

**Análisis socio laboral de los vendedores estacionarios en el
sector turístico de bocagrande de la Ciudad De Cartagena**

**Social work analysis of stationary sellers in the bocagrande tourist sector of
Cartagena City**

Alfonso de Jesús Gómez Lorduy¹

Resumen

La posición social y laboral de los vendedores estacionarios ubicados en el sector turístico de Bocagrande de la ciudad de Cartagena está evidenciando altos porcentajes de representación dentro de la economía informal en donde diferentes factores como lo es el desempleo protagonizan un papel importante para el surgimiento y desarrollo del mismo.

Palabras Claves: análisis socio laboral; vendedores estacionarios; sector turístico.

Abstract

The employment status and stationary vendors located in Bocagrande, the tourism sector Cartagena is showing high percentages of representation in the informal economy where different factors such as the unemployment starring an important role in the emergence and development thereof.

Key words: social analysis Work; steady Sellers; the tourist sector.

¹ Docente Investigador del programa de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Rafael Núñez. Contador Público Titulado y Especialista en Gestiones Gerenciales. Miembro del Grupo de Investigación Cartaciencia.

alfonso.gomez@curnvirtual.edu.co

Fecha de recepción: Septiembre de 2010 / Fecha de aceptación en forma revisada: Diciembre de 2010

El trabajo, considerado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como una de las formas de dignificar la existencia humana, expresada ésta en el mejoramiento de la calidad de vida que tiene toda persona a través de sus necesidades materiales y espirituales, se constituye hoy día en una de las variables con mayor complejidad en su manejo tanto para las familias, la sociedad, como para el mismo estado en cuanto a política pública se refiere, tanta es su complejidad que países denominados desarrollados dentro de sus políticas macroeconómicas, han considerado contrarrestar los niveles de desempleo a través del subsidio, como política de choque que permita por lo menos a muchas familias garantizar sus necesidades esenciales (Gómez, 2007:5).

Otra de las alternativas para el mejoramiento de la calidad de vida es a través de la superación personal. Esta superación no se evidencia sino al momento que se empieza a mostrar ante la sociedad los méritos obtenidos, independientemente la forma, que reflejan como un espejo las intenciones de cada uno para entrar en esa cadena laboral que cada vez es más compleja y competitiva en este país; a partir de ese momento empieza a jugar un papel importante los antecedentes familiares, y por supuesto los referentes económicos y políticos generando rechazos deserciones que solamente logran es mantener latente una tasa de desempleo que, a pesar de su curva descendente, registra un valor del 10,9% en el trimestre Marzo – Mayo de 2008 según el boletín de prensa emitido por el DANE titulado “Principales indicadores del mercado laboral Mayo de 2008”. Este porcentaje permite a que se busquen otras maneras menos formales de solventar la economía familiar. Una de las maneras menos dignas y que no será tema para la presente investigación es la violencia, de igual manera y tratando directamente al tema principal, otro manera de solventar las necesidades básicas de la economía familiar es a través del “rebusque”; es decir, la búsqueda de los pesos diarios o semanales necesarios a través de cualquier tipo de trabajo no

organizado para resolver los alimentos y gastos básicos de una familia. Este tipo de rebusque está enmarcado bajo los parámetros de la economía informal.

El término del sector informal en el ámbito de estudios del trabajo se ha popularizado, es usado como sinónimo de trabajador pobre, trabajador que no tiene contrato, que no tiene seguridad pública, o que no cuenta con prestaciones, el concepto que ha tenido aceptación es como el conjunto de trabajadores que no tiene seguridad social. Los vendedores ambulantes, los trabajadores a domicilio, los vendedores en la vía pública son identificados como miembros de este sector.

La primera vez que aparece el término formal-informal en la literatura académica es a principios de los setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana (Keith Hart, 2006). En este introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos. Hart distingue entre lo formal e informal mediante la identificación del primero con el empleo asalariado, y el segundo con el empleo por cuenta propia (Ramos, 2006).

