

**PRÁCTICAS LABORALES DE AUTOGESTIÓN EN UNA POBLACIÓN DE
VENEDORES NÓMADAS DE BOGOTÁ D.C.**

**CHRISTIAN EVARISTO AGUILAR CASTIBLANCO
LUIS ALBERTO AVELLANEDA ÁVILA
MYRIAM ADRIANA CASTRO MERA**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA
BOGOTÁ D.C., II- 2012**

**PRÁCTICAS LABORALES DE AUTOGESTIÓN EN UNA POBLACIÓN DE
VENEDORES NÓMADAS DE BOGOTÁ D.C.**

**CHRISTIAN EVARISTO AGUILAR CASTIBLANCO
LUIS ALBERTO AVELLANEDA ÁVILA
MYRIAM ADRIANA CASTRO MERA**

Trabajo de Grado para obtener el título de Psicólogos

**Asesor: GERMÁN CORTES MILLÁN
Psicólogo**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA
BOGOTÁ D.C., II- 2012**

Dedicatoria

A la comunidad:

Dedicamos, este trabajo de investigación a la Fuerza Creadora, que hay en cada persona, a los que a diario circulan en el servicio de transporte urbano, ofreciéndonos sus productos y servicios, en pro de su desarrollo, Individual y de su núcleo Familiar.

A la familia:

Gracias a la perseverancia de su apoyo incondicional, por constante atención y dedicación a nuestras necesidades y afrontar los retos. Por su ejemplo de lucha diaria.

A los jóvenes investigadores:

Por su apoyo, reconocimiento y guía, en este proceso continuo, en el cual sus aportes fueron y serán valiosos para nuestra formación como profesionales y futuros investigadores.

Agradecimientos

A nuestro Asesor el señor Ps. Germán Cortés Millán por su asesoría y dirección en la realización del trabajo de investigación.

A los docentes y directivas de la Universidad Piloto de Colombia, por su sostén durante la realización de esta investigación y todos los conocimientos brindados durante el desarrollo de la Profesión.

A todas aquellas personas que contribuyeron de una u otra forma con su interés constante en el desarrollo de la presente investigación, deseamos manifestarles nuestros más sinceros agradecimientos.

Tabla de contenido

INTRODUCCION.....	11
JUSTIFICACIÓN	13
Planteamiento del Problema	14
Sistematización del problema	19
Pregunta	19
Objetivos.....	19
Objetivo general.....	19
Objetivos específicos.	19
Marco Teórico.....	20
Trabajo y Desempleo.....	20
El trabajo informal una resignificación constante	24
La economía informal es una realidad alternativa.....	27
Autogestión en los vendedores nómadas.....	31
La participación un derecho individual en lo colectivo	31
La autonomía un componente en la construcción social.....	33
La inclusión y la exclusión en la práctica social.	34
En la construcción de las prácticas laborales.....	36
Proceso histórico de los vendedores nómadas en Bogotá D.C.....	38
Marco Jurídico	41
Marco Metodológico	47
Procedimiento.....	50
Fase I. Documentación	50
Fase II. Reconocimiento de la población.....	50
Fase III. Desarrollo Metodológico	51
Análisis de Resultados.....	53
Discusión	55
Conclusiones	62

Tabla de Tablas

Tabla 1. Matriz de Análisis Entrevista 1. Vendedor 1

Tabla 2. Matriz de Análisis Entrevista 2. Vendedor 2

Tabla 3. Matriz de Análisis Entrevista 3. Vendedora 1

Tabla 4. Matriz de Análisis Entrevista 4. Vendedora 2

Tabla de Anexos

Anexo 1.Formato entrevista semi estructurada

Anexo 2.Entrevista 1 Vendedor 1

Anexo 3.Entrevista 2 Vendedor 2

Anexo 4.Entrevista 3 Vendedora 1

Anexo 5.Entrevista 4 Vendedora 2

Anexo 6.Formato Consentimiento informado

Apéndices

Apéndice 1 FotografíaVendedores nómadas ciudad de Bogotá, Centro.

Apéndice 2.FotografíaVendedora nómada, Ciudad de Bogotá.

Apéndice 3.FotografíaVendedora nómada, Ciudad de Bogotá.

Apéndice 4.FotografíaSitio de abastecimiento de los productos, Rapicentro, Bogotá.

Apéndice 5.FotografíaVendedoras nómadas, Rapicentro, Ciudad de Bogotá.

Apéndice 6.FotografíaVendedora nómada, Transmilenio, Ciudad Bogotá.

Resumen

PRÁCTICAS LABORALES DE AUTOGESTIÓN EN UNA POBLACIÓN DE VENDEDORES NÓMADAS DE BOGOTÁ D.C.

Aguilar, C.

Avellaneda, L.

Castro, M.

*Cortés, G.

Resumen

Las prácticas laborales se transformaron en las últimas décadas por múltiples causas, siendo una de ellas la globalización y diferentes factores de vulnerabilidad. Estas situaciones generan diferentes modalidades de trabajo informal, en donde se encuentra presente la comunidad con la que se realizó la investigación. Bajo un modelo de investigación cualitativa, se realizó un proceso de acercamiento a un colectivo de vendedores encargados de comercializar bienes o servicios a quienes dentro de la investigación se denominaron vendedores nómadas, por encontrarse en una dinámica de constante movimiento. El proceso de acercamiento a integrantes de este grupo se realizó para conocer las prácticas laborales de autogestión, que se pueden generar en su accionar. Se presentan los resultados encontrados a partir de la oportunidad de compartir los testimonios de los sujetos involucrados, indagando mediante herramientas metodológicas su ejecución como vendedor nómada.

Palabras Clave: Prácticas laborales, autogestión, trabajo informal, vendedores nómadas.

Abstract

Work practices were transformed in recent decades due to multiple causes, one of them globalization and different vulnerabilities. Situations that generate different forms of informal work, is to present the community how the research was conducted. Under a qualitative research model, we conducted a process of approaching a group of merchants responsible for marketing goods or services within the nomadic vendors called research, to be in constant motion dynamics. The process of approaching members of this group was to meet the labor practices of self-management, which can generate in their actions. We present the results from the opportunity to share the testimonies of those involved, digging through his run as methodological tools nomadic seller.

Keywords: Labor practices, self-management, informal work, nomadic vendors.

Prácticas laborales de autogestión en una población de vendedores nómadas de Bogotá D.C.

INTRODUCCION

La presente investigación, ahonda en un fenómeno social que no es ajeno para Colombia, el trabajo informal, generado a partir de altos índices de desempleo, originados por los cambios económicos y las políticas de estado que al abrir el mercado permiten aumentar las divisas por concepto de las exportaciones e importaciones, sin tener en cuenta los pequeños y medianos empresarios que se ven obligados a ajustar su planta de personal, al no contar con la infraestructura y las garantías para competir a nivel internacional; esto produce repercusiones directas en la oferta laboral, ocasionando el desempleo, aunado a fenómenos como el de la violencia que generan el desplazamiento de los habitantes de zonas rurales a las principales capitales del país, los índices de analfabetismo y la cobertura en la educación que no garantizan, la capacitación para el sujeto y su posterior puesta en marcha en el sector productivo del país, restando posibilidades para incluirse dentro del progreso del país, por el no desarrollo de competencias, con las que puedan afrontar, los retos propios de una ciudad industrializada.

Por consiguiente, se generan prácticas laborales al margen de lo formal, en un proceso dinámico de la autogestión, en el cual el vendedor ambulante que tiene sus puntos de venta en la calle o que se transporta a diario en el servicio de transporte urbano ofreciendo productos y/o servicios, este último objeto de la investigación a quien se le denominara vendedor nómada, quien utiliza diferentes estrategias y/o herramientas que si bien son inherentes al sujeto son desarrolladas en un medio social, que crea e impele su fuerza para organizarse, buscando los recursos económicos que le posibiliten su progreso individual y familiar, en medio de un contexto en transformación y con políticas inconsistentes que intentan mitigar el impacto ocasionado por el desempleo y que es evidente en las grandes urbes como la ciudad de Bogotá D.C.

Por esta razón el presente documento revisa la información existente a nivel del desempleo como fenómeno social nacional e internacional y como las políticas con miras a la globalización han afectado al interior del país, al actor social anónimo que busca el sustento diario para su hogar, que tiene implicaciones psicológicas ante la incertidumbre del futuro, le lleva a desplegar fuerzas inherentes al ser humano, para sobrevivir en medio de la precarización y falta de oportunidades, en un país que por un lado, habla del desarrollo y que por el otro lado, no tiene en cuenta los miles y miles de habitantes que están en el anonimato que tienen necesidades y problemáticas al interior de su contexto familiar e individual, es así que la investigación aborda las Prácticas Laborales del vendedor nómada, como una respuesta a sus necesidades en un espacio Autónomo y de Participación dentro la Inclusión a la sociedad, que puede verse restringida entre otras, por las actuales políticas de desarrollo de la ciudad, la territorialidad, como fenómenos de Exclusión.

En consecuencia, la investigación se desarrolló, dentro de los siguientes tópicos conceptuales relevantes: Justificación, ahonda el por qué y para que de la investigación desde lo disciplinar. Planteamiento del Problema, revisión del panorama laboral colombiano y sus implicaciones. Sistematización del Problema, especifica la pregunta, con que inicia la investigación y sus objetivos. Marco Teórico, profundiza en el término de trabajo, empleo, desempleo, sus efectos psicológicos, las alternativas y la autogestión con su respectiva categorización. Marco Metodológico, se plantea la forma como se abordó la presente investigación y desarrollo de la misma, finalizando con la Discusión y Conclusiones a través de las evidencias encontradas a lo largo de la investigación en su campo conceptual y de terreno.

JUSTIFICACIÓN

Por otra parte el trabajo en sus inicios, se consideraba como generador de identidad, la persona que contaba con un trabajo tenía un lugar en la sociedad, pero actualmente esa situación ha cambiado, las grandes empresas globalizadas han optado por disminuir sus costos, el pago de prestaciones sociales y la seguridad social tienden a desaparecer, el mundo laboral se mueve hacia la figura de la prestación de servicios, cambiando la identidad del ser humano.

Por consiguiente, se generan menos empleos tanto a nivel mundial como nacional, ocasionando las situaciones encontradas durante los años 90 en Colombia, con la privatización de las empresas del sector público generando un fenómeno social que ha dejado huella hasta la fecha con altas tasas de desempleo. En efecto las altas tasas de desempleo, ocasionaron una nueva búsqueda de trabajo desde la Informalidad, que por años ha dado una respuesta a miles de colombianos que buscan sus ingresos a diario y que no cuenta con leyes y normas que los cobijen por el Gobierno Colombiano. (Jordán 2009)

Por eso el trabajo informal se gesta como una respuesta a la búsqueda de recursos que faciliten los procesos básicos de vivienda, alimentación y salud, a partir de allí se crean los elementos propios para esa contribución mediante prácticas laborales que seande utilidad para los miembros que conforman la colectividad de los vendedores ambulantes, específicamente lo vendedores nómadas objeto de la presente investigación.

En consecuencia, el trabajo se convierte en una indisoluble acción humana, en la que el individuo interactúa con su contexto, generando estrategias conducentes a cubrir las necesidades básicas y de desarrollo inherentes a él y su entorno familiar, esta interacción en si presupone una construcción de vida. En efecto esta construcción está íntimamente ligada a las herramientas e informaciones que el individuo comparte, con grupos y la sociedad, en donde la psicología desde un enfoque social, desempeña un papel importante en la comprensión de los fenómenos que surgen al interior de las relaciones en la edificación de una realidad y las problemáticas adyacentes que surgen, planteando y comprendiendo el impacto psicosocial del subempleo (Aguilar & Reid, 2007).

En la presente investigación, se ahondo en un fenómeno que si bien ha sido estudiado, como es las ventas ambulantes, no se ha tenido en cuenta a los vendedores nómadas término acuñado por el ente investigador, para referirse al individuo que a diario circula en el servicio de transporte urbano, recorriendo las calles de la ciudad de Bogotá, promocionando, vendiendo productos y/o servicios a los potenciales clientes que recorren la ciudad en el medio de transporte ciudadano. Se hace necesaria una interacción y acercamiento al fenómeno en donde el vendedor nómada, hace parte de esta construcción socio cultural desde un ámbito laboral, que permita ahondar en las prácticas laborales que utilizan en forma autónoma y de participación como un proceso de Inclusión a la sociedad y las dificultades que se les presentan durante el desempeño de su labor.

Planteamiento del Problema

La base de una sociedad en desarrollo es su economía, la que de algún modo direcciona los planes y programas de un país, a través de las políticas de estado. Dichas políticas sirven como regulación interna, por medio de los objetivos trazados por el ente estatal, alcanzando los objetivos a corto, mediano y largo plazo que le permitan la competitividad a nivel nacional e internacional (Zorrilla, 2004).

Por este motivo los países latinoamericanos han visto la necesidad de volcar sus políticas de estado hacia la integración macroeconómica que les permita comercializar e intercambiar su producción económica con otros países. “En el siglo XXI todos los países tendrán que repensar su estrategia en materia de relaciones exteriores” (Sachs como se citó Jordán, 1987; pág. 26). Estos cambios de estrategia apuntan a la globalidad, identificándola en sus alcances en sí misma, repensando a su vez su orden constitucional, la forma de ver el trabajo, el desempleo, las políticas exteriores y demás procesos internos que operan en la dinámica del país; Colombia no es ajena a esta integración . En este sentido el país ha orientado sus políticas de inversión y crecimiento, incluyendo dentro de su agenda la revisión de las relaciones internacionales macroeconómicas que comparten con otros países, al interior del territorio, a nivel microeconómico examinando los actuales obstáculos que desestimulan el desarrollo del país en los que se destacan bajos incentivos económicos, compaginados con la falta de recurso

en inversión, en este punto es de vital importancia, tener en cuenta las políticas regionales que se adoptan, como una fórmula que tenga respuestas fehacientes a las empresas, que en últimas dan la estabilidad económica al país en cuanto a la dinámica que generan en sí mismas, exportando e importando productos y divisas (Informe Nacional de la Competitividad 2011).

En efecto, en medio de esta transformación económica está el empleo y los tipos de empleo que se presentan en el país. A través del tiempo se vienen desarrollando prácticas laborales de carácter formal e informal. Ellas son el objeto de la presente investigación, se buscó interpretar el sentido que tiene para el país en medio de diferencias sociales marcadas, y vistas a través del tiempo.

Colombia posee un contexto de inestabilidad laboral durante las últimas décadas. De acuerdo a investigaciones realizadas por el DANE en la década de 1990 a 2000 en diferentes áreas seleccionadas del país, se evidenció el nivel más alto en la tasa de desempleo en septiembre de 1999 registrando una cifra del 20,1%, comparado con el dato obtenido en Junio de 1986 que en la década anterior alcanzó el 14,7%. Durante el periodo de 1994 -1998 se presentan cambios notables en la creación de empleos en los sectores económicos de servicios, financiero, comercio, transporte y comunicaciones; a su vez se presentaron pérdidas significativas en los sectores de la industria y la construcción según la Organización Internacional del Trabajo OIT (2000), con la pérdida registrada en el sector industrial se podría concluir que se inició un deterioro a nivel competitivo en este sector de la economía, forjando nuevas formas de subempleo para satisfacer las necesidades básicas de la población colombiana.

De igual manera se observa que existen variables que afectan a la población trabajadora como el género, el sitio de vivienda, la posición dentro del grupo familiar, el nivel de escolaridad y dentro de los análisis realizados por el DANE, se menciona que el trabajo temporal afecta al mercado laboral (Reforma de 1990), situación que traería consecuencias en la manera de ver la economía del país y que afectaría los cimientos económicos, creando un efecto de desaceleración económica ante una apertura para la que no estaba preparado el país, por la

eliminación de barreras y aranceles, privatización de las empresas públicas, con su consecuente resultado, baja demanda laboral, cambios liderados por el entonces presidente de la república Dr. Cesar Gaviria Trujillo 1990-1994 (Leal Buitrago 2006).

Sumado a las modificaciones progresivas del salario y los costos laborales de las compañías (primas, cesantías, vacaciones, parafiscales) valores obligados a pagar por los empresarios a las personas que devengan desde el salario mínimo legal (OIT, 2000). En contraste, se destacan los actuales estudios que el gobierno colombiano está adelantando en la implementación de programas con miras al "primer empleo formal", es así que las políticas estudian la inserción y modificación que permita hacer descuentos directos sobre el impuesto de Renta de los aportes parafiscales (Sena, ICBF y cajas de compensación incluyendo aportes a salud) facilitando los procesos de oferta a la población menor de 25 años en la que se incentiva la disminución de los costos de vinculación (Informe Nacional de la Competitividad 2011).

No obstante en materia el sistema de salud se amplió hacia el grupo familiar obteniendo con el sistema de seguridad social en el año 1997, por lo cual, parece que la educación del pueblo colombiano no está al mismo nivel de las necesidades del mercado laboral de la economía formal y la legislación laboral no es garantía para la estabilidad económica de las familias colombianas.

Adicionalmente, en la última década Colombia ha enfrentado un importante nivel de desempleo, fenómeno social que afecta la fuerza productiva del país y directamente al ciudadano; como se evidencia en las tablas de desempleo del país. Los datos presentados muestran como esta situación, ha venido creciendo y afecta principalmente a las ciudades capitales del país. En el año 2001, la tasa de desempleo fue del 18%, durante 2005 del 13%, cerro en un porcentaje del 19.7% (Index, 2008). Este marcado ascenso de la curva de desempleo, origina una economía de tipo informal o denominada también "actividades de rebusque"; las ventas callejeras se convirtieron en la única opción laboral para muchos ciudadanos, que en su práctica sobre los andenes y las calles han pasado a considerarse como ilegales e informales.

Actividades informales son las que realizan los vendedores nómadas, término planteado dentro del proceso de investigación para quienes diariamente se suben a los buses del transporte público a comercializar cierto bien y en algunos casos prestan sus servicios. Este nombre ha sido fundamentado en el concepto propio de la palabra nómada, definida por el diccionario de la real academia como aquel que está en constante viaje o desplazamiento. (RAE). Dentro de este sector, las estadísticas realizadas por el DANE (2011) durante el último periodo del año 2010, soportadas por los cálculos de la OIT y el BID, el empleo informal en Bogotá, abarca en 7.1% de las actividades laborales que realizan los ciudadanos. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2010). Por lo tanto implica que casi 5.743,587 personas realizan actividades en la economía informal con el objetivo de subsistir día a día. Dentro de los oficios que realizan estos habitantes se encuentran los vendedores ambulantes, artesanos ambulantes, recicladores, limpia parabrisas.

Algunas de las posibles causas de la informalidad se ubican en situaciones de violencia y vulnerabilidad de la población en zonas rurales, se ven obligados a desplazarse a diferentes zonas del país. El cierre y quiebra de diferentes industrias, que dejan a las personas fuera de cualquier relación laboral formal. Una de las causas estructurales puede ser la poca capacidad del estado y en general el sistema de gobierno para generar nuevas oportunidades laborales, llevando a un corto y poco desarrollo (Camargo Hernandez, 2005).

De este modo, la presencia de la economía informal dentro de un país, conlleva a diferentes actividades, que involucran la toma del espacio público, nuevas alternativas laborales, entre otras situaciones, que serán descritas dentro del marco de la investigación. (Camargo Hernandez, 2005). En cifras, la tasa de economía informal en Colombia para el año 2005, se encontraba en un 30% de los habitantes, mientras que para el 2011, la OIT (2000) menciona que en diferentes países de América latina la economía informal abarca un 50% de los habitantes de cada país (Sindical, 2011).

Aun así, el contexto de la economía informal adolece de mecanismos que permitan a los sujetos de esta práctica integrarse al conglomerado social de manera eficaz, configurándose en una problemática expresada de manera significativa en

el desequilibrio económico del país, al no ser coherente y equitativo en la demanda y oferta del mercado laboral (Landines, 2004). Como consecuencia, las ventas de carácter informal, se realizan de manera anónima en el servicio de transporte urbano, comercializando, servicios, productos y actividades artísticas.

