	3	27%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Pereira	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Pereira	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Extranjero	1	0,5%
	Otro Depto.	36	27%
	Otro Municipio	21	15,5%
	Pereira	77	57%
Total Ninguna		135	
Otras*	Otro Depto.	32	35%
	Otro Municipio	11	12%
	Pereira	48	53%
Total Otras		91	
Todas**	Otro Municipio	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Otro Depto.	8	42%
	Otro Municipio	1	5%
	Pereira	10	53%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Otro Depto.	1	50%
	Pereira	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Pereira	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

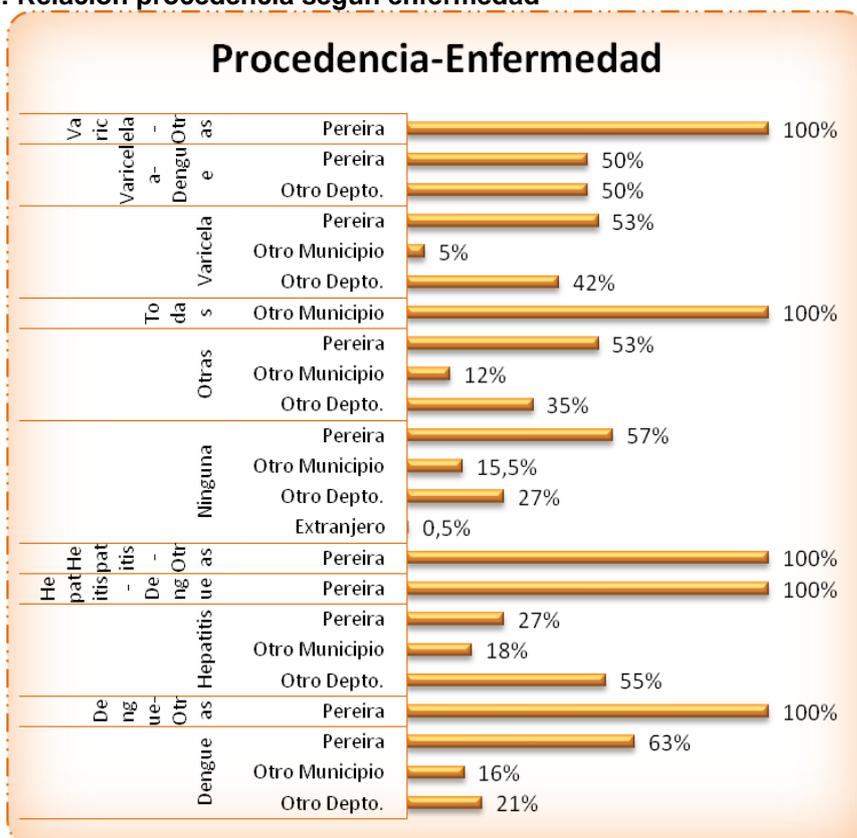
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Entre las personas nacidas en Pereira, el 53% ha sufrido de otras enfermedades como hipertensión arterial, gastritis, ulcera varicosa, entre otras; entre los que provienen de otro municipio, el 12% no ha sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta y los encuestados pertenecientes a otro departamento, solo el 42% ha afirmado haber tenido varicela.

Figura 378: Relación procedencia según enfermedad



4.1.3 ESTRATO

El mayor número de personas que fueron encuestadas residen en los estratos uno y dos, los cuales por falta de higiene son más propensos a sufrir enfermedades contagiosas, como ETS (Enfermedad de transmisión sexual), alergia, culebrilla, rociola, entre otras.

4.1.3.1 Relación estrato según enfermedad

En el cuadro se indica la relación del estrato con respecto a la enfermedad del encuestado.

El mayor número de encuestados que han dicho haber padecido dengue se encuentran ubicados en el estrato uno con una representatividad del 53%, mientras el 66% hace referencia a las personas que han sufrido de otras enfermedades como hipertensión arterial, diabetes, ulcera gástrica, etc....

Cuadro 379: Relación estrato según enfermedad

Cuenta de Estrato			
Enfermedad	Estrato	Total	%
Dengue	Dos	8	42%
	Tres	1	5%
	Uno	10	53%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Dos	1	50%
	Uno	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Dos	6	55%
	Tres	2	18%
	Uno	3	27%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Dos	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Dos	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Cuatro	3	2%
	Dos	37	27,5%
	Tres	19	14%
	Uno	76	56,5%
Total Ninguna		135	
Otras*	Cuatro	1	1%
	Dos	20	22%
	Tres	10	11%
	Uno	60	66%
Total Otras		91	
Todas**	Uno	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Dos	6	31,5%
	Tres	3	16%
	Uno	10	52,5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Dos	1	50%
	Uno	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Dos	1	50%
	Uno	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

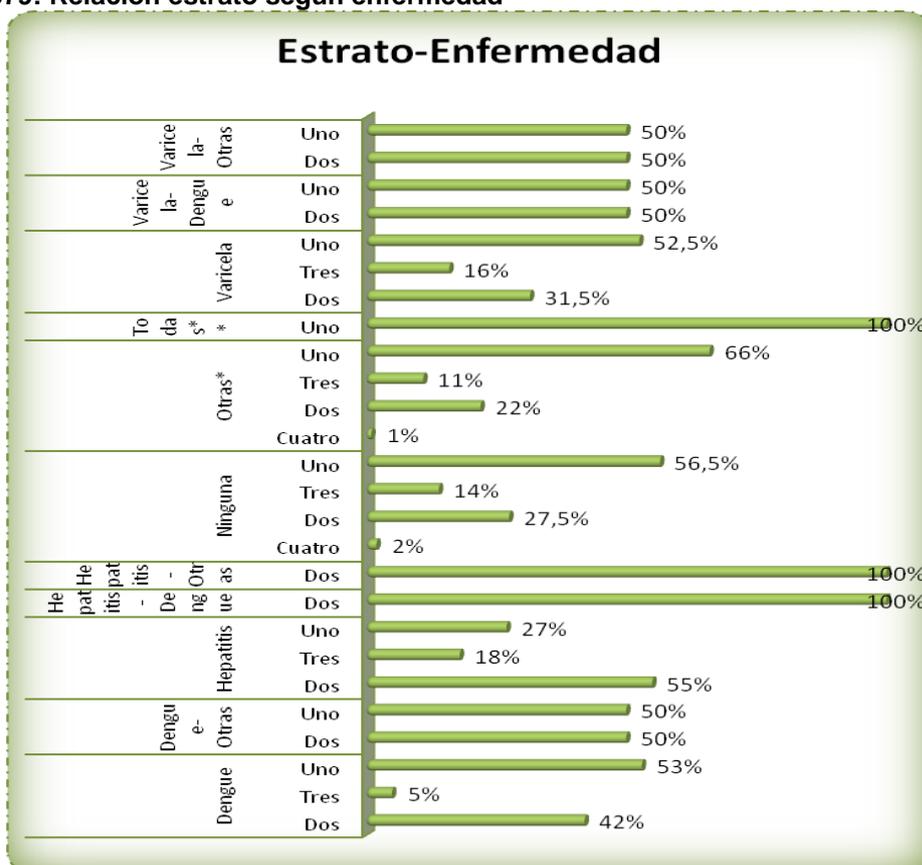
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Se pudo observar que el dengue es muy común entre los residentes del estrato uno, pues en temporada de lluvia, a consecuencia de las aguas estancadas ubicadas cerca a las viviendas de los encuestados, se presenta dicha enfermedad.

Figura 379: Relación estrato según enfermedad



4.1.4 RANGO DE EDAD

Entre los encuestados ubicados en el municipio de Pereira priman las personas de los 25 a 54 años, perteneciendo aun a la población económicamente activa (PEA), lo cual físicamente los hace aptos para desempeñarse en cualquier actividad.

4.1.4.1 Relación rango de edad según enfermedad

El siguiente cuadro muestra la relación rango de edad según enfermedad presentada por los encuestados.

Se observo que el 68,5% de los encuestados que han afirmado haber padecido dengue, el 91% hepatitis y el 79% varicela se encuentran entre los 25 y 54 años de edad.

El 34% de los vendedores que han padecido de otras enfermedades como hipertensión arterial, ulcera gástrica, diabetes, entre otras son de de 55 y mas años, lo que ocasiona mayor deterioro en su estado de salud y calidad de vida.

Cuadro 380: Relación rango de edad según enfermedad

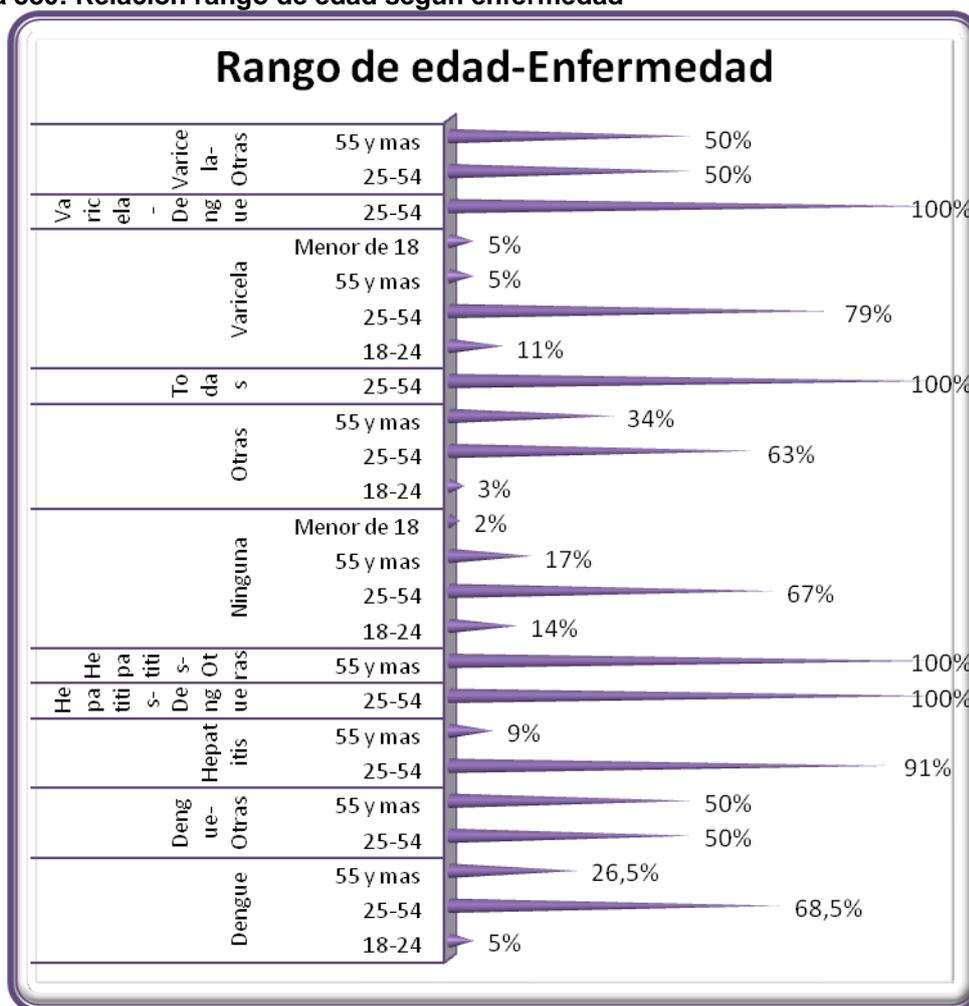
Cuenta de Rango Edad			
Enfermedad	Rango Edad	Total	%
Dengue	18-24	1	5%
	25-54	13	68,5%
	55 y mas	5	26,5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	25-54	1	50%
	55 y mas	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	25-54	10	91%
	55 y mas	1	9%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	25-54	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	55 y mas	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	18-24	19	14%
	25-54	90	67%
	55 y mas	23	17%
	Menor de 18	3	2%
Total Ninguna		135	
Otras*	18-24	3	3%
	25-54	57	63%
	55 y mas	31	34%
Total Otras		91	
Todas**	25-54	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	18-24	2	11%
	25-54	15	79%
	55 y mas	1	5%
	Menor de 18	1	5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	25-54	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	25-54	1	50%
	55 y mas	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 380: Relación rango de edad según enfermedad



4.1.5 ESTADO CIVIL

La mayor representatividad se encuentra entre los vendedores que son solteros, seguido por los que viven bajo unión libre; siendo el dengue y la varicela las enfermedades más comunes entre los encuestados.

4.1.5.1 Relación estado civil según enfermedad

Se relaciona a continuación el estado civil con las diferentes enfermedades padecidas por los vendedores informales.

Cuadro 511: Relación estado civil según enfermedad

Cuenta de Estado Civil			
Enfermedad	Estado Civil	Total	%
Dengue	Casado	5	26,5%
	Separado	2	10,5%
	Soltero	6	31,5%
	Unión Libre	4	21%
	Viudo	2	10,5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Soltero	1	50%
	Unión Libre	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Casado	2	18%
	Separado	2	18%
	Soltero	4	36,5%
	Unión Libre	3	27,5%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Soltero	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Casado	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Casado	33	24%
	Separado	11	8%
	Soltero	43	32%
	Unión Libre	40	30%
	Viudo	8	6%
Total Ninguna		135	
Otras*	Casado	20	22%
	Separado	12	13%
	Soltero	40	44%
	Unión Libre	16	18%
	Viudo	3	3%
Total Otras		91	
Todas**	Viudo	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Casado	4	21%
	Separado	2	11%
	Soltero	12	63%
	Unión Libre	1	5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Soltero	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Casado	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

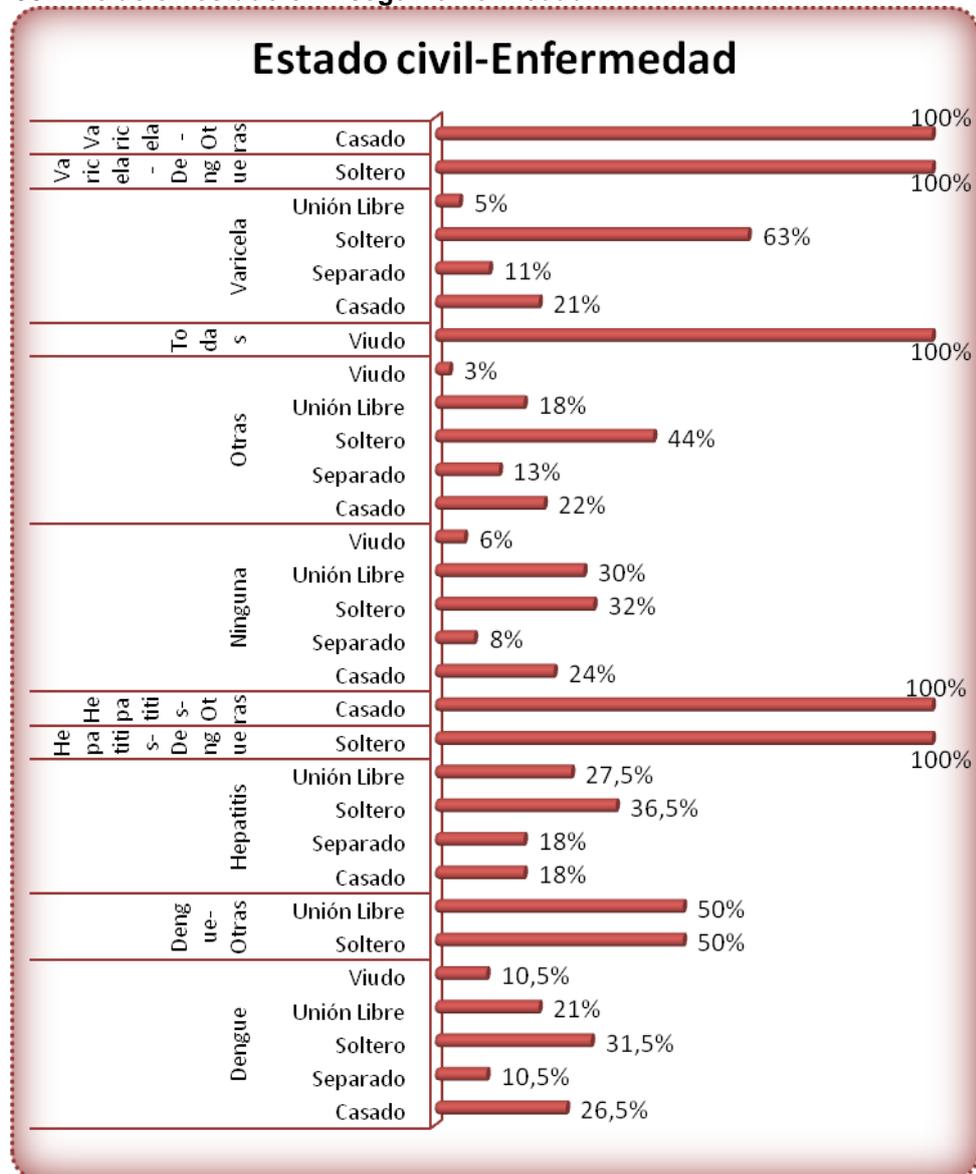
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Entre las personas que han padecido dengue el 31,5% de los encuestados son solteros, mientras entre los que han sufrido varicela representan el 63%; entre

los vendedores que viven en unión libre el 30% ha afirmado no haber tenido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta.

Figura 381: Relación estado civil según enfermedad



4.1.6 TIPO DE VIVIENDA

El mayor número de encuestados dedicados a las ventas informales viven en arrendamiento, pues los recursos generados no son suficientes para la adquisición de vivienda propia. Adicionalmente, por sus bajos ingresos las entidades financieras no están dispuestas a facilitarle créditos para la compra de vivienda.

4.1.6.1 Relación tipo de vivienda según enfermedad

El siguiente cuadro indica el tipo de vivienda según la enfermedad de los vendedores encuestados.

Cuadro 382: Relación tipo de vivienda según enfermedad

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Enfermedad	Tipo de Vivienda	Total	%
Dengue	Arrendada	11	58%
	Familiar	2	11%
	Invasión	1	5%
	Propia	5	26%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Arrendada	1	50%
	Otro**	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Arrendada	8	73%
	Propia	3	27%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Arrendada	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Familiar	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Arrendada	90	67%
	Familiar	16	12%
	Invasión	3	2%
	Propia	26	19%
Total Ninguna		135	
Otras*	Arrendada	69	76%
	Familiar	5	5,5%
	Invasión	1	1%
	Otro	1	1%
	Propia	15	16,5%
Total Otras		91	
Todas***	Arrendada	1	10%
Total Todas		1	
Varicela	Arrendada	11	58%
	Familiar	4	21%
	Propia	4	21%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Arrendada	1	50%
	Propia	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Arrendada	1	50%
	Propia	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

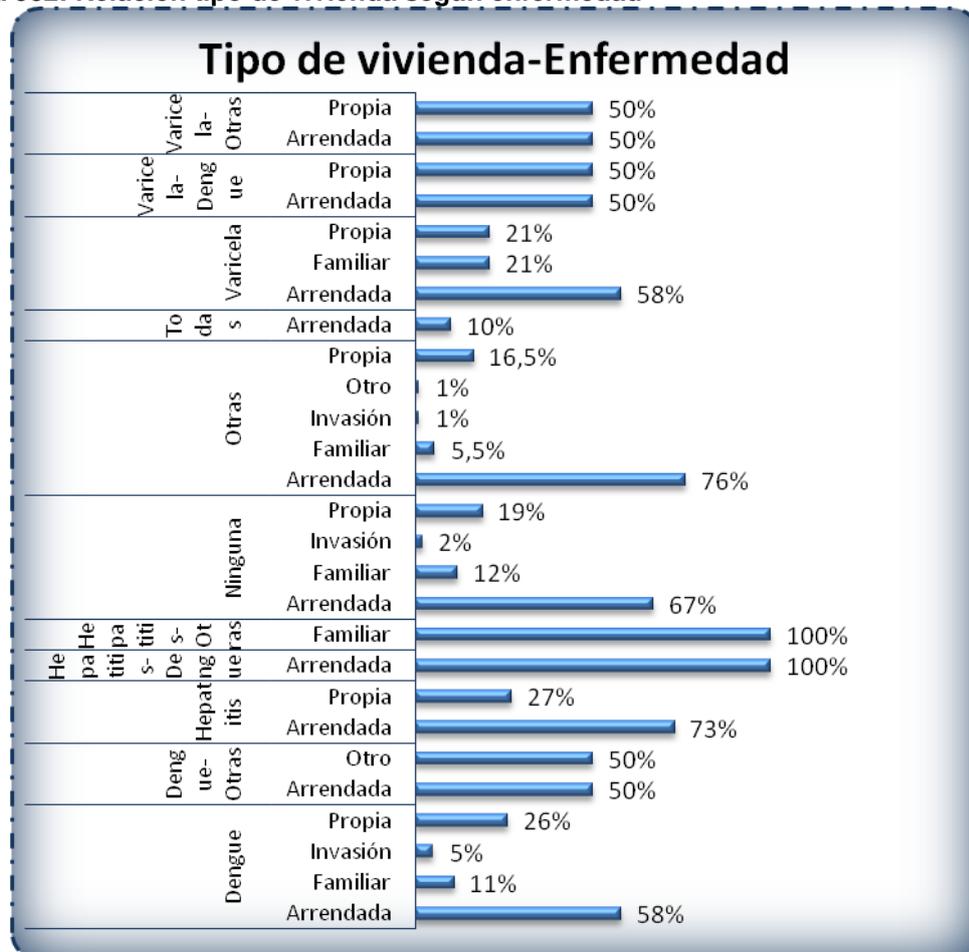
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Residencia, inquilinato

***Dengue, varicela y hepatitis

Los mayores porcentajes hacen referencia a los encuestados que han dicho no sufrir ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, sin embargo han afirmado haber padecido de hipertensión arterial, ulcera gástrica, tuberculosis, ulcera varicosa, entre otras. También se ha presentado entre los vendedores, enfermedades comunes como el dengue y la varicela.