En la informalidad, la invasión del espacio público toma forma de autoempleo, trabajo independiente o rebusque, donde la persona, en un supuesto ambiente de libertad y autonomía se encuentra sometida a condiciones de trabajo que no son razonables ni decorosas, pues se alejan de las condiciones mínimas señaladas por la ley y por los convenios con la Organización Internacional del Trabajo (Fondo de ventas populares); generando igualmente los conocidos como vendedores ambulantes y vendedores estacionarios; pues bien, la presente investigación va direccionada a los vendedores estacionarios ubicados en el sector de Bocagrande de la ciudad de Cartagena, abordándolos no desde una problemática ambiental, estética y urbanística, sino desde la generación de información pertinente y

necesaria tanto social como laboralmente que permita caracterizarlos y analizarlos para generar nuevas opciones de solución a este problema que aqueja a la ciudad.

Aunque se piense que la palabra *economía informal* es un término de la economía moderna, lo cierto es que como se indica en la serie de políticas Sociales de la Economía Informal de Alejandro Portes y William Haller “nació en el tercer mundo como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano en África. (Portes, 2004:10-11), y se le atribuye la inclusión del término al antropólogo económico *Keith Harth*, según este antropólogo era evidente que las observaciones empíricas sobre el espíritu empresarial en Accra y en otras capitales africanas no tenía nada que ver en común con los conocimientos adquiridos a través del discurso occidental sobre desarrollo económico (Portes,2004), desde este momento Hart ya hablaba de falta de oportunidades como una de las causas o consecuencias principales de las que se deriva la informalidad en la economía.

El vendedor estacionario siempre ha sido puesto en tela de juicio como un factor más que suma a los problemas sociales del distrito, la idea no radica en buscar solamente los problemas, sino buscar soluciones inmediatas, a mediano y a largo plazo; una soluciones que benefician a todas las partes afectadas como son el sector empresarial, el distrito, la sociedad y el vendedor estacionario en sí, engranándolas con proyecciones a través de análisis concienzudos de las diferentes posibilidades sociales y laborales del vendedor en un lapso de tiempo estipulado.

El incremento de la venta estacionaria, no solo repercute en el disfrute del espacio público, traducido en el esparcimiento y la recreación, sino que trae consigo problemas inherentes de marginalidad y exclusión por parte de los dueños de almacenes, centros comerciales, y residentes de las zonas donde opera su actividad comercial. Pero también es cierto que la problemática no es solo de espacio público, del disfrute de las calles, de la compra legalizada, sino también de un problema social, en el sentido que la venta informal,

representada en el vendedor estacionario, se convierte en una alternativa de generación de ingresos pocos o insuficientes, pero que aún todavía no hacen parte de la extrema pobreza e indigencia latente en la ciudad de Cartagena.

Esta investigación pretendió identificar los niveles socio – laborales de los vendedores estacionarios ubicados en el sector turístico de Bocagrande, con el fin de generar estrategias que permitan mejorar la calidad de las Ventas Estacionarias y fortalecer el destino turístico de Cartagena de Indias. Se tomó como población a todas las personas que ejercen como actividad diaria de sustento las ventas estacionarias ubicadas en el sector de Bocagrande, puesto que con la información actualizada por parte de los entes encargados, el grupo de investigadores realizaron un barrido para georeferenciar la población de vendedores estacionarios ubicados en el sector; esta actividad arrojó un censo de 124 vendedores estacionarios.

Los datos recolectados surgen como resultado de la aplicación de las técnicas anteriormente mencionadas, que se tabularon y se analizaron para emitir un juicio o criterio sobre los resultados obtenidos.

La caracterización de los servicios turísticos de las ventas estacionarias se circunscribió en la zona turística de Bocagrande de la ciudad de Cartagena. A continuación se analiza cada una de las preguntas plasmadas en la encuesta.



Figura 1: Distribución por Género de Vendedores Estacionarios.

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

Según la encuesta aplicada en el sector de Bocagrande, los vendedores estacionarios están conformados en su gran mayoría por hombres con un total del 57%, con una participación del género femenino del 43%, la distribución del género se encuentra relativamente demarcada por género masculino, esto evidencia que el hombre ocupa el lugar de cabeza de familia en una mayor proporción que la mujer, además deja entre ver que con el transcurrir del tiempo con las necesidades y el desarrollo las mujeres han salido a ocupar actividades que antes solo las realizaban los hombres dejando tan solo una diferencia por igualar de 14%.