Esta actividad, que desde la mirada del gobierno, no parece tener un impacto visible en el desarrollo de la ciudad por no afectar el espacio público, posee fuertes impactos sociales. Historias de vida afectadas, logran dejar marca para el sujeto y su entorno familiar, social y económico, son apenas algunas de las consecuencias que tienen, donde la psicología puede aportar elementos para la reflexión y el análisis. De la misma manera, el análisis de estos impactos diferenciados puede contribuir en la creación de mayores soluciones de empleabilidad y trabajo justo para el ciudadano incluyéndolos en el desarrollo económico del país.

En consecuencia, se evidencia el trabajo del psicólogo como profesional, interactuando de manera eficaz con la comunidad mediante la observación y el análisis del fenómeno latente, que permita dar cuenta de la problemática social, específicamente en la ciudad de Bogotá, D.C. Aportando elementos para la resolución del conflicto social.

Sistematización del problema

El objetivo principal del proyecto “prácticas laborales de autogestión en una población de vendedores nómadas de Bogotá D.C.” se centró, en comprender el desarrollo de las prácticas laborales de autogestión de personas dedicadas a la comercialización de productos y prestación de servicios artísticos en los buses del sistema de transporte de la ciudad, los cuales han sido nominados “vendedores nómadas”, por ser personas itinerantes.

Pregunta

¿Cómo se construyen las prácticas laborales de autogestión en una población de vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá D.C?

Objetivos

Objetivo general.

Comprender el desarrollo de las prácticas laborales de autogestión desde la informalidad laboral en una población de vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá D.C

Objetivos específicos.

1. Conocer las estrategias utilizadas por los vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá, D.C. para organizarse dentro de la comunidad.
2. Explorar las formas de autonomía que construyen en el desarrollo de su labor los vendedores nómadas de la ciudad de Bogotá, D.C.
3. Conocer las prácticas laborales asociadas a la actividad desarrollada por los vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá, D, C
4. Determinar los mecanismos utilizados por los vendedores nómadas para la toma de decisiones, para el desarrollo de su labor.

Marco Teórico

El trabajo una necesidad, Social en la Práctica Laboral

Cuando se habla de trabajo, se aborda una dinámica social en la que los sujetos, participan en los grupos sociales a los que pertenecen, que presupone una relación persona ambiente que los diferencia de unos a otros en la reacción de los comportamientos aunados a un contexto laboral cambiante (Aguilar & Reid, 2007).

Desde una mirada social, el contextolaboral, es un espacio en el que el tiempo y lo material convergen, encada uno de los sitios, con circunstancias diferentes para cada unade las personas que realizan una actividad (Baro, 2001). En este sentido al hablar de contexto laboral, se está hablando de mecanismos que regulan el ambiente impeliendo la fuerza productiva “El sistema de producción dominante que en nuestro medio, impone la producción y los intereses del productor como criterio ultimo del que hacer social” (Baro, 2001,pág. 187). En estaorientación, el trabajo se sopesa en un tejido social, en la que se marcan lasdiferencias, individuales políticas, internacionales y de Estado, intervienen directamente en los procesos productivos y sus resultados.

Trabajo y Desempleo.

El trabajo se ha presentado durante la historia del hombre como una actividad, relacionada con el “emplearse en algo”, con la finalidad de obtener un resultado, producto o servicio. De este modo dentro de un contexto de dinámicas de economía, se refiere a un trabajo realizado en condiciones contractuales, recibiendo a cambio una remuneración, aclarando que esta definición llega a desconocer actividades que los sujetos puedan realizar por cuenta propia o como alternativa independientes (Jahoda, 1987).

La OIT (2006) define trabajo como: “Conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesario para los individuos” (Gregory, 2009).

Por otra parte, a nivel internacional la historia da cuenta de movimientos fuertes que sacuden de uno otra forma la estabilidad de las naciones, hechos que

sin lugar a duda producen ajustes en las políticas tendientes el manejo social político y económico entre ellas. Con la caída del muro de Berlín y el colapso del imperio Soviético se pensó en el final de la política y en el nacimiento de algo más allá del socialismo y el capitalismo, la globalización con su presencia constante en el mundo no muestra una salida de lo político, muestra otra forma de hacer política, se desestabilizaron sistemas que hasta el momento el estado y los sindicatos trabajaban en conjunto para lograr en el ámbito laboral (Beck, 2008).

Adicionalmente la globalización como un fenómeno que haría repensar al interior de los países, en su actuar como Nación. Cada empresa globalizada es una red con conexiones entre sí, diferentes vínculos, actividades y lazos comerciales, se mueven, se amplían constantemente, actualmente empresas Alemanas y Estadounidenses buscan tomarse los mercados Chinos e Indios (Giraud, 2000).

Asímismolas empresas multinacionales tienen el control sobre las fuentes de materias primas, sin oposición por parte de los estados, sin cambiar las leyes. Con la aparición de la globalización se ha logrado la orientación de las políticas nacionales y de las normas vigentes del estado, buscando eliminar puestos de trabajo y la ubicación en otros sitios, sin que exista intervención o rechazo. En otras palabras, el estado pertenece a un territorio, pero la globalización ha pasado las fronteras y tiene sus propias formas de negociar incluyendo sus propias políticas, se mueve la mano de obra a gusto de las empresas globalizadas a sitios de bajo costo laboral (Beck, 2008).

A su vez la agenda Neoliberal intenta de manera afanosa institucionalizar los beneficios en medio de la incertidumbre, reafirmando la creencia de que “la maximización del poder del capital es finalmente el mejor camino al socialismo” (Beck ,2008) Por lo anterior, se considera al estado (social) como minino, el antiguo juego del “estado nacional” ya no es posible solo. Con la globalización “la política se delimita y desestabiliza; aparecen jugadores adicionales, nuevos papeles, recursos, reglas desconocidas, contradicciones y conflictos nuevos; los antiguos y nuevos actores tienen que encontrar e inventar ellos mismos sus roles y recursos en la cancha global” (Beck 2008; pág.27). De estas reflexiones se infiere la posible obstaculización de las políticas internas de país en las situaciones laborales,

encierto modo los países se ven controlados por la dinámica económica al formular políticas relacionadas con el tema. La ausencia de políticas que protejan al trabajador tiene un impacto directo en la vida social de los sujetos.

Por su parte las desigualdades globales crecen “desde 1960 hasta el año 2000, la participación del 20% más rico de la población mundial en los ingresos globales ha aumentado del 70 al 90%, mientras que la participación del 20% más pobre ha disminuido del 2,3% al 1% aproximadamente” (Beck, 2004, pág.54). El estado nacional, muchas veces, expulsa las desigualdades globales del campo visual, y así mismo las estabiliza (Beck, 2008, Bpág. 57). Igualmente, mientras la mirada nacional guie la actuación política y el análisis de las ciencias sociales, todavía se ha “investigado poco la interconexión entre globalización y pobreza” (Beck, 2008, pág. 58).

En cuanto a el papel histórico y socio cultural que el trabajo ha desempeñado, es el de principal factor de reconocimiento a nivel individual en la sociedad (Bauman, Z, 2008). Durante la época en que el trabajo se consideró la principal fuente de reconocimiento; la población que trabajaba ocupaba un lugar importante, podía cumplir sus metas y satisfacer sus necesidades, alrededor del trabajo. Se planificaban y ordenaban todas sus actividades, en donde el crecimiento del capital y el empleo eran los objetivos principales (Bauman, Z, 2008).

Sin embargo, la práctica capitalista, observada desde la política de la globalización, lo transforma y pierde importancia en la sociedad actual. La relación ideal entre capitalismo, estado y democracia, daría como resultado el trabajo remunerado y el reconocimiento social derivado del mismo. Por el contrario, la evidencia demuestra que alrededor del trabajo se mueven situaciones que buscan restarle importancia al concepto mismo, a su lugar de reconocimiento social y realización personal.

En la práctica económica laboral se manejan diferentes figuras de vinculación laboral como la prestación de servicios, tipo de contratación que contribuye con la reducción de los costos laborales e incrementa la falta de ofertas laborales, sumado a lo anterior se observa que la política de la globalización tiene como consecuencia social la eliminación de los sindicatos y al estado nacional; pretendiendo finalmente

separar al estado y las normas de protección al trabajo de cada país para lograr el manejo total y absoluto con la ausencia de la nación (Beck, 2008).

Esto, llevó a la presencia de crisis económicas, que impactaron a diferentes países. Dentro de ella se puede hacer referencia a la crisis del año 2002, en la que EEUU, potencia mundial con un crecimiento vertiginoso, basaba su economía en la alta tecnología, que para el mes de marzo de este año, vio cómo su burbuja tecnológico cayó en sus porcentajes “las acciones tecnológicas bajaron a un 78% entre marzo del 2000 y octubre 2002” (Stiglitz, 2010 :pág. 34).Aunados a los problemas de seguridad que enfrento el país, el 11 de septiembre 2001, con el derribamiento del más importante sitio de negocios de EEUU, que tuvo repercusiones directas a la economía mundial, repensando su accionar y proyección al futuro, como consecuencia de estos eventos, EEUU entra en recesión en marzo del 2001, aunado a los problemas económicos al interior del país, en el manejo sus divisas principalmente tecnológicas y del sector inmobiliario a cargo de la deuda hipotecaria.

Ahora bien, lo importante es observar como todo este proceso de recesión afectó a la economía global. Para iniciar, “la cuarta parte de las hipotecas habían ido a parar al extranjero” (Stiglitz,2010; pág. 52) de igual forma, el liderazgo financiero y político de EEUU lo llevó a exportar sus políticas de regulación económicas, que afectarían a Europa, por la adquisición de títulos valor, e inversiones millonarias con el país norteamericano, e indirectamente a los países en vías de desarrollo, afectados básicamente por la disminución del capital obtenido de las transferencias de familiares ubicados en estas latitudes (Stiglitz, 2010).

Por su parte toda crisis, genera un impacto fuerte en el sistema económico, que trae como consecuencia la pérdida de divisas, necesarias para el correcto funcionamiento de la economía del país. Estableciendo nuevas dinámicas que permitan la competitividad, la reorganización de la fuerza productiva en las organizaciones, la fusión de otras compañías del sector que comparten la misma filosofía objeto de producción, la privatización y demás movimientos que le permitan estar en el desarrollo capitalista; adicionalmente este movimiento crea

inestabilidad laboral traducida en desempleo que desde su contextualización afirma la OIT en su principal base de datos que:

El desempleo, se concibe como: (1) «Personas desempleadas» son todas aquellas personas que tengan más de cierta edad especificada y que durante el período de referencia se hallen:(a)«sin empleo», es decir, que no tengan un empleo asalariado o un empleo independiente, tal como se les define en el párrafo 9;(b)«corrientemente disponibles para trabajar», es decir, disponibles para trabajar en empleo asalariado o en empleo independiente. (Laborsta, 2010; pág. 3)

El impacto del desempleo, desde un enfoque psicológico, es observado desde el aspecto social, por ser generador de altos índices en la afectación de la psique humana causando estrés, depresión, duelos no resueltos entre otros, para el sujeto que puede verse enfrentado a la pérdida de su empleo o que nunca lo han conseguido, convirtiéndose en un fenómeno que no solo afecta los sistemas de economía de los países, sino que también afecta el sistema de salud. Ante la ausencia de un empleo estable y/o permanente, el sujeto se ve abocado al cubrimiento de sus necesidades esenciales, para subsistir, entre ellas la alimentación, la vivienda, la educación entre otras, lo que le obliga a replantearse su hacer, como sujeto social en la búsqueda y obtención de las fuentes que le provean su necesidades, creando de alguna manera incertidumbre del futuro en sí y el de su núcleo familiar (Buendía, 2010).

El trabajo informal una resignificación constante

El trabajo informal definido de acuerdo a la OIT en el 1984 lo precisa como” las actividades económicas realizadas al margen de las estructuras económicas institucionalizadas” (OIT, 2002) esta premisa del empleo informal se mueve al margen de la ley sin embargo es una opción que puede variar de un momento a otro, es decir un cambio de lo informal a lo formal y viceversa supeditadas a los cambios en el panorama laboral del país. El sector informal vende productos del sector industrial a bajos precios, lo que beneficia a las compañías obteniendo ganancias mayores (Schvarstein, 2005), las grandes empresas buscan

comercializar sus productos con personas del sector informal, para impulsar su producto y disminuir sus costos.

Por eso los grupos de trabajadores llamados “informales” están al margen de las normas jurídicas y por su nivel de vulnerabilidad, son discriminados en algunos casos, por las autoridades los confunden con actividades delictivas y los someten a acosos y represiones, de lo anterior aclara la OIT, que la economía informal produce bienes y servicios legales (OIT, 2002).

En efecto en las organizaciones informales existen movimientos o estrategias que cuya observación no es posible por separado, en razón a que se mueven en conjunto y son las relaciones de tipo familiar y productivo. Estas, están unidas a la subsistencia del trabajador y de su familia, situación que no le permite tener estrategias claras de producción (Schvarstein, 2005). El trabajo informal se mueve en la necesidad básica de subsistencia adoptando formas que le son útiles para la obtención de sus fuentes de ingreso.

Sin embargo la situación del trabajador informal es susceptible a diferentes situaciones como el buscar los sitios y las relaciones donde desempeñarse y que más le favorecen, tratando continuamente de adaptarse a las condiciones en donde los espacios y las circunstancias pueden cambiar de un día a otro. Para los trabajadores informales las estrategias productivas se mueven en situaciones contradictorias como el no pago de prestaciones sociales, impuestos, pero con ello la restricción al acceso a los servicios del estado, ahorran en insumos pero la calidad de los insumos es inferior y con ello afectan la producción en general, que se traducen como un sistema productivo en que el sujeto, se ve expuesto al fenómeno de exclusión–inclusión, por medio del desempleo, forjando situaciones críticas a nivel social, económico y psicológico para el sujeto. (Schvarstein, 2005).

No obstante la situación de empleo, desempleo y el impacto psicosocial en la vida de los seres humanos, tanto a nivel individual como colectivo, fenómeno que ha sido estudiado en las ciencias humanas y sociales es considerado como “un potente estructurador social” el ser empleado genera bienestar en las áreas económicas, políticas y sociales, pero de manera diferente es el caso del desempleo el cual afecta de manera negativa a la persona desempleada y su

entorno familiar (Aguilar & Reid, 2007), la situación de desempleo en Colombia lleva a las personas a buscar otras formas de obtener ingresos para su grupo familiar, situación que los lleva a recurrir al trabajo informal.

Como afirma (Marie Jahoda, 1982, citada por Aguilar & Reid, 2007), el empleo es el centro del “principio de realidad” y permite la satisfacción de las necesidades psicosociales, por el contrario el desempleo hace parte del modelo de “deprivación” y conlleva consecuencias sobre la persona y su relación con el entorno. Cada situación por separado empleo y desempleo tiene consecuencias para cada ser humano, es así que le posibilita responder, de acuerdo a su propia experiencia y capacidades, adquiridas durante su interacción con otros grupos sociales, económicos, de nivel educativo, en la afrontación de su realidad.

Durante el siglo XX apareció un nuevo sistema de acumulación llamado sistema “flexible relacionado directamente con la internacionalización de la economía” (Schvarstein, 2005, pág. 122) en donde el capitalismo con sus constantes cambios genera desestabilización a nivel laboral y sindical, el “Fordismo como sistema anterior promulgaba “beneficios sociales” a la población trabajadora, como la posibilidad de recibir un salario legal, se garantizaba el empleo, la relación con los sindicatos beneficiaba por igual a trabajadores, empresas y al estado, donde “capitalistas y trabajadores negociaban la distribución de la riqueza”(Schvarstein, 2005, pág. 122) con acuerdos, se combinaban la productividad alta y salarios en aumento, siendo el estado el encargado de reglamentar las relaciones.

Por consiguiente, con la aparición de la flexibilización se ve afectado el mercado laboral, el debilitamiento del poder sindical y lentamente los derechos laborales pierden la fuerza de definición en el mundo del trabajo. En esta fase del capitalismo mundial en los países latinoamericanos, la situación de la globalización y la generalización del desempleo, genera malestar dejando la identidad amenazada, la vida impactada por la falta de trabajo. El desempleo a nivel mundial es una de las circunstancias más difíciles que enfrentan los sindicatos al tratar de recobrar la importancia del trabajo en todos los grupos sociales (Schvarstein, 2005).

Es así que las actividades que el sujeto realiza en la consecución del trabajo, como derecho propio se ven afectados, replanteándose su hacer, optando por otros mecanismos que están inmersos en la economía laboral, la informalidad vista como una alternativa.

La economía informal es una realidad alternativa

Los cambios en la manera de ver y pensar la economía Colombiana, con miras al desarrollo competitivo, no refleja la situación al interior del país en la desigualdad e inequidad social es así que los altos índices de desempleo según el DANE “para él mes de febrero 2011 había 2 millones 805 mil colombianos sin trabajo, por su parte el trabajo informal contabilizó para ese tiempo 7 millones 90 mil personas que se declaran como subempleadas” (DANE, 2011).

Ante esta situación, los países hacen intentos por afrontar este contexto, pero los empleadores han encontrado nuevas formas de mover el capital entre naciones, las personas en busca de trabajo emigran donde puedan percibir una mejor forma de vida y bienestar (Beck, 2008). En otros términos, la concepción de empleo unida a la idea de desempleo deja de ser un dispositivo y se piensa como un mecanismo, el empleo y el desempleo se pueden observar o enmarcar en una misma categoría (Fuentes, 2001 como se citó en Schvarstein, 2005).

De lo anteriormente dicho se observó cómo surge el interrogante, si la globalización favorece a la humanidad por igual: países ricos y pobres, a trabajadores calificados y no calificados, la división de las ganancias y las pérdidas no es equitativa, es por esto que se necesita un cambio a nivel internacional buscando transferir ingresos a los países con mayores dificultades económicas y buscando privilegiar a los grupos menos favorecidos de la población, pero esto es una “utopía” el pensar que se erradiquen las diferencias existentes en el sistema actual (Sarmiento Palacio, 2008).

En consecuencia, Colombia inicia una nueva era en la que los acuerdos y tratados toman mayor importancia, en la dinámica que presupone entrar en contacto con otros países, creciendo la demanda de acuerdos de tipo bilateral, con los países que comparten la apertura de sus economías a los mercados internacionales, conformando convenios que permitan la interconexión entre los

países. Es así que Colombia paso del año 2000, con trece tratados al 2008 con 64 suscritos, con los diferentes países presupone una dinámica que apunta a abrir los canales de comunicación con otros países (Jordán, 2009).

El más reciente de los convenios que se dio a finales del año 2011 en cabeza del gobierno del presidente de la República de Colombia, el Sr Juan Manuel Santos, que le permitió abrir nuevas propuestas económicas con el TLC Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y otros a nivel regional que propenden por el desarrollo de políticas de estado que contribuyan al cuidado de los recursos naturales y la biodiversidad (Jordán, 2009).

De acuerdo a estos tratados y cada uno de ellos emitidos en la última década tenían ya sus precedentes con el norte estratégico que presumió la Constitución Política expedida en el año de 1991 en la que definen al país como un Estado Social de Derecho “Artículo 1 que define tres principios orgánicos “legalidad, independencia y colaboración de las ramas del poder público para el cumplimiento de los fines esenciales del estado” (Jordán, 2009; pág. 77). Mediante estos tratados el Estado en esencia, busca un movimiento que dé como resultado la transformación en la manera de ver y hacer las cosas, evidenciando los cambios en el sujeto, la familia, el trabajo y demás factores que lo complementan y que están íntimamente ligados a las dinámicas, socio políticas, culturales y económicas del país .

Al mismo tiempo organizaciones como OIT pugna por el trabajo decente en la que postula abiertamente el trabajo, como un derecho, respecto que debe ir en unísono, con el desarrollo mundial de las políticas económicas de los países.

“La ética social de la globalización, el rostro humano (...) Abarca todas las condiciones sociales y de trabajo dignas a que tiene derecho toda persona y debe ser respetado y compatible con la mundialización de la economía .Sus características son: empleos de calidad, respeto de los derechos fundamentales en el trabajo, protección de los grupos vulnerables, mejores calificaciones y empleabilidad y trabajo sin riesgos” (Jordán, 2009: p. 481).