Figura 382: Relación tipo de vivienda según enfermedad



4.1.7 PERTENECE A

En el sector de las ventas informales se observó que muchos de los encuestados tienen limitaciones físicas que no les permiten laborar en una empresa, entre las discapacidades encontradas está parálisis facial, sordera, mal de Parkinson, enfermedades relacionadas con la columna vertebral, ataques epilépticos, entre otros, como consecuencia de lo anterior los

vendedores se ven obligados a refugiarse en las ventas callejeras como forma subsistencia.

4.1.7.1 Relación pertenece a según enfermedad

El en cuadro se observa la relación pertenece a con respecto a la enfermedad sufrida por los encuestados.

Cuadro 383: Relación pertenece a según enfermedad

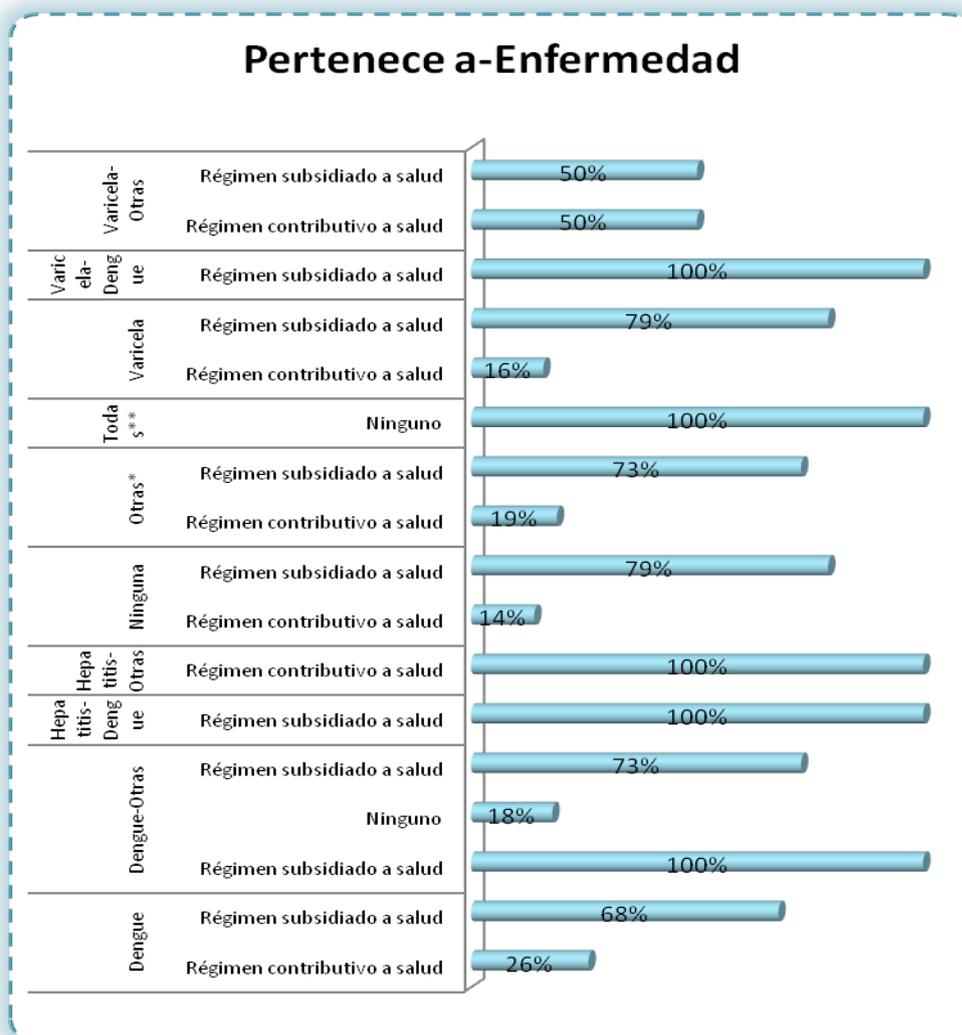
Cuenta de Pertenece a			
Enfermedad	Pertenece a	Total	%
Dengue	Régimen contributivo a salud	5	26%
	Ninguno	1	5%
	Régimen subsidiado a salud	13	68%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Régimen subsidiado a salud	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Régimen contributivo a salud	1	9%
	Ninguno	2	18%
	Régimen subsidiado a salud	8	73%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Régimen subsidiado a salud	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Régimen contributivo a salud	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Régimen contributivo a salud	19	14%
	Ninguno	10	7%
	Régimen subsidiado a salud	106	79%
Total Ninguna		135	
Otras*	Régimen contributivo a salud	17	19%
	Ninguno	7	8%
	Régimen subsidiado a salud	67	73%
Total Otras		91	
Todas**	Ninguno	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Régimen contributivo a salud	3	16%
	Ninguno	1	5%
	Régimen subsidiado a salud	15	79%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Régimen subsidiado a salud	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Régimen contributivo a salud	1	50%
	Régimen subsidiado a salud	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 383: Relación pertenece a según enfermedad



El mayor número de personas encuestadas tienen cubrimiento del Sisben, seguido por las personas que no cuentan con ningún servicio de salud ya sea subsidiado o contributivo, los cuales están en constante riesgo de contraer enfermedades respiratorias, pues el ambiente en el que laboran no cuenta con las normas de seguridad suficientes para ejercer la actividad.

4.1.8 TIPO DE VENDEDOR

En el estudio se halló que la mayor cantidad de vendedores ubicados en el centro de Pereira son ambulantes, entre los que se encuentran los vendedores de tintos, de minutos, refrescos y productos piratas.

4.1.8.1 Relación tipo de vendedor según enfermedad

En el cuadro se aprecia la relación tipo de vendedor según las enfermedades tenidas en cuenta en la encuesta.

Cuadro 384: Relación tipo de vendedor según enfermedad

Cuenta de Tipo de Vendedor			
Enfermedad	Tipo de Vendedor	Total	%
Dengue	Ambulante	8	42%
	Estacionario	11	58%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Ambulante	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Ambulante	5	45%
	Estacionario	6	55%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Estacionario	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Ambulante	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Ambulante	70	52%
	Estacionario	65	48%
Total Ninguna		135	
Otras*	Ambulante	52	57%
	Estacionario	39	43%
Total Otras		91	
Todas**	Ambulante	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Ambulante	8	42%
	Estacionario	11	58%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Ambulante	1	50%
	Estacionario	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Ambulante	1	50%
	Estacionario	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

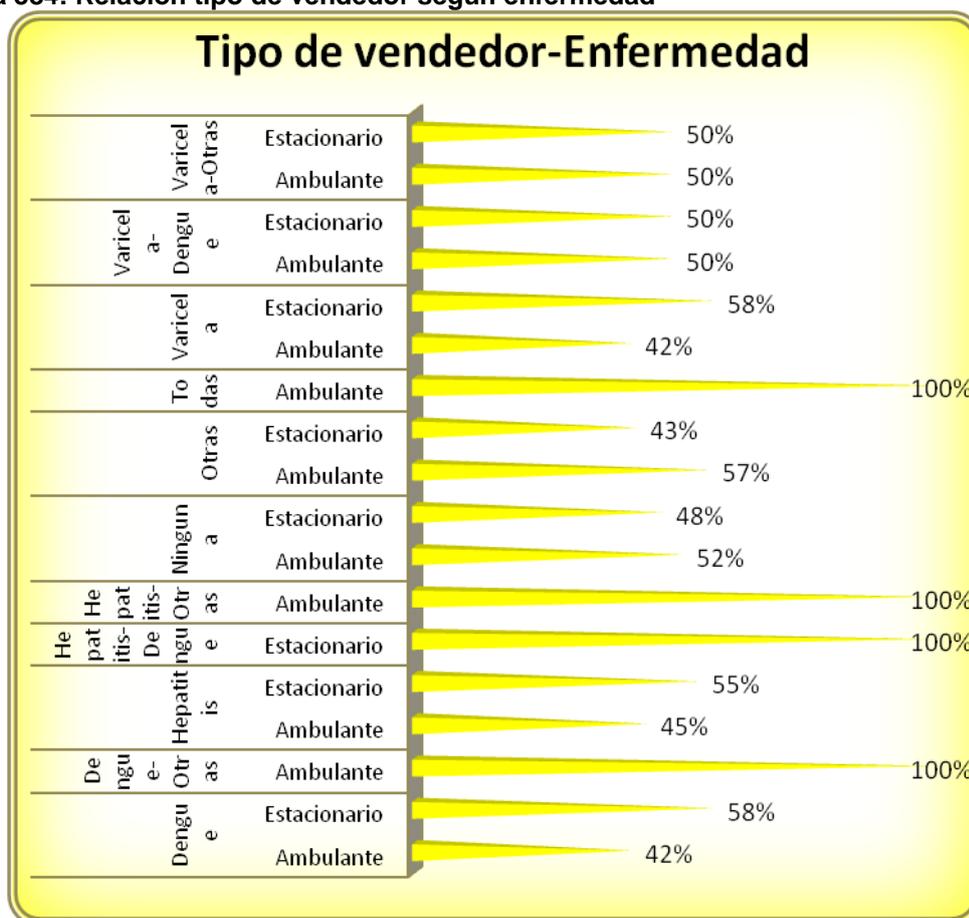
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Se pudo observar que un grupo representativo de personas hace referencia a los encuestados que han padecido varicela, dengue y hepatitis. Entre los vendedores estacionarios el 58% ha dicho haber sufrido dengue, el 55% hepatitis y el 58% varicela. Para los ambulantes representan el 42%, el 45% y el 42% respectivamente

Figura 384: Relación tipo de vendedor según enfermedad



4.1.9 TIPO DE TRABAJADOR

El mayor número de personas que laboran como vendedores son independientes, lo cual por sus bajos ingresos no les permite acceder a seguridad social, propiciando para sus familias niveles de vida precarios.

4.1.9.1 Relación tipo de trabajador según enfermedad

En el cuadro se relaciona el tipo de trabajador de acuerdo con la enfermedad sufrida por las personas encuestadas.

Cuadro 385: Relación tipo de trabajador según enfermedad

Cuenta de Tipo Trabajador			
Enfermedad	Tipo Trabajador	Total	%
Dengue	Contratado	1	5%
	Independiente	18	95%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Contratado	1	50%
	Independiente	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Independiente	11	100%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Independiente	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Independiente	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Contratado	7	5%
	Independiente	128	95%
Total Ninguna		135	
Otras*	Contratado	7	8%
	Independiente	84	92%
Total Otras		91	
Todas**	Independiente	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Independiente	19	100%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Independiente	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Contratado	1	50%
	Independiente	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

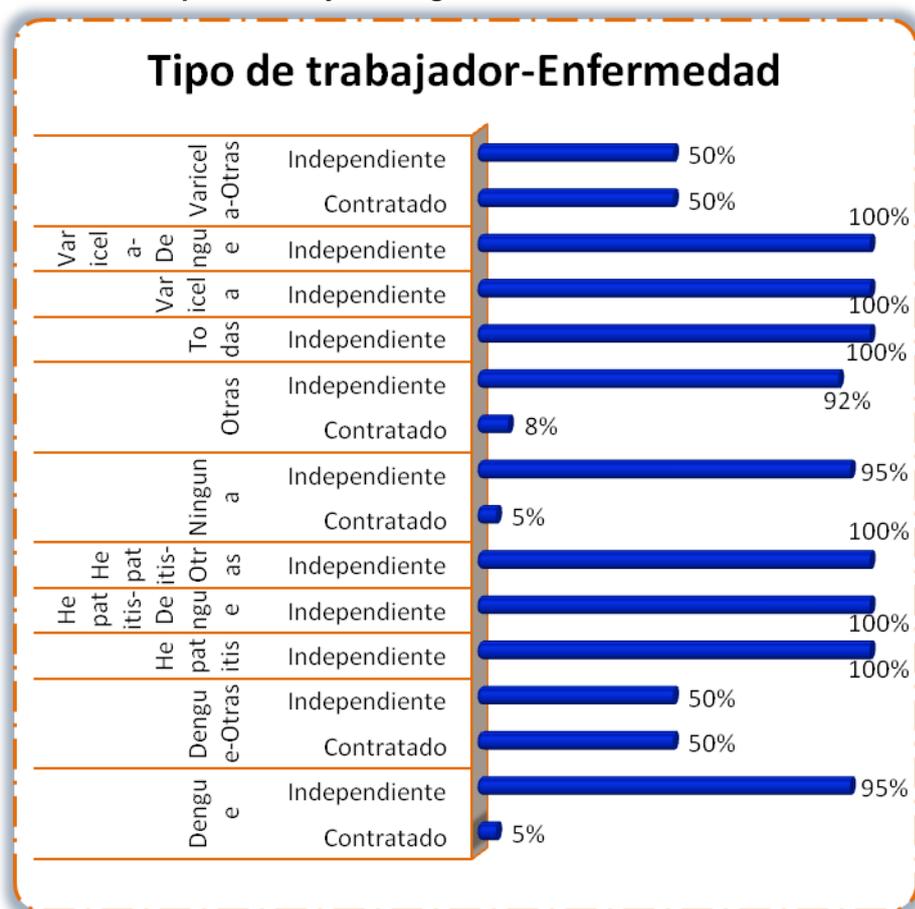
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Un 95% de los que son independientes y un 5% de los que son contratados, no han sufrido ninguna de las enfermedades propuestas en la encuesta. Por otro lado un 92% y un 8% respectivamente, han padecido otras enfermedades como tuberculosis, pulmonía, paperas, bronquitis, migraña, entre otras; se halló que los trabajadores independientes han afirmado haber presentado hepatitis y varicela, con una representatividad del 100% para cada una.

Figura 385: Relación tipo de trabajador según enfermedad



4.1.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

Se logro hallar que los bajos recursos generados en las ventas informales obligan a los vendedores a laborar durante toda la semana, lo cual trae como consecuencia desgaste físico entre los trabajadores, haciéndolos propensos a sufrir estrés y cefalea.

4.1.10.1 Relación distribución del tiempo según enfermedad

El siguiente cuadro relaciona la distribución del tiempo con respecto a las enfermedades padecidas por lo encuestados.

Un 89% de los que laboran toda la semana ha sufrido de varicela y un 91% de estos mismos ha afirmado no haber padecido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta.

Un 7% de los trabajadores que laboran entre semana y un 92% de los que lo hacen toda la semana, han tenido otras enfermedades, como fiebre tifoidea, pulmonía, amigdalitis, artritis, próstata, entre otras.

Cuadro 386: Relación distribución del tiempo según enfermedad

Cuenta de Distribución Tiempo			
Enfermedad	Distribución Tiempo	Total	%
Dengue	Entre semana	3	16%
	Toda la Semana	16	84%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Toda la Semana	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Fin de Semana	1	9%
	Toda la Semana	10	91%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Toda la Semana	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Toda la Semana	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Entre semana	12	9%
	Toda la Semana	123	91%
Total Ninguna		135	
Otras*	Entre semana	6	7%
	Otro**	1	1%
	Toda la Semana	84	92%
Total Otras		91	
Todas***	Toda la Semana	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Entre semana	1	5,5%
	Fin de Semana	1	5,5%
	Toda la Semana	17	89%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Toda la Semana	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Toda la Semana	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

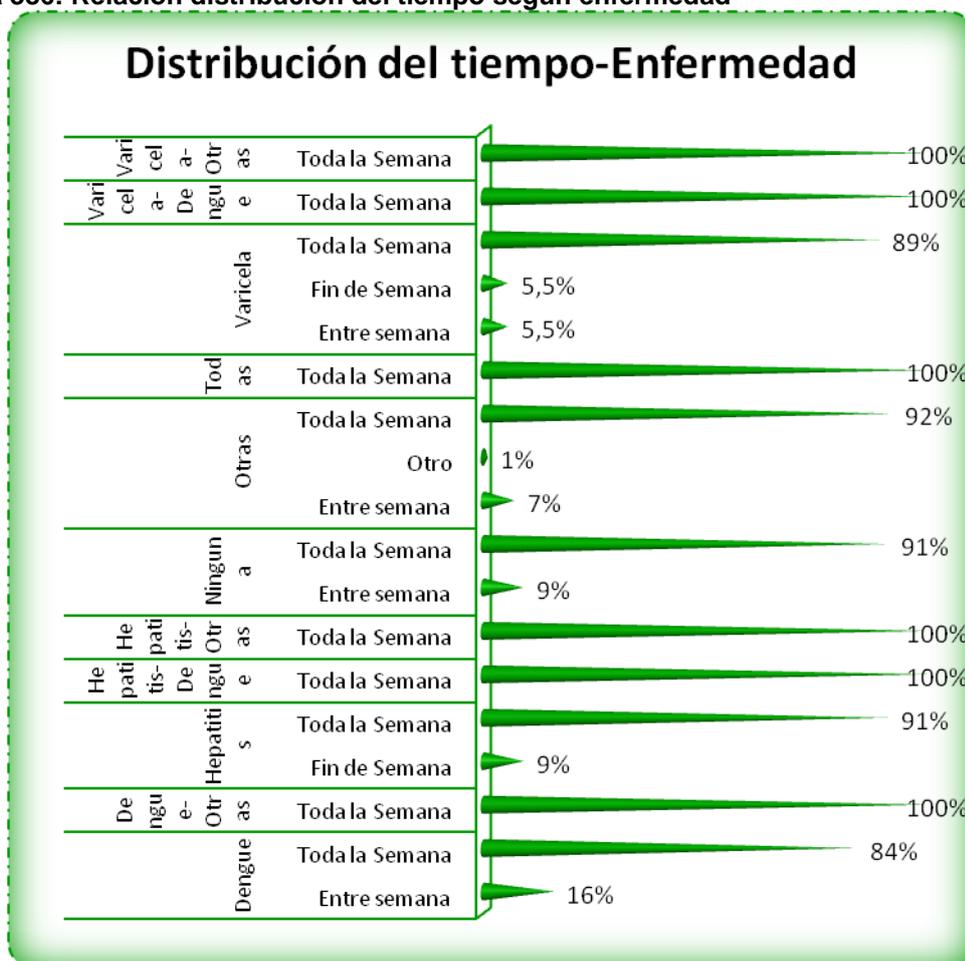
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Ventas por temporada (día de la madre, día del padre, navidad, entre otros)

***Dengue, varicela y hepatitis

Figura 386: Relación distribución del tiempo según enfermedad



4.1.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

Las personas que laboran en el sector informal son una población vulnerable, por lo general los trabajadores tienen un empleo mal remunerado, a pesar de largas jornadas de trabajo y condiciones de trabajo precarias y no reglamentadas que conllevan a malas condiciones de vida.