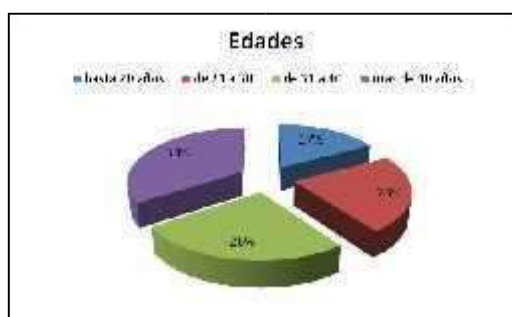


Figura 2. Edades de Vendedores Estacionarios.

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

Teniendo en cuenta el tipo de población objeto de estudio se puede evidenciar que está relativamente distribuida en diferentes edades. La proporción mas alta está en edades superiores a los 40 años, luego con un 26% los vendedores con edades comprendidas entre los 31 y 40 años de edad. Es preciso recalcar que existe un porcentaje significativo del 17% de vendedores con edades inferiores a los 20 años; incluso, menores de edad. Este porcentaje de la población son firmes candidatos para seguir perteneciendo a este mismo gremio ya que los índices de desempleo no dan esperanzas de mejoría y la tradición y la desendencia igualmente juega un papel importante en este sector. Las edades

comprendidas entre 21 y 30 años de edad arrojó un 23% de total de la población encuestada.

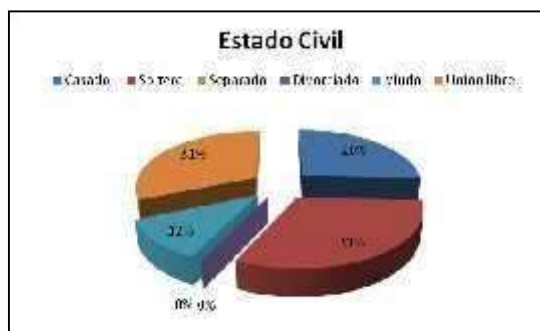


Figura 3. Estado Civil de Vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

En lo que respecta al estado civil de la muestra escogida para los vendedores estacionarios, los porcentajes más altos lo comparten los solteros y los de unión libre con un 31%, estos porcentajes no demuestran algo diferente a la realidad cultural que se desarrolla en el Caribe colombiano, en donde lo que predomina es la informalidad en los tipos de relaciones de pareja considerada dentro de la presente encuesta como unión libre. Con un porcentaje del 26% se ubica en el tercer lugar los vendedores estacionarios casados; una cifra significativa y no muy lejana del grupo de los solteros y los de unión libre le siguen los vendedores viudos con un 12%, cifra que no encajaba dentro de las expectativas de la presente investigación, la incertidumbre que genera para próximas investigaciones es indagar los motivos por los cuales este ítem dentro de la pregunta resultó con un valor demasiado significativo, es necesario analizar igualmente si existe algún tipo de relación con el alto índice de violencia que azota al país. Por otro lado, no se encontró dentro de la muestra un solo vendedor estacionario que sea divorciado o separado.



Figura 1. Nivel educativo y de formación de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2.008.

En la actualidad existen otras condiciones que distinguen al vendedor estacionario como es el caso de la falta de capacitación y formación que presentan. Con el registro de estas encuestas se pudo detectar que las fuerzas de trabajo informales que proveen los servicios turísticos de Bocagrande están representadas en un 57% por bachilleres, y un 43% primaria, lo que les da cierto grado de alfabetización para recibir capacitaciones que mejoren sus conocimientos y habilidades en la actividad que desarrollan.

En la actividad que ellos ejercen se hace una ventaja competitiva el conocimiento de otro idioma como lo es el inglés por ser la ciudad de Cartagena un puerto turístico que alberga continuamente la visita de extranjeros que llegan a nuestra ciudad en busca de información cultural de la región, por lo que esta población debe ser mirada por el distrito como un potencial para generar capacitaciones y educación en el aprendizaje de otra lengua ya si generar un mayor nivel de ingresos para estas personas con lo cual se obtendría beneficios no solo para ellos si no para la ciudad en general que podría mostrar una cara amable a propios y extraños.