Desde esta perspectiva se afirma que Colombia si bien ha incorporado en su proceso políticas que propenden por el desarrollo socioeconómico aún dista de las posibilidades reales de incorporarse a los retos que le plantea la comunidad internacional.

Más aun los desequilibrios a nivel económico tienen gran influencia con el aumento de la pobreza y la diferencia en la distribución de ingresos. El desempleo y los ingresos de los trabajadores con la crisis de 1998-1999 en donde el nivel de pobreza aumento de 49.5% en la población en 1995 y 57.5% en 1999. (CEDE, 2009; pag.12) Situaciones a nivel mundial que afectan la economía de países principalmente agrícolas los cuales basan sus ingresos de capital básicamente en el cobro de impuestos, situación que en los países Latinoamericanos es bastante compleja por el nivel de desempleo.

De hecho los cambios económicos a nivel mundial como la crisis del endeudamiento en los países Asiáticos y la mora de la deuda Rusa dieron un gran giro a la economía y los flujos de capital afectaron a los países de América Latina, lo que generó una recesión en el continente, y en Colombia la situación económica, sumada a la crisis hipotecaria, situación que afectó de manera grave en términos de desempleo y caída de los ingresos a los más vulnerables. (CEDE, 2009).

Ahora bien el sector informal en Colombia aproximadamente un 60% de las personas no aporta al sistema de seguridad social, comparado con un 55% aproximado de Latinoamérica y el Caribe. La informalidad en Colombia se mueve en tres aspectos en el sistema de financiación como el sistema de protección social: el sistema no está creado para una necesidad específica, al trabajador informal no le interesa obtener el paquete completo de la seguridad social, es por esto que el trabajador informal hace la comparación de los dos sistemas, en donde afiliarse al sistema contributivo no es lo óptimo si es posible pertenecer al SISBEN (CEDE, 2009). La decisión de afiliarse a la seguridad social no es viable al sector informal debido a los altos costos que esto le significa.

En efecto, como lo afirma el autor (Bernal, 2007 como se citó en CEDE, 2009) menciona que el 53% de los trabajadores informales no hacen contribuciones al sistema en razón a que son beneficiarios del régimen subsidiado y el 27% no aporta

por falta de recursos y como último elemento los beneficios recibidos del SISBEN como salud, hogares comunitarios y familias en acción los cuales no posee el sistema contributivo en salud. En Colombia, el término de economía informal ha dado base a diferentes estudios, como el realizado en la Universidad Nacional de Antioquia, en donde Hugo López, director del centro de investigaciones de la misma, expone dos formas de comprenderle; el primero, está relacionada con la migración del campo a la ciudad y la segunda, relacionada con el propio ciclo económico del país (Camargo Hernández, 2005).

De ahí que el primer aspecto, de migración a la ciudad, encuentra un impacto desproporcionado en el crecimiento de las ciudades, marginalidad de los estratos económicos y naturalmente el desempleo por la no mano de obra para los nuevos habitantes; prueba de esto se da en los altos índices de desempleo en las ciudades donde más llegan los migrantes, como lo son el caso de Medellín y Bogotá, en contrapeso con niveles más bajos en ciudades donde poco migran las personas como lo son Cali o Barranquilla. En la actualidad estos datos han aumentado (Camargo Hernández, 2005).

Como segundo aspecto, el ciclo económico, se encuentra presente una relación con el ciclo de la economía formal, en donde de modo paralelo ante el cumplimiento de cada una de las etapas de los mismos, se presentarían situaciones que conducen al desempleo, conllevadas por diferentes crisis (Camargo Hernández, 2005).

En consecuencia dentro de ese gran contexto de economía informal, se presenta el fenómeno de los vendedores nómadas, término con el cual se hace referencia a las personas que tienen como "actividad laboral" comercializar productos o servicios en los sistemas de transporte público, en este caso de la ciudad de Bogotá D.C. Cabe aclarar que este término se usará partiendo de la concepción de nómada, como aquel que se desplaza de lugar en lugar, aplicado a la actividad que ellos realizan movilizándose en la ciudad de un lado a otro, mediante las rutas de los buses o busetas y por otro lado están las acciones de los entes gubernamentales, en el intento por regular la economía informal en el país, especialmente en las ciudades capital.

Autogestión en los vendedores nómadas

Con una mirada, desde el concepto de empleo, desempleo y las implicaciones que tiene dentro de la economía mundial , especialmente desde lo informal, se hace presindible hacer un reconocimiento teorico a la autogestión, presente en los sistemas de “trabajo alternativo” generados desde la economía informal. Por lo tanto la autogestión, en si es la interacción entre el sujeto y su contexto a través de la experiencia, el conocimiento y el manejo eficaz de los recursos, mediante la participación que les permite obtener beneficios de su interaccion. (Cervantes, Monroy, & Zarco, 1995).

Desde los conceptos de autonomía y heteronomía, la autogestión se define desde el inconsciente, como el discurso del otro en mí, los deseos y todo lo constituido en la familia y el entorno. La autonomía se define como la ley de cada persona, por otro lado la heteronomía es la dominación del sujeto, y su sometimiento al otro y a partir de esta relación el Yo autonomo, se reorganiza y se ayuda constantemente produciendo ideas multiples (Castoridis, 1983 como se citó en Hudson, 2010).

Por otra parte el autor Iturraspe (como se citó en Hudson, 2010) define el concepto autogestión como un movimiento social, económico y político con objetivos claros para que la empresa, la economía y la sociedad sean dirigidos por los mismos ciudadanos que producen los bienes y servicios, los mismos empleados, deben ser los únicos encargados de las funciones empresariales. En concordancia con lo anterior Bourdet & Guillem, (como se citó en Hudson 2010) la autogestión pensada y observada, situación que lleva a la transformacion del concepto politica, y pasa a ser manejada por todos y sin intermediarios.

La participación un derecho individual en lo colectivo

La participación, es una palabra de uso común, con múltiples y complejas definiciones, todas ellas desde el punto de vista político, social, comunicacional, económico y desde el campo social y psicosocial donde las personas se mueven para la consecución de objetivos, la satisfacción de necesidades y lograr cambios sociales.

Para el autor (Montero, 2006, pág.61) como “un proceso organizado, colectivo, libre, incluyente, en el cual hay una variedad de actores, de actividades y de grados de compromiso, que están orientados por valores y objetivos compartidos, en cuya consecución se producen transformaciones comunitarias e individuales” , la participación dirigida hacia la consecución de una meta tanto individual como grupal en un espacio que continuamente evoluciona y teniendo en cuenta los valores, principios de los miembros de la comunidad.

Así mismo el autor (Ander-Egg,2000) define la participación como la decisión de formar parte de algo, situación que lo habilita a la toma de decisiones, precisa que pueden existir diferentes formas de participación siendo el nivel más alto de participación la autogestión, en donde se gestiona por cada persona sin afectar a los otros ni a la sociedad. La participación logra que un grupo sea funcional, competitivo en la organización del trabajo dentro de la comunidad.

Otra forma de definir la participación en donde se propicie o enfatice en eliminar tanto de la sociedad como de las instituciones con todo aquello que signifique sacar provecho, imponer, someter al ser humano y se trabaje por una relación donde se dé la importancia suficiente hacia el ser humano y su interacción (Borda, 1988) la participación permite tener formas democráticas de pertenecer y ejercer en un grupo a nivel social.

Continuando con la democracia participativa donde se tomen decisiones a través de organizaciones donde las personas de regiones, localidades y con expresiones de autonomía retomen el poder popular y tener la oportunidad de difundir sus ideas, para así disminuir la dominación del estado (Borda, 1988, pág. 31) la posibilidad del pueblo de organizarse y auto gestionar sus propias ideas, de manejar su economía y política buscando la posibilidad de separarse del control del estado.

Adicionalmente una definición dentro del ámbito político mencionando la participación como una posibilidad o capacidad del sujeto de actuar dentro de los procesos políticos de formas diferentes y le posibilitan comunicarse con otros y recibir la información suficiente, necesaria para interactuar e intervenir en la sociedad, constituyéndose en un derecho con lo cual logra modificar los procesos.

(Rivas, 2005), la participación como derecho y como parte del ser humano, fortalece a la sociedad y garantiza la intervención por igual a mujeres y hombres.

De tal forma la participación se encuentra enmarcada en la libertad de los seres humanos y rodeados por el respeto a los derechos tanto a nivel social como político de tal forma que la justicia y la igualdad en un mundo democrático ofreciendo las mejores oportunidades de participación (González, 1993) situación que posibilita el aumento de oportunidades a los vendedores ambulantes de la ciudad de Bogotá en la comercialización de sus productos ejerciendo el derecho al trabajo de manera autónoma.

La autonomía un componente en la construcción social.

Dentro de la definición de autonomía donde el ser humano a través de la racionalidad y actuando de manera responsable, sin separarse de la naturaleza humana, ni de la sociedad y con libertad para escoger entre las opciones que se le presentan (Remolina, 2004). En efecto se define como la forma de manifestar la libertad sin arbitrariedad y buscando obtener sus metas.

La autonomía, la forma de llegar a la madurez, marcando el comportamiento en diferentes situaciones, la posibilidad de tomar decisiones a través del análisis de la realidad, con el transcurrir de los años se logra la autonomía y previendo las dificultades (Comellas, 2003).

Analizando la autonomía desde la filosofía desde la moral y la ley de la conducta la cual pueda ser observada por otros, logrando los objetivos propuestos, en donde la racionalidad le permite imponerse normas así mismo sin la intervención externa (Carrillo, 2001). El ser autónomo le permite actuar moralmente y alcanzar los propósitos.

Desde el punto de vista económico un sistema globalizado como el existente actualmente genera nuevas formas de interacción, bien sea en la sociedad, el estado y cada miembro de la comunidad participa en el proceso de fortalecimiento de la autonomía y convirtiéndose en una realidad viva y en procesos continuos de cambio. (Rivas, 2005) Los vendedores nómadas de la ciudad de Bogotá, se mueven e interactúan para contrarrestar los movimientos de un sistema globalizado,

gestionando continuamente con procesos que le permiten desarrollarse de manera autónoma.

La posibilidad de ser autónomo en los vendedores ambulantes de la ciudad de Bogotá, podría considerarse posible, el ejercicio de su labor se muestra en el momento como una gama amplia de posibilidades de elección, por el producto, la forma de comercializarlo, el horario, el precio, la situación actual de la economía y el sistema los mueve en la búsqueda constante de sitios donde se les permita trabajar, la libertad que les ofrece el ser vendedor ambulante del servicio público, cada vendedor es un trabajador completamente diferente al otro. (Bauman, Z, 2009) Libertad y poder de decisión se encuentra constantemente en el discurso y en la forma de trabajar de cada persona que labora en el servicio público. Por otro lado los movimientos sociales, están supeditados a la facilidad o no de su desarrollo dentro de la urbe a través de la aceptación o no del accionar del actor social (Fichter & Fichter, 1994).

La inclusión y la exclusión en la práctica social.

En América Latina se presentan diferentes situaciones y medidas tendientes a solucionar las diferentes formas de exclusión social, desajustes asociados a cambios políticos y económicos en el mundo globalizado. En los años comprendidos entre 1995 y 2001 se llevaron a cabo diferentes cumbres a nivel mundial donde se pretendía estimular la solidaridad ciudadana, los derechos sociales, soluciones a nivel grupal priorizando sobre lo individual. (Buvinic, 2004). El fortalecimiento de la democracia le permite a los grupos excluidos entrar a formar parte de los procesos políticos y lograr disminuir los niveles de desigualdad.

Adicionalmente la globalización a nivel laboral se considera generadora de exclusión en donde sus políticas de contratación se centran básicamente en personas con alto nivel de educación, sobre los menos calificados, la mano de obra altamente calificada le permite ocupar cargos con remuneraciones significativas, el difícil acceso a la educación por los altos costos aumenta la distancia de ingresos entre ofertas laborales (Buvinic, 2004). Al hablar de pobreza de alguna manera se está haciendo un catalogación. La exclusión social relacionada con los conceptos de pobreza y desigualdad enmarcada por la diferencia en la distribución, falta de

participación en la sociedad, situación evidente en grupos raciales, políticos, sociales, la exclusión se manifiesta a través de generaciones de familias y ligada a la pobreza de los pueblos con características como menciona el autor de “invisibilidad, pobreza, discriminación”. (Buvinic,2004) al hablar de pobreza de alguna manera se esta catalogando a una clase o nivel social (Silver 2007).

En efecto, cuando se habla en términos de inclusión, se referencia la participación dentro de una dinámica establecida, en el contexto social, sin embargo en contraposición está la exclusión “la expresión clase marginada o subclase corresponde a una sociedad que ha dejado de ser integral, que renuncio a incluir a todos sus integrantes” (Bauman, Z, 2008).

En este sentido, Colombia un país en desarrollo, en donde las diferencias sociales son marcadas, con elementos diferenciadores como la pobreza, que tendría tres niveles o formas, en las que se acentúan las diferencias sociales y que son aplicables al territorio.

Por consiguiente, se habla de tres tipos de pobreza que confluyen en el contexto social. La primera designación de pobreza integrada propiamente dicha a la que pertenecen un gran número de personas y se ubican en zonas generalmente periféricas de la ciudad y que son estigmatizados por la condición social, la segunda denominación, la pobreza marginal a la que pertenecen un grupo reducido de personas vistas como inadaptados y que son el centro de atención de organismos institucionales de acción social y por último la pobreza descalificadora que referencia a los que se denominan pobres, son más profusos expulsándolos del contexto laboral formal, obedeciendo a causas internas como las tasas de desempleo, las políticas de contratación entre otras y en la que es más sensible la sociedad en general (Bauman,Z,2008). En esta última clasificación se ubica el vendedor nómada que ante la falta de garantías, espacios y precarización de la economía, no se incluye dentro del sistema laboral formal, si no que opta por otros mecanismos que le sean útiles en la dinámica laboral lo informal.

No obstante no se puede dirimir el factor individual, dentro de los factores que pueden originar la exclusión, es este sentido se habla desde la individualidad y

subjetividad, como un factor modelador que incide directamente en la toma de decisiones y que va supeditada a las características del mismo contexto que pueden ser desde la precarización en la que el sujeto actúa de acuerdo a los recursos personales como estudio, vivienda, estratificación social entre otros, incidiendo en el nivel de energía y respuesta que se tiene para afrontar los retos diarios y la problemática social, donde se halla inmerso.(Carmona, 2004, citado por Pedreño, 2008)

A pesar de hablar de fenómenos sociales, como la inclusión aun falta mucho por trabajar en la igualdad y desarrollo de oportunidades tangibles, en un proceso de equilibrio, mientras permanezca la brecha entre ricos y pobres habrá discriminación y por ende exclusión social en un país en desarrollo en la que su capital es humano en la consolidación del mismo.

En la construcción de las prácticas laborales

Las prácticas laborales confluyen e interaccionan a través del ser humano como un componente dinámico que surge de las relaciones entre el sujeto posibilitando lo social, etimológicamente esta palabra proviene del latín *Socius* que significa compañía, asociado en ese sentido el sujeto por su característica humana tiende a relacionarse y/o a construir con otros como una necesidad básica que se determina en lo social (Fichter & Fichter, 1994).

De lo anteriormente dicho, se desprenden dos elementos íntimamente ligados al desarrollo del sujeto y que surgen de la relación con su contexto por medio del aprendizaje social mediado por un lado a través de la imitación, como primer componente básico en el aprendizaje del sujeto, reproduciendo en mayor o menor medida las pautas, códigos, normas y demás elementos del desarrollo de su ser, adquiridos a lo largo de su vida en la relación con su núcleo social (Fichter & Fichter, 1994).

No obstante la imitación como proceso refleja un rol según el Diccionario de Psicología Social y de la Personalidad (Harre & Lamb, 1992 como se citó en Sánchez, 2002). Se concibe como “una conducta asociada con una posición particular en un sistema social” (pág. 273). Es decir lo esperado por un sujeto que ocupa un lugar dentro del grupo social. Por otro lado está la competición como la

fuerza motivadora para salir adelante buscando un status social que la permita ubicarse en un grupo (Fichter & Fichter, 1994).

En este sentido las prácticas laborales de los vendedores nómadas, se configuran dentro de un grupo social en la que se identifica el rol y su status dentro del grupo, como elementos diferenciadores de su interacción. El rol social surge de la necesidad social y a partir de ella generar respuestas que puedan cubrir este requerimiento y a su vez al grupo social en el que se desarrolla (Fichter & Fichter, 1994). Por otro lado está el status que determinan la posición que ocupa el sujeto dentro del conglomerado social y que están íntimamente ligados a la construcción subjetiva del sujeto (Fichter & Fichter, 1994).

Adicionalmente, los roles tienen una diferenciación de acuerdo a la dinámica social y al sentido que tiene para los sujetos en la construcción de lo social, evidenciado desde lo comportamental, el rol de lo impuesto que está mediatizado, por indicaciones específicas referente a lo que se espera del sujeto, por otro lado el rol realizado que da cuenta de una conducta manifiesta, determinada por los participantes del equipo, también se destaca el rol ideal que se convierte en un modelo a seguir en la obtención de una meta y por último el rol de la informalidad que tiene lugar en grupos informales y que es asumido por el sujeto en su interacción con otros (Brown 2000 como se citó en Sánchez, 2002).

Ahora bien la dinámica de los roles está inmersa en los grupos sociales, como unidad social en los que confluyen el sujeto y en los que cada miembro cumple un función y que de la interacción de ellos sean identificados, por observadores externos que no necesariamente tienen un relación de proximidad con ellos, sin dirimir el hecho que dentro del grupo existen normas de conducta que influyen en el desarrollo de las actividades de los mismos, respondiendo a un propósito en el alcance de las metas propuestas (Fichter & Fichter, 1994).

En efecto la interacción del vendedor nómada, cobra importancia su transformación en lo físico y su manera de gesticular que le facilita su adaptación al contexto sociocultural (Rocher, 1996, pág. 137). Lo que representaría la finalidad en sí, es decir, el sujeto transforma su individualidad direccionando su fuerza impulsora a la búsqueda de recursos para el desarrollo y el de su núcleo familiar

(Rocher, 1996, pág. 123). En esta adaptación al contexto social el sujeto tiene la habilidad manifiesta de elaborar un “papel teatral” que le permite interactuar de manera abierta, manifestando desde su labor su accionar como un actor social (Rocher, 1996, pág. 47).

Proceso histórico de los vendedores nómadas en Bogotá D.C

Los países suramericanos año a año, han visto una transformación sustancial en la forma de ver y de hacer los negocios que conciernen directamente a las políticas económicas, para el caso específico de Colombia, su capital Bogotá, ha generado procesos que faciliten su accionar, en miras al desarrollo, observando cambios a través del tiempo.

De tal manera que para el año de 1932, ya existía una normatividad que catalogaba, las ventas informales como una práctica ilegal, que estaba al margen de la institucionalidad y normas del país. El Concejo Distrital de Bogotá los denominó “aquellos individuos que venden mercancías, ofreciéndolas en las vías públicas, domicilios, locales particulares o salones de espectáculo” (Populares, 2006, pág.17). Dentro de esta clasificación incluyó a los comerciantes y agentes viajeros, corredores de negocios y vendedores errantes que promocionan gran variedad de comestibles. Para ejercer esta labor el único requisito exigido por la Administración Municipal el certificado de higiene, con su correspondiente inscripción en las actas emitidas por el ente gubernamental. Para el año 1962 la junta administrativa toma la decisión de reubicar a los vendedores ambulantes en kioscos en el barrio Galerías y de esta manera fomentar la organización e higiene por la variedad de productos comercializados por ellos. Esta decisión tomaría eco diez años adelante con la creación del Fondo de Ventas Populares, mediante el acuerdo 25 de diciembre 9 del Concejo de Bogotá D.C. Siendo reconocidos dentro del gremiolaboral (Populares, 2006).