4.1.11.1 Relación distribución de horas según enfermedad

Se relaciona a continuación la distribución de horas de los encuestados según enfermedad.

Cuadro 387: Relación distribución de horas según enfermedad

Cuenta de Distribución horas			
Enfermedad	Distribución horas	Total	%
Dengue	8 Horas	10	53%
	Más de 8 Horas	8	42%
	Menos de 8 Horas	1	5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Más de 8 Horas	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	8 Horas	2	18%
	Más de 8 Horas	8	73%
	Menos de 8 Horas	1	9%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Menos de 8 Horas	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Menos de 8 Horas	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	8 Horas	19	14%
	Más de 8 Horas	97	72%
	Menos de 8 Horas	19	14%
Total Ninguna		135	
Otras*	8 Horas	14	15,5%
	Más de 8 Horas	66	72,5%
	Menos de 8 Horas	11	12%
Total Otras		91	
Todas**	Más de 8 Horas	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	8 Horas	4	21%
	Más de 8 Horas	15	79%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Más de 8 Horas	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	8 Horas	1	50%
	Más de 8 Horas	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

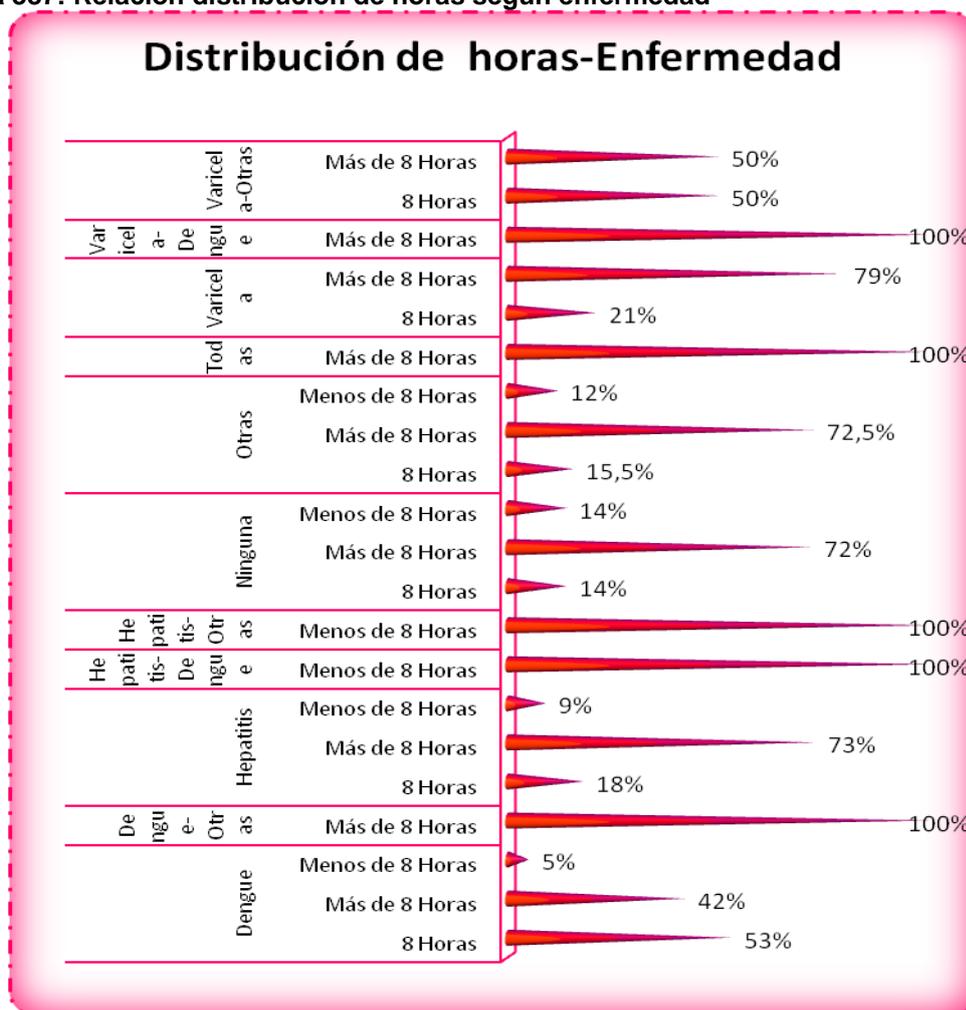
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Un 14%, 72% y 14% de los vendedores que trabajan por 8, mas de 8 y menos de 8 horas respectivamente, no han tenido ninguna de las enfermedades nombradas en la encuesta. Por otro lado, un 18% para los que laboran ocho horas y un 72% que lo hacen por más de ocho, han tenido hepatitis. El mayor número de personas se hallo entre los encuestados que no han sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, pero han manifestado haber padecido otras enfermedades.

Figura 387: Relación distribución de horas según enfermedad



4.1.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

Se demostró en la encuesta realizada que el trabajo realizado por lo vendedores ambulantes y estacionarios tiene riesgos relacionados con levantamiento de cargas pesadas, posturas inadecuadas, trabajo repetitivo e improductivo y organización inadecuada del trabajo.

4.1.12.1 Relación descanso jornada laboral según enfermedad

Con la información hallada se relaciona en el cuadro descansas jornada laboral según enfermedad padecida.

Cuadro 388: Relación descansa jornada laboral según enfermedad

Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Enfermedad	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Dengue	No	14	74%
	Si	5	26%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	No	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	No	5	45%
	Si	6	55%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	No	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	No	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	No	74	55%
	Si	61	45%
Total Ninguna		135	
Otras*	No	53	58%
	Si	38	42%
Total Otras		91	
Todas**	No	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	No	12	63%
	Si	7	37%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	No	1	50%
	Si	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	No	1	50%
	Si	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

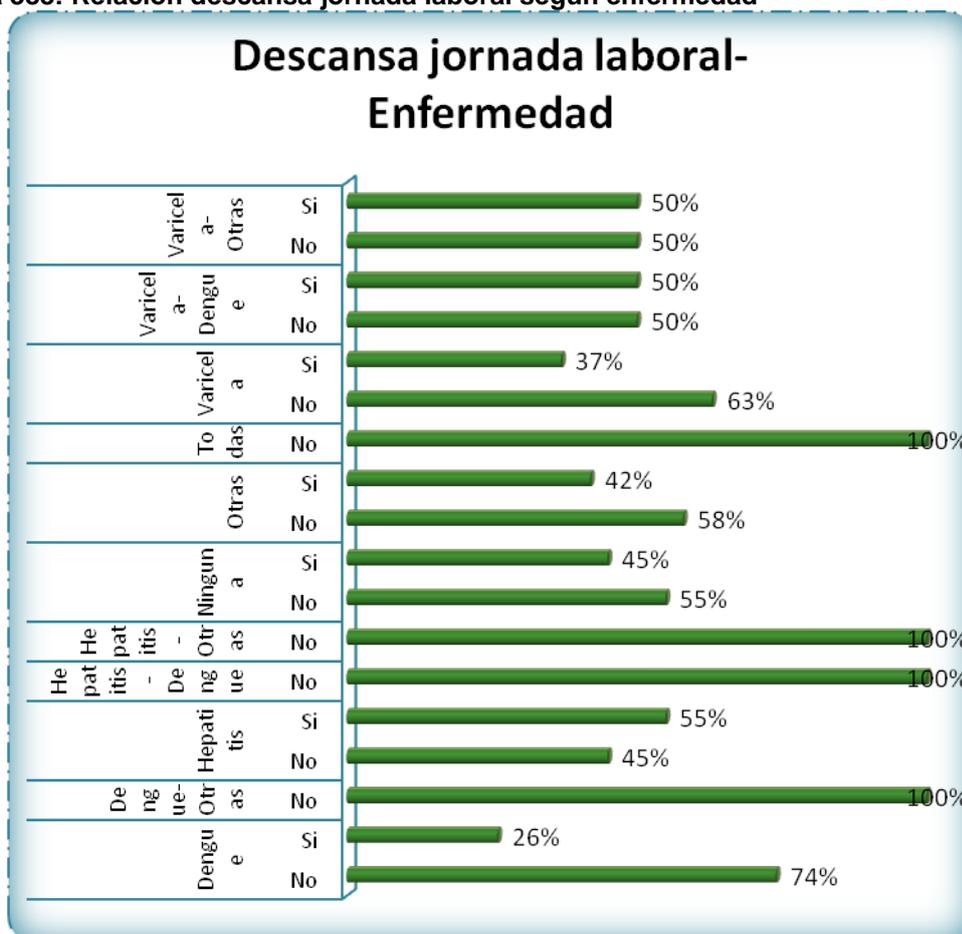
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Un 42% y un 58% de las personas que descansan durante su jornada laboral y las que no lo hacen respectivamente, han sufrido otro tipo de enfermedades como presión alta, colesterol, venas varices, entre otras.

El 74% de los vendedores que no descansan, han dicho haber tenido dengue y el 37% para los que si descansan, han tenido varicela.

Figura 388: Relación descanso jornada laboral según enfermedad



4.1.13 NIVEL DE EDUCACIÓN

Entre las personas dedicadas a las ventas ambulantes y estacionarias, la gran mayoría tiene como nivel de educación primaria, lo cual les facilita ingresar a esta actividad, pues allí no se les exige ningún tipo de formación profesional.

4.1.13.1 Relación nivel de educación según enfermedad

En el cuadro se indica el nivel de educación de los vendedores informales con respecto a la enfermedad sufrida.

Cuadro 389: Relación nivel de educación según enfermedad

Cuenta de Nivel Educación			
Enfermedad	Nivel Educación	Total	%
Dengue	Media (10-11)	4	21%
	Primaria	8	42%
	Secundaria	5	26%
	Universitario	2	11%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Primaria	2	100%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Media (10-11)	1	9%
	Primaria	7	64%
	Secundaria	3	27%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Primaria	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Secundaria	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Media (10-11)	19	14%
	Ninguno	10	7%
	Primaria	67	50%
	Secundaria	34	25%
	Técnico	4	3%
	Universitario	1	1%
Total Ninguna		135	
Otras*	Media (10-11)	7	8%
	Ninguno	15	16%
	Primaria	49	54%
	Secundaria	18	20%
	Universitario	2	2%
Total Otras		91	
Todas**	Primaria	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Media (10-11)	1	5%
	Ninguno	2	11%
	Primaria	10	53%
	Secundaria	5	26%
	Universitario	1	5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Media (10-11)	1	50%
	Primaria	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Ninguno	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

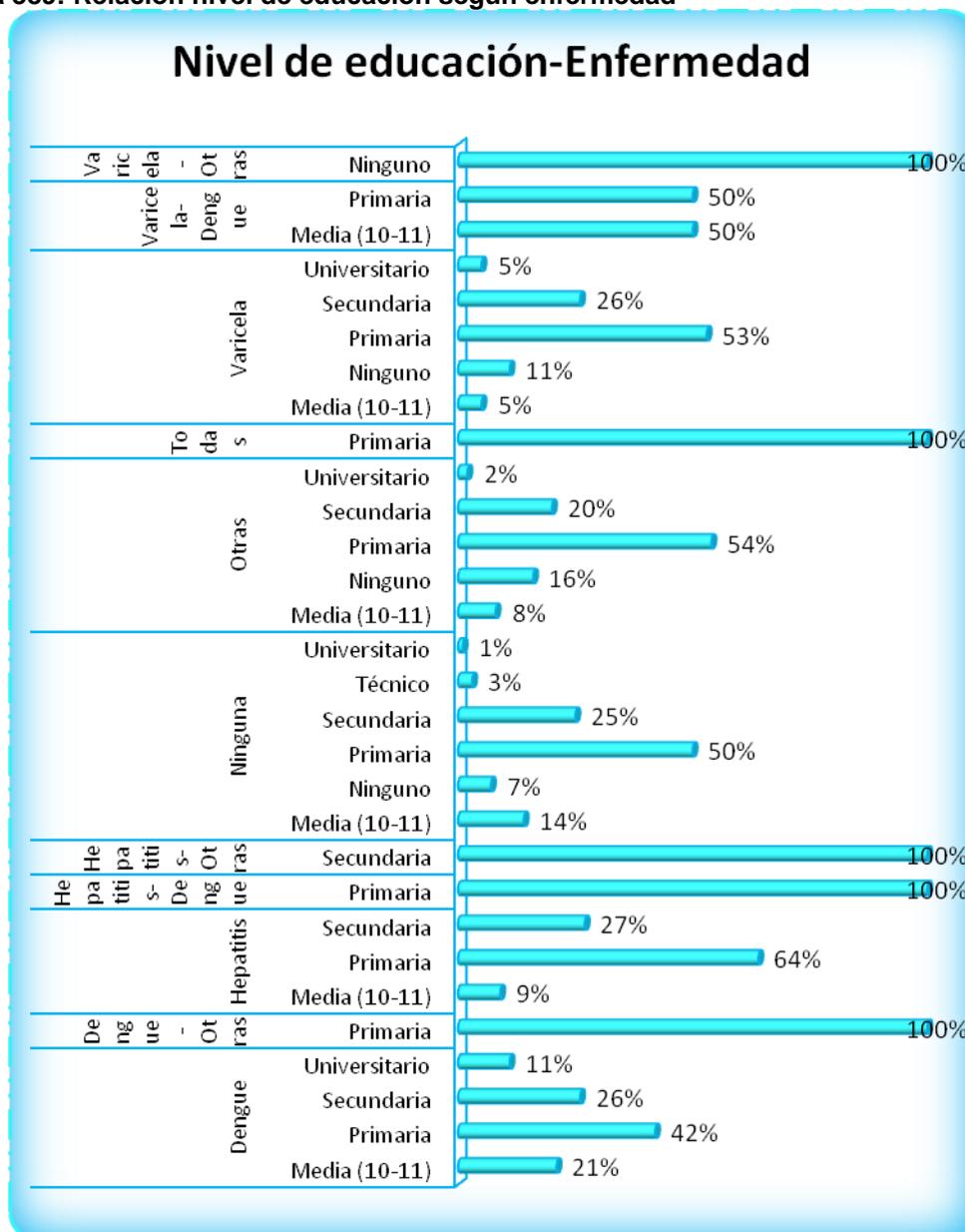
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Los segundos porcentajes más significativos hacen referencia a los encuestados que han tenido o tienen otras enfermedades, entre las más comunes se encuentran, la hipertensión arterial, ulcera gástrica, hipoglicemia,

ulcera varicosa y asma. Las enfermedades más frecuentes relacionadas en la encuesta fueron varicela, dengue y hepatitis.

Figura 389: Relación nivel de educación según enfermedad



4.1.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

Por lo general las personas dedicadas a las ventas callejeras llevan mas de cinco años en esta actividad, apoyados en la participación de sus familias, principalmente de los hijos y la pareja.

4.1.14.1 Relación antigüedad en el oficio según enfermedad

En el cuadro se relaciona la antigüedad en el oficio según la enfermedad presentada por los encuestados.

Cuadro 390: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad

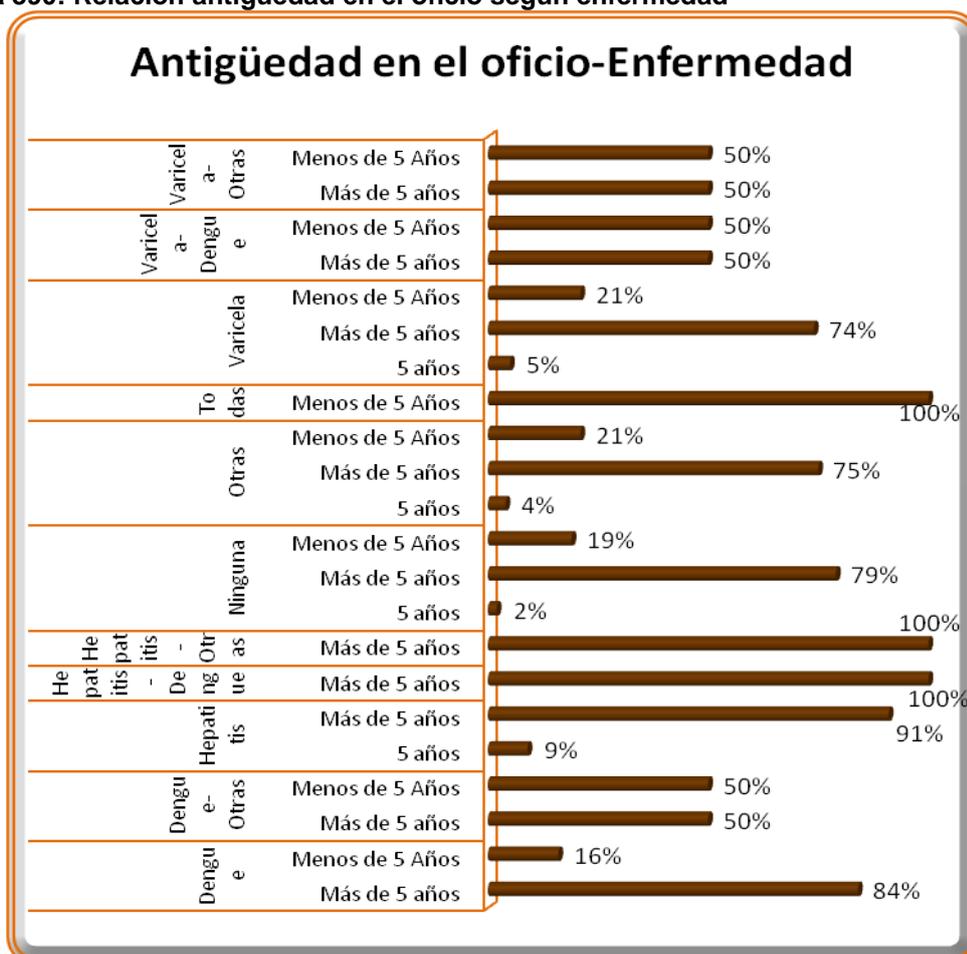
Cuenta de Antigüedad Oficio			
Enfermedad	Antigüedad Oficio	Total	%
Dengue	Más de 5 años	16	84%
	Menos de 5 Años	3	16%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Más de 5 años	1	50%
	Menos de 5 Años	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	5 años	1	9%
	Más de 5 años	10	91%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Más de 5 años	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Más de 5 años	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	5 años	3	2%
	Más de 5 años	107	79%
	Menos de 5 Años	25	19%
Total Ninguna		135	
Otras*	5 años	4	4%
	Más de 5 años	68	75%
	Menos de 5 Años	19	21%
Total Otras		91	
Todas**	Menos de 5 Años	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	5 años	1	5%
	Más de 5 años	14	74%
	Menos de 5 Años	4	21%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Más de 5 años	1	50%
	Menos de 5 Años	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Más de 5 años	1	50%
	Menos de 5 Años	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 390: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad



Entre los encuestados que llevan trabajando más de cinco años en este oficio, se encuentran las personas que han sufrido otras enfermedades con un 75%, mientras que solo un 79% de estas mismas, no han padecido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta.

Por otro lado el 74% de los vendedores que llevan más de cinco años y el 21% con menos de cinco años en la actividad, han dicho haber tenido varicela.

4.1.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS

Los ingresos generados entre los trabajadores dedicados a las ventas informales oscilan entre un salario y menos de uno, el cual deben distribuir entre la satisfacción de las diferentes necesidades, aunque muchas veces no sea posible.

4.1.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad

Se relaciona en el cuadro el nivel aproximado de ingreso con respecto a la enfermedad presentada por las personas encuestadas.