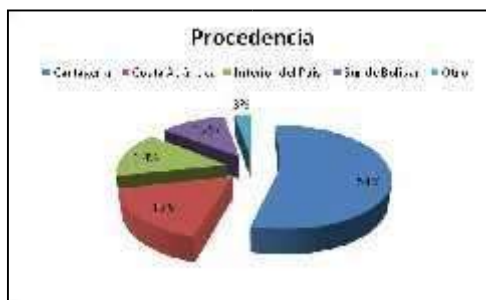


Figura 2. Procedencia de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

El 54% de los vendedores estacionarios son oriundos de Cartagena, una cifra bastante significativa en lo que respecta al regionalismo, se presumía un gran porcentaje de vendedores estacionarios procedentes del sur de Bolívar 12% por relacionarse directamente con la situación actual que vive el país; sin embargo se puede analizar que este tipo de población desplazada está dedicada a otras actividades diferentes a las ventas estacionarias. Con un 17% se encuentran los vendedores procedentes de diferentes lugares de la Costa Atlántica en la que incluye Atlántico, Magdalena, Cesar, Guajira, Sucre y Córdoba. Con un 14% se encuentra los procedentes del interior del país. Por último se encuentra un 3% con los vendedores estacionarios procedentes de diferentes partes a las citadas anteriormente.



Figura 3. Tipo de vivienda de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

El análisis de los datos nos muestra que en su mayoría los vendedores estacionarios habitan en viviendas propias con un 40% y un 31% está representado por viviendas alquiladas y el 29% restante son arrendadas. A pesar del tipo de empleo la mayoría de la muestra encuestada alega tener vivienda propia independientemente de las comodidades y condiciones en que se encuentre.



Figura 4. Número de personas a cargo de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

Dentro de la encuesta realizada es importante anotar y destacar que un 29% de los encuestados tiene a su cargo más de cuatro personas, seguido de un 17% que tiene entre 3 y más de cuatro personas, solo un 14% tiene a su cargo 2 personas. Lo cual refleja que esta es una población que tiene familias numerosas, y que sus responsabilidades en cuanto al hogar prevalecen ante cualquier inconveniente que pueda generar el desarrollo de esta actividad.



Figura 5. Actividad económica a la que se dedican los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Otro aspecto importante a la hora de analizar las características del vendedor estacionario es conocer qué tipo de actividad ejercen para subsistir. La gran mayoría de los encuestados realiza actividades dedicadas a la elaboración y ventas de artesanías con un 52% este resultado refleja las habilidades desarrolladas para la manufactura de estos artículos que representan los valores culturales de la región y el país de gran aceptación entre el turista, seguida de esta actividad encontramos la venta de minutos a celular representados en un 18%, café y Cigarrillos 9%, prensa y revistas que participan en un porcentaje de 8% y en una mínima proporción encontramos productos como venta de refrescos, comida, ropa de playa y artículos varios.



Figura 6. Tiempo de ejercer la actividad de vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Se pudo destacar que en su gran mayoría los encuestados han ejercido por más de 10 años esta actividad, la cual por la experiencia que cada uno manifiesta no ha sufrido muchos cambios en la mejora de sus condiciones, algunos de sus problemas se mantienen, y en el peor de los casos se han incrementado, y aunque las promesas ofrecidas si son más ninguna de ellas ha cambiado. El 51% declaró que tiene un tiempo mayor a 10 años de estar desempeñando esta actividad, un 29% manifestó que su tiempo ejerciendo como vendedor

estacionario oscila entre los 6 y 9 años y una minoría del 20% son relativamente nuevos en la actividad con un tiempo de 0 a 3 años.