Sin embargo en 1986, La Alcaldía Mayor de Bogotá emitió nuevos procedimientos en los que se incluían y/o modificaban los documentos existentes que regulaban a los vendedores ambulantes hasta esa fecha dentro, del paquete de medidas se tenía previsto carnetizar, entrega de licencias de funcionamiento, todos con la aprobación del ente gubernamental a cargo de los secretarios de gobierno y

dentro del mismo paquete, se contempló una nueva reubicación de los vendedores, en la que se prohibía su ubicación en las casetas que ocupan el espacio público, dando como resultado el desalojo de los vendedores que a la fecha tenían sus casetas ubicadas en diferentes zonas de la capital, liberando espacio para el tránsito peatonal. (Populares, 2006).

Cuatro años más tarde la junta administrativa decide dar curso a una nueva reglamentación, a través de la resolución 178, que dentro de los artículos principales decretaba la reubicación de los vendedores a la Zona del Supercentro 61, creando un junta administradora que en sus funciones estaba la vigilancia y control del nuevo centro de ventas.

Posteriormente al año 1993, en una nueva decisión por parte del ente gubernamental, emitió las resoluciones Nro.001, 003,004,006 y 007 en donde se aprobó la reubicación de los vendedores, ubicándolos en sitios estratégicos de la ciudad entre ellos, el puente de Venecia entre la Avenida 68, con autopista sur, sector de galerías, ubicada entre calles 12 y 13 con carrera 11 y 13, en el barrio Restrepo en el centro comercial Social Restrepo, ubicado en la calle 13 Sur N° 19-40 y de esta manera buscaba la erradicación de todo tipo de ventas callejeras que invadieran el espacio público,. (Populares, 2006).

De la misma forma, la discusión continúa en los años siguientes, la economía informal se presenta comúnmente en actividades de tipo comercial, que involucran el espacio público, en la que el sujeto se dedica a la comercialización de diferentes productos, y quienes son denominados como vendedores ambulantes. Reafirmando el gran debate que por años se ha mantenido sobre las actividades de carácter informal, informales vs invasión al espacio público. De esta manera la administración del señor Enrique Peñalosa (1998 – 2000), adelantó diferentes proyectos, con el fin de mostrar una ciudad limpia, con amplias zonas verdes y garantizando que el peatón tuviera su espacio de circulación, razón por la cual se tomaron diferentes medidas como desalojar a los vendedores con intervención de la policía nacional y realizando actividades de conciliación y reubicación, las cuales actualmente no se están teniendo en cuenta, puesto que por diferentes situaciones las personas nuevamente se han tomado el espacio público, con el fin de desarrollar sus

actividades económicas. las actividades económicas de los vendedores ambulantes les posibilita mantener el ingreso para su grupo familiar (Cubaque Barrera, 2009).

En consecuencia, años después las ventas callejeras se convirtieron en la única opción laboral para muchos ciudadanos, viendo la necesidad de nuevamente desplegarse sobre los andenes de las calles y pasando a considerarse como una práctica ilegal e informal. Esto por diferentes puntos que el estado no tuvo en cuenta en el momento de su reubicación, puesto que en muchos casos los dejaban sujetos a espacios en los cuales no podían vender con facilidad.

En efecto, el contexto de la economía informal, tal como lo menciona Camargo Hernández (2005), se ha presentado fuertemente en Colombia y especialmente en ciudades como Bogotá, a raíz de diferentes situaciones de violencia y vulnerabilidad, como lo es el caso del desplazamiento de personas del campo a las capitales, o por el cierre y quiebra de diferentes industrias, que dejan a las personas fuera de cualquier actividad lucrativa dentro del marco empresarial. Estos casos también se presentan por la poca capacidad que pueda tener el estado y en general el sistema de gobierno para generar nuevas oportunidades laborales, llevando a una disminución en el desarrollo de un país. (Camargo Hernandez, 2005).

De ahí que la economía informal dentro de un país, soporta a diferentes actividades, que involucran la toma del espacio público, nuevas alternativas laborales, entre otros factores, que serán ampliados dentro del marco de la investigación. (Camargo Hernandez, 2005). En cifras, la tasa de economía informal en Colombia para el año 2005, se encontraba en un 30% de los habitantes, mientras que para el 2011, la OIT, menciona que en diferentes países de América latina la economía informal abarca un 50% de los habitantes de cada país (Sindical, 2011).

Adicionalmente, dentro del contexto de la economía informal y puntualmente dentro de actividades de comercialización de servicios o productos, se encuentra inmersa una actividad que para muchos es desconocida o casi invisible, aunque en diferentes ocasiones se presente ante sus ojos. Así, se quiere hacer referencia a las actividades que realizan diferentes personas en los buses de sistema urbano de transporte, comercializando objetos, alimentos, servicios y actividades artísticas.

Misma actividad que pareciera no tener mayor trascendencia en los sistemas de gobierno de Bogotá, al no generar algún tipo de “invasión” o presencia en el espacio público, pero que tiene trasfondo diferentes historias de vida e impacto para muchas familias y sectores de la capital, que hoy en día ponen en interés el papel del psicólogo dentro de este contexto.

Finalmente como dato de cierre, se presenta la información proporcionada por la Universidad Nacional de Colombia, del primer censo de vendedores nómadas dentro de la ciudad de Bogotá, los datos arrojados fueron: se encontraron aproximadamente 4000 vendedores nómadas, integrando a este gremio 500 calibradores, quienes son los encargados de darle el informe de tiempo a los conductores en relación con los otros buses. En general son familias que proceden de estratos 1 y 2, en algunos casos es una actividad heredada por generaciones. Generalmente tienen educación secundaria, un porcentaje del 30% son separados o madres solteras cabeza de familia, trabajan de domingo a domingo en un horario de 6 am a 6 pm. Entre el 75 y 80%, comercian todo tipo de mercancía, el porcentaje restante es para los conocidos “vendedores de ilusiones”, quienes se dedican a contar historias o cantar. Llamam planteadores a los lugares donde proveen sus mercancías y despejaderos el lugar en donde inician su ruta nómada. Sus ingresos están entre los 10 mil y 20 mil pesos diarios (Agencia de información de la Universidad Nacional, 2011).

Marco Jurídico

La ley y los vendedores nómadas en Bogotá D.C.

Dentro de la construcción de este marco, se hace referencia a leyes que impactan sobre el sistema de economía formal, economía informal y sobre el fenómeno de los vendedores ambulantes, quienes están relacionados con los vendedores nómadas. Cabe resaltar que no son muchas las leyes; dado que, como se ha desarrollado el tema; queda claro que ante el estado es una actividad no reconocida.

La apertura económica en Colombia se desarrolla a comienzos de 1990 y tuvo su mayor empuje durante el gobierno de Cesar Gaviria Trujillo 1990-1994. que tocó

los cimientos de la estructura de la política económica de Colombia, estimulando el intercambio entre países miembros, que comparten esta figura, eliminando la mayor parte de barreras y aranceles que se pueden presentar al momento de comercializar los productos concibiendo, un manejo no apropiado del sistema productivo interno, con un desarrollo de políticas neoliberales, que a la postre establecerían la falta de competitividad del mercado interno colombiano, generando el cierre y privatización de empresas y el descontento generalizado del organismos laborales entre ellos la CUT (Leal Buitrago 2006).

Sin embargo, en medio de este panorama de incertidumbre el estado colombiano ha reconocido el papel y el escenario social global, es así en que la Constitución Política (1991) en el artículo 227 muestra el interés de colocar al estado como protagonista y a la vanguardia de los nuevos retos.

El estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente con los países de América Latina y el Caribe, mediante la celebración de tratados que sobre las bases de la equidad, reciprocidad, creen organismos supranacionales inclusive para conformar una comunidad Latinoamericana de naciones. (Constitución Política de Colombia, 1991)

Este nuevo orden social a través de las Constitución Política, posibilita incorporación a nuevas economías, políticas y sociales que propenden por el desarrollo del país, es así que el año 2000 Colombia participó en la primera cumbre de Sur América, en la que se determinarían el compromiso del poder ejecutivo del país, en el avance de la integración regional que permitiera promover la participación de los nuevos retos, que presupone un escenario globalizado y la misma forma fomentar la inclusión social, con miras a una visión compartida del desarrollo integral de Suramérica. (Jordán, 2009).

Por otro lado, y partiendo de un momento de la historia reciente, es importante dar muestra del proyecto de ley del movimiento Mira Independiente, Proyecto de Ley No. 022 de 2009. A continuación se presentan los artículos más relevantes para el proyecto (Mira, 2001).

ARTÍCULO 1º. Definición de Vendedor Informal. Para los efectos de la presente ley, las personas que se dediquen voluntariamente al comercio de

bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia, se denominarán vendedores informales.

ARTÍCULO 2º. "Clasificación de Vendedores Informales. Para los efectos de la presente ley, los vendedores informales se clasifican de la siguiente manera:

- Vendedores Informales Ambulantes: Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías.
- Vendedores Informales Semiestacionarios: Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías.
- Vendedores Informales Estacionarios: Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.
- Vendedores informales periódicos: Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas.
- Vendedores informales ocasionales o de temporada: Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos como conmemoraciones especiales o temporadas escolares o de fin de año.

ARTÍCULO 8º. Deberes y responsabilidades de los vendedores informales. El ejercicio de la venta informal genera, entre otros, los siguientes deberes y responsabilidades a cargo de los vendedores informales:

- Ejercer la actividad de conformidad con lo establecido en el registro.
- Mantener limpio y ordenado el sitio o los sitios en los que ejerce su labor y su zona adyacente.
- Portar copia del registro en todo momento en que ejerce la actividad.

- Abstenerse de anunciar sus productos o servicios mediante la utilización de altavoces, bocinas u otros medios visuales o auditivos que alteren la tranquilidad ciudadana.
- No ocupar mayor espacio del autorizado y registrado por las autoridades.
- Garantizar que las mercancías comercializadas sean de procedencia lícita, y portar las facturas o documentos de origen de las mismas. Cuando se trate de bienes de procedencia ilícita, podrán ser aprehendidos por las autoridades de policía y puestos a disposición de la autoridad competente.
- Garantizar que los alimentos comercializados, ya sea producidos por el mismo vendedor informal o por terceros, cumplan con todos los requisitos de salubridad, higiene e inocuidad, y dar estricto cumplimiento a las normas sobre manipulación de alimentos.
 - No permitir el uso de su registro a terceras personas (Mira, 2001).

Por otro lado, se encuentra el Decreto 1048 de 1986, del cual se retoman los siguientes artículos y precisiones.

CONSIDERANDO:

Que por Acuerdo 3 de 1977 el Concejo de Bogotá, dictó disposiciones sobre vendedores ambulantes y estacionarios en el Distrito Especial de Bogotá y dispuso que se levantará un censo con el fin de asegurarse el derecho a obtener la licencia correspondiente.

Que dicho censo fue realizado en el mes de octubre de 1985 y sus resultados se encuentran debidamente sistematizados por el SISE y analizados por la Secretaría de Gobierno.

Que se hace necesaria la modernización de los sistemas de control y concesión de licencias para mercado informal en Bogotá, con el fin de lograr una incorporación nacional de este sector a los cauces de la economía institucional, creando el registro de mercado informal en la Secretaría de Gobierno.

Que es indispensable un control sanitario sobre el mercado informal de productos alimenticios para asegurar al consumidor la calidad y condición higiénica de los mismos (Ministerio de Protección Social, 2009).

Aunque como apunte aclaratorio, se quiere manifestar que estas leyes no contemplan el rol del vendedor nómada, se toman por el contexto de la economía informal, mas no por la propia práctica.

Por otra parte se presenta información de un proyecto de ley que se dió a conocer en el año 2007, teniendo como precedente una idea planteada en 2002, que tenía como iniciativa promover que todos los vendedores ambulantes se convirtieran en vendedores nómadas y las prácticas sólo se llevaran de este modo en los sistemas de transporte de Bogotá D.C. Este modelo se pone en práctica en países como Chile y Ecuador o en ciudades de Colombia como Pereira (Diario, 2011).

Aún es más, las transformaciones del país y sus políticas, van decididamente a ubicar a Colombia dentro de los países más competitivos a nivel internacional, de acuerdo al Informe anual rendido por la Comisión Nacional de Competitividad 2010-2011, conformado por empresas, organizaciones laborales, académicos y regionales del país, apoyados por el Departamento de Nacional de Planeación, El Consejo privado de Competitividad y el Ministerio de Industria y Comercio. Determinaron los objetivos en materia de transformación para Colombia para el año 2032, incentivando el desarrollo, la productividad e incrementar el empleo de carácter formal, fortalecer el crecimiento de ciencia y la tecnología (Informe Nacional de la Competitividad 2011).

Sin embargo en este proceso de transformación de la fuerza productiva del país para la Comisión Nacional de Competitividad, ven de forma preocupante el sector de las empresas ubicadas en el sector de la informalidad, en la que agrupan a todo tipo de organizaciones que no están bajo el régimen contributivo y que generan un producto y/o servicio que no es gravado, afectando directamente el sistema ingresos del país y por ende el de Competitividad y Productividad (Informe Nacional de la Competitividad, 2011).

De lo anteriormente dicho, el sector de la informalidad generaría un proceso de deslealtad, con las empresas que están catalogadas como formales, por la no aportación al régimen impuestos, aunados al valor comercial de los productos comercializados desde la informalidad, a menores costos desacelerando, el

crecimiento, la inversión e Innovación, forjando una reducción en los pagos parafiscales, traducidos en el incremento en las tarifas impositivas a los entes formales, además la instauración de problemas al sistema de pensiones y al sistema de salud, que se sobrecarga, por la evasión al sistema de recaudos del país, estableciendo una descompensación importante en el sistema, ante la inequidad contributiva (Informe Nacional de la Competitividad, 2011).

Marco Metodológico

Este proyecto parte de un modelo de investigación cualitativo, que permite el proceso de interacción entre el investigador y el contexto, intentando dar cuenta de realidades, en particular mediante el acercamiento, con el fin de comprender las dinámicas que se genera. (Bonilla, 2000; pág. 92).

De esta manera las interacciones que surgen entre el investigador y/o investigado, dinamizan el proceso en la construcción del conocimiento en relación y las dinámicas establecidas por los sujetos en su contexto. Partiendo desde un punto de vista dialógico, “el interlocutor facilita ideas y emociones que sólo surgen al calor de la reflexión conjunta y espontánea, donde se desarrolla la vida cotidiana de los protagonistas” (Billing, como se citó en González, 2007; pág. 22). Profundiza de manera importante en la disertación del sujeto, sobre su contexto llegando a conocer su expectativas, sus dificultades y las oportunidades que pueden existir en su contexto y que solo surgen a través de una comunicación reflexiva.

Así mismo, en la construcción del conocimiento esta la singularidad, “se constituye como una realidad diferenciada en la historia de la construcción subjetiva del individuo” (González, 2007; pág. 23). Esta afirmación del autor da la relevancia que tiene el sujeto en la construcción del conocimiento, por ser él quien tiene la posibilidad de expresar su impresión acerca del mundo circundante en el que se desarrolla.

Más aún toda esta vivencia del sujeto, en relación puede manifestar el carácter subjetivo que es inherente a la relación social “constituida tanto en el sujeto individual como en los diferentes espacios sociales en que este vive” (González, 2007; pág. 17). En efecto el contexto social y/o humano, es de gran importancia, puesto que genera espacios de conocimiento e interacción: “nos enteramos de quienes somos a través de nuestras experiencias en el mundo en particular, nuestras interacciones con otras personas” (Worchel, 2002). Nos indica de manera importante como el conocimiento se construye desde el ámbito social y como conforman la historia colectiva del sujeto sumergido en el contexto.

En este orden de ideas, se realiza la siguiente inflexión; los sujetos se comunican como seres sociales, por lo tanto se crean redes conformadas por núcleos denominados familia, estudio, trabajo e infinidad de actividades que tienen, por medio de la expresión, desde lo dialógico como una herramienta común al sujeto. Es así que para la presente investigación, se tendrán en cuenta herramientas que faciliten el lazo comunicativo, entre el sujeto y las personas intervinientes que den cuenta de la realidad del sujeto en su contexto de vendedor nómada en Bogotá.

Método de análisis

La presente investigación establece el método cualitativo con un enfoque histórico hermenéutico, que le permita conocer, describir analizar, interpretar, mediante una interacción directa con la población objeto de la investigación en las “Prácticas Laborales de Autogestión en una Población de Vendedores Nómadas de Bogotá D.C.” Este modelo de investigación es conocido como el arte de la interpretación de un contexto a partir del discurso de los participantes, inmersos en lo dialógico (Martínez Miguélez, 2002).

Desde el enfoque histórico hermenéutico y tomando como herramienta el análisis de discurso, el cual busca el significado del texto inmerso en el contexto, se buscó analizar un texto para llegar a quien está implícito en él y de este modo encontrar el significado y el sentido. Por esta razón, se utilizó como herramienta las entrevistas semiestructuradas, con la finalidad de conocer el entorno y comprender el contexto del colectivo y el accionar propio de cada uno de sus integrantes dentro de este, a partir del texto y del propio proceso de la entrevista. (Martínez Miguélez, 2002)

Categorización.

El proceso de categorización se dio a partir del tema central de autogestión. Se partió de la definición de cada unidad de análisis o categoría, dándole un nombre que sintetizara su significado y que estuvieran entrelazadas con la herramienta de análisis (entrevistas semiestructuradas).

Participación.

Desde un enfoque social, la participación es la interacción entre los miembros de una comunidad como un derecho legítimo para expresar, solicitar, transformar integrar participar, reclamar en pro del mejoramiento continuo de sus comunidades y/o contexto social donde habitan.

Autogestión.

Definida como la capacidad individual del sujeto, para tomar las directrices necesarias en la consecución de sus objetivos, requiriendo para ello establecer los pasos a seguir en la obtención de un resultado para sí mismo y su entorno social.

Autonomía.

Expresada como la madurez del sujeto para asumir los retos en la toma de decisiones mediante un análisis de las posibilidades reales para hacer y/o ejecutar una actividad en pro de su desarrollo respetando su entorno y de manera tácita previendo la incertidumbre que ocasiona el actuar sin ningún tipo de garantía en la consecución de la meta.

Inclusión social.

Se define en un sentido amplio como la cualidad para integrar a otro sujeto dentro de un proceso y/o desarrollo comunitario establecido en la comunidad y por el hecho de participar en ella es tenido en cuenta, valorando su acto legítimode integrarse a la misma. Sin embargo esta el polo opuesto, la exclusión social que evita de manera importante esta integración en el desarrollo y participación del sujeto en la comunidad.

Prácticas laborales.

Refiere a todo tipo de actividad realizada por un sujeto conducente a desarrollar una labor diaria que le permita obtener un beneficio generalmente de tipo económico, para sí mismo y su entorno familiar asegurando sus necesidades básicas de su entorno próximo.

Instrumentos o técnicas de investigación

Entrevistas Semiestructuradas.

Según (Grinnell&Unrau, 2007 como se citó en Hernandez, 2010) este tipo de entrevista forma parte del proceso de entrevista de tipo cualitativo. Permiten al

entrevistador realizar una guía de preguntas y concebir en el marco de la investigación, la inserción de preguntas adicionales, con el fin de profundizar sobre el tema tratado.

Con el mismo propósito, la comprensión del fenómeno a estudiar requiere inicialmente el reconocimiento del investigador como el sujeto que no conoce el fenómeno y su intención es conocerlo a profundidad (Deslauriers, 2004). Esta apertura sin lugar a dudas permite de forma importante la relación existente entre entrevistador y entrevistado, permitiendo evidenciar el conocimiento de este último, en su construcción como vendedor nomada en la ciudad de Bogotá. Veranexo Nro 1.

Procedimiento

Fase I. Documentación

Esta investigación, se inició con el interrogante de cómo se generan las prácticas de autogestión de los vendedores nómadas de Bogotá D.C., si conforman algún tipo de asociación o por el contrario es de carácter individual convirtiéndose en una alternativa productiva y generadora del sustento económico, para las familias que viven desde la economía informal. Partiendo de estas preguntas, se decide documentar el fenómeno social.