Cuadro 391: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Enfermedad	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Dengue	Más de 1 Smlv	4	21%
	Menos de 1 Smlv	4	21%
	Un Smlv	11	58%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Menos de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Más de 1 Smlv	2	18%
	Menos de 1 Smlv	5	45,5%
	Un Smlv	4	36,5%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Un Smlv	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Un Smlv	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Más de 1 Smlv	24	18%
	Menos de 1 Smlv	43	32%
	Un Smlv	68	50%
Total Ninguna		135	
Otras*	Más de 1 Smlv	12	13%
	Menos de 1 Smlv	37	41%
	Un Smlv	42	46%
Total Otras		91	
Todas**	Menos de 1 Smlv	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Más de 1 Smlv	3	16%
	Menos de 1 Smlv	7	37%
	Un Smlv	9	47%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Menos de 1 Smlv	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Menos de 1 Smlv	1	50%
	Un Smlv	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

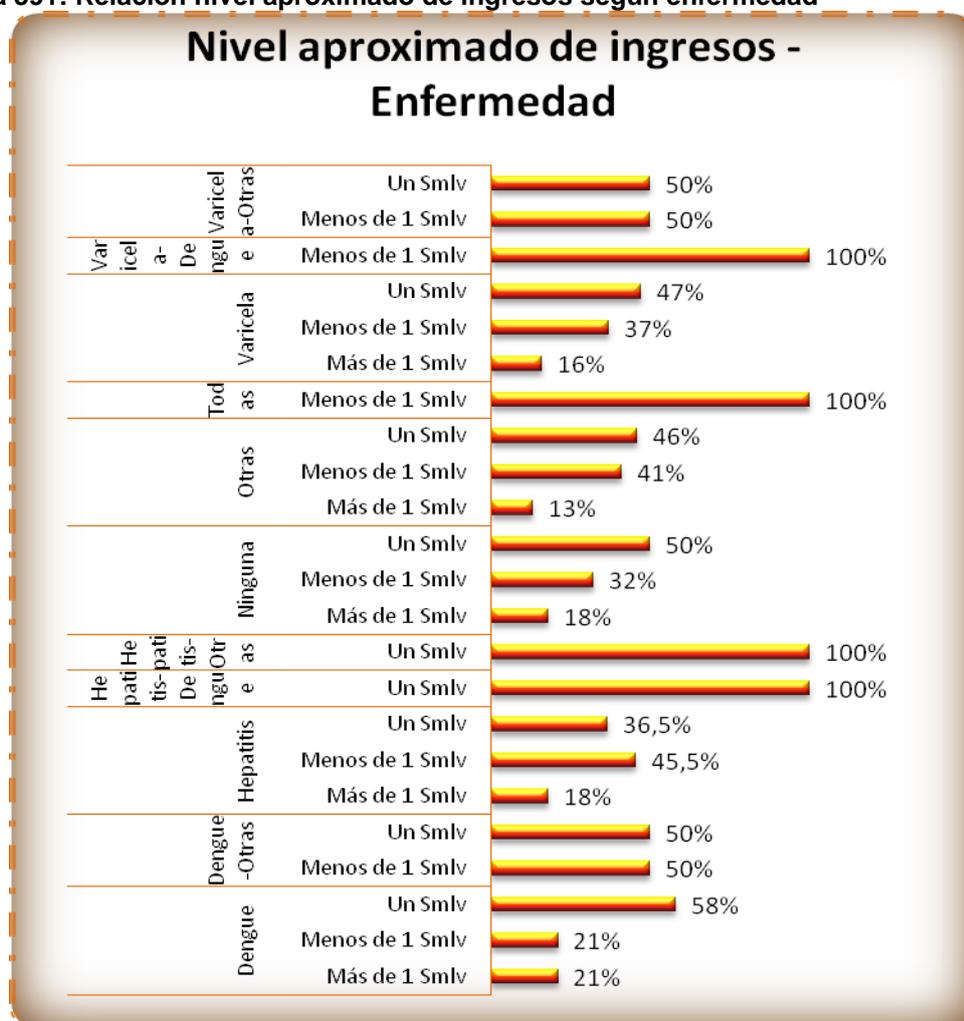
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Los vendedores ambulantes y estacionarios que devengan un salario mínimo, el 47% ha sufrido de varicela; por otro lado se observa que los encuestados

con menos y un salario han dicho no haber tenido ninguna de las enfermedades planteadas en la encuesta, con una representatividad del 32% y 50% respectivamente.

Figura 391: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad



4.1.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

La mayor actividad de los vendedores informales ubicados en el centro de Pereira, se dirige hacia la comercialización de mercancías, ya que su manipulación es más sencilla y su costo de adquisición es más económico, pues en su mayoría son productos chinos de baja calidad.

4.1.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad

El siguiente cuadro hace referencia al trabajo relacionado con tipo de producto según la enfermedad sufrida.

Cuadro 522: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad

Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Enfermedad	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Dengue	Alimentos	7	37%
	Mercancías	12	63%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Alimentos	1	50%
	Mercancías	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Alimentos	3	27%
	Mercancías	8	73%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Mercancías	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Mercancías	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Alimentos	54	40%
	Mercancías	81	60%
Total Ninguna		135	
Otras*	Alimentos	38	42%
	Mercancías	53	58%
Total Otras		91	
Todas**	Alimentos	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Alimentos	7	37%
	Mercancías	12	63%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Mercancías	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Alimentos	2	100%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

En la grafica se observa que los encuestados que comercian con mercancías, con el 58% y los que venden alimentos con el 42%, ha sufrido de otras enfermedades como ulcera gástrica, diabetes, hipertensión arterial, entre otras. Lo cual puede afectar sus ingresos, pues algunas enfermedades necesitan

control médico de por vida, afectando principalmente a los vendedores que no cuentan con servicio de salud.

Figura 392: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad



4.1.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR

En la encuesta se pudo observar que la mayoría de vendedores no cuentan con la colaboración económica de otras personas o familiares, de lo cual se deduce que estos tengan que trabajar por más tiempo para lograr conseguir los ingresos necesarios para el sostenimiento del hogar.

4.1.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad

Se muestra a continuación la relación quien más aporta ingresos al hogar con respecto a las enfermedades padecidas por parte de los encuestados.

Cuadro 393: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad

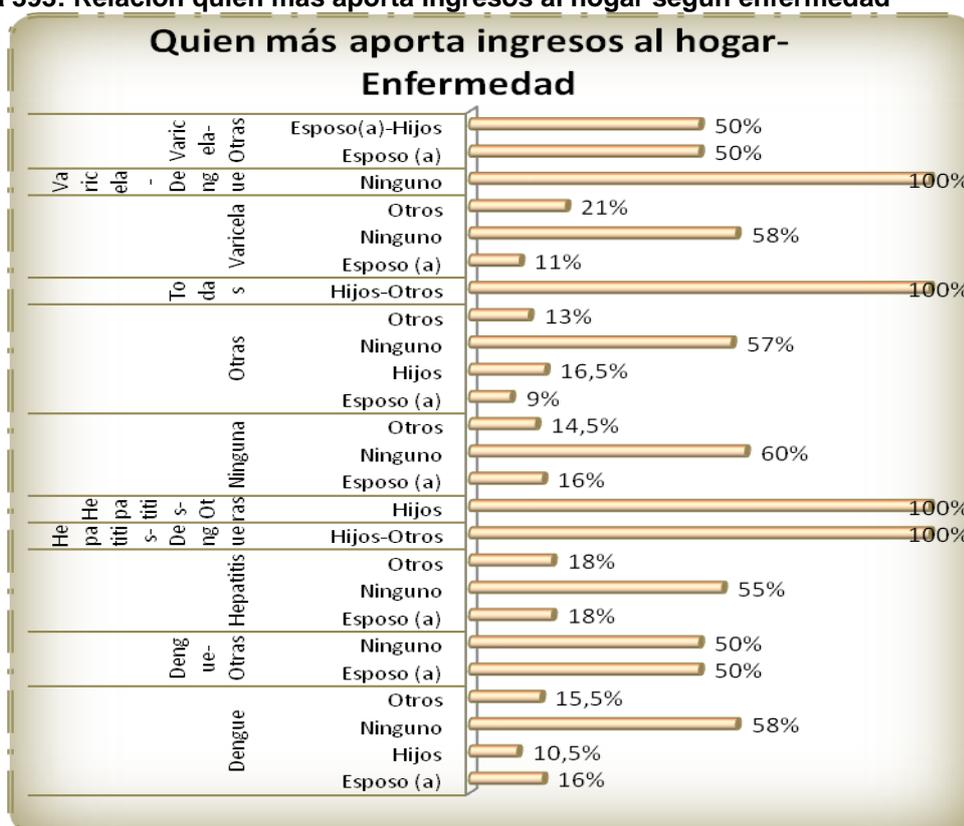
Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Enfermedad	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Dengue	Esposos (a)	3	16%
	Hijos	2	10,5%
	Ninguno	11	58%
	Otros	3	15,5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Esposos (a)	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Esposos (a)	2	18%
	Hijos	1	9%
	Ninguno	6	55%
	Otros	2	18%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Hijos-Otros	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Hijos	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Esposos (a)	22	16%
	Esposos(a)-Hijos	2	1,5%
	Hijos	9	7%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	81	60%
	Otros	20	14,5%
Total Ninguna		135	
Otras*	Esposos (a)	8	9%
	Esposos(a)-Hijos	3	3,5%
	Hijos	15	16,5%
	Hijos-Otros	1	1%
	Ninguno	52	57%
	Otros	12	13%
Total Otras		91	
Todas**	Hijos-Otros	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Esposos (a)	2	11%
	Esposos(a)-Hijos	1	5%
	Hijos	1	5%
	Ninguno	11	58%
	Otros	4	21%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Ninguno	2	100%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Esposos (a)	1	50%
	Esposos(a)-Hijos	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, úlcera gástrica, diabetes, úlcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 393: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad



Los mayores porcentajes hacen referencia a los encuestados que han padecido otras y ninguna de las enfermedades nombradas en la encuesta, seguido se encuentran las personas que han tenido dengue, varicela y hepatitis.

Las enfermedades sufridas entre los vendedores muchas veces ocasionan bajo rendimiento en el trabajo, y si estos no tienen como mínimo una afiliación al Sisben, se presentarían mayores complicaciones en la salud de los trabajadores.

4.1.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO

En su mayoría los trabajadores informales con los bajos ingresos generados en esta actividad, se deben sostener como mínimo dos personas, de lo cual se deduce que algunas veces, sus familias tengan que abstenerse de satisfacer necesidades importantes como salud, educación y recreación.

4.1.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad

Según los datos hallados, en el cuadro se indican las personas que dependen del ingreso de los encuestados según la enfermedad que hayan sufrido.

Cuadro 394: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad

Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Enfermedad	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Dengue	Dos	5	26%
	Más de 2	10	53%
	Menos de 2	1	5%
	Ninguno	3	16%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Dos	1	50%
	Ninguno	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Dos	5	45,5%
	Más de 2	5	45,5%
	Menos de 2	1	9%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Dos	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Dos	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Dos	25	18,5%
	Más de 2	75	55,5%
	Menos de 2	23	17%
	Ninguno	12	9%
Total Ninguna		135	
Otras*	Dos	20	22%
	Más de 2	44	48,5%
	Menos de 2	12	13%
	Ninguno	15	16,5%
Total Otras		91	
Todas**	Más de 2	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Dos	6	32%
	Más de 2	9	47%
	Menos de 2	2	10,5%
	Ninguno	2	10,5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Más de 2	1	50%
	Menos de 2	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Más de 2	1	50%
	Menos de 2	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

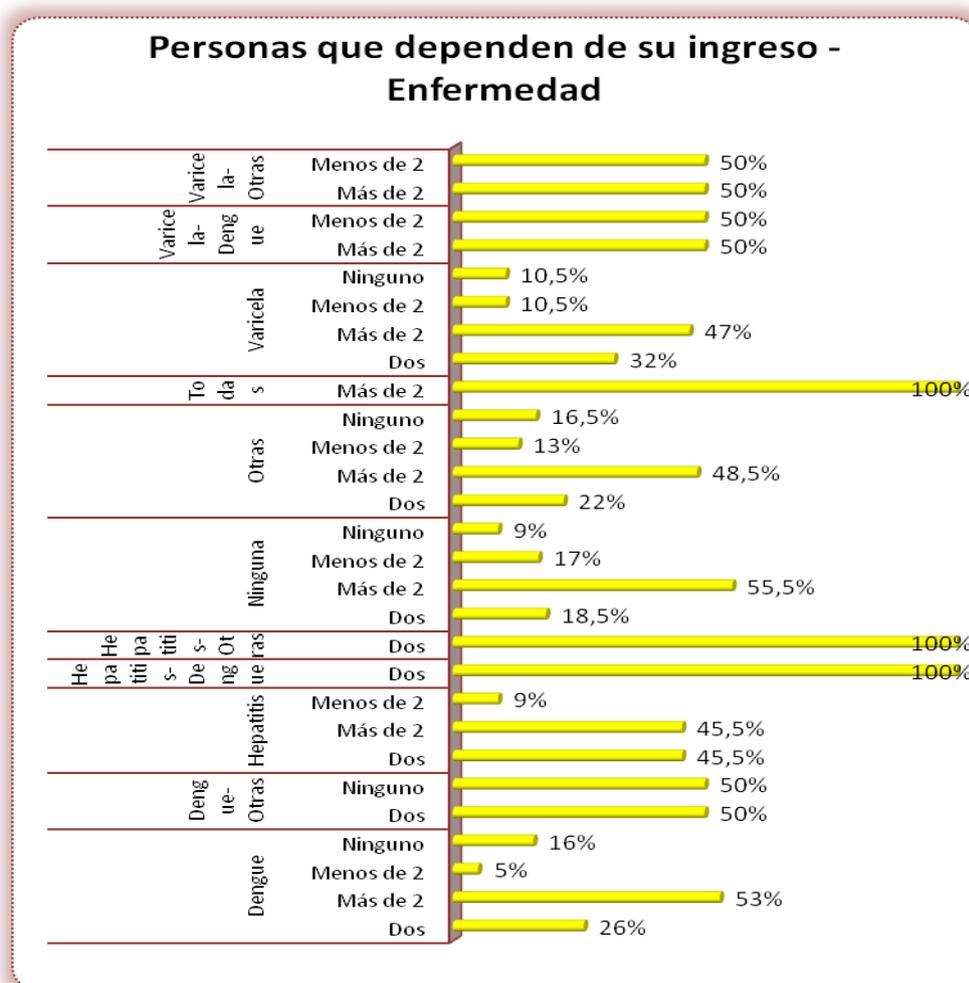
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

En la grafica que observa que los segundos porcentajes más significativos, hacen referencia a los encuestados que han dicho sufrir otras enfermedades, con un 22% para los vendedores que tienen como responsabilidad a dos personas, el 48,5% con más de dos y el 16,5% con ningún individuo.

Entre las enfermedades nombradas se encuentran pulmonía, calculo en los riñones, raquitismo, tiroides, vértigo, entre otras.

Figura 394: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad



4.1.19 PERSONAS QUE CONFORMAN SU HOGAR

Entre los encuestados se observó que sus hogares se encuentran conformados por menos de cuatro personas, las cuales no siempre dependen de los

ingresos generados por el vendedor, pues estas trabajan o cuentan con el apoyo de algún familiar.

4.1.19.1 Relación personas que conforman su hogar según enfermedad

Se muestra en el cuadro a continuación, las personas que conforman el hogar de los encuestados en relación con la enfermedad padecida.

Cuadro 395: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad

Cuenta de Personas conforman su hogar			
Enfermedad	Personas conforman su hogar	Total	%
Dengue	Cuatro	4	21%
	Más de 4	8	42%
	Menos de 4	6	32%
	Ninguna	1	5%
Total Dengue		19	
Dengue-Otras	Más de 4	1	50%
	Menos de 4	1	50%
Total Dengue-Otras		2	
Hepatitis	Más de 4	3	27%
	Menos de 4	8	73%
Total Hepatitis		11	
Hepatitis-Dengue	Menos de 4	1	100%
Total Hepatitis-Dengue		1	
Hepatitis-Otras	Menos de 4	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Cuatro	29	21,5%
	Más de 4	53	39%
	Menos de 4	43	32%
	Ninguna	10	7,5%
Total Ninguna		135	
Otras*	Cuatro	23	25%
	Más de 4	27	30%
	Menos de 4	37	41%
	Ninguna	4	4%
Total Otras		91	
Todas**	Cuatro	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Cuatro	5	26,5%
	Más de 4	5	26,5%
	Menos de 4	8	42%
	Ninguna	1	5%
Total Varicela		19	
Varicela-Dengue	Cuatro	1	50%
	Menos de 4	1	50%
Total Varicela-Dengue		2	
Varicela-Otras	Más de 4	1	50%
	Menos de 4	1	50%
Total Varicela-Otras		2	
Total general		284	

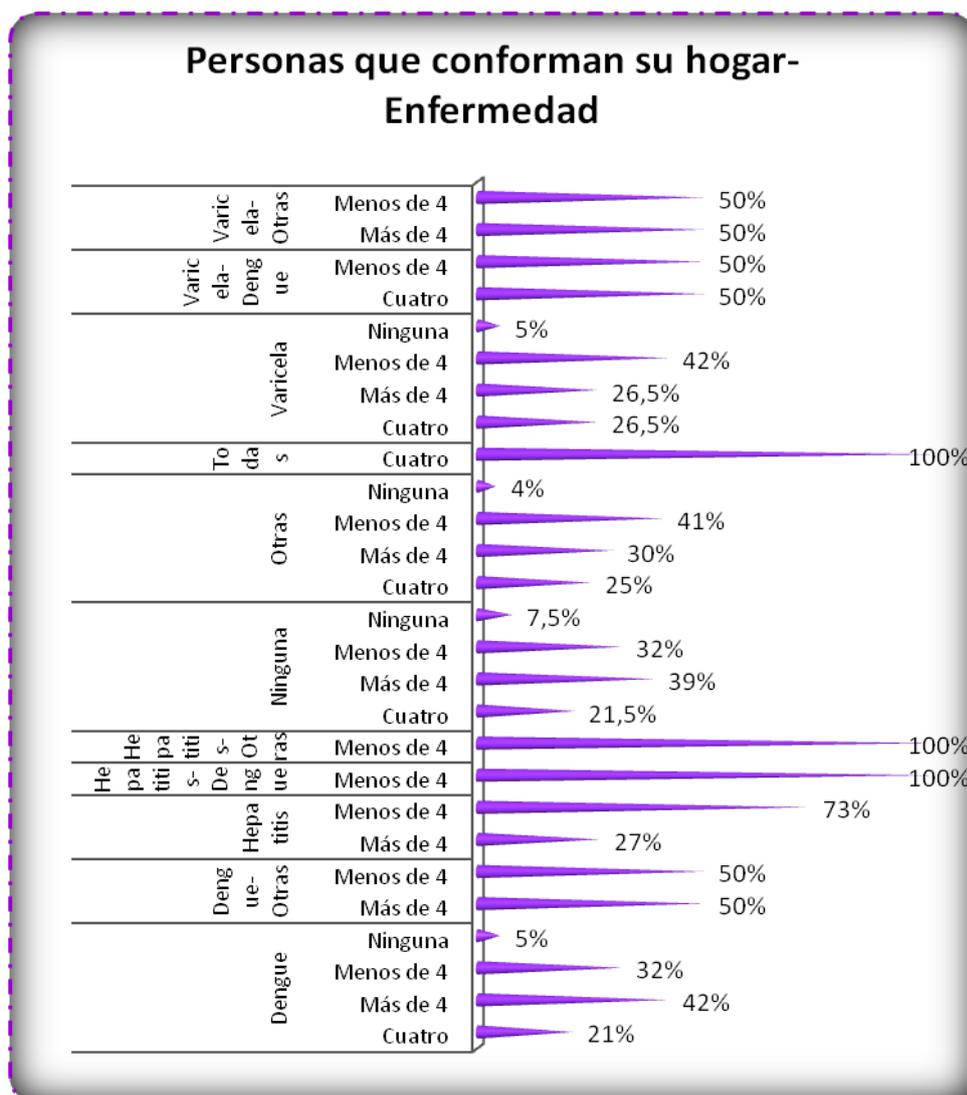
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

De los encuestados que viven con más de cuatro individuos, el 42% hace referencia a las personas que han sufrido dengue, el 27% hepatitis y el 26,5% varicela; de los que conviven con menos de cuatro individuos el 73% indica los que han tenido hepatitis y el 42% varicela.