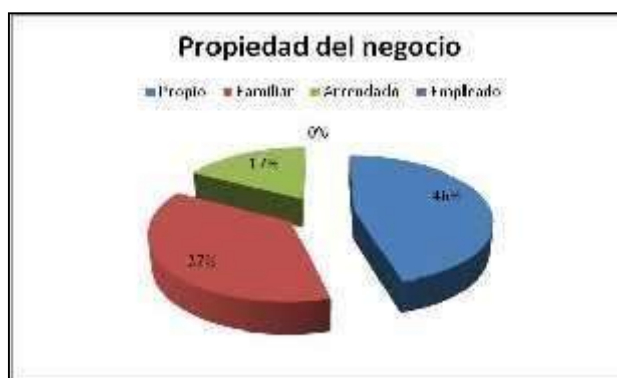


Figura 10. Propiedad del negocio de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

De acuerdo a la información recopilada se puede destacar que este tipo negocio normalmente es ejercido por el mismo dueño en un 45%, en un 37% tiende a ser familiar y pasado de generación en generación, lo cual para muchos es gratificante por cuanto tiene el manejo de su tiempo y son autónomos en las decisiones relevantes del negocio; y en 17% el negocio es arrendado o se trabaja para terceros, además se destaca que estas personas al transcurrir de los años han ejercido únicamente esta actividad especializando en ella sin buscar otras alternativas de trabajo.



Figura 11. Valores de los activos de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

A pesar del sin número de obligaciones que tiene cada vendedor estacionario, como se muestra en la gráfica estos manejan en un 46% más de \$1.000.000.00 en activos, seguidos del 28% que maneja entre \$500.000.00 y \$1.000.000.00, seguido del 26% que solo maneja menos de \$500.000.00



Figura 12. Ingresos promedio mensuales de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Analizando el nivel de ingresos de la muestra objeto del estudio del total encuestado un 49% manifiesta que su promedio de ingresos mensuales oscila entre 1 y 2 salarios mínimos mensuales, seguido en un porcentaje de 31% por aquellos que se ganan más de 2 salarios mínimos y por ultimo un 20% que recibe ingresos promedios equivalentes a menos de 1 salario mínimo. Como se puede ver son bastante altos los ingresos que maneja esta población, esto sumado a la comodidad que les brinda el hecho de ser sus propios empleadores. Es por esto que las personas que se dedican a este tipo de labores defienden de cualquier forma su actividad y su puesto de trabajo ya que además de ser la única fuente de ingresos en el núcleo de su familia reciben mucho mas de lo que recibirían en cualquier otro trabajo donde solo podrían devengar un salario mínimo mensual que no seria suficiente para cubrir las necesidades básicas en un hogar conformado por 5 integrantes como mínimo. Es decir que de alguna u otra manera y aun conscientes de las dificultades que presenta este tipo

de trabajo lo defienden hasta el final, antes de ver afectada la estabilidad de sus hogares. Y contrario a lo que muchos pudieran pensar en muchos casos por no decir en su gran mayoría esta parte de la población maneja unos ingresos mensuales que se pueden igualar a los de una profesional en un trabajo formal.



Figura 13. Gastos familiares promedio de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

La encuesta también arrojó datos importantes acerca del gasto promedio de las familias de los vendedores estacionarios arrojando resultados en los cuales se evidencia que un 63% tiene gastos entre 1 y 2 SMMLV y un 37% menos de 1 SMMLV. Puede considerarse proporcional el gasto al monto de los ingresos recibidos mensualmente.



Figura 14. Forma de pago de la mercancía de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Otro punto importante dentro de la encuesta es que la forma de pago de sus mercancías es solamente de contado en un 100% lo cual influye de alguna otra manera en el porcentaje de activos que los vendedores manejan lo cual puede ser positivo o negativo teniendo en cuenta la organización y planeación que cada uno de ellos maneja de sus finanzas. En ninguno de los casos los vendedores estacionarios adquieren su mercancía a crédito o en consignación, ellos manejan sus compras solamente con el dinero disponible que se tiene en el momento de realizar la transacción independientemente cual sea el valor.



Figura 15. Medio de financiación de los vendedores estacionarios

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Los vendedores estacionarios acuden a un sistema de préstamo usurero llamado pago diario, consiste en un préstamo realizado en las primeras horas de la mañana para la compra de la mercancía a vender durante el día, el dinero debe ser cancelado al finalizar el día a un alto porcentaje de interés, corriendo el riesgo de no vender por lo menos el punto de equilibrio de la mercancía comprada. Otro sistema es cancelar el préstamo por cuotas diarias en donde cada cuota suma un valor porcentual de interés. El último recurso que utilizan los vendedores es el sistema de préstamo a través de entidades financieras que a pesar de manejar mejores intereses, los requerimientos que exigen las entidades no están al alcance de ellos.