Se inició con el proceso de revisión de las políticas internacionales e internas y como sus procesos han generado la informalidad laboral, como un fenómeno social con tendencia creciente y las transformaciones que ha tenido la problemática en Colombia, la inexistencia de políticas claras, que permitan canalizar de manera adecuada la fuerza productiva del país con trabajos justos con remuneración salarial que permita al ciudadano vivir dignamente.

Fase II. Reconocimiento de la población.

Criterios de Selección de la población

Los criterios de selección para la población de vendedores nómadas se relacionan a continuación:

- Edad: 25 años a 45 años,

- Estrato social: 1 y 2
- Género: Dos hombres y Dos mujeres.
- Con experiencia de 10 a 15 años

Descripción de la población

Una vez recopilada la información y teniendo clara la población a investigar, conformada por hombres y mujeres de nacionalidad colombiana, en etapa productiva, mayores de edad, ubicados en barrios populares de la ciudad, principalmente en la zona perimetral de la ciudad sur y noroccidental de la capital, con un ingreso económico bajo, sin estabilidad de tipo económico diferente a su labor diaria, el nivel educativo constituido por el grado de primaria y secundaria de la educación vocacional principalmente. Quienes ejercen su labor a diario recorriendo las calles de la ciudad en medios de transporte público, como vendedores nómadas en la zona comprendida entre la calle 19 con carrera 10 localidad de la Candelaria, zona centro oriental y la calle Primera de Mayo entre las avenida 68 y la avenida Boyacá localidad Kennedy zona suroccidental Distrito Capital.

Iniciando el proceso de observación de la población, objeto de investigación sobre las prácticas laborales de autogestión de los vendedores nómadas en la capital colombiana ¿Cómo desarrollan su actividad laboral los vendedores nómadas y cuáles son sus interacciones?

Fase III. Desarrollo Metodológico

En efecto para la presente investigación “Prácticas Laborales de Autogestión en una Población de Vendedores Nómadas en Bogotá D.C.” Se utilizarán las siguientes herramientas metodológicas de tipo cualitativo que permitan el desarrollo investigativo en el conocimiento que tienen los actores en su propio contexto y que faciliten el proceso de observación a través de entrevistas semiestructuradas. Esta herramienta permite ahondar en el campo investigativo, permitiendo recopilar, registrar, observar y analizar la información de manera organizada, generando un informe que permita discernir la problemática instaurada desde la informalidad y

cómo puede afectar al vendedor nómada en su contexto, como un sujeto que participa con su trabajo diario desde la misma.

Para efectos de la presente investigación se tuvo en cuenta las directrices del Código Deontológico Ley 1090 de 2006 Título I Art 1 “De la Profesión de Psicología” y Título II Art. 2 numeral 9 “Investigación con participantes humanos” (Colombia, 2006), demás artículos estatuarios que aplican para el desarrollo de la presente investigación. Se aclara en este punto, se toma a Ascofapsi como futura unidad rectora, una vez se obtenga la titulación como psicólogos.

Fase IV. Aplicación

Se inicia el proceso de la entrevista, una vez efectuado un sondeo de las preguntas dentro del grupo de vendedores nómadas, validando la entrevista semiestructurada (Anexo 1), posteriormente se inicia el proceso aplicativo de la herramienta de carácter cualitativo en la población de vendedores nómadas, abordándolos directamente en el sitio de trabajo y a diferentes horas, inicialmente se hace una presentación de la finalidad de la investigación y el propósito de la misma, una vez finalizado este paso, se le solicita el consentimiento informado Anexo 6 y se desarrolla la entrevista.

Fase V. organización y Análisis

Una vez finalizado el proceso aplicativo se recopila la información, se inicia el proceso de transcripción de la información obtenida, posteriormente se da paso al análisis de resultados dentro del proceso de acercamiento a la población de vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá, análisis llevado a cabo mediante la categorización establecida en el marco de la presente investigación.

Fase VI. Informe Final.

Una vez finalizado el proceso de organización y análisis de la información obtenida se procede a hacer un informe final tendiente a mostrar los resultados obtenidos de acuerdo a los objetivos planteados al inicio de la investigación, en el desarrollo “Prácticas laborales de autogestión en una población de vendedores nómadas de Bogotá D.C.

Análisis de Resultados

Este proceso de investigación estuvo enfocado a poder compartir y conocer el contexto laboral de los vendedores nómadas y observar si se presentaban procesos de autogestión dentro de su práctica. Con el transcurso de esta experiencia, se determinaron categorías de análisis, que permitieran identificar diferentes parámetros y situaciones de su contexto. Estas categorías estuvieron enfocadas en torno al trabajo, desempleo y trabajo informal, de este modo se establecieron: trabajo versus desempleo, Autogestión, Autonomía, inclusión versus exclusión y prácticas laborales. De este modo, se pretendió poder hablar de la práctica laboral de los vendedores nómadas dentro del marco de la informalidad.

Desde la categoría de Trabajo y Desempleo, se puede encontrar que la propia práctica informal de ventas en los buses, es un proceso de autogestión que busca cubrir las necesidades básicas de quienes la practican. Naturalmente ante la definición presentada en capítulos anteriores de trabajo por parte de la OIT, esta práctica esta fuera del margen de lo formal, puesto que las personas que la realizan no cuentan con garantías prestacionales, pero se convierte en una actividad de sustento dentro del marco de la informalidad.

Por otro lado, esta categoría se encuentra presente durante todo el desarrollo de la situación central de esta investigación, puesto que surge a partir de diferentes fenómenos que han impactado la economía generando y moviendo cifras constantes de desempleo, que fomentan la aparición de actividades de informalidad; situación laboral dentro de la cual quienes la practican se conciben dentro de la informalidad (ver apéndices 7,8,9,10).

La autogestión ha sido transversal durante la investigación. A partir de la definición expuesta de autogestión se puede encontrar que esta práctica genera un movimiento social con impacto económico y político, en donde se llega a la comercialización de bienes y servicios, pensando en un logro personal que impacta a una comunidad y una gestión de colectivo que genera repercusiones positivas y negativas para cada uno de sus integrantes. Los vendedores nómadas, se organizan en pro de conseguir beneficios similares; prueba de esto se da en

delimitar los precios de los productos a vender, como por ejemplo establecer que quienes comercian maní deben venderlo a \$1000.

Lo mencionado anteriormente está ligado con la categoría de autonomía. Las personas que se dedican a las ventas en buses de transporte público de Bogotá, están inmersos en una práctica autónoma, pueden determinar como ellos deseen sus horarios laborales, los productos o servicios a comercializar, tomar decisiones grupales que les generen beneficios a todos, construyendo metas individuales, pero impactando en comunidad. Se presenta interacción dentro de una labor autónoma.

Por otro lado, se encuentra la categoría de inclusión y exclusión, la cual genera un impacto dentro del proceso de investigación, puesto que el límite que se encuentra dentro de las dos es muy corto. La actividad realizada por los vendedores nómadas los excluye de un contexto de economía formal, los excluye de la posibilidad de tener un contrato con una empresa, prestaciones de ley o otros beneficios. A su vez esta misma práctica los incluye en un sistema de economía informal, guiado por la autonomía y la autogestión. Sin embargo aunque pertenecen a la economía informal se encuentran a su vez excluidos de otros gremios de la economía informal, como el caso de los colectivos de vendedores de chazas o quienes se desplazan en tierra, artistas entre otros. Se encuentran excluidos dentro de los sistemas de leyes y políticos, y especialmente en temas de espacio público.

En las entrevistas se puede encontrar como los vendedores se sienten pertenecer a un gremio de informalidad y como pueden llegar a conocer o desconocer lo que la formalidad les puede ofrecer.

Al hablar de práctica laboral, específicamente desde los vendedores nómadas, permite destacar, la dirección que el sujeto toma en pro de su desarrollo y el cubrimiento de sus necesidades básicas, inherentes al ser humano, desde esta óptica, la autogestión muestra la capacidad de adaptación del sujeto en su contexto que se apropia mediante la autonomía, que establece su sentir y su hacer correspondiendo a su capacidad de acción, permeada por su historia de vida y que pone a prueba la participación, entendida como la relación sujeto –contexto, relación binaria que comparten información y métodos que permiten transformar y perfeccionar la relación existente, destacando su rol y su accionar dentro del grupo

o los grupos, con los que tiene injerencia, en este proceso el sujeto puede verse afectado o no por fenómenos sociales de inclusión y exclusión, en el desarrollo de su práctica, aspectos que confluyen en el diario vivir del vendedor nómada, objeto de la investigación, se da paso la categorización y análisis del mismo.

Discusión

Cuando se dio inicio el presente proceso investigativo, se generaron diferentes oportunidades de acercamientos con vendedores nómadas, con la finalidad de conocer su contexto y las diferentes situaciones que se encuentran implícitas. Dentro de estas situaciones, logramos acercarnos a las personas con quienes finalmente se compartió y después de darles a conocer nuestro interés en saber más de sus dinámicas laborales y de vida. Esto se realizó verbalmente y como soporte solicitamos la firma por parte de ellos de un consentimiento informado. (Anexo 1). Se compartió con un grupo de personas mayores de edad.

Precisamente el propósito de esta investigación, se centró en identificar, cuales son las prácticas laborales de autogestión en una población de vendedores nómadas, implícitos dentro de un contexto de economía informal y puntualmente en este caso localizado en la ciudad de Bogotá D.C. Sin embargo, en este punto, es pertinente aclarar que las personas seleccionadas para compartir este espacio de investigación, se buscaron bajo diferentes parámetros, que nos dieran certeza de contar con personas que han desarrollado todo un mecanismo de sostenibilidad económica bajo esta práctica, descartando diferentes situaciones que pueden ser utilizadas por personas ajenas al colectivo de los vendedores nómadas, en las diferentes formas del fenómeno urbano, entre ellas las personas que solicitan ayudas de tipo económico, indigencia, entre otras.

Por su parte el campo de acción para el desarrollo de este proyecto, se optó por enmarcarlo bajo un modelo de investigación cualitativo, bajo un enfoque histórico - hermenéutico, el cual permitió el análisis y la interpretación directa de los discursos compartidos con la población. Es así que durante el último año, se generaron diferentes espacios, en los cuales se logró compartir con vendedores

nómadas, encontrándolos en lugares como sus puntos de abastecimiento (cuando se trata de la comercialización de bienes) o descendiendo de un bus, después de haber realizado algunas ventas. De este modo, se logró llegar a la realización de diferentes entrevistas. Es importante resaltar, que en determinados momentos, se presentaron dificultades para lograr acceder a los vendedores; impactados por situaciones de movilidad o puntualmente temas como la implementación del sistema integrado de transporte, razón por la cual, algunos se han desplazado de las zonas que comúnmente frecuentaban y han establecido nuevas rutas de acción, llevándonos a una nueva búsqueda del lugar de su accionar.

En efecto la realización de las entrevistas, permitió llegar a conocer las múltiples situaciones en que se encuentran inmersos en la cotidianidad los vendedores nómadas. A través de los discursos de las personas consultadas, se evidencian situaciones similares que comparten dentro del gremio y que son compartidas en pro del desarrollo individual, en resonancia a obtener los recursos para afrontar el día a día llevando las ventas ambulantes al servicio de transporte urbano como un carácter emergente de las ventas ambulantes (Schvarstein, 2005).

Continuando con la realización de esta investigación, se tomó como base un grupo de preguntas orientadoras, con el fin de llegar a entender las dinámicas del colectivo. En primera instancia, se quiso comprender, cuales son las estrategias utilizadas por los vendedores nómadas para organizarse en Bogotá. En uno de los discursos analizados. Se encontró que los vendedores plantean diferentes pautas dentro del colectivo para que todos puedan obtener adecuadas ganancias. "...Así exactamente así como nos colocamos de acuerdo todos con los precios, porque llego uno vendiéndolo a \$1000 pesos, ya llego uno y le cogió la mercancía a él, se la miro a él y se la miro a él y listo y todos nos colocamos de acuerdo y ya todos los vendemos a \$1000 pesos..."Por lo cual, las pautas que aportan a la construcción de un colectivo, como lo plantea Maritza Montero (2006), en la que se pretende generar una organización, incluyente y variante según las actividades realizadas por cada uno de sus integrantes, que conlleva objetivos compartidos e individuales dejando una transformación comunitaria a partir de ideas personales. Una meta

personal, que construye un estilo de vida dentro de la dinámica de un colectivo social.

Por otro lado, es importante mencionar, que para ellos existen diferentes categorías para los vendedores dentro de la informalidad, llevándolos a una pauta de inclusión, dentro de un sistema emergente de exclusión dentro de la economía formal. "...Hay 2 categorías de vendedor ambulante, de pronto lo categorizó en 3, los que están deambulando de un lado a otro, los estacionarios las personas que tienen una chaza un puesto fijo en determinada esquina y hay están ofreciendo su producto y 3 los vendedores del transporte urbano o los que vedemos en el transporte urbano..."

Sin embargo la autonomía juega un papel importante en el hacer del vendedor nómada, dentro de su dinámica laboral. "...otras alternativas, bueno y en ese orden de ideas como se organiza don Isaías para que el negocio sea pues en este momento que está laborando con el producto con el maní para que sea rentable o sea ya nos comentó un poco del horario de trabajo y vimos también que en otra parte también nos comentaba que hay otros compañeros que tienen más recursos, entonces cual sería el método propio don Isaías para mantener como el capital que no se me baje de equis precio o monto que llegue de aquí a las 3:00 o 4:00 de la tarde, cuando finaliza su labor..."

En este sentido la autogestión, aparece como un aspecto que conlleva a la construcción de nuevas relaciones y de llegar a obtener nuevos recursos, que garanticen la permanencia y subsistencia en la actividad desempeñada. Se hace presencia de una participación horizontal y democrática tanto en la organización de la actividad a desarrollar como en los beneficios que se puedan obtener (Cervantes, Monroy, & Zarco, 1995). Por su parte las prácticas laborales, en resonancia de la actividad de los vendedores nómadas en la ciudad, tiene el reconocimiento del habitante de la ciudad en la escucha pasiva del vendedor modificando de alguna manera su individualidad para ser parte del escenario que a diario despliegan los vendedores nómadas, a través de un amplio repertorio el cual es modificado de acuerdo a la necesidad, es importante resaltar que la ciudad y en ella sus

habitantes, se han visto en la necesidad de reconocer, el saludo como un mecanismo de interacción, es claro que para que exista una relación cliente-vendedor se requiere romper el hielo y es así que los vendedores lo hacen lo expresan en sus discursos, como un elemento homogéneo y que de manera anónima van implementado mecanismos de reconocimiento al otro.

Ahora bien, los índices de desempleo han bajado dentro de un proceso de reacomodación, no se puede hablar en términos de eficacia, en el sistema laboral del país, donde el 7,1% de los habitantes se ocupan en labores de tipo informal, que correspondería en cifras a 7.090.000 de habitantes en este tipo de labor, sin contar con los más de 2.805.000 desempleados en el país, según el DANE, en febrero 2011.

Por lo tanto, el habitante, en situación vulnerable, conforma su labor desde un ámbito informal, como un mecanismo que le posibilita ingresar al mundo laboral, donde las garantías son pocas, e inexistentes para otros, sin acceso a un sistema de salud, a regímenes subsidiados. Para el estado, este tipo de informalidad, más que una solución es un problema, por la no contribución al sistema y la inequidad que genera. Sin embargo, el estado también se acomoda a esta problemática, porque ve en ella una manera de contener una situación de desempleo, a la que no tiene unas respuestas eficaces, y de esta manera, amortigua el impacto que podría tener un sin número de personas sin empleo, mediante reacciones sociales contundentes.

Sin embargo, para el sujeto abocado a esta necesidad si es una respuesta que le posibilita integrarse dentro de un conglomerado social a través de su accionar, mediante la participación, dando sentido a su hacer. Más aun, en este proceso de participación, se evidencia como las prácticas laborales constituyen en sí un engranaje del vendedor informal con su contexto, en la interacción entre la comunidad y los potenciales clientes, que a diario circulan en las calles de Bogotá.

Precisamente, el desarrollo de las prácticas laborales en torno de un proceso de autogestión de los vendedores nómadas, evidencian en forma importante al sujeto, como un ser social que se caracteriza como un sujeto que se apropia de su contexto a partir de las limitaciones y el cubrimiento de unas necesidades básicas,

en una metrópoli como lo es la ciudad de Bogotá D.C., que demanda de sus habitantes entre otras; la alimentación, el techo, la educación y demás temas básicos individuales y de su entorno familiar, por ser miembro de colectividad social, sin embargo, este cubrimiento de necesidades básicas es insuficiente para cubrir toda la población ubicada en el distrito capital por parte de los entes reguladores .

En efecto, esta construcción está íntimamente ligada a la capacidad de elegir como un medio de expresión que lo hace autónomo, en la que crea y manifiesta como quiere realizar una acción que dé respuesta en parte a su necesidad de empleo, lo que lo obliga de alguna manera a buscar mecanismos de participación, entendiéndose como un elemento de cercanía al otro no necesariamente, desde postura de empresa, el vendedor nómada se mueve en la individualidad de sus prácticas laborales.

Al mismo tiempo, en la realización que implica asumir una autonomía, se establece sin lugar a dudas, una cercanía con otros que comparten sus mismos ideales, optando por otros mecanismos como la participación que la lleva a diario dentro la rutina de su hacer, como vendedor nómada como el rol principal que realiza y que tiene sus fundamentos en la inclusión como un fenómeno social en la que el sujeto, busca ser reconocido a través de una acción, en este caso, desde su vida laboral como vendedor nómada en el servicio de transporte urbano, sopesando la no participación en la dinámica social de la formalidad laboral.

No obstante el análisis de categorías evidenció procesos dentro de las prácticas laborales en las que la participación y la autonomía mueve a los sujetos objeto de este estudio en la búsqueda constante hacia el logro de sus objetivos, la participación entendiéndose como un elemento de cercanía y proximidad al otro, no necesariamente desde postura organizativa, si bien puede ser así en la práctica, el vendedor nómada pugna por su individualidad como una característica genuina en la que busca sacar adelante sus propios proyectos, esta construcción está íntimamente ligada a la capacidad de elegir como un medio de expresión que lo hace autónomo, en la que crea y manifiesta como quiere realizar una acción que dé respuesta en parte a su necesidad de empleo.

Cabe resaltar que dentro de la cotidianidad, el vendedor nómada se enfrenta, continuamente en su práctica a la autonomía, enfocada en la búsqueda de nuevos productos que sean atractivos a los posibles compradores del servicio urbano, eligiendo de manera autónoma y en otros casos consensuada para no restar competitividad en sí sobre los precios, calidad del producto y forma de comercializarlo que hacen de sí un movimiento que lo acompaña día a día y que van fortaleciendo en habilidad y competencia para realiza la labor en el servicio de transporte urbano.

En este sentido, al hablar de prácticas laborales de autogestión de los vendedores nómadas en el distrito capital, se referencia la importancia que tiene para ellos la experiencia, que es fortalecida y utilizada en el mejoramiento de su labor, es así que el sujeto tiene la habilidad de transformar su entorno directamente en el accionar que necesariamente es dado en el contexto de aplicación.

Ahora bien, evidencia dentro del proceso investigativo, la problemática actual para los vendedores nómadas en la ciudad de Bogotá, en cabeza de sus gobernantes, apuntan a una ciudad moderna lo que implica, cambios sustanciales, en la reorganización de los principales ejes, como lo son centro de la capital, las principales avenidas de Bogotá la Caracas, Decima, Calle 26 y demás zonas sensibles de cambio para la implementación del sistema integrado de transporte, desplazando, disminuyendo el parque automotor que a diario transitaban estas vías, trae como consecuencia directa el desplazamiento de los vendedores nómadas a otras zonas periféricas de la ciudad como la Avenida Primero de Mayo, la Avenida Boyacá “no, pues que a los vendedores ambulantes los van a sacar, o sea ahorita con la vaina de transporte integrado de Transmilenio que queda todo esto, como para ubicarlo a uno en un lugar, o sea a los más viejos prácticamente que llevan arto tiempo trabajando para ubicarlos, pero hasta el momento no ha pasado más nada”.