Figura 395: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad



4.2 CENTRO DE CUBA

En el sector de Cuba se tienen registrados por la alcaldía municipal aproximadamente 380 vendedores, de los cuales se sacó una muestra de cien personas. También se halló que gran parte de estos, cuentan con la

autorización de la alcaldía para ejercer su actividad, ya sea como ambulante o estacionario.

4.2.1 SEXO

De la muestra se dedujo que la mayor actividad informal es ejercida por los hombres, quienes son más propensos a sufrir enfermedades de la próstata, cardiovasculares y respiratorias.

4.2.1.1 Relación sexo según enfermedad

El cuadro muestra la relación sexo del encuestado según la enfermedad que estos hayan padecido.

Cuadro 396: Relación sexo según enfermedad

Cuenta de Sexo			
Enfermedad	Sexo	Total	%
Dengue	Femenino	1	12,5%
	Masculino	7	87,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Masculino	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Femenino	2	67%
	Masculino	1	33%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Masculino	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Femenino	13	23%
	Masculino	43	77%
Total Ninguna		56	
Otras*	Femenino	7	27%
	Masculino	19	73%
Total Otras		26	
Todas**	Femenino	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Femenino	1	25%
	Masculino	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

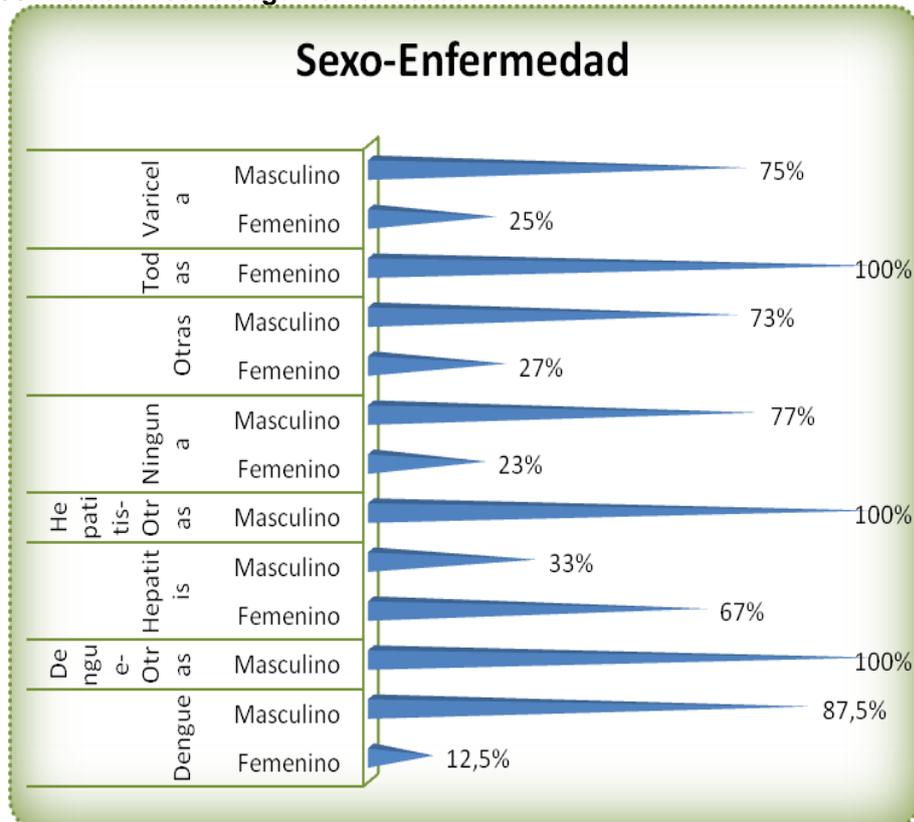
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Se observa que el 23% de las mujeres no ha padecido las enfermedades relacionadas en la encuesta, pero se han visto afectadas por otras, como úlceras, vena varice y estrés. El 77% de los hombres no ha sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas y el 73% ha tenido otros problemas de salud como problemas respiratorios, de columna y próstata.

Figura 396: Relación sexo según enfermedad



4.2.2 PROCEDENCIA

En su mayoría los vendedores informales ubicados en el sector de Cuba son originarios del municipio de Pereira, seguido por los que vienen de otros departamentos, caracterizados principalmente por el conflicto armado y la poca generación de empleo.

4.2.2.1 Relación procedencia según enfermedad

En el cuadro se relaciona el lugar de procedencia con respecto a la enfermedad padecida por los encuestados.

Se observa que las personas provenientes de Pereira, otro municipio y otro departamento no han sufrido de las enfermedades relacionadas en la encuesta, con un 62,5%, 7% y 30,5% respectivamente. Sin embargo han dicho sufrir de otras enfermedades como pulmonía, calculo en los riñones, leucemia, apendicitis, culebrilla, entre otras.

Cuadro 397: Relación procedencia según enfermedad

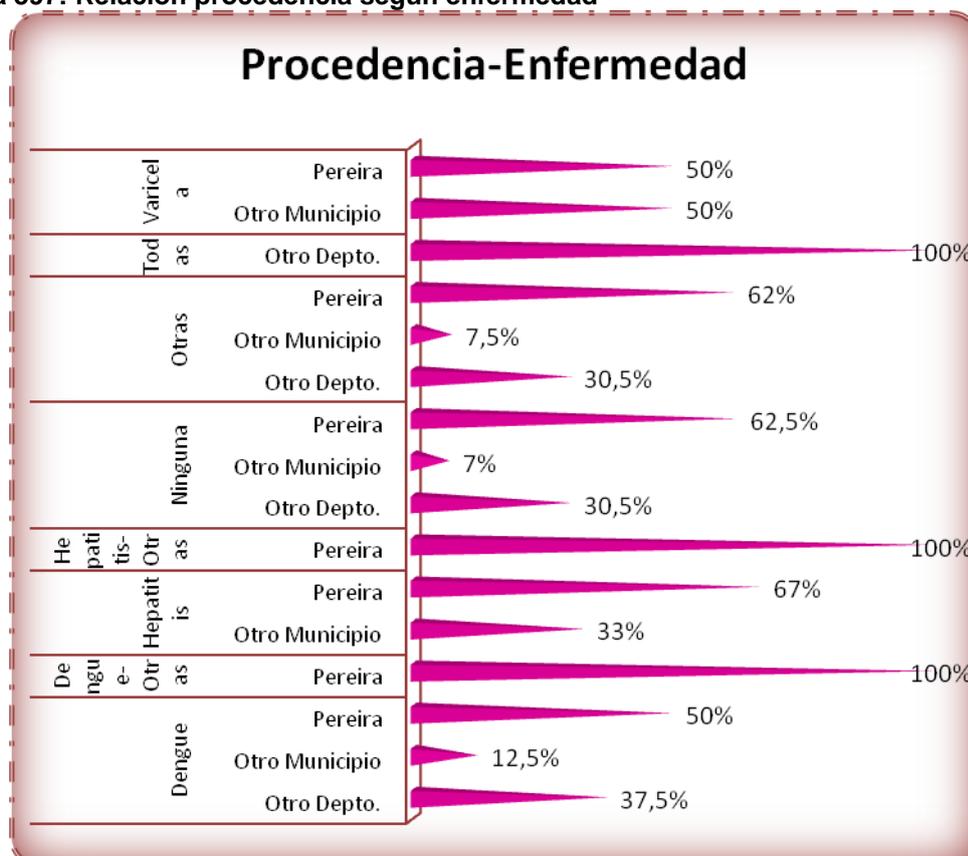
Cuenta de Procedencia			
Enfermedad	Procedencia	Total	%
Dengue	Otro Depto.	3	37,5%
	Otro Municipio	1	12,5%
	Pereira	4	50%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Pereira	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Otro Municipio	1	33%
	Pereira	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Pereira	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Otro Depto.	17	30,5%
	Otro Municipio	4	7%
	Pereira	35	62,5%
Total Ninguna		56	
Otras*	Otro Depto.	8	30,5%
	Otro Municipio	2	7,5%
	Pereira	16	62%
Total Otras		26	
Todas**	Otro Depto.	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Otro Municipio	2	50%
	Pereira	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 397: Relación procedencia según enfermedad



4.2.3 ESTRATO

En la investigación se encontró que la gran mayoría de los vendedores informales residen en los estratos uno y dos, donde se presenta muy frecuentemente el padecimiento de enfermedades contagiosas y relacionada con epidemias como la tuberculosis, sarampión, hepatitis, rociola, entre otras.

4.2.3.1 Relación estrato según enfermedad

El siguiente cuadro hace referencia al estrato donde reside el vendedor teniendo en las enfermedades propuestas en la encuesta.

Cuadro 398: Relación estrato según enfermedad

Cuenta de Estrato			
Enfermedad	Estrato	Total	%
Dengue	Dos	1	12,5%
	Uno	7	87,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Dos	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Dos	2	67%
	Uno	1	33%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Dos	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Cuatro	1	2%
	Dos	18	32%
	Tres	10	18%
	Uno	27	48%
Total Ninguna		56	
Otras*	Dos	11	42%
	Tres	2	8%
	Uno	13	50%
Total Otras		26	
Todas**	Uno	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Dos	2	50%
	Uno	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

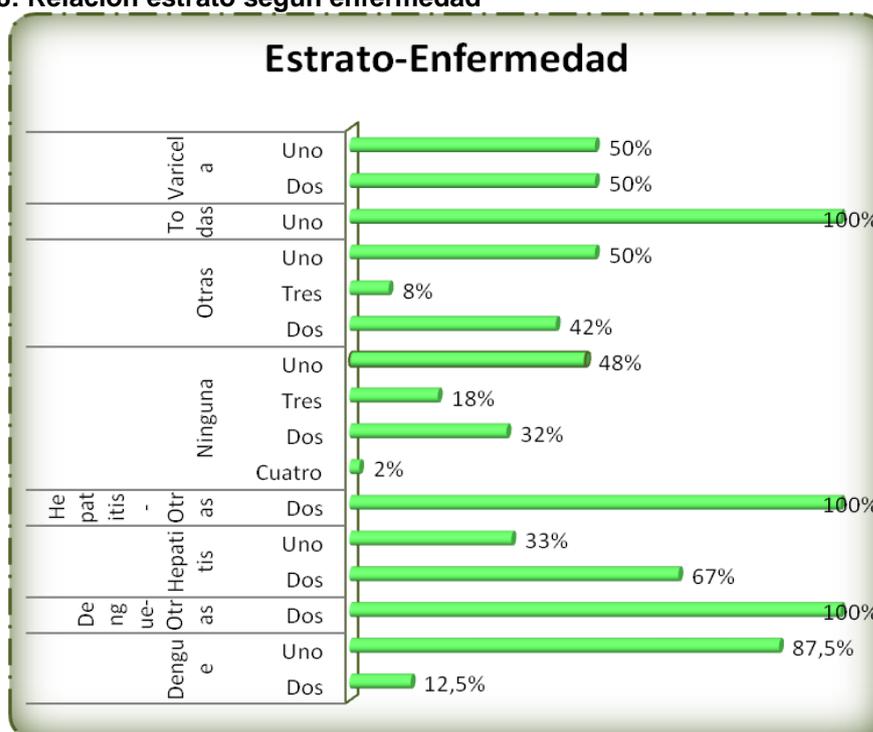
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

En el estrato uno se presentó que el 87,5% de los encuestados ha dicho haber sufrido de dengue y el 50% varicela; para el estrato dos se encontró que el 67% ha padecido de hepatitis y otro el 50% varicela.

En algunos casos la presencia de enfermedades entre los vendedores informales perjudica sus ingresos y los de su familia, pues son días que tendrá que dejar de laborar.

Figura 398: Relación estrato según enfermedad



4.2.4 RANGO DE EDAD

En el sector de Cuba al igual que de Pereira, se presento que la edad de la mayoría de los vendedores encuestados, tanto ambulantes como estacionarios oscila entre los 25 y 54 años, lo que aun los hace ser personas aptas para el mercado laboral, aunque su falta de educación los margine de obtener un trabajo en mejores condiciones.

4.2.4.1 Relación rango de edad según enfermedad

Se muestra en el cuadro a continuación, el rango de edad en que se ubican los vendedores en relación a la enfermedad padecida por este.

Entre los rangos de edad analizados el porcentaje más representativo hace referencia a las personas que no han sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, las personas entre los 18-24 años representan un 3,5%, entre los 25-54 un 73% y los mayores de 55 años un 20%. El 12,5%, 75% y 12,5% respectivamente, ha dicho padecer dengue.

Cuadro 399: Relación rango de edad según enfermedad

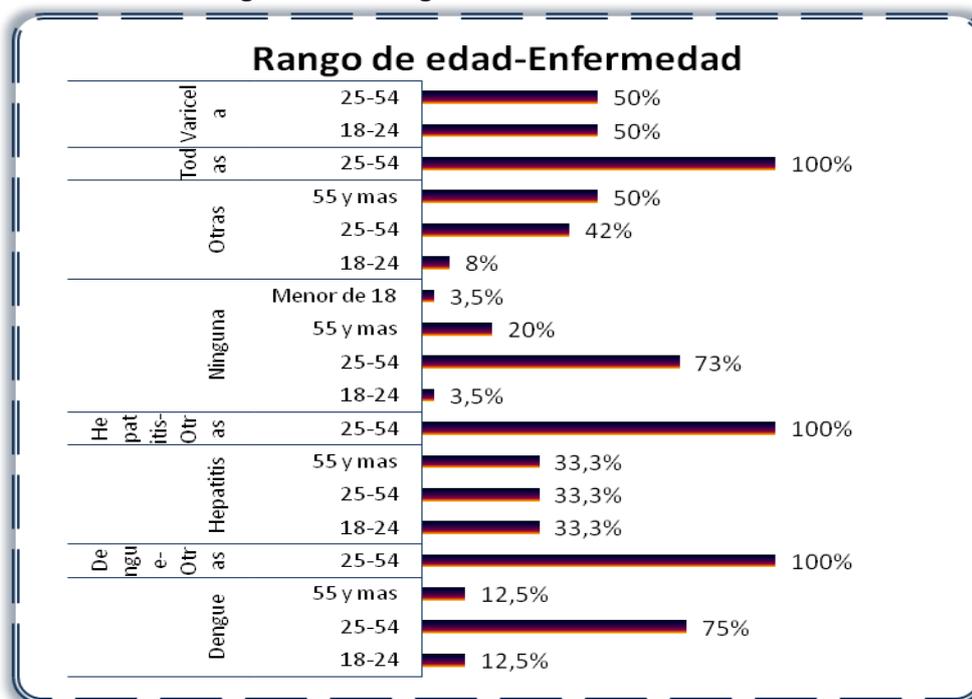
Cuenta de Rango Edad			
Enfermedad	Rango Edad	Total	%
Dengue	18-24	1	12,5%
	25-54	6	75%
	55 y mas	1	12,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	25-54	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	18-24	1	33,3%
	25-54	1	33,3%
	55 y mas	1	33,3%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	25-54	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	18-24	2	3,5%
	25-54	41	73%
	55 y mas	11	20%
	Menor de 18	2	3,5%
Total Ninguna		56	
Otras*	18-24	2	8%
	25-54	11	42%
	55 y mas	13	50%
Total Otras		26	
Todas**	25-54	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	18-24	2	50%
	25-54	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 399: Relación rango de edad según enfermedad



4.2.5 ESTADO CIVIL

En su mayoría los vendedores del sector de Cuba se encuentran casados, seguido por las personas solteras y que viven bajo unión libre; presentándose entre los primeros el apoyo de sus familiares en la ejecución de su actividad informal.

4.2.5.1 Relación estado civil según enfermedad

En el cuadro se relaciona el estado civil según la enfermedad padecida por el encuestado.

Cuadro 40530: Relación estado civil según enfermedad

Cuenta de Estado Civil			
Enfermedad	Estado Civil	Total	%
Dengue	Casado	1	12,5%
	Separado	1	12,5%
	Soltero	2	25%
	Unión Libre	4	50%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Unión Libre	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Casado	1	33%
	Unión Libre	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Casado	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Casado	20	36%
	Separado	7	12,5%
	Soltero	17	30%
	Unión Libre	9	16%
	Viudo	3	5%
Total Ninguna		56	
Otras*	Casado	14	54%
	Separado	2	8%
	Soltero	4	15%
	Unión Libre	4	15%
	Viudo	2	8%
Total Otras		26	
Todas**	Unión Libre	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Casado	1	25%
	Separado	1	25%
	Soltero	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

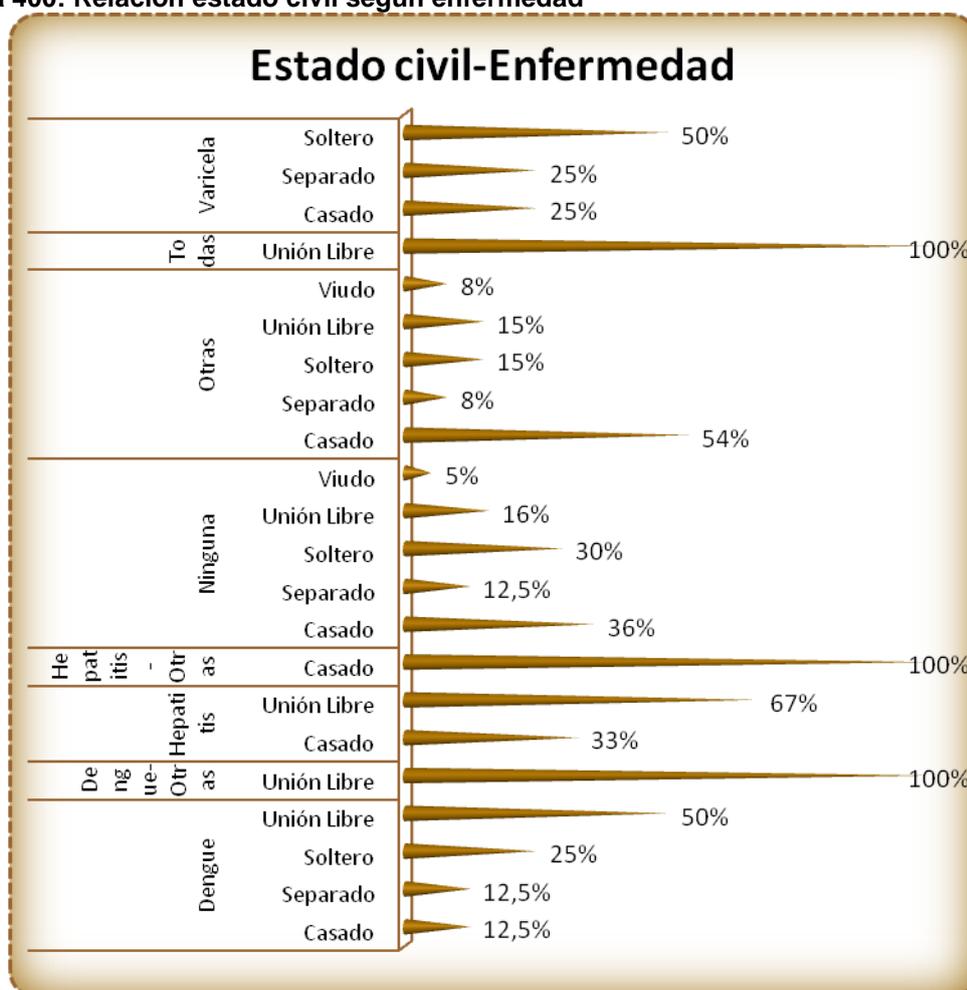
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Más de la mitad de los vendedores encuestados ha manifestado no haber sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, seguido se encuentran los que han tenido otros padecimientos como sarampión, osteoporosis, mal de Parkinson, etc.