Figura 16. Motivos que obligaron a realizar esta actividad

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008

Se refleja en esta muestra que un 46% eligieron este tipo de actividad por desempleo, otro número de ellos que representa un 28% lo escogieron por ser una actividad que representa facilidad en la obtención de ingresos y que de alguna u otra le brinda estabilidad en cuanto a la satisfacción mínima de sus necesidades básicas. En un mínimo porcentaje reflejado en un 26% se encuentra la tradición familiar.



Figura 17. - Intereses de pasar de vendedor estacionario a vendedor formal.

Fuente: Elaboración de los autores, con base en encuestas aplicadas en Junio de 2008.

Frente a este interrogante un 66% de la población encuestada expresó su agrado frente a la opción de convertir su trabajo informal en trabajo formal expresando que de alguna u otra forma esto le brindaría mejores condiciones en las cuales desempeñar sus trabajos, ya

que estar a la intemperie les genera muchas incomodidades que van desde tener que ubicarse en espacios reducidos para la labor que desempeñan hasta soportar las inclemencias del clima, lo cual es entre muchos aspectos uno de los que mas preocupa a esta población, ya muchos expresan que en algunas épocas del año el efecto invernal llega al punto de dañar su trabajo y la materia prima con la cual lo elaboran. A diferencia de estos, un 34% no desea convertir su trabajo en formal, y por el contrario consideran que en las condiciones actuales que se encuentran se sienten cómodos aunque esto no signifique estar totalmente satisfechos con su situación.

Finalizado este análisis tomado de una muestra poblacional de vendedores estacionarios en el sector de Bocagrande de la ciudad de Cartagena se encuentra que esta actividad se ha venido desarrollando y tomando fuerza con el paso de los años por factores como:

1. Fácil acceso al desempeño de la actividad, lo cual se traduce en la gran variedad de personas que cada día recurre a este tipo de trabajos para obtener sus ingresos, sin importar las condiciones en las que lo realicen.
2. Bajo requerimiento de recursos de capital, estopor cuanto son labores que en su gran mayoría no implican la necesidad de ser tecnificado para tener salida en el mercado y por el contrario es la mano de obra manual la que desempeña estas actividades.
3. Uso de trabajo familiar no remunerado. La población encuestada manifestó la tranquilidad que le brinda el hecho de tener un negocio propio y de poder disponer de su tiempo y familia para desarrollar su actividad.

4. Producción destinada a satisfacer necesidades básicas de grupos con ingresos que superan más de dos salarios mínimos mensuales, razón que los motiva aún más a seguir en las condiciones actuales en las que se encuentran.

5. Extensas y extenuantes jornadas de trabajo al día, aunque en su gran mayoría ninguno tiene que cumplir un horario, sus jornadas de trabajo empiezan desde muy temprano y en muchos de los casos termina hasta altas horas de la noche pues la población a la cual ofrecen sus productos no tiene definido un horario para hacer sus compras.

Referencias bibliográficas

Gómez, A., Yances, L. y Tovar, A. (2007). Desarrollo sostenible de los vendedores estacionarios de la ciudad de Cartagena. Institución Tecnológica Colegio Mayor de Bolívar.

Hart, K. “Informal Income Opportunities and urban employment in Ghana”, citado en:

Ramos, A. L., Gómez, R. G. *Qué es la economía informal?* Recuperado el 20 de Junio de 2010 de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/rsgbinformal.htm>

Portes, A., Haller, W. (2004). *Serie Políticas Sociales, La Economía Informal, División de Desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL. Naciones Unidas. p 10–11

Ramos, A. L., Gomez, B. y Roberto, G. (2006). Qué es la economía informal? Recuperado el día 10 de mayo del 2010 de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/rsgbinformal.htm>

Fondo de Ventas Populares. Las ventas ambulantes y estacionarias. Recuperado el 25 de agosto de 2010 de www.univerciudad.net

Principales indicadores del mercado laboral, 2008. [Documento electrónico]. Recuperado el 22 de septiembre de 2010 de