Afectando directamente al vendedor nómada, en su hacer por el hacinamiento que de alguna manera, se está gestando en la actualidad y para la cual no tienen propuestas alternas, dentro de un proceso no claro de exclusión, en

pro del desarrollo urbanístico. Testimonio de una vendedora nómada “Si, si ahora ya no se gana como antes la verdad, ya se ven miren en todas las esquinas se ven vendedores, y ya no se ven por poquitos sino se ven es por puchadotas, antes no se veían tantos vendedores como se ven ahora”

Por otro lado, se logró identificar, que las mujeres existe un sentido o reconocimiento hacia el proceso de autogestión, de forma heteronómica, dado que en los hombres existe un sentido mayor de apropiación hacia el trabajo individual que en la organización colectiva.

Adicionalmente no se observa una diferencia sustancial de los hombres y mujeres que recorren la ciudad de Bogotá en el servicio de transporte urbano su sentir es claro, obtener los recursos que les permitan la manutención de ellos y su núcleo familiar, que finalmente son los motores en los que gira su hacer como miembro de un grupo sin embargo la madurez del proceso se obtiene, para ellos durante la experiencia, es el caso de los jóvenes que recién empiezan en la labor comercializan sus productos en una “bolsa”, por el contrario el vendedor nómada, con experiencia tiene claro que para ganar hay que ofrecer el mejor producto con el mejor empaque.

Conclusiones

Pretender un desenlace de un proceso abierto, en el que las ventas informales en Colombia, forman parte de la economía doméstica, es restar posibilidades reales de cambio y transformación a una situación que se percibe, como problemática para unos y para otros es una solución, es así que dentro de esta disyuntiva funciona como un proceso de precarización económica, es decir la calidad de vida y posibilidad de desarrollo, se pueden ver disminuidas para los millones de habitantes, que ven en la informalidad un colchón de seguridad, porque es desde allí, donde pueden obtener los recursos económicos que en otras circunstancias sería difícil, la actual investigación, abre el camino para explorar repuestas coherentes y de utilidad que sean contundentes en los cambios y transformaciones que requiere lo informal en un estado en transformación.

Por otro lado, se destaca la participación dentro del gremio de los vendedores nómadas en el desarrollo de la investigación que dan cuenta de la fuerza productiva que a diario despliegan, con diferentes formas expresivas y/o acción, todo con un sentido, salir adelante y desarrollar su potencial familiar e individual, tienen claro que los recursos obtenidos, son en unaparte ganancias y por el otro lado son para el “plante” expresión utilizadas por ellos, para referirse a el capital con el que mantienen el negocio dando visos para procesos organizativos, estableciéndose como asociaciones, sin ánimo de lucro que busquen el bien común de su miembros que es observable en el proceso investigativo llevado a cabo abriendo la posibilidad de indagar ¿Los vendedores nómadas por su característica individual, podrían conformar asociaciones o no en la ejecución de su labor?La investigación, destacó de manera importante el desarrollo de empleo y desempleo, ambos caras de la misma moneda, por ser ligada a procesos de reacomodación de la economía y otras variables que tienen sus consecuencias, sobre el capital humano y su concerniente desarrollo, se abren preguntas fundamentales de continuidad, que cuestionan, la orientación de un país que se transforma, pero en el fondo está la inequidad. ¿Cuál es la forma para reducir la brecha entre desarrollo y una economía informal?

No obstante, se abre un nuevo interrogante para los vendedores nómadas, ante los cambios en la infraestructura y modernidad de la ciudad se pensaría que la actividad que realizan a diario en el servicio de transporte urbano, se reduciría ¿Cuáles serían las consecuencias de esta reducción del transporte urbano, por el servicio de sistema integrado, sobre las ventas informales en el transporte público?

Por su parte los fenómenos económicos en Colombia y en el mundo son el producto de un modelo que busca la globalización de la economía, que fue evidente durante el desarrollo de la presente investigación y que ha tenido consecuencias al interior del país en el crecimiento de las tasas de desempleo, creando otros fenómenos como el de la informalidad como respuesta a una mayor demanda laboral ante la disminución de la oferta en sí. Otros factores que afectan e incrementan los niveles de trabajo informal es la demanda del sector industrial en

los tópicos de escolaridad, edad, que se convierten de manera soterrada en exigencias para la población, bajo la hipótesis de lograr mayor calidad y productividad de las mismas siendo más competitivas con otras que comparten su razón de ser como industria.

En consecuencia, es legítimo hablar de la informalidad en Colombia, como el resultado de desequilibrios económicos y sociales, factores que han generado niveles de desempleo, y como consecuencia la economía del país deja de percibir los aportes por concepto de impuestos y de seguridad social, ingresos que son importantes para países que basan su economía sobre el recaudo de los mismos lo que genera un interrogante ¿Los entes gubernamentales son realmente conscientes de la problemática del desempleo y sus implicaciones en la reducción de los ingresos por conceptos de impuestos?

Finalmente y en correspondencia con los objetivos, llegamos a las siguientes conclusiones:

Las comunidades parten de un proceso de reconocimiento, en el cual se re nombran dentro del sistema de economía informal. En el contexto de su actividad reconocen vendedores de chazas, vendedores que se desplazan en diferentes terrenos y ellos, que se desplazan en los sistemas urbanos. Dentro de su propio sistema laboral, existe la necesidad de ser reconocidos dentro de la realización de una actividad de trabajo, puesto que constantemente se ven inmersos en una dialógica de exclusión e inclusión, encontrándose dentro de una categoría de informalidad, que los aparta de la formalidad.

Los vendedores parten de pautas de igualdad, que les garantice tener un mercado competitivo e ingresos para todos, mediadas por las horas laborales que inviertan cada uno de ellos. Por otro lado, es importante ver, como la autogestión parte de una necesidad individual y se convierte en un eje central para un colectivo o comunidad.

Es importante resaltar que aunque se habla de un grupo, que se media por diferentes parámetros, cada vendedor debe postularse mecanismos de

recursividad que le garanticen poder mantener su práctica y obtener los adecuados ingresos para cumplir sus necesidades.

Por último, los vendedores asimilan que se encuentran inmersos en un sistema emergente desde la economía informal, que tiene otros actores como lo son los vendedores de calle y casetas. Sin descuidar el contexto político, social y económico que les rodea.

Referencias

- Agencia de informacion de la Universidad Nacional, U. N. (2011). *Cifras del censo a vendedores ambulantes en buses de Bogotá*. Bogotá D.C. : Universidad Nacional.
- Aguilar, M. A., & Reid, A. (2007). *Tratado de Psicología Social/ Treaty of Social Psychology: Perspectivas Socioculturales/ Sociocultural Prospects*. México D.F/ Barcelona: Anthropos.
- Ander- Egg, E. (2000). *Metodología y práctica del desarrollo de la comunidad*. Buenos Aires: Grupo Editorial Lumen Humanitas.
- Bauman, Z. (2008). *Trabajo, Consumismo y Nuevos Pobres*. Barcelona, España.: Gedisa S.A.
- Bauman, Z. (2009). *Modernidad Liquida, Emancipacion*. Buenos Aires.: Fondo de Cultura Economica de Argentina S.A.
- Beck, U. (2004). *Poder y contrapoder en la era global: La nueva economía política mundial*. Barcelona,España: Editorial Paidós.
- Beck, U. (2008). *¿Qué es la globalización? falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Buenos Aires: Paidós.
- Bonilla C. (2000) *Más allá del dilema de los métodos* Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Borda, O. (1986). *La investigación acción participativa: política y epistemología*. Bogotá: Editorial
- Buendía, J. (2010). *El impacto psicológico del desempleo*. Murcia, España: Editum.
- Buvinić, M. (2004). *Inclusión Social y Desarrollo Económico en América Latina*. New York ,EEUU: IDB.
- Camargo Hernández, D. F. (2005). *Actividades económicas informales y tributación*. Bogotá D.C.: Juan Carlos Martínez Coll.
- Cardozo Cuenca, H., & Gutierrez, A. (2007). *Gestión empresarial del sector solidario. Autonomía, autocontrol y autogobierno, Gobierno Corporativo (Incluye CD)*. ECOE EDICIONES.
- Carrillo Guarín, J.E. (2001).*El control total de calidad como cultura empresarial en el marco de las nociones éticas de autonomía y principio de utilidad*.

- Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, D.C. Revista interamericana de psicología ocupacional
- CEDE. (2009). Desarrollo económico, retos y políticas públicas. Universidad de los Andes. Bogotá .D.C. Ediciones Unidas.
- Cervantes, M., Monroy, M., & Zarco, C. (1995). De la utopía a la acción: Seis experiencias de promoción popular. Mexico D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Comellas, M.J. (2003). Los hábitos de autonomía proceso de adquisición. España: Editorial CEAC.
- Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres. (2008). Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de http://der.oas.org/Institutional_relations/Final%20Report%20_Spanish.pdf
- Colombia(1997), Constitución Política, Capitulo VII,Art.227, Bogotá. Legislativa pagina es la 54 la de la cita.
- Colombia(2006), Ley 1090, Código Deontológico,Bogotá. ASCOFAPSI.
- Cubaque Barrera, C. J. (2009). La influencia de la construcción y la recuperación del espacio público físico, en los procesos de fortalecimiento y formación de ciudadanía. Bogotá D.C. : Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.
- Clichevsky, N. (2006). Regularizando la Informalidad del Suelo en América Latina y el Caribe: Una Evaluación Sobre la Base de 13 Países y 71 Programas. Santiago de Chile : United Nations Publications.
- DANE. (31 de Marzo de 2011). En Colombia hay 97 mil desempleados-más-que febrero-de-2010. Radio RCN. Noticias. Recuperado el 12 de febrero de 2012 de <http://www.rcnradio.com/noticias/31-03-11/en-colombia-hay-97-mil-desempleados-m-s-que-febrero-de-2010-reporta-el-dane#ixzz1nXlxJFc5>
- Deslauriers Jean P. (2004) Investigación Cualitativa Guía Práctica Editorial Papiro.
- De La Garza Toledo, E. (2000). Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Mexico D.F. : FLACSO.
- Diario, E. (24 de Enero de 2011). Las busetas se llenaron de vendedores ambulantes. El Diario , pág. Virtual.

- Fichter, J. H., & Fichter, J. H. (1994). Sociología. Barcelona, España: Herder.
- Giraud, P. N. (2000). La Desigualdad del Mundo, Economía del Mundo Contemporáneo. México, D.F.: La Desigualdad del Mundo, Economía del Mundo Contemporáneo.
- González Rey Fernando (2007). Investigación cualitativa y subjetividad procesos de construcción de la información. Mc Graw Hill.
- Gregory, M. (2009). Principios de economía. Mexico D.F.: Cengage Learning Editores.
- Hernandez Sampieri , R. (2010). Metodología de la investigación. Mexico D.C: Mc Graw Hill.
- Hudson, J. P. (2010). Formulaciones teórico-conceptuales de la autogestión. Revista Mexicana de Sociología, 571-597.
- Index, M. (2008). Index mundi. Recuperado el 19 de Febrero de 2012, de HYPERLINK
"http://www.indexmundi.com/es/colombia/tasa_de_desempleo.html" http://www.indexmundi.com/es/colombia/tasa_de_desempleo.html
- Informe. (s.f.). Nacional de Competitividad 2010-2011 Ruta de la prosperidad colectiva, Consejo privado de competitividad colombia. Recuperado el 22 de 04 de 2012, de HYPERLINK
"http://www.compitem.com.co" http://www.compitem.com.co
- Jahoda, M. (1987). Empleo y desempleo: Un análisis socio-psicológico. Cambridge: Ediciones Morata.
- Jordan Flórez, F. (2009). Realidades del estado colombiano en el siglo XXI en un escenario globalizado. Bogotá D.C. Contraloría general de la República.
- Klein , F. (2011). Liceus. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de <http://www.liceus.com/cgi-bin/ac/pu/Procesos%20de%20Inclusi%C3%B3n%20y%20Exclusi%C3%B3n%20Social%20en%20Montevideo,%20Uruguay.pdf>
- Laborsta. (2010). Desempleo. Recuperado el 8 de Abril de 2012, de http://laborsta.ilo.org/default_S.html

Landinez León, M. R. (2004). Las Ventas Ambulantes en Bogotá: aproximaciones sociales y económicas. Revista Pretil N.5. Revista Pre-til N.5. Investigar para hacer Ciudad, 60-75.

Leal Buitrago, F. . (s.f.). En la encrucijada Colombia en el siglo xxi. Recuperado el 25 de marzo de 2012, de ISBN 958-04-9550-5: HYPERLINK "http://books.google.com.co/books?id=blmlkmaT-N8C&pg=PA240&dq=cesar+gaviria+trujillo+apertura+economica&hl=es&ei=CmBvT9HnHYPEgAfBoIVr&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=3&ved=0CDsQ6wEwAg" \l "v=onepage&q=cesar%20gaviria%20trujillo%20apertura%20economi" http://books.google.com.co/books?id=blmlkmaT-N8C&pg=PA240&dq=cesar+gaviria+trujillo+apertura+economica&hl=es&ei=CmBvT9HnHYPEgAfBoIVr&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=3&ved=0CDsQ6wEwAg#v=onepage&q=cesar%20gaviria%20trujillo%20apertura%20economi

Mantilla Espinosa, F. (22 de Mayo de 2007). Universidad de Medellin. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de <http://www.udem.edu.co/NR/rdonlyres/BAF84E13-EB2B-49EC-877E-1B67A74D738F/10912/Art8Responsabilidadporculpa.pdf>

Martín-Baró, I. (2001). *Acción e ideología: psicología social desde Centroamérica*. San Salvador C.A.: UCA Editores.

Martin Gonzalez, A. (1993). *Psicología Comunitaria, Participación comunitaria para profesionales Animacion Socio Cultural*. Madrid: Editorial Visor Distribuciones SA.

Martínez Miguélez, M. (2002). *Hermenéutica y Análisis del Discurso. Paradigma* , 9-30.

Mira, M. I. (2001). Proyecto de ley No. 022 de 2009. Bogotá D.C. : Bogotá: Movimiento Independiente Mira.

- Montero, M. (2006). Teoría y práctica de la psicología comunitaria. La tensión entre comunidad y sociedad. Buenos Aires: Paidós.
- Moscovici, S. (1991). Psicología social: Influencia y cambio de actitudes, individuos y grupos. Barcelona. España: Editorial Paidós.
- Moscovici, S., Olasagasti, M., & Barriga, S. (1996). Psicología de Las Minorías Activas. Madrid: Ediciones Morata.
- OIT. (2006). Organización Internacional de Trabajo. Recuperado el 8 de Abril de 2012, de <http://white.oit.org.pe/portal/especial.php?secCodigo=150>
- OIT. (2000). Apertura económica y empleo. Los países Andinos en los noventa. Recuperado el 26 de Agosto de 2012, de http://books.google.com.co/books?id=liEXJJatsLoC&pg=PA106&lpg=PA106&dq=DANE+tasa+de+desempleo+en+Colombia&source=bl&ots=2RiOM8ZJHO&sig=Tc1K4JxN_WA_2zaKnw5IL6tXmvE&hl=es&sa=X&ei=uKI6ULLRCaj16gGt_YGIBw&ved=0CFcQ6AEwCA#v=onepage&q=DANE%20tasa%20de%20desempleo%20en%20Colombia&f=false
- Populares, F. d. (2006). Historia de las ventas ambulantes 1932- 2006. Bogotá D.C. : Fondo de Ventas Populares.
- Pacto de Productividad. (2012). Pacto de Productividad. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de http://www.pactodeproductividad.com/p_inclusion.html
- Perez Santiago, J. A., & Amador Lopez, C. (2001). Desarrollo de una escala para medir la motivación laboral del empleado puertorriqueño . REVISTA INTERAMERICANA DE PSICOLOGÍA OCUPACIONAL, 421-430.
- RAE. (s.f.). Real Academia Española. Recuperado el 8 de Septiembre de 2011, de <http://lema.rae.es/drae/?val=nomada>

- Remolina Vargas, G. (2004). Memorias del foro internacional. Un marco conceptual, histórico, jurídico de la autonomía universitaria y su ejercicio en Colombia. Bogotá, D.C: Corca Editores Ltda.
- Rivas, N. (2005). IIAP, Instituto de Investigaciones Ambientales del Pacífico, Proyecto Fortalecimiento de la Autonomía Comunitaria en el Manejo Sostenible Recursos Naturales. Quibdó: Publicaciones Ebony.
- Rocher, G. (1996). Introducción a la Sociología General. Barcelona, España: Herder.
- Tejeiro Sarmiento. Editora, C. (2009). Émile Durkheim: Entre su tiempo y el nuestro. Bogotá D.C: Univ. Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Humanas.
- Sánchez García, J. C. (2002). Psicología de los grupos: teorías, procesos y aplicaciones. Madrid: McGraw-Hill.
- Sarmiento Palacio, E. (2008). Economía y Globalización. Bogotá, D.C: Grupo Editorial Norma.
- Silver, H. F. (2007). The Process of Social Exclusion: The Dynamics of an Evolving Concept. Volumen 95 de CPRC Working Paper Series Department of Sociology Brown University Providence, Rhode Island, USA, 1-25.
- Stiglitz, J. E. (2010). Caída libre. México D.F: Santillana Ediciones Generales, S.L.
- Weller, J. (2006). LOS JÓVENES Y EL EMPLEO EN AMÉRICA LATINA DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS ANTE EL NUEVO ESCENARIO LABORAL. Bogotá: Naciones Unidas.
- Worchel, S. (2002). Psicología social. Mexico D.F.: Cengage Learning Editores.
- Zorrilla, S.(2004). Como aprender economía conceptos básicos. Recuperado el 2 de septiembre 2012. http://books.google.com.co/books?id=JSA25Z0lzGQC&printsec=frontcover&dq=economia&source=bl&ots=uGVFh3eFh5&sig=rmVKuZwD-MIPk_3ospeAsd8UyXU&hl=es&sa=X&ei=R5FDUMCYIofQ9ASvkIFQ&ved=0Chttp://www.comunidadandina.org/camtandinos/OLA/Documentos/Pdf/trabajo-informal-y-politicas.pdf(Carmona, 2004) Citado por Hernández [social y desigualdad / coordinador Manuel Hernández Pedreño.- Murcia:](#)

2008.Exclusión Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones,España
2008 416 p.ISBN: 978-84-8371-775-2

Anexos

Anexo 1.

Formato Entrevista Semiestructurada.



Entrevista Semi-estructurada

¿Prácticas Laborales de Autogestión en una población de vendedores nómadas en Bogotá D.C?

Fecha:

Edad:

Teléfono

Género:

1. ¿Qué es un vendedor ambulante para usted?
2. ¿Cómo inicio su labor de vendedor ambulante?
3. ¿Cuáles son las actividades específicas que realiza para el desarrollo de su actividad en el transporte urbano?
4. ¿Cuál cree es a la diferencia entre su trabajo de vendedor ambulante, con las personas que comercializan sus productos en la calle?
5. ¿Cuál es su opinión, sobre el trabajo informal que se desarrolla en el servicio de transporte urbano?
6. ¿Cuál cree es la percepción de su núcleo familiar y/o amigos, sobre su labor en el transporte urbano?

7. Desde su labor diaria como Vendedor Ambulante ¿Cuál cree es el aporte que le brinda a la ciudad?
8. De acuerdo con su experiencia en su vida laboral. ¿Considera que la alcaldía de Bogotá, lo tiene en cuenta en planes de desarrollo para realizar su labor?
9. ¿Los ingresos que genera su labor diaria son suficientes, para cubrir los gastos del hogar y personales?
10. ¿Dentro de su experiencia laboral conoce organismos que presten accesoria y/o ayuda para realizar su labor diaria?
11. ¿Cómo se organiza a diario, para mantener su negocio, de manera que sea rentable para usted?
12. ¿Con el grupo de compañeros que comparten su labor a diario, han pensado en organizarse o montar un negocio liderado por ustedes?
13. ¿Cómo hace para determinar, el tipo de producto que va a vender en el servicio de transporte urbano?
14. ¿Cómo determina el tipo de producto que va a vender en el servicio de transporte urbano?
15. ¿Cuál considera es la manera de obtener mayores ganancias con la comercialización de sus productos?
16. ¿Con la implementación del sistema integrado de transporte cree que la alcaldía lo tiene en cuenta en los planes de desarrollo de la ciudad?
17. ¿Hay algo que usted considera importante y que desee agregar?