Figura 400: Relación estado civil según enfermedad



4.2.6 TIPO DE VIVIENDA

Es común encontrar entre los vendedores informales que vivan bajo arrendamiento, seguido por quienes poseen vivienda, estos últimos tienen mas facilidad para distribuir su ingreso entre alimentación, vivienda, educación, salud y recreación.

4.2.6.1 Relación tipo de vivienda según enfermedad

En el cuadro se relaciona el tipo de vivienda en que residen los vendedores de acuerdo a la enfermedad sufrida propuesta en la encuesta.

Cuadro 401: Relación tipo de vivienda según enfermedad

Cuenta de Tipo de Vivienda			
Enfermedad	Tipo de Vivienda	Total	%
Dengue	Arrendada	6	75%
	Propia	2	25%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Arrendada	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Arrendada	2	67%
	Propia	1	33%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Arrendada	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Arrendada	33	59%
	Familiar	11	20%
	Propia	12	21%
Total Ninguna		56	100%
Otras*	Arrendada	10	38,5%
	Familiar	4	15,5%
	Invasión	1	4%
	Propia	11	42%
Total Otras		26	
Todas**	Propia	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Arrendada	1	25%
	Familiar	1	25%
	Propia	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Entre los encuestados que han padecido dengue el 75% vive bajo arriendo, el 50% de los que residen en casa propia han sufrido varicela.

De los encuestados que habitan en vivienda familiar el 15,5% ha manifestado haber sufrido otras enfermedades, algunas relacionadas con la actividad como el estrés, cefalea, mala circulación, etc..

Figura 401: Relación tipo de vivienda según enfermedad



4.2.7 PERTENECE A

La morbilidad presentada, frente a la carencia de seguridad social, hace necesario impulsar el acceso de las comunidades a servicios de salud, para lo que se requiere de orientación y apoyo legal.

4.2.7.1 Relación pertenece a según enfermedad

El siguiente cuadro muestra la relación pertenece a según la enfermedad sufrida por los vendedores informales.

Cuadro 54402: Relación pertenece a según enfermedad

Cuenta de Pertenece a			
Enfermedad	Pertenece a	Total	%
Dengue	Ninguno	1	12,5%
	Régimen subsidiado a salud	7	87,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Régimen subsidiado a salud	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Régimen subsidiado a salud	3	100%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Régimen subsidiado a salud	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Régimen contributivo a salud	12	21,5%
	Ninguno	7	12,5%
	Régimen subsidiado a salud	37	66%
Total Ninguna		56	
Otras*	Régimen contributivo a salud	7	27%
	Ninguno	3	11,5%
	Régimen subsidiado a salud	16	61,5%
Total Otras		26	
Todas**	Régimen subsidiado a salud	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Régimen contributivo a salud	2	50%
	Ninguno	1	25%
	Régimen subsidiado a salud	1	25%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

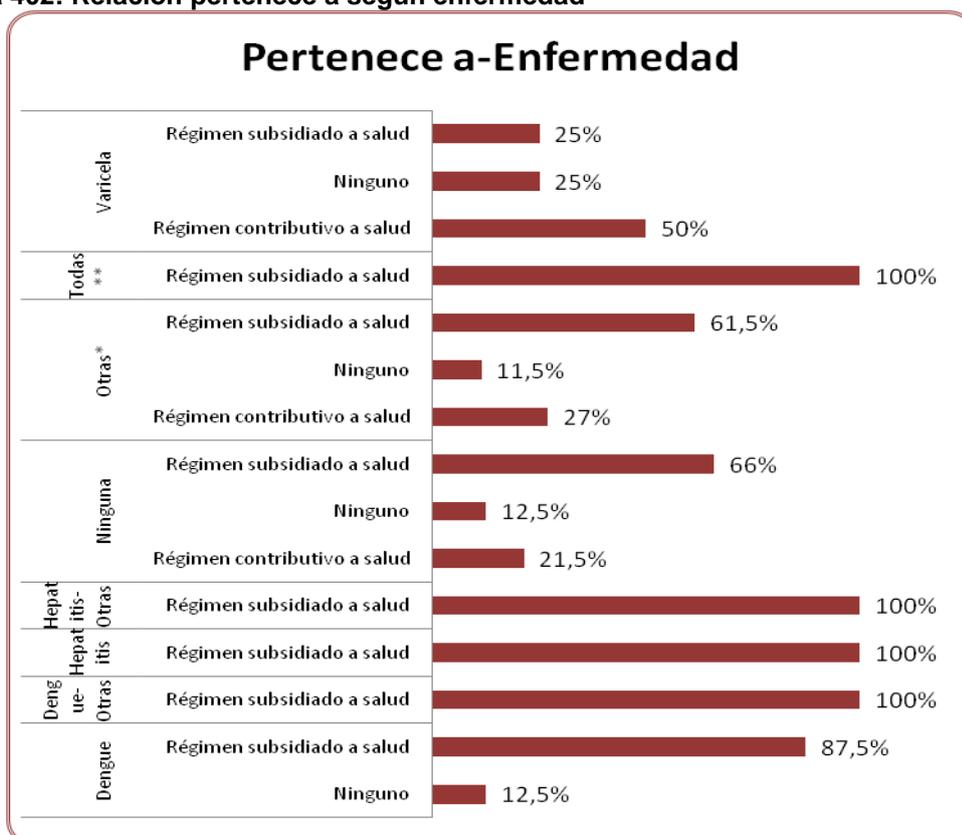
*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Se observa que un 50% de los afiliados a EPS, ha tenido varicela, un 87,5% pertenecientes al Sisben a padecido de dengue, un 12,5% de los encuestados sin ningún cubrimiento a salud, ha dicho sufrir dengue y un 25% varicela.

En su mayoría los vendedores no han sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, pero han manifestado haber padecido otras enfermedades como hipertensión arterial, hipoglicemia, diabetes, ulcera gástrica, entre otras.

Figura 402: Relación pertenece a según enfermedad



4.2.8 TIPO DE VENDEDOR

En el sector de Cuba se halló que una proporción considerable de vendedores informales laboran como estacionarios, ya que este no cuenta con la presencia de funcionarios de la alcaldía municipal para controlar la cantidad de trabajadores que se desempeñan en esta actividad.

4.2.8.1 Relación tipo de vendedor según enfermedad

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el tipo de vendedor con respecto a la enfermedad presentada por los encuestados.

El 37,5% de los vendedores ambulantes ha tenido dengue y el 67% hepatitis; de los estacionarios el 62,5% ha padecido de dengue y el 69% ha dicho padecer de otras enfermedades como sarampión, ulcera varicosa, bronquitis, conjuntivitis crónica, entre otras. En conclusión los porcentajes más significativos hacen referencia a los trabajadores informales que han

manifestado no haber sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta.

Cuadro 403: Relación tipo de vendedor según enfermedad

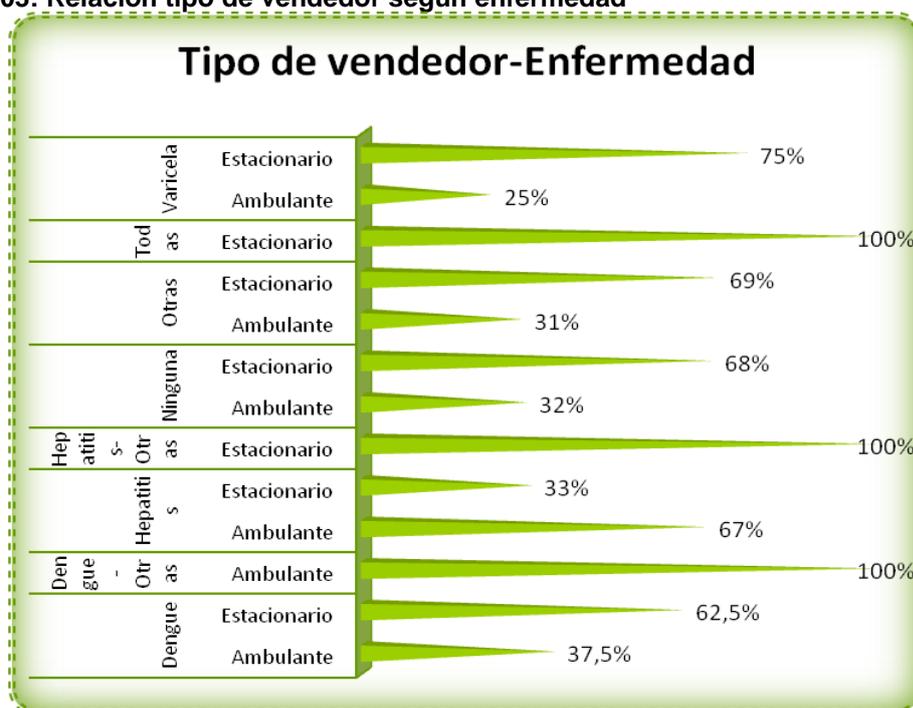
Cuenta de Tipo de Vendedor			
Enfermedad	Tipo de Vendedor	Total	%
Dengue	Ambulante	3	37,5%
	Estacionario	5	62,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Ambulante	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Ambulante	2	67%
	Estacionario	1	33%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Estacionario	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Ambulante	18	32%
	Estacionario	38	68%
Total Ninguna		56	
Otras*	Ambulante	8	31%
	Estacionario	18	69%
Total Otras		26	
Todas**	Estacionario	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Ambulante	1	25%
	Estacionario	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 403: Relación tipo de vendedor según enfermedad



4.2.9 TIPO DE TRABAJADOR

El sector de las ventas callejeras por ser un trabajo informal se caracteriza principalmente por ocupar trabajadores independientes y muy pocos contratados, entre estos últimos se encuentran los vendedores de Bon Ice, Crem Helado y algunos vendedores de tintos que obtienen su salario a través de comisiones.

4.2.9.1 Relación tipo de trabajador según enfermedad

El cuadro muestra la relación tipo de trabajador según enfermedad sufrida.

Cuadro 554: Relación tipo de trabajador según enfermedad

Cuenta de Tipo Trabajador			
Enfermedad	Tipo Trabajador	Total	%
Dengue	Independiente	8	100%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Independiente	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Independiente	3	100%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Independiente	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Contratado	3	5%
	Independiente	53	95%
Total Ninguna		56	
Otras*	Independiente	26	100%
Total Otras		26	
Todas**	Independiente	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Contratado	2	50%
	Independiente	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

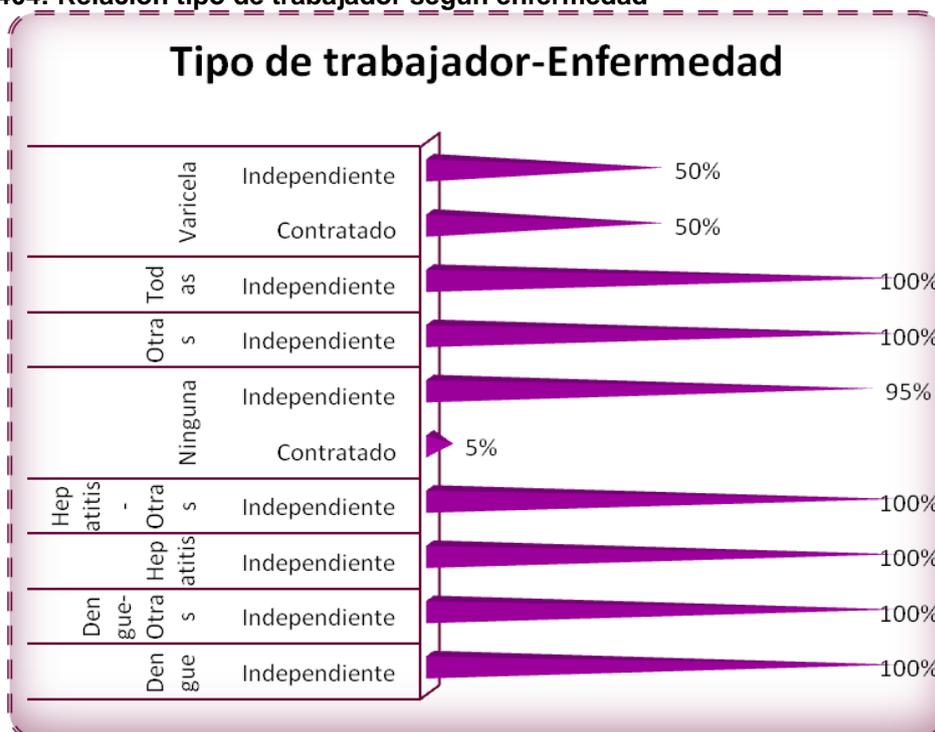
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

En la grafica se observa que el 50% de los vendedores contratados ha dicho haber tenido varicela y el 100% de los independientes dengue; los mayores porcentajes hacen referencia a los trabajadores que no han padecido ninguna de las enfermedades propuestas en la encuesta.

Figura 404: Relación tipo de trabajador según enfermedad



4.2.10 DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

El trabajo informal es una actividad que debe llevarse a cabo durante toda la semana, pues el trabajador no cuenta con un salario fijo ni con un horario establecido, ya que este lo distribuye como más le convenga.

4.2.10.1 Relación distribución del tiempo según enfermedad

En el cuadro se aprecia la distribución del tiempo con relación a la enfermedad padecida por parte de los encuestados.

Un 5% de las personas que laboran entre semana y un 91% de las que lo hacen toda la semana, no han tenido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta; y solo un 25% de las que trabajan entre semana y un 75% de las que lo hacen durante toda la semana han padecido varicela, entre estos últimos el 100% ha padecido dengue.

Cuadro 405: Relación distribución del tiempo según enfermedad

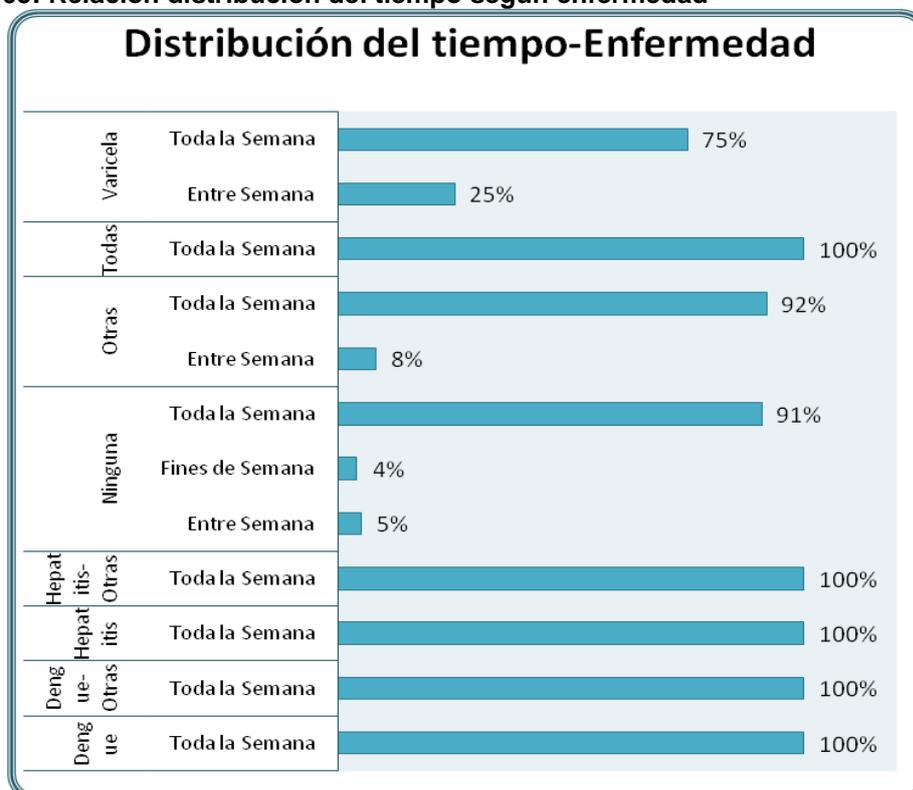
Cuenta de Distribución Tiempo			
Enfermedad	Distribución Tiempo	Total	%
Dengue	Toda la Semana	8	100%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Toda la Semana	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Toda la Semana	3	100%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Toda la Semana	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Entre Semana	3	5%
	Fines de Semana	2	4%
	Toda la Semana	51	91%
Total Ninguna		56	
Otras*	Entre Semana	2	8%
	Toda la Semana	24	92%
Total Otras		26	
Todas**	Toda la Semana	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Entre Semana	1	25%
	Toda la Semana	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 405: Relación distribución del tiempo según enfermedad



4.2.11 DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En su mayoría los trabajadores informales dedicados a las ventas callejeras, laboran durante el día más de ocho horas, lo que se ve reflejado en su estado de salud, pues continuamente presentan fatiga, estrés, problemas circulatorios y cefalea.

4.2.11.1 Relación distribución de horas según enfermedad

Se muestra en el cuadro el número de horas que laboran los vendedores teniendo en cuenta la enfermedad sufrida por estos.

Cuadro 406: Relación distribución de horas según enfermedad

Cuenta de Distribución horas			
Enfermedad	Distribución horas	Total	%
Dengue	8 Horas	2	25%
	Más de 8 Horas	4	50%
	Menos de 8 Horas	2	25%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Más de 8 Horas	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	8 Horas	1	33%
	Más de 8 Horas	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Más de 8 Horas	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	8 Horas	9	16%
	Más de 8 Horas	44	79%
	Menos de 8 Horas	3	5%
Total Ninguna		56	
Otras*	8 Horas	5	19%
	Más de 8 Horas	19	73%
	Menos de 8 Horas	2	8%
Total Otras		26	
Todas**	8 Horas	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	8 Horas	1	25%
	Más de 8 Horas	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

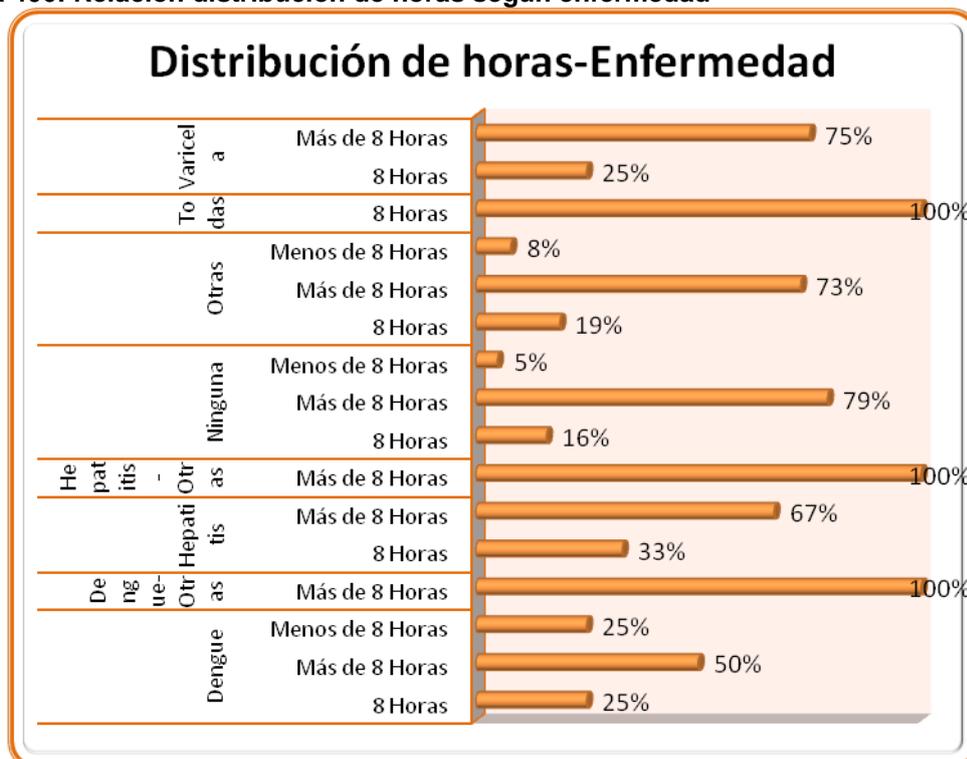
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Un 19% de los individuos que trabajan ocho horas, un 73% de los que laboran más de ocho y un 8% que trabajan por menos de ocho horas, han sufrido otras enfermedades diferentes a las nombradas en la encuesta. Un 25% 50% y 25% respectivamente, han manifestado haber padecido dengue.

Figura 406: Relación distribución de horas según enfermedad



4.2.12 DESCANSA JORNADA LABORAL

Dentro de la muestra se halló que el mayor número de personas encuestadas no descansan durante su jornada de trabajo, se observa que en su lugar de trabajo estos ingieren sus alimentos sin tener en cuenta su valor alimenticio, lo cual se ve reflejado en enfermedades como ulcera gástrica, diabetes, colesterol, entre otras.

4.2.12.1 Relación descanso jornada laboral según enfermedad

En el cuadro se relaciona descanso jornada laboral según la enfermedad sufrida por las personas encuestadas.

Cuadro 407: Relación descansa jornada laboral según enfermedad

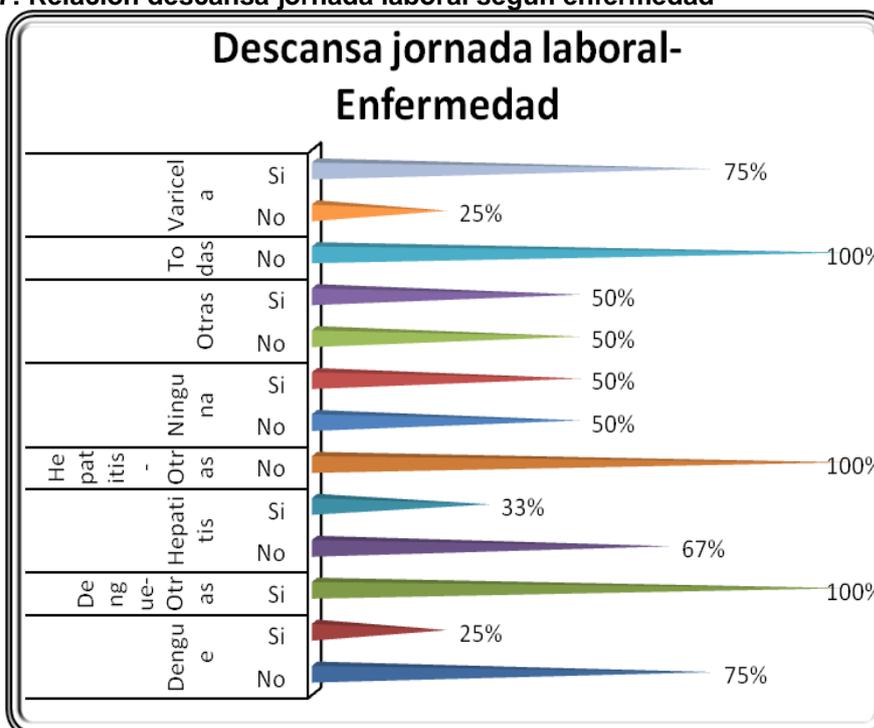
Cuenta de Descansa Jornada Laboral			
Enfermedad	Descansa Jornada Laboral	Total	%
Dengue	No	6	75%
	Si	2	25%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Si	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	No	2	67%
	Si	1	33%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	No	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	No	28	50%
	Si	28	50%
Total Ninguna		56	
Otras*	No	13	50%
	Si	13	50%
Total Otras		26	
Todas**	No	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	No	1	25%
	Si	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 407: Relación descansa jornada laboral según enfermedad



Entre los encuestados que descansan durante su trabajo el 75% ha dicho haber tenido varicela y el 25% dengue; entre los que no descansan el 75% ha padecido dengue, el 67% hepatitis y un 100% ha sufrido de todas las enfermedades propuestas en la encuesta como hepatitis, dengue y varicela.

4.2.13 NIVEL DE EDUCACION

Se observo que la mayoría de vendedores informales ubicados en el sector de Cuba, tienen un nivel de educación primario, seguido por los que cuentan con secundaria.

En el estudio se encontró que ninguno de los encuestados poseen educación técnica o universitaria, lo cual los hace menos atractivos para el mercado laboral.

4.2.13.1 Relación nivel de educación según enfermedad

Según los datos hallados, en el cuadro se indica el nivel de educación de acuerdo con la enfermedad presentada por los encuestados.

El 50% de los encuestados con educación secundaria ha tenido varicela y el 12% otras enfermedades, como artritis, mal de Parkinson, pulmonía, tiroides, entre otras; de los que cuentan con educación primaria el 75% ha manifestado haber padecido dengue; el 100% de las personas que no poseen ninguna educación ha sufrido de todas las enfermedades relacionadas en la encuesta, por último el 33% de los encuestados con educación media (10-11) ha tenido hepatitis.

Cuadro 5608: Relación nivel de educación según enfermedad

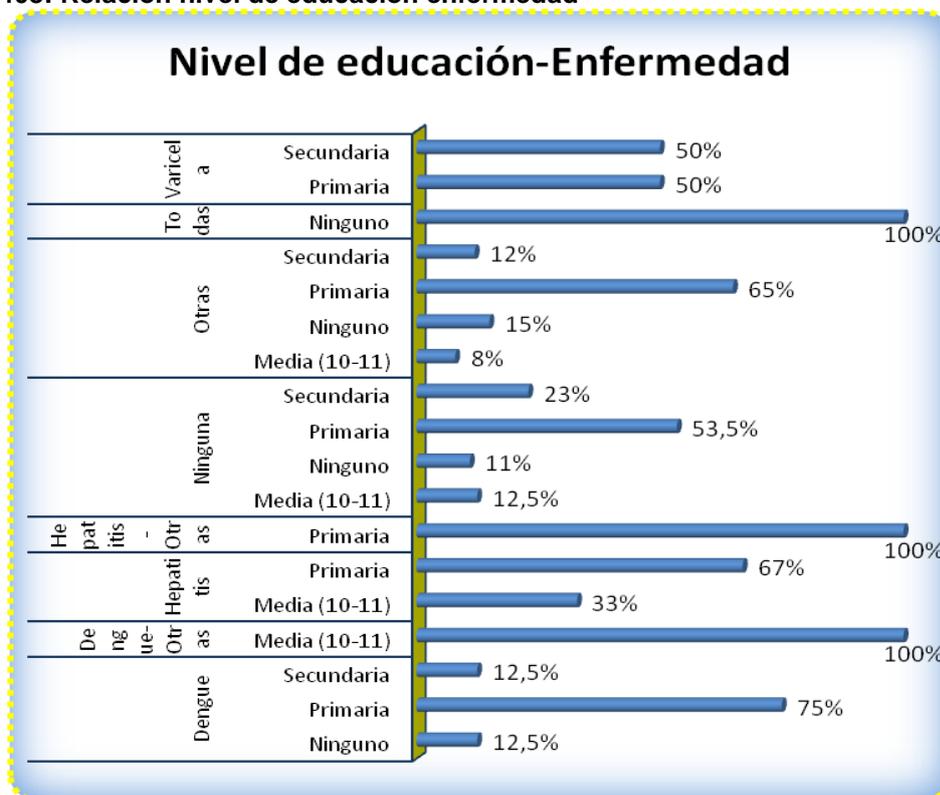
Cuenta de Nivel Educación			
Enfermedad	Nivel Educación	Total	%
Dengue	Ninguno	1	12,5%
	Primaria	6	75%
	Secundaria	1	12,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Media (10-11)	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Media (10-11)	1	33%
	Primaria	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Primaria	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Media (10-11)	7	12,5%
	Ninguno	6	11%
	Primaria	30	53,5%
	Secundaria	13	23%
Total Ninguna		56	
Otras*	Media (10-11)	2	8%
	Ninguno	4	15%
	Primaria	17	65%
	Secundaria	3	12%
Total Otras		26	
Todas**	Ninguno	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Primaria	2	50%
	Secundaria	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 408: Relación nivel de educación enfermedad



4.2.14 ANTIGÜEDAD EN EL OFICIO

Más del 50% de las personas encuestadas en el sector de Cuba, llevan en la actividad informal más de cinco años, pues ha sido la única posibilidad de trabajo que han encontrado, ya que su falta de formación profesional les ha impedido ingresar al mercado laboral formal.

4.2.14.1 Relación antigüedad en el oficio según enfermedad

Se relaciona a continuación la antigüedad en el oficio según la enfermedad padecida.

Cuadro 409: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad

Cuenta de Antigüedad Oficio			
Enfermedad	Antigüedad Oficio	Total	%
Dengue	5 años	2	25%
	Más de 5 años	5	62,5%
	Menos de 5 años	1	12,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Más de 5 años	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	5 años	1	33%
	Más de 5 años	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Más de 5 años	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	5 años	3	5,5%
	Más de 5 años	40	71,5%
	Menos de 5 años	13	23%
Total Ninguna		56	
Otras*	5 años	1	4%
	Más de 5 años	22	84,5%
	Menos de 5 años	3	11,5%
Total Otras		26	
Todas**	Menos de 5 años	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	5 años	2	50%
	Más de 5 años	1	25%
	Menos de 5 años	1	25%
Total Varicela		4	
Total general		100	

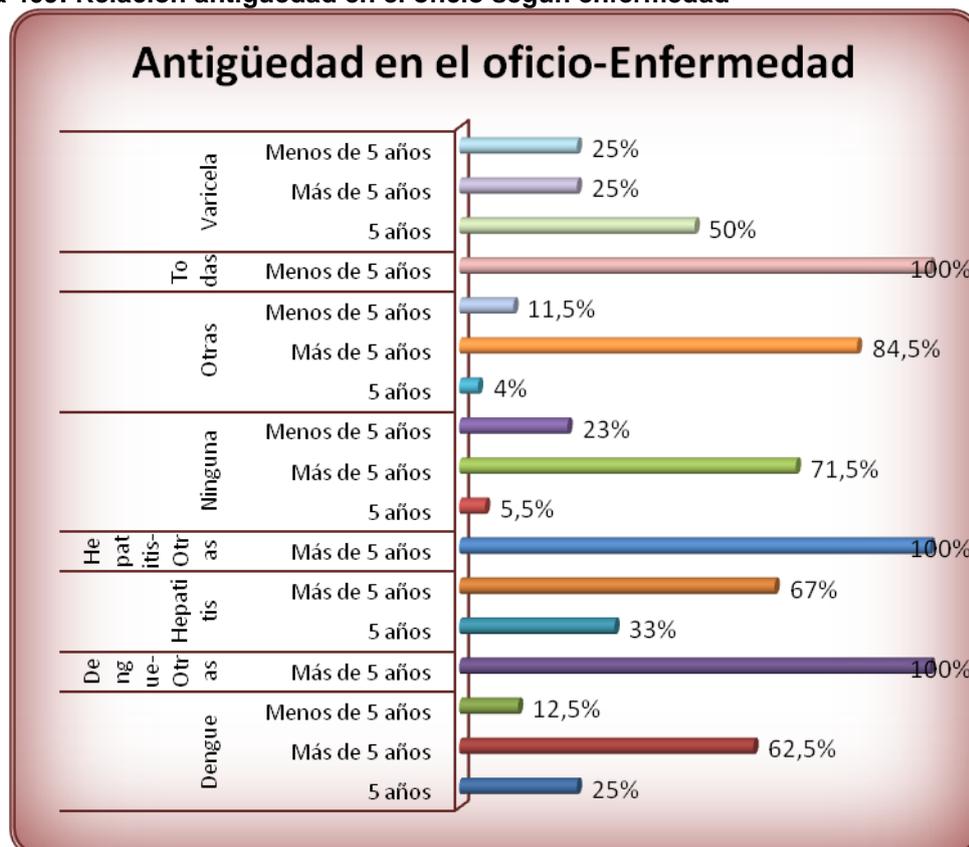
Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Entre los encuestados con cinco años en la actividad, el 25% ha sufrido dengue y el 50% varicela; para los que llevan más de cinco años, el 62,5% ha dicho haber tenido dengue y el 67% hepatitis; por último se hallaron los vendedores con menos de cinco años en la informalidad, donde el 100% ha manifestado haber tenido todas las enfermedades nombradas en la encuesta.

Figura 409: Relación antigüedad en el oficio según enfermedad



4.2.15 NIVEL APROXIMADO DE INGRESOS

Los ingresos generados por las personas dedicadas a las ventas informales oscilan entre un salario y menos de uno, lo que afecta en un momento determinado a los vendedores que no cuentan con servicios de salud, pues los recursos son insuficientes para cubrir el gasto de medicamentos.

4.2.15.1 Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad

A continuación, en el cuadro se encuentra el nivel aproximado de ingresos con respecto a la enfermedad presentada por los encuestados.

El 9% de los encuestados que devengan más de un salario mínimo, han dicho no haber sufrido ninguna de las enfermedades propuestas en la encuesta, por otro lado, los individuos que ganan menos de un salario, el 58% ha padecido otras enfermedades, como presión alta, colesterol, diabetes, entre otras; y entre los trabajadores que obtienen un salario, el 75% ha tenido varicela.

Cuadro 410: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad

Cuenta de Nivel aproximado ingreso			
Enfermedad	Nivel aproximado ingreso	Total	%
Dengue	Más de 1 Smlv	1	12,5%
	Menos de 1 Smlv	5	62,5%
	Un Smlv	2	25%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Más de 1 Smlv	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Más de 1 Smlv	1	33,3%
	Menos de 1 Smlv	1	33,3%
	Un Smlv	1	33,3%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Un Smlv	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Más de 1 Smlv	5	9%
	Menos de 1 Smlv	18	32%
	Un Smlv	33	59%
Total Ninguna		56	
Otras*	Más de 1 Smlv	1	4%
	Menos de 1 Smlv	15	58%
	Un Smlv	10	38%
Total Otras		26	
Todas**	Menos de 1 Smlv	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Menos de 1 Smlv	1	25%
	Un Smlv	3	75%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 410: Relación nivel aproximado de ingresos según enfermedad



4.2.16 TRABAJO RELACIONADO CON TIPO DE PRODUCTO

La principal actividad relacionada con las ventas informales está dirigida a la venta de alimentos, pues el sector de Cuba se caracteriza principalmente por albergar trabajadores que ofrecen este tipo de producto. Entre los más ofrecidos, están las verduras, frutas, pescado, hierbas, tintos, etc.

4.2.16.1 Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad

El siguiente cuadro muestra: trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad.

Cuadro 411: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad

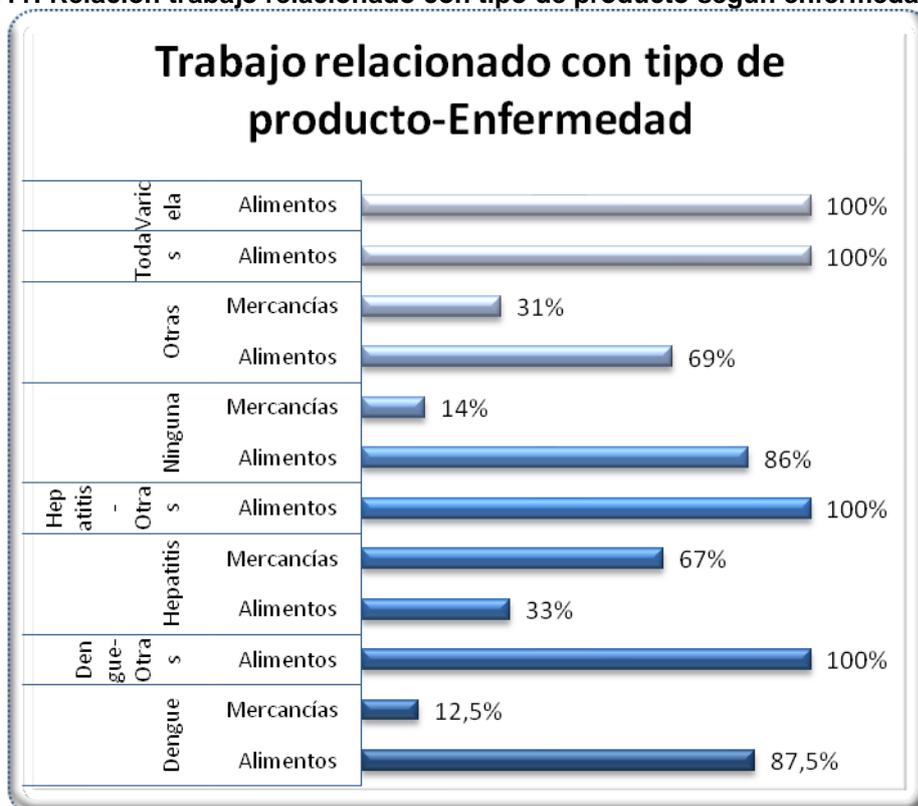
Cuenta de Trabajo relacionado con tipo de producto			
Enfermedad	Trabajo relacionado con tipo de producto	Total	%
Dengue	Alimentos	7	87,5%
	Mercancías	1	12,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Alimentos	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Alimentos	1	33%
	Mercancías	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Alimentos	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Alimentos	48	86%
	Mercancías	8	14%
Total Ninguna		56	
Otras*	Alimentos	18	69%
	Mercancías	8	31%
Total Otras		26	
Todas**	Alimentos	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Alimentos	4	100%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 411: Relación trabajo relacionado con tipo de producto según enfermedad



Se pudo observar que los encuestados dedicados a la venta de alimentos, el 87,5% ha padecido dengue y el 100% varicela; por el contrario entre las personas dedicadas a la venta de mercancías, el 67% ha dicho padecer de hepatitis, el 12,5% dengue y el 31% otras enfermedades muy comunes dentro de la población dedicada a las ventas informales, como gripa, enfermedades cardiacas, cefalea, entre otras.

4.2.17 QUIEN MAS APORTA INGRESOS AL HOGAR

Por lo general, los trabajadores informales no cuentan con ayuda económica proveniente de otras personas o familiares, obligándolos a laboral por largas jornadas y bajo difíciles condiciones. Con lo anterior se presenta un mayor riesgo para la salud, pues deben manipular artículos pesados sin ningún tipo de seguridad o protección

4.2.17.1 Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad

En el cuadro se aprecia la relación quien más aporta ingresos al hogar de los encuestados según enfermedad.

Las enfermedades más frecuentes que se hallaron en la encuesta, están relacionadas con problemas cardiacos, circulatorios, de azúcar y respiratorios, ya que desempeñan una actividad muy sedentaria acompañada de hábitos alimenticios irregulares y de baja calidad.