Anexo 2. Entrevista 1 Vendedor N° 1

Entrevista realizada el día 8 de septiembre 2012.

Lugar. Bogotá D.C.

Hora 10:30 am a las 10:36 minutos .Hora local

Entrevistado 1. / Entrevistadores 2.

DESARROLLO

ENTREVISTADOR. Como le decía al comienzo, estamos haciendo nuestra tesis sobre práctica laborales de auto gestión en una población de vendedores nómadas, es la persona que se transporta a diario en el servicio urbano, si en ese sentido tenemos unas preguntas por hacerle Pedro, entonces pues de primero conocerle un poco, conocerle como se llama, la edad y de donde viene, que ciudad o a estado, siempre en Bogotá

ENTREVISTADO. Pues yo me llamo Pedro Antonio Angulo Valencia, 36 años de edad

ENTREVISTADOR Gracias Pedro

ENTREVISTADO. Yo vengo de Guapi Cauca

ENTREVISTADOR ¿hace cuánto tiempo está por acá?

ENTREVISTADO. Diez años

ENTREVISTADOR ¿cómo le ha ido en Bogotá?

ENTREVISTADO. Bien gracias a Dios

ENTREVISTADOR y cómo fue ese proceso, para empezar a trabajar como en la

ENTREVISTADO. Vendedor ambulante

ENTREVISTADOR: aja

ENTREVISTADO. Pues unos compañeros me ayudaron, pues es mi forma de trabajo, porque yo no conseguí más o sea no conseguí un empleo estable

ENTREVISTADOR si, entonces a partir de ahí genera toda su economía, se a diario

ENTREVISTADO. Si, si

ENTREVISTADOR y Pedro tiene familia

ENTREVISTADO. He, he, familia pues en este momento tengo pero, o sea hermano pero no tengo mujer en este momento, pero tengo una niña

ENTREVISTADOR: si

ENTREVISTADO. Si

ENTREVISTADOR y responde por ella

ENTREVISTADO. En este momento a veces le respondo, porque ella esta aleja, está en el Choco

ENTREVISTADOR ha muy bien

ENTREVISTADO. Pero debes en cuando le mando \$100.000 o \$ 200.000

ENTREVISTADOR si, Pedro pues en ese sentido pues tenemos una serie de preguntas entonces pues, para que por favor nos colabore. Entonces en el primer sentido tendíamos ¿cómo se siente Pedro en su labor diaria como vendedor?

ENTREVISTADO. Bien, bien

ENTREVISTADOR si, y ese bien que implica en que le ayudado

ENTREVISTADO. En muchas cosas

ENTREVISTADOR si, cómo que

ENTREVISTADO. Pues salir adelante pues, salir adelante y comprar lo que uno necesite

ENTREVISTADOR le ha provisto

ENTREVISTADO. Comprar lo que yo necesito, solucionar mis problemas a veces como uno tiene problemas pues

ENTREVISTADOR muy bien, y bueno ¿por qué decidió vender sus productos en el bus y no en un sitio, en cualquiera de las calles de Bogotá?

ENTREVISTADO. Porque no conseguí prácticamente un lugar donde yo hacerme establemente y en los buses pues me resulta mejor

ENTREVISTADOR. Si, y por qué le resulta mejor Pedro

ENTREVISTADO. Porque por lo menos este producto yo lo vendo a \$1000 pesos, y así por la calle la gente se marea puespa comprarlo y en los buses pues yo lo entrego y la gente la mercancía grande la lleva

ENTREVISTADOR ya, cuál cree la diferencia entre, bueno ya nos han comentado un poco de pues de las personas que están a fuera en la calle y del que está transportando su producto en el bus, cuál cree la diferencia esencial entre los dos, entre el vendedor que está en la calle y Pedro que transporta su producto, cual es como la ventaja que obtiene ahí

ENTREVISTADO. O sea cual es la ventaja, o sea

ENTREVISTADOR. Si, del trabajo porque no quedarse en una esquina de la ciudad

ENTREVISTADO. No pausa porque o sea a mí prácticamente no me gusta, porque como la policía a veces lo molesta a uno si está parado en una esquina y uno está vendiendo cree que uno es ladrón, si

ENTREVISTADOR de acuerdo

ENTREVISTADO. Entonces si lo ven a uno se sube a un bus y se baja común así no van a pensar eso

ENTREVISTADOR bueno, y desde la informalidad alguna vez ha pensado desarrollar su trabajo en la parte laboral desde lo formal o sea en una empresa

ENTREVISTADO. O sea venderlo en una empresa o

ENTREVISTADOR estar en una empresa laborando en una empresa

ENTREVISTADO. Mientras exista el trabajo ambulante yo sigo ambulante, porque a mí nunca me ha gustado trabajarle a otro, siempre imagínese llevo diez años trabajando esa vaina

ENTREVISTADOR 2. De pronto porque no lo cambiaria Pedro o sea

ENTREVISTADO. El trabajo

ENTREVISTADOR 2. Si, de acuerdo

ENTREVISTADO. O sea no lo cambio, por eso le digo mientras exista trabajar en los buses no cambio el trabajo

ENTREVISTADOR: le gusta

ENTREVISTADO. Si me gusta

ENTREVISTADOR: bien

ENTREVISTADO. Ya está uno acostumbrado, si vende uno trabaja el día que quiere y a la hora que quiere

ENTREVISTADOR 2 .y en qué horario empiezas, Pedro

ENTREVISTADO. A las 10:00 am hasta las 5:00 de la tarde

ENTREVISTADOR. Hasta las 5:00, toda la semana o descansa algún día de la semana

ENTREVISTADO. De lunes a sábado

ENTREVISTADOR. Muy bien y el domingo tiene su tiempo de descanso

ENTREVISTADO. El domingo me quedo en la casa haciendo empacándolo

ENTREVISTADOR. A es el día de aprovechar

ENTREVISTADO. Sí, es que yo mismo lo compro y yo mismo lo

ENTREVISTADOR 2: lo prepara

ENTREVISTADO. No, ya viene preparado, yo mismo lo empaco y voy a la casa y lo sello

ENTREVISTADOR 2 dónde lo compra

ENTREVISTADO. En San Andresito, por allá por la plaza España, por allá en San José por allá

ENTREVISTADOR. y es un sitio especial, donde

ENTREVISTADO. Especial si

ENTREVISTADOR 2. Siempre va ahí

ENTREVISTADO. Si siempre voy allá

ENTREVISTADOR. ¿Por qué?

ENTREVISTADO. O sea ya me conocen ya conozco el sitio y es la única parte que lo venden allá

ENTREVISTADOR. Y siempre ha comercializado maní

ENTREVISTADO. Si

ENTREVISTADOR. Bueno las dos variedades que veo

ENTREVISTADO. Si tres maní de dulce, maní de sal y maní con uvas pasas, siempre trabajo

ENTREVISTADOR. Le ha gustado este producto

ENTREVISTADOR 2. Y los precios varían, o sea que se incremente al valor del maní

ENTREVISTADO. O sea yo en este momento lo vendo a \$1000 pesos, hace como tres meses todos los compañeros los colocamos de acuerdo lo vendíamos antes a \$300 todos los compañeros lo colocamos a \$1000 pesos

ENTREVISTADOR 2 todos se pusieron de acuerdo

ENTREVISTADO sí, porque uno solo no puede colocarse de acuerdo porque si

ENTREVISTADOR. Bueno, como cree ya nos contó de su familia, como lo ven ellos haciendo esta labor a diario en servicio urbano, o sea cuál cree es la percepción de ellos, ¿cómo lo ven?

ENTREVISTADO pues me ven bien, porque me han felicitado, porque yo no dependo de nadie, si me felicitan porque yo no dependo de nadie

ENTREVISTADOR. Bueno, y desde el trabajo que desempeña Pedro ¿cuál es el aporte que le da a la ciudad, o sea que aporte le está brindando a la ciudad?

ENTREVISTADO. Pues

ENTREVISTADOR. Como es por lo menos cuando sube al bus y es su primera presentación, allá, cómo ofrece su producto

ENTREVISTADO. Saludar a la gente si es por el día buenos días, si es por la tarde buenas tardes, saludar a la gente

ENTREVISTADOR. y como Pedro

ENTREVISTADO. y vuelvo y ahora sí y voy por cada puesto voy entregando a la persona un paquetico de dulce y ahora si ya les o fresco

ENTREVISTADOR. Y hace cierta, que yo he visto que algunos dicen que entonces dos por \$1000, tres por \$1000

ENTREVISTADO. No, yo no doy promoción, la promoción mía es un paquete por \$1000, yo no doy ni tres por \$2000, \$1000 pesos el paquete

ENTREVISTADOR. Bueno cuanto tiempo fue que me dijo que lleva laborando en la parte como vendedor

ENTREVISTADO. Diez años

ENTREVISTADOR. Y en este tiempo como ha sido su experiencia con la alcaldía, ha visto que la alcaldía genera proyectos para incluirlos dentro de un proceso o organizarlos

ENTREVISTADOR 2 .les colabora de alguna manera

ENTREVISTADO. Pues, hubo un proyecto que estaban pidiendo la cedula e iban hacer unos papeles pa unas reuniones así, pero hasta ahorita no ha salido nada,

ENTREVISTADOR. Eso hace cuánto

ENTREVISTADO. Eso hace como unos tres meses, o sea como para ubicarlo a uno en un sitio, o sea para ubicarlo en una casetico en un sitio, si me entiende

ENTREVISTADOR. Si

ENTREVISTADO. Pero no salió eso

ENTREVISTADOR. Sabe quiénes eran ellos

ENTREVISTADO. Pues unos compañeros de allá del centro, le daban unos papeles y todo el mundo le daban unos papelitos, para que asistieran a la reunión, pero yo asistí como dos veces y después no asistí más a la reunión,

ENTREVISTADOR. ¿Por qué?

ENTREVISTADO. Porque yo prácticamente yo vi, no o sea

ENTREVISTADOR 2. Les pedían algo dinero o alguna cosa

ENTREVISTADO. No, dinero no, solo la fotocopia de la cedula que tenía que llevar uno

ENTREVISTADOR. Y qué estaban ofreciendo ellos

ENTREVISTADO. no, pues que a los vendedores ambulantes los van a sacar, o sea ahorita con la vaina de transporte integrado de transmilenio que queda todo esto, como para ubicarlo a uno en un lugar, o sea a los más viejos prácticamente que llevan arto tiempo trabajando para ubicarlos, pero hasta el momento no ha pasado más nada

ENTREVISTADOR. Y Pedro se vería en un tipo de organización así donde lo ubiquen

en un solo sitio

ENTREVISTADO. Pues vuelvo y lo digo, mientras exista, no

ENTREVISTADOR. No lo toma

ENTREVISTADOR 2. No lo cambiaria

ENTREVISTADO. En el transporte urbano no

ENTREVISTADOR. Entonces no hay una política clara de la alcaldía para definir su desarrollo laboral

ENTREVISTADO. Pues aquí la señora la alcaldesa ahí pues y a veces la policía lo molesta a uno y a mí gracias a Dios

ENTREVISTADOR. Bueno ya en diez años pues es una experiencia larga y bueno, logra obtener sus ingresos diarios para cubrir sus requerimientos, pues personales, familiares

ENTREVISTADO. Si claro

ENTREVISTADOR. Le aporta el capital suficiente, para

ENTREVISTADO. Si

ENTREVISTADOR. Bueno ahorita hablamos de esos organismo que le pidieron la cédula el carnet, conoce alguna entidad o sea directamente una organización que diga vendedores ambulantes asociados, o que desarrollen de alguna parte esa organización en el contexto

ENTREVISTADO. O sea

ENTREVISTADOR 2. conoce alguna organización que los reúna a todos ustedes

ENTREVISTADO. O sea que nos reunamos todos los vendedores ambulantes, no

ENTREVISTADOR. En los diez años que lleva no ha visto

ENTREVISTADO. Una vez estuve en una reunión, pero

ENTREVISTADOR 2. entre ustedes mismos trataron de organizarse

ENTREVISTADO. No, un concejal por allá pero no entre nosotros mismos siempre nos reunimos pero para tomarse una gaseosita, o algo así o una cervecita

ENTREVISTADOR 2. Y para ponerse de acuerdo con los precios de pronto

ENTREVISTADO. Así exactamente así como nos colocamos de acuerdo todos con los precios, porque llego uno vendiéndolo a \$1000 pesos, ya llego uno y le cogió la mercancía a él, se la miro a él y se la miro a él y listo y todos nos colocamos de acuerdo y ya todos los vendemos a \$1000 pesos

ENTREVISTADOR. Se colocaron de acuerdo, pero como fue ese ponerse de acuerdo

ENTREVISTADO. De acuerdo es, porque llego un compañero y le vimos la canasta

llena de maní y fuimos y le preguntamos que a como lo vendía a \$1000 pesos, entonces listo y entonces el compañero nos dijo toca que nos pongamos de acuerdo porque yo no lo puedo vender a \$1000 y ustedes a \$300

ENTREVISTADOR 2. O sea que pasaría si uno lo vende a precio más alto, se le disminuirá la venta de pronto

ENTREVISTADO. Claro, si yo lo vendo a \$300 y usted lo vende a \$1000, no me lo compran a mí, porque van a decir el negro lo vende a, Pedro lo vende a \$300 y usted lo vende a \$1000, si me entiende

ENTREVISTADOR. Entonces dentro de ustedes hay una unión

Pedro: una unión si

ENTREVISTADOR. Sí, porque si el uno lo vende a \$300 y el otro \$1000, pues como no da sentido tener el negocio

ENTREVISTADO. No, pues más me compran a mí, porque van a decir no si el negro, Pedro lo vende a \$300 y usted lo vende \$1000 yo espero que venga el negro por aquí porque ese lo mantiene

ENTREVISTADOR 2. Es el precio más bajo y debe ser el mejor maní

ENTREVISTADO. Pues todo es el mismo porque todos los compramos por allá en la misma fábrica, pues en un tiempo yo mismo lo elaboraba en la casa pero

ENTREVISTADOR 2. Es más trabajo de pronto

ENTREVISTADO. Si claro

ENTREVISTADOR. Y Pedro interactúa con otras personas que venden otros productos como los que venden libros, cd, habla con ellos también comparten

ENTREVISTADO. Sí, yo hablo con ellos pues nosotros los trabajadores ambulantes pues más de unos somos unidos, unos no son unidos porque lo ven a uno, de pronto a mí porque usted sabe que aquí la gente es muy racista si algunos, hay yo no me a reunir con ese negro si me entiende, pero igualmente yo tengo muchos compañeros, hay unos que si pasan me miran ni me saludan pues, pero yo igualmente sigo

ENTREVISTADOR. Sigue en lo que esta

ENTREVISTADO. Si yo estoy es trabajando

ENTREVISTADOR. Bien pedro

ENTREVISTADOR 2. Nunca se le ha perdido su producto que allá llegado alguien a quitarle

ENTREVISTADOR. La policía

ENTREVISTADO. Nunca

ENTREVISTADOR. En los diez años que lleva

ENTREVISTADO. En los años que llevo nunca, que a veces me quedo sin el capital es otra cosa, pero a veces pues sí, pero nunca que la policía me lo haiga quitado nunca

ENTREVISTADOR. Y en ese momento que se queda sin capital

ENTREVISTADO. Pues me toca valerme de mis primos o mi hermano, ellos me solucionan ese problema, me prestan \$50.000 pesos

ENTREVISTADOR 2. Y tiene más personas de su familia que se dedican también a vender

ENTREVISTADO. Ambulantes, no

ENTREVISTADOR 2. No

ENTREVISTADO. Únicamente yo los otros trabajan ya en empresa

ENTREVISTADOR. Y por los menos los momentos que ha estado crítico el negocio pues que dice que no tiene el ingreso para comprar a que se debe que pasa ahí

ENTREVISTADO. Pues la plática a veces como o sea como le dijera, a veces me la gasto y eso es lo que me dice mi hermano, mis primos el plante no se debe tocar, o sea gastarse toda la ganancia, pero el capital no lo toque

ENTREVISTADOR. Esa es una filosofía, también podría ser de vida lo percibe así como una filosofía o sea que tiene un presupuesto y ese presupuesto se vuelve sagrado

ENTREVISTADO. Si

ENTREVISTADOR. ¿Qué entiende Pedro por ser Ciudadano?

ENTREVISTADO. ¿Que entiendo por ser ciudadano?

ENTREVISTADO: ¡Sí!

ENTREVISTADO. : O sea?

ENTREVISTADOR.: bien yo me siento bien

ENTREVISTADOR: Ciudadano la persona Colombiana que está desarrollando una labor que tiene un núcleo familiar, que tiene un entorno social, entonces como se siente Pedro como persona?

ENTREVISTADOR.: bien yo me siento bien

ENTREVISTADO. Lo que pasa es que yo prácticamente no estudie me entiende, es por eso que algunas preguntas me quedan...no se leer me entiende?

ENTREVISTADOR. Ciudadano habla de esa persona con derechos y deberes, usted no se siente excluido por un grupo social?

ENTREVISTADO. : no me siento así

ENTREVISTADO: Cuando me subo al servicio urbano me siento bien porque yo me subo a vender, no me subo al pedir, si no a ofrecer un producto no es como otros que

roban a los pasajeros, si usted no me desea comprar a si tiene 100 o 200 pesos yo se los recibo, yo tampoco pido si usted lo hace se los recibo.

ENTREVISTADOR. Como lo reciben los pasajeros cuando usted se sube al bus?

ENTREVISTADO. Hay de todos, apenas uno se sube al bus (el ENTREVISTADO hace un gesto de indiferencia) voltean la cara, miran para el otro lado cuando uno va repartiendo, no todos algunos.

ENTREVISTADOR. Que hace Pedro en ese momento?

ENTREVISTADO. Yo sigo hablando.

ENTREVISTADOR. En este tiempo se ha notado un cambio, el vendedor saluda a las personas

ENTREVISTADO. Lo primero que toca es saludar a la gente decentemente.

ENTREVISTADOR. Entre compañeros deciden o hablan que hacer al subir al bus?

ENTREVISTADO. Con algunos hablamos unos lo hacen mal, otros bien, yo me subo al bus, nunca me subo a la mala, yo llevo un paquetico (muestra un paquete pequeño de maní) si el conductor me deja subir yo le regalo un paquete, no le puedo regalar uno grande, estos los hago especialmente para ellos

ENTREVISTADOR. Como ofrece su producto en el bus?

ENTREVISTADO. Damas y caballeros tengan muy buenos días, en el día de hoy les vengo ofreciendo este rico y delicioso maní, el paquetico le cuesta \$1.000, llevo maní de sal y de dulce le agradezco a la persona de buen corazón que me desee colaborar, muchas gracias.

ENTREVISTADO: Se le ha perdido algún paquete?

ENTREVISTADO: No, el plante? No nunca,

ENTREVISTADOR. Alguien se ha quedado con alguno de sus productos?

ENTREVISTADOR. Ha si claro, mucha gente a veces le entrega uno la mercancía y empiezan a meterla (muestra debajo de la pierna) a meterla así y luego uno se baja, la semana pasada un señor hace como dos días un señor me dijo vengo a pagarle un maní que usted se subió al bus y se bajó y yo me olvide de entregárselo a usted, el señor me dio los \$1000.

ENTREVISTADOR. Qué opina usted de eso, como se sintió?

ENTREVISTADO:uuuy bien, esa es la gente que necesitamos en el país, conseguir un señor así como ese difícil, yo le dije señor muchas gracias.

ENTREVISTADOR.Cuál es la estrategia para controlar si usted distribuye 15 paquetes en el bus?

ENTREVISTADO. Yo creo que uno comparte con personas buenas, si usted es consciente que yo estoy rebuscándome la vida no tiene por qué hacerme el mal,

robarme prácticamente, a veces uno se aturde en el bus, uno va mirando, si yo le entrego yo lo vendo a \$1000 pero si la persona dice que tiene \$900 o \$800 yo se lo vendo pero si dice \$500 ya no se lo puedo dejar.