El mayor número de personas que fueron encuestadas no cuenta con la ayuda de otros individuos, con una representatividad del 62,5% de los cuales han manifestado haber padecido dengue, el 25% varicela y el 62% otras enfermedades

Cuadro 412: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad

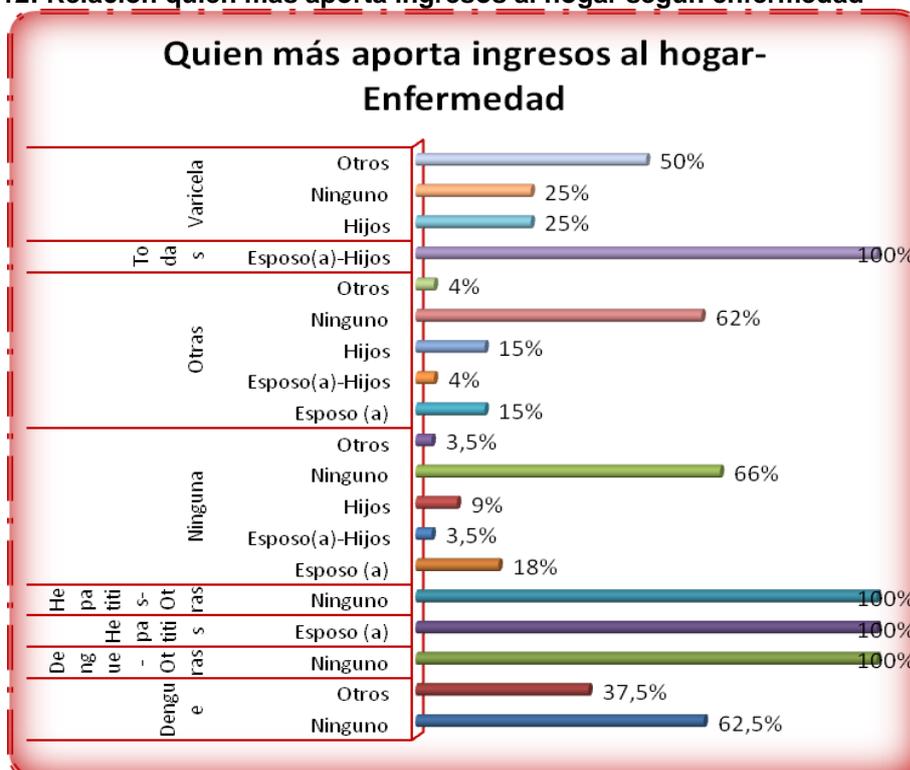
Cuenta de Quien más aporta ingresos al hogar			
Enfermedad	Quien más aporta ingresos al hogar	Total	%
Dengue	Ninguno	5	62,5%
	Otros	3	37,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Ninguno	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Esposos (a)	3	100%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Ninguno	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Esposos (a)	10	18%
	Esposos(a)-Hijos	2	3,5%
	Hijos	5	9%
	Ninguno	37	66%
	Otros	2	3,5%
Total Ninguna		56	
Otras*	Esposos (a)	4	15%
	Esposos(a)-Hijos	1	4%
	Hijos	4	15%
	Ninguno	16	62%
	Otros	1	4%
Total Otras		26	
Todas**	Esposos(a)-Hijos	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Hijos	1	25%
	Ninguno	1	25%
	Otros	2	50%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 412: Relación quien más aporta ingresos al hogar según enfermedad



4.2.18 PERSONAS QUE DEPENDEN DE SU INGRESO

Entre los vendedores encuestados se halló que la mayoría tiene a su cargo más de dos personas, las cuales deben sostener con los recursos generados en las ventas callejeras. De lo cual se concluye que el nivel de vida del grupo familiar de los trabajadores informales sea bajo, pues no todas las necesidades pueden ser satisfechas.

4.2.18.1 Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad

El cuadro indica la relación personas que dependen de su ingreso según la enfermedad relacionada en la encuesta u otras que han sido padecidas por los vendedores encuestados.

Los mayores porcentajes hacen referencia a los vendedores que no han sufrido ninguna de las enfermedades relacionadas en la encuesta, sin embargo han manifestado haber padecido otras enfermedades, como hipertensión arterial, Síndrome de Guillain Barré, hipoglicemia, diabetes, entre otras.

Uno de los menores porcentajes se encuentra entre los vendedores que tienen como responsabilidad a dos y más de dos individuos, con un 12,5% y 87,5% respectivamente, quienes han sufrido dengue.

De igual manera los mayores porcentajes hacen referencia a los encuestados que han manifestado no haber sufrido ninguna enfermedad, con un 55% entre los que poseen responsabilidad con más de dos personas y un 16% para los que la tienen con dos y menos de dos.

Cuadro 413: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad

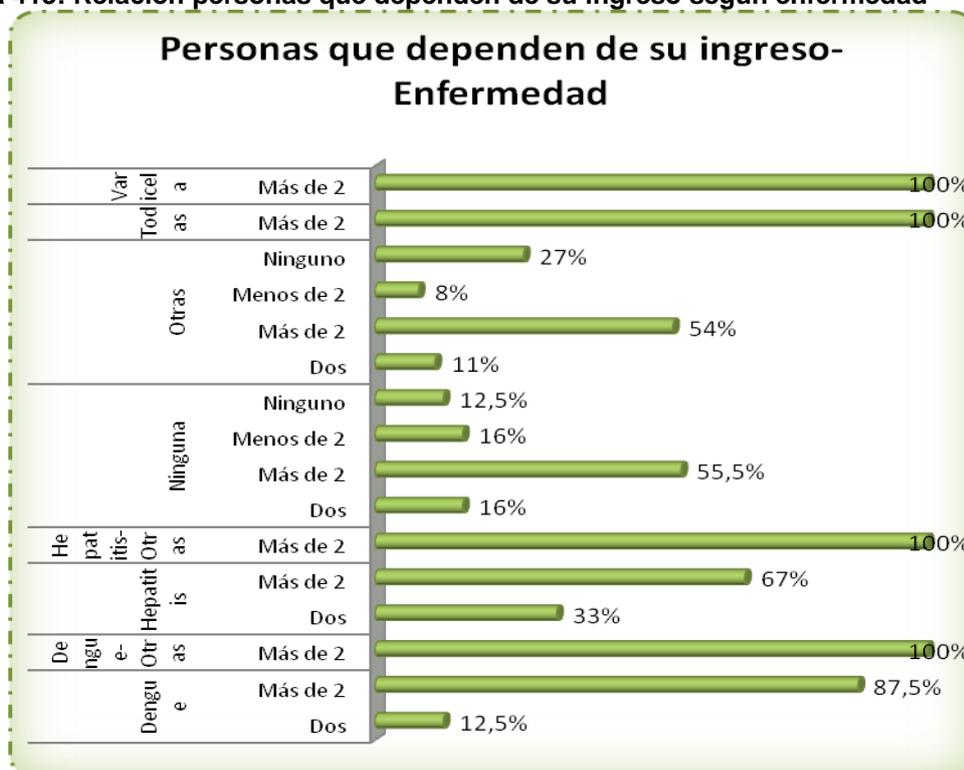
Cuenta de Personas que dependen de su ingreso			
Enfermedad	Personas que dependen de su ingreso	Total	%
Dengue	Dos	1	12,5%
	Más de 2	7	87,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Más de 2	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Dos	1	33%
	Más de 2	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Más de 2	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Dos	9	16%
	Más de 2	31	55,5%
	Menos de 2	9	16%
	Ninguno	7	12,5%
Total Ninguna		56	
Otras	Dos	3	11%
	Más de 2	14	54%
	Menos de 2	2	8%
	Ninguno	7	27%
Total Otras		26	
Todas	Más de 2	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Más de 2	4	100%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 413: Relación personas que dependen de su ingreso según enfermedad



4.2.19 PERSONAS QUE CONFORMAN SU HOGAR

En el estudio realizado se encontró que los hogares de los vendedores informales ubicados en el sector de Cuba, se hallan conformados por cuatro y más de cuatro integrantes, lo cual profundiza sus dificultades económicas y sociales, pues viven en circunstancias de hacinamiento y bajas condiciones de higiene.

4.2.19.1 Relación personas que conforman su hogar según enfermedad

El cuadro indica la relación personas que conforman su hogar según la enfermedad presentada por el encuestado.

Cuadro 574: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad

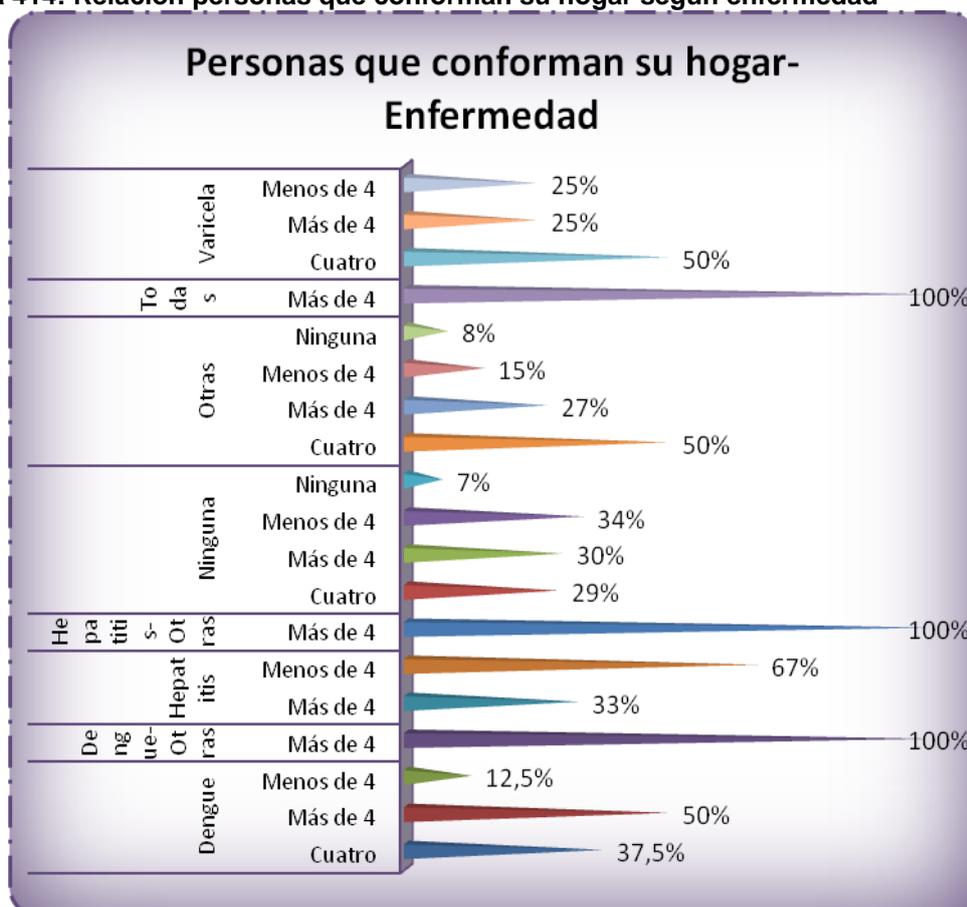
Cuenta de Personas conforman su hogar			
Enfermedad	Personas conforman su hogar	Total	%
Dengue	Cuatro	3	37,5%
	Más de 4	4	50%
	Menos de 4	1	12,5%
Total Dengue		8	
Dengue-Otras	Más de 4	1	100%
Total Dengue-Otras		1	
Hepatitis	Más de 4	1	33%
	Menos de 4	2	67%
Total Hepatitis		3	
Hepatitis-Otras	Más de 4	1	100%
Total Hepatitis-Otras		1	
Ninguna	Cuatro	16	29%
	Más de 4	17	30%
	Menos de 4	19	34%
	Ninguna	4	7%
Total Ninguna		56	
Otras	Cuatro	13	50%
	Más de 4	7	27%
	Menos de 4	4	15%
	Ninguna	2	8%
Total Otras		26	
Todas	Más de 4	1	100%
Total Todas		1	
Varicela	Cuatro	2	50%
	Más de 4	1	25%
	Menos de 4	1	25%
Total Varicela		4	
Total general		100	

Fuente: Encuesta realizada por las investigadoras

*Gastritis, ulcera gástrica, diabetes, ulcera varicosa, sarampión, hipertensión arterial, asma, entre otras.

**Dengue, varicela y hepatitis

Figura 414: Relación personas que conforman su hogar según enfermedad



El segundo porcentaje más representativo hace referencia a los vendedores que han dicho sufrir otras enfermedades relacionadas con problemas cardiacos, de colesterol, respiratorios, de azúcar, entre otros, con una representatividad del 50% para los encuestados que viven con cuatro personas, del 27% para los que conviven con más de cuatro y un 15% para los que residen con menos de cuatro.

CONCLUSIONES

Como consecuencia del desarrollo del comercio en el municipio de Pereira se ha impulsado el crecimiento de la población dedicada a las ventas informales, principalmente de productos chinos de poca calidad y de bajos precios.

El 57% de la muestra que fue encuestada en el centro de Pereira, reside en el estrato uno y el 29% en estrato dos, para Cuba representa el 51% y el 36% respectivamente; de lo anterior se pudo concluir que las personas que laboran en dicha actividad son de bajos recursos con poca probabilidad de mejorar su nivel de vida.

El 67% de la población dedicada a las ventas callejeras ubicados en el centro de Pereira y el 64% en Cuba, se encuentra entre los 25 y 54 años de edad, siendo estos aun población económicamente activa, pues físicamente responden a las exigencias del mercado pero intelectualmente no.

El 68% de los vendedores ubicados en el centro de Pereira y el 54% en Cuba, reside bajo arriendo, siendo esta una de las principales problemáticas que afecta a la población objeto de estudio, ya que los bajos ingresos y las restricciones por parte de las entidades financieras para el otorgamiento de créditos no facilita la adquisición de vivienda.

El estudio arrojó que el 76% de los vendedores encuestados ubicados en el centro de Pereira y el 67% en Cuba, poseen afiliación al Sisben, siendo esto una falencia por parte de la administración municipal, pues aun existe un grupo considerable de personas que no cuenta con servicios de salud, ya sea contributivo o subsidiado.

El 52% de la muestra encuestada trabaja como vendedor ambulante, mientras el porcentaje restante lo hace como estacionario. Entre estos últimos se

encuentran las personas carnetizadas por la alcaldía. Por el contrario para los encuestados ubicados en Cuba el 67% labora como estacionario y el 33% como ambulante.

Para el centro de Pereira el 94% y para Cuba el 95% representa a los encuestados que laboran como independientes, solo un pequeño grupo lo hace como contratado, siendo el caso de algunos vendedores de tintos, helados, frutas, etc.

El 91% de los vendedores ubicados en el centro de Pereira y el 92% en Cuba labora durante toda la semana, pues dicha actividad es inestable e impredecible.

El 70% de los vendedores encuestados ubicados en el centro de Pereira y el 74% en Cuba laboran al día por más de ocho horas, lo que afecta no solo su salud sino también sus relaciones familiares y sociales.

Se encontró que el 58% de los encuestados ubicados en el centro de Pereira y el 52% en Cuba, no descansa duran su jornada laboral, ya que para disminuir sus gastos en transporte toman sus alimentos en el sitio de trabajo.

El 51% de las personas dedicadas a las ventas informales ubicadas en el centro de Pereira y el 58% en Cuba, poseen un nivel educativo primario, se observa que entre los primeros una minoría ha cursado niveles técnicos y universitarios aclarando que estos no han sido finalizados, y entre los segundos (Cuba) no se encontraron personas con nivel educativo superior.

El 77% de los encuestados que se encuentran en el centro de Pereira y el 72% en Cuba, lleva laborando en el oficio más de cinco años, sienta esto resultado de la poca generación de empleo en la región, ya que los puestos creados exigen determinada formación profesional con la que no cuentan los vendedores.

Se dedujo que para el centro de Pereira el 60% se dedica a la venta de mercaderías y para Cuba el 81% a la venta de alimentos, pues en este último se observó que el sector propicia su comercialización, ya que se caracteriza por ser un lugar de mercado.

El 49% de los encuestados que laboran en el centro de Pereira y el 50% en Cuba devengan aproximadamente un salario mínimo, aunque este puede variar dependiendo de factores como el clima, fechas especiales, aumento de vendedores etc.

Entre los datos hallados se observó que el 58% de los vendedores encuestados ubicados en el centro de Pereira y el 61% en Cuba no reciben apoyo económico de otras personas para el sostenimiento del hogar, pues en su mayoría son padres y madres cabeza de hogar.

Se pudo hallar que el 61% de los encuestados ubicados en Cuba y 51% en el centro de Pereira, tienen bajo su responsabilidad a más de dos personas, lo cual indica que con los ingresos generados debe cubrir las necesidades de dichos individuos como alimentación, vivienda, educación, salud y recreación, presentándose en muchos casos la insatisfacción de algunas de estas.

Con la investigación realizada se demostró que el mayor número de personas encuestadas tanto para Cuba con el 18% como para el centro de Pereira con el 27%, solo logran cubrir con sus ingresos la alimentación y la vivienda, ya que la inestabilidad de la actividad no les garantiza los suficientes recursos para satisfacer la totalidad de necesidades del grupo familiar. En algunos casos se observó que varios de los vendedores solo logran conseguir el dinero para cubrir la alimentación.

La caracterización epidemiológica de los vendedores ambulantes y estacionarios tanto para el centro de Pereira como para Cuba son similares, pues en ambos lugares algunos de los encuestados han manifestado haber

padecido las enfermedades relacionadas en la encuesta. Sin embargo, se determino que este grupo poblacional ha sufrido otras enfermedades algunas relacionadas con la actividad, como colesterol, diabetes, ulcera gástrica, asma, problemas cardiacos, entre otras.

Teniendo en cuenta que una gran proporción de encuestados no posee ningún servicio de salud, se presenta el deterioro del bienestar físico del vendedor, pues estos no usan ninguna protección adecuada al entorno en el que desarrollan su actividad.

RECOMENDACIONES

Implementar proyectos educativos dirigidos a toda la población informal principalmente hacia los vendedores jóvenes y a sus hijos, facilitando el ingreso de forma gratuita a la educación primaria y secundaria, proporcionándoles subsidios en uniformes, transporte, útiles escolares, etc., ya que los recursos generados en esta actividad los margina del sistema educativo.

A través de la Cámara de Comercio de Pereira, desarrollar un sistema que facilite la generación de microempresas o famiempresas entre la población registrada en la Alcaldía municipal dedicada a las ventas informales. Este sistema deberá basarse en la disminución de impuestos y tramitología exigida para la creación de Pymes.

Se sugiere a la administración municipal promover un convenio Alcaldía-Sena para la capacitación y formación técnica de los vendedores dedicados a las ventas informales, con el fin de incentivarlos en la creación de Pymes o famiempresas; teniendo en cuenta las aptitudes y habilidades que posea el vendedor en alguna actividad específica, para lo cual se recomienda que este sea apoyado por la administración con el fin de proporcionar al vendedor un trabajo formal y estable que le ofrezca todas las garantías.

Llevar a cabo brigadas donde se pueda censar a la población dedicada a las ventas informales para que estos cuenten con servicios médicos subsidiados.

Desarrollar estrategias que permitan acabar con el “gota gota” que afecta gravemente a la población informal, pues los intereses cobrados diariamente dificulta a las personas de bajos recursos el poder saldar por completo la deuda; en este caso se recomienda la creación de un fondo o banco dirigido a personas de estratos uno, dos y tres, cuya función este enfocada al préstamo de recursos para el fomento de Pymes y famiempresas.

Promover un programa educativo nocturno en el cual las personas adultas puedan validar sus estudios primarios y secundarios, ya sea gratuito o subsidiado por la administración municipal.

BIBLIOGRAFÍA

Cristóbal Camargo, Federación Nacional de Trabajadores del Comercio (FENATRAC, CGTD)/<http://www.streetnet.org.za/espanol/colomb1.htm>

Departamento de Conocimientos Teóricos y Prácticos y Empleabilidad, Organización Internacional del Trabajo (OIT)/
http://www.oit.org/public/spanish/employment/skills/hrdr/init/col_6.htm

DanielCardona/http://www.clermont.edu.co/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=91&Itemid=25

CentralUnitariadeTrabajadores, Jul.24,2003/<http://colombia.indymedia.org/news/2003/07/4832>.

<http://www.caracol.com.co/noticias/208174.asp?id=208174>

Manuel Reina Salgado, Investigador
ENS/http://www.ens.org.co/aa/img_upload/45bdec76fa6b8848acf029430d10bb5a/Presentaci_n_seminario_de_coyuntura__Manuel_Reina_Salgado_1.ppt

DianaMejía/http://portal.conexioncolombia.com/wf_InfoArticuloNormal.aspx?IdArt=93562

Luis C. Oliveros B. (CV) Economista/
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ve/lcob-informal.htm>

Revista Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Universidad ICESI/ redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/212/21209005.pdf

Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia, Mauricio Cárdenas S.

Carolina Mejía M/ www.emplenet.org.co/ficheros/informalidad_en_colombia.pdf

Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: los efectos de la globalización/ MANUEL ÁLVARO RAMÍREZ ROJAS, DIEGO ANDRÉS GUEVARA FLETCHER/

www.fuac.edu.co/revista/V5N1MAR2006/4%20-%20LABORAL.pdf

Fabio Alberto Cortés Guavita/

<http://saulomonf.spaces.live.com/blog/cns!B12D25C100CA1243!172.entry>

<http://finanzas.com/id.9209977/noticias/noticia.htm>

www.dnp.gov.co/archivos/documentos/GCRP_presenta_Renteria/may_29_07_informalidad.pdf

www.pacocol.org/es/Inicio/Archivo_de_noticias/Abril07/66.htm - 57k

http://www.eldiario.com.co/bodyindex.php?anteriores=2006-07-25&id_noticia=67131&nombre=noticias&padre=450