ENTREVISTADOR. Dentro del grupo han pensado en ¿organizarse para vender su producto, que se conformen 5 o 6 personas?

ENTREVISTADO. ¿Cómo una sociedad?, pues yo tuve 2 compañeros que hicimos una sociedad en ese tiempo lo vendíamos a \$300, la sociedad duró como tres meses, hubo un tiempo que me pegaron una puñalada y yo soy como el que sabía, se terminó la sociedad los manes cuando me vieron así se abrieron cada uno por su lado no me dieron la mano cuando me vieron herido.

ENTREVISTADOR. ¿Cómo le fue en la sociedad, aumentaron los ingresos, disminuyeron o se mantuvieron?

ENTREVISTADO: Bien gracias a Dios, los días que trabajábamos en la semana hacíamos 1 millón de pesos trabajando 2, 3.

ENTREVISTADOR: ¿Cómo repartían los ingresos?

ENTREVISTADO: Ese millón de pesos, primero comprábamos lo del capital si nos quedaban \$200.000 o \$300.000 lo compartíamos, pero no dejábamos caer el capital, ambos teníamos familia, su mujer sus hijos.

ENTREVISTADOR: ¿Después de esa situación en que le dieron la espalda, en este momento lo volvería hacer?

ENTREVISTADO: No porque me quedo de experiencia, si uno está en una sociedad, yo fui el que les enseñe a trabajar, los traje por acá y mis compañeros por acá me la quisieron montar por traer más personas por acá, les dije yo tranquilos son amigos míos si uno no habla los manes los sacan a ellos, porque usted sabe yo trabajo en este lugar es mío, es respetado aquí no va a llegar ningún vendedor.

En este momento somos 10 vendedores en esta zona, el único moreno soy yo, vendiendo este mismo producto hay hombres y mujeres.

ENTREVISTADOR: ¿Al llegar más personas disminuyen las ventas?

ENTREVISTADO: Si claro, cuando llega harta gente los conductores se estresan viendo tantos vendedores no saben si darle permiso a uno u otro, pero igualmente yo llevo muchos años yo ya tengo mis amistades que me miran y me echan pito, súbbase.

ENTREVISTADOR: ¿Cuál considera es la dificultad en su labor que se presenta a diario?

ENTREVISTADO: La policía, por lo menos si usted no le cae bien, en los primeros días que dijeron que no me querían ver por acá, no lo llevamos a la UPJ, yo le dije señor agente yo estoy es trabajando yo dependo de esto, como voy a dejar esto botado o pegarme de las cosas ajenas, me volvieron a decir no lo queremos ver por acá, pero que voy hacer no conozco más por acá, entonces dije listo y me fui 1 semana al centro y volví por acá donde yo trabajo, ahora pasan y yo me hice fue amigo de ellos.

ENTREVISTADOR: En ese momento debió cambiar de zona de trabajo, ¿cómo lo vieron los otros compañeros?

ENTREVISTADO: Lo miran mal a uno , pero igualmente yo llego decentemente y los saludo, si me quieren responder bien y las ventas se le bajan a uno, una sola vez me llevaron a la UPJ, trabajaba en la 49 en la Marly yo trabajaba mucho por ahí.

ENTREVISTADOR: ¿Y porque se lo llevaron?

ENTREVISTADO. Porque yo estaba amenazado que no podía trabajar por allá, el policía me recogió en el carro con 2 compañeros más, nos cogieron por la tarde y nos soltaron al otro día.

ENTREVISTADOR 2: ¿Qué pasó con el producto?

ENTREVISTADO. El producto lo llevamos en unas bolsas negras, las amarramos y las dimos a guardar.

ENTREVISTADOR 2. ¿Se le perdió algo?

ENTREVISTADO. No, al salir fuimos a reclamar las bolsas, ahora ellos pasan y antes me saludan, pero no ha pasado nada más.

ENTREVISTADOR 2. ¿Quisiera agregar algo más desde su experiencia?

Yo la experiencia mía es trabajar en los buses, así hacer una plática para cambiarme la dentadura me cuesta un poco de plata, estoy tratando de ahorrar cada semana, ahorro 50.000.

ENTREVISTADOR. ¿Hace cuánto se propuso este objetivo?

ENTREVISTADO. Desde el mes pasado.

ENTREVISTADOR 2. Desde ese punto de vista podríamos decir ¿qué tiene un sentido su labor diaria?

ENTREVISTADO. Si claro para uno sobrevivir, yo poco licor, no tengo papá ni mamá están muertos, en este momento en Bogotá somos dos hermanos, vivimos en el Alfonso López, pago arriendo en una piecita por \$150.000 mensual, más útiles de aseo.

ENTREVISTADOR. Le agradecemos su colaboración en el desarrollo de la entrevista la cual es de mucha ayuda para nuestro trabajo de grado.

ENTREVISTADO. Desde que no sea muy larga la información más de uno le colabora con mucho gusto.

Anexo 3. Entrevista 2 Vendedor N°2

Entrevista realizada el día 15 de septiembre 2012.

Lugar. Bogotá D.C.

Hora 11:30 am a las 12:05 minutos .Hora local

Entrevistado 1. / Entrevistadores 2.

ENTREVISTADOR: Le agradecemos mucho el espacio que nos brindó.

ENTREVISTADO: Si porque yo entiendo esa situación yo soy estudiante regular promedio digamos de 1 a 5, 3,5 o 4, de pronto paso habilitando alguna materia.

ENTREVISTADOR: ¿Hasta qué curso hizo?

ENTREVISTADO: Yo soy profesional, bachillerato, técnico en contabilidad, técnico en comercio exterior, técnico en legislación tributaria, economista y para rematar un diplomado en gerencia social y labor comunitaria, en cuando a profesional más o menos tengo situaciones para aportar.

ENTREVISTADOR: ¿Donde realizó sus estudios profesionales?

ENTREVISTADO: Economía en la Autónoma el Diplomado de gerencia social en la Javeriana, dos universidades totalmente opuestas en ideologías.

ENTREVISTADOR: ¿Al final término se graduó?

ENTREVISTADO: Si yo soy diplomado por una parte y tengo mi tarjeta profesional como economista.

ENTREVISTADOR: ¿Cómo decidió empezar a trabajar como vendedor ambulante en la ciudad?

ENTREVISTADO: La pregunta no uno de los párrafos de los apuntes desempleo vs. Economía informal.

ENTREVISTADOR: Entonces como fue esa coyuntura, como comprendió el desempleo vs. ¿Economía informal?

ENTREVISTADO: Por la parte de los empleos como profesional ir a regalarme por un sueldo mínimo, en alguna empresa porque la mayoría de profesionales lo están haciendo a mí no me sirve estar 8 horas en una empresa o de pronto como auxiliar de contabilidad que lo estuve, yo llegaba a las 8 de la mañana y salía 7,8,9,10,11 de la noche como me paso en varias empresas y la discusión con mis compañeros, el tiempo se lo maneja la empresa, los administradores de la empresa y uno aquí en esto de pronto si me pongo juicioso gano un poquito más del mínimo y el tiempo lo manejo yo.

ENTREVISTADOR: Administra su tiempo.

ENTREVISTADO: y normalmente yo trabajo de 9- 10 de la mañana hasta las 2 o 3 de la tarde, como ayer, ayer por ejemplo que llegue que me gane por ejemplo \$35.000 más o menos hasta esa hora que trabaje 2 de la tarde, eso me acuerdo 2 de la tarde que cogí el transporte para irme.

ENTREVISTADOR: Entonces los recursos los usa para el alojamiento, la alimentación, la familia, ¿Tiene familia?

ENTREVISTADO: Correcto si tengo familia, pero no alcanzo mucho, porque tampoco no es que me dedique en forma yo tengo de pronto el sueldo mínimo o de pronto menos, durante la

semana me fue muy regular hubo 2 días que escasamente hice para recomprar la mercancía y nada más, pero ayer fue uno de mis buenos días, que me gane los \$35.000

Yo tengo familia, tengo 5 hijos pero no vivo con ellos, precisamente debido a la crisis económica lo que se dice vulgarmente el hambre entra por la ventana y el amor sale por el garaje, sin plata no se puede sostener un hogar a raíz de esto nos separamos.

ENTREVISTADOR: ¿Por favor nos repite su nombre?

ENTREVISTADO: Isaías Sánchez

ENTREVISTADOR: ¿Qué edad tiene?

ENTREVISTADO: 55

ENTREVISTADOR: Ya tiene toda la formación académica entonces en su opinión ¿qué es un vendedor ambulante?

ENTREVISTADO: la misma definición lo dice la palabra, vendedor ambulante una persona que pasa por las calles, por los andenes , de pronto los que tienen vitrina va deambulando por el sector publico ofreciéndole su producto a los diferentes potenciales vendedores que hay también en la calle, otros vendedores ambulantes somos los que trabajamos en el transporte urbano nos subimos como de pronto se habrán dado cuenta, se ofrecen N cantidad de productos en el transporte urbano que galletas, dulces, maní, tarjetas bueno cualquier cantidad de cositas se encuentran en el transporte público.

ENTREVISTADOR: ¿Cuál sería la diferencia entre las personas que venden en las esquinas y los que utilizan el transporte público?

ENTREVISTADO: Hay 2 categorías de vendedor ambulante, de pronto lo categorizó en 3, los que están deambulando de un lado a otro, los estacionarios las personas que tienen una chaza un puesto fijo en determinada esquina y hay están ofreciendo su producto y 3 los vendedores del transporte urbano o los que vedemos en el transporte urbano.

ENTREVISTADOR: y ¿porque elegir el transporte urbano y no el de un kiosco?

ENTREVISTADO: Por la calle no se vende mucho digamos estar deambulando en el andén, en la plaza, en el parque dependiendo, de pronto cuando hay eventos masivos, cuando la gente va al parque Simón Bolívar hay van a ofrecer diferentes comidas, el trago, pero una cosa, nosotros estamos por la carrera 7 la 13 por cualquier calle nos movemos mucho, pero en cambio subimos a la buseta al bus y allí se ofrece el producto al potencial cliente y ellos compran en cada caso por mal que le vaya a uno se venden 1000, pero en mi caso el maní, pero hay carros que uno vende \$5.000, \$6.000, \$10.000 lo más que yo he vendido en un carro hace un año vendí \$14.000 en un solo turno.

ENTREVISTADOR: ¿En una hora en promedio cuanto puede vender?

ENTREVISTADO: Cuando me pongo a trabajar juicioso la meta son \$20.000 en una hora, yo trabajo 3, 4 horas y cuando el trabajo está bueno como ayer de las 10 a las 2 pm me vendí \$65.000, hay compañeros que venden mucho más hablando de los maniseros, yo lo reconozco soy el que menos vendo de los maiceros me vendo \$60.000, \$50.000 yo me siento bien con eso, pero hay compañeros que venden de \$100.000 para arriba.

ENTREVISTADOR: ¿A qué se debela diferencia en ventas?

ENTREVISTADO: De pronto ellos trabajan un poquito más de tiempo 2, 3 horas más o tienen mayor cantidad de amigos conductores de buses de busetas que los dejan subir, de pronto yo no tengo la misma cantidad de personas para que me dejen subir, hablemos de Jimmy el saca la mano le muestra al conductor y sube, le hace la seña con la cabeza y ya sube, mientras que el coge 10 carros yo cojo 3, por la cantidad de amigos conductores que él tiene.

ENTREVISTADOR: y don Isaías en los 12 años que tiene no ¿tiene su núcleo de transportistas que le ayudan?

ENTREVISTADO: Si pero son menos con respecto a los otros vendedores, yo tengo unos 20 conductores que me dejan subir, yo trabajo de la 34 a la 100 nos vamos hacia el norte por la 7 y nos devolvemos por la 11 y la 13 y otra vez a la 34, donde hay un trancón hay nos quedamos trabajando.

ENTREVISTADOR: ¿En qué horario trabaja don Isaías?

ENTREVISTADO: Como le comentaba de 10 a 2 de la tarde ese es mi horario de venta y eso de lunes a sábado a veces me da por trabajar los domingos.

ENTREVISTADOR: ¿Y cuándo se provee del producto?

ENTREVISTADO: A las 2 o 3 de la tarde que termino de vender me voy para el parque España compro los productos a granel por decirlo así 5, 10, 15 libras maní de dulce de sal haba, llego a la casa lo empaco es un proceso de más o menos 2 horas dejo lista la canasta para el otro día salir a trabajar.

ENTREVISTADOR: ¿En las horas de la tarde entre 5 y 8 prepara su producto?

ENTREVISTADO: Normalmente llego a la casa de 4:30 a 5 de la tarde de 5 a 7 empaco dejo lista la canasta para el otro día y ya.

ENTREVISTADOR: ¿Cuál cree es la percepción de su familia y de sus amigos con respecto a su labor?

ENTREVISTADO: En un comienzo como oficinista que fui me daba pena, de daba vergüenza que mis compañeros o ex compañeros me vieran trabajar en el servicio público, porque este es un trabajo que aparentemente es denigrante, para muchas personas de muy bajo nivel, donde nos catalogan a la mayoría de los vendedores como ladrones, porque hay algunos ladrones que se escudan bajo la premisa de vendedores ambulantes para subirse a robar que celulares, que oro, cualquier cosita que puedan robar, ya después que me di cuenta que me va mejor como vendedor ambulante que como oficinista y a mi edad ya no me dan trabajo. Porque una persona mayor de 35 es considerado un anciano decrepito laboralmente, hoy en día las empresas piden menor de 35 años y con tanta experiencia, pero por mi edad ya no medan trabajo.

ENTREVISTADOR: ¿En qué empresas trabajo a manera de información?

ENTREVISTADO: Comencé como auxiliar en el banco Colpatria 8 años y medio, cuando me retiraron era asistente del dpto. De Internacional. Luego pase a la grabación de sistemas a través de diferente empresa temporales, en Porvenir a las 8 de la mañana inicie como mensajero y al medio día como auxiliar de sistemas y al mes como jefe de cuenta.

ENTREVISTADOR: ¿Ya nos ha comentado sobre su experiencia en la parte laboral desde lo formal, como venció el miedo para salir a la calle?

ENTREVISTADO: Al darme cuenta que no era posible que me dieran trabajo en diferentes partes donde era negado de pronto por las entrevistas, algo que aprendí de las entrevistas es que no presento entrevistas compitiendo con mujeres y más si el ENTREVISTADOR es hombre, por aquello de la parte sexual, lo viví dos o tres veces y si estaba compitiendo con mujeres antes de comenzar la entrevista yo decía hágame el favor y devuélvame mi hoja de vida, yo estoy perdiendo el tiempo.

ENTREVISTADOR: ¿En ese momento se presentó el punto de quiebre entre lo formal y lo informal?

ENTREVISTADO: nos fuimos con mis papas a vender maní a vender dulces entonces al ver que yo no encontraba trabajo en lo formal recordé eso y comencé a preparar otra vez a preparar maní y a venderlo yo lo preparaba el de dulce hasta hace un año más menos y entonces comencé así a vender en los buses y si me encontraba con una persona y que pena vía alguien en el transporte y que pena me están viendo mejor dicho, pero ya con el tiempo que como le fue bien afortunadamente y que hace aquí, no ganando más plata de lo que ganaba en la oficina en donde estaríamos trabajando, porque aquí se gana plata cuando uno es juicioso

ENTREVISTADOR: gracias, y desde su labor diaria como vendedor ambulante cuál cree que es el aporte que le brinda a la ciudad o sea que le está aportando a la ciudad a través de su trabajo

ENTREVISTADO: cómo es que le decimos a esto, nosotros somos los vendedores ambulantes estamos entregando productos de rotación diaria, inmediata porque nosotros compramos el producto hoy como en el caso mío lo dejo listo esta tarde y mañana lo vendo, mientras que en las vitrinas de los almacenes de las tiendas de esto el producto puede durar tres, cuatro, cinco, ocho días un mes, el maní puede durar hasta dos meses y no tiene ningún problema, el cliente poco va o bueno la rotación del producto en las tiendas, en los supermercados en los diferentes sitios estáticos no se mueve tanto el producto como si lo movemos nosotros en el transporte urbano y con base en eso por la situación de que nos van a retirar de vender en el transporte urbano, por el sistema integrado de transporte público

ENTREVISTADOR: eso es una amenaza en este momento

ENTREVISTADO: es un hecho no es una amenaza es un hecho

ENTREVISTADO: este trabajo de pronto no durara yo creo que unos dos años por más que esto, cuando se monte bien el sistema integrado de transporte público hasta ahí llego nuestro trabajo en el transporte urbano, porque en reuniones que teníamos hace dos años con personal de movilidad nos comentaban eso, estábamos tratando de buscar que solución nos daban, pero ahí si las cosas de este país son increíbles y a la gente de bajos recursos entre más días más nos están fregando

ENTREVISTADOR 2: don Isaías los ingresos que generan su trabajo le son suficientes para subsistir para su vida, para sus gastos personales

ENTREVISTADO: si como solo me sostengo con esto, como persona que vivo solo me sostengo con esto y me sostengo bien, como dicen la mayoría de personas me consiente,

como lo que quiero yo mismo cocino a veces, cuando me da por prepararme un plato delicioso me consiento

ENTREVISTADOR 2: si, le alcanza para pagar sus gastos, donde está viviendo

ENTREVISTADO: pago arriendo, me visto, mi comida y toda la cuestión yo no tengo ningún problema con eso

ENTREVISTADOR 2: dónde vive don Isaías

ENTREVISTADO: en san Martín de loba, localidad de parte de san Cristóbal

ENTREVISTADOR: haya a donde ha vivido con sus padres

ENTREVISTADO: toda la vida, lógico yo estuve viviendo con ellos hasta los 20 años, 22 años me case fui a recorrer parte de diferentes sectores barrios de la localidad y cuando me separe volví al hotel mama, estoy viviendo otra vez en la casa de mi mamá

ENTREVISTADOR: bueno y dentro de la experiencia de estos 12 años conoce algún organismo que les ayude para formar sus grupos de vendedores ambulantes o nómadas

ENTREVISTADO: si lo hay pero como todo es buscar la forma de irlo retirando, por ejemplo cuando teníamos las reuniones con movilidad era que nos daban, nos mostraban formas de hacer cursos de capacitación que mecánica, que costura, que diferentes cuestiones pero no hay una persona que coloque un capital para montar una empresa, por ejemplo nosotros porque de pronto no es rentable para esas personas, nos dan el curso y busque trabajo, miren a ver cómo se las ingenian para buscar trabajo y si yo como profesional no he logrado ubicarme en ninguna parte menos las personas un poco analfabetas o se logran trabajos no calificados con menos ingresos que los que obtenemos aquí en el transporte público

ENTREVISTADOR 2: quién les ofrecía esos cursos don Isaías

ENTREVISTADO: movilidad a través de centro don Bosco, me parece que es que se llama, que queda en el Olaya que tiene y sitios en ciudad bolívar, suba, diferentes sucursales donde nos dan diferentes cursos de capacitación, hay otra parte que se llama IPES, instituto para la economía solidaria algo así y ahí dan la capacitación y se puede formar empresa a través de ellos y con un préstamo del SENA y toda la cuestión, pero también es jodido perdóneme la expresión, porque ya uno tiene que llegar a formar la empresa y la competitividad de las diferentes cosas no es fácil

ENTREVISTADOR 2: a usted le dan la capacitación y luego usted tiene que salir a formar empresa tener el capital REPETIDO ESTO ESTA EN EL VENDEDOR 2,

ENTREVISTADOR 2: A usted le dan la capacitación y luego usted tiene que salir a formar empresas, tener el capital. REPETIDO

ENTREVISTADO: pues con el SENA y el ICFES nos dan el capital pero entonces nos hacen el préstamo para la empresa que se quiera montar

ENTREVISTADOR: pero me imagino que ahí tienen que llevar un Nit, cámara de comercio.

ENTREVISTADO: claro toda esa situación, tiene que uno legalizarse en todos los sentidos que debe ser, montar la empresa con la cuestión de que mínimo debe emplear dos personas de vendedores ambulantes y se hace la capacitación a través del SENA, enseñan diferentes

cuestiones financieras, contables, la cuestión de montar la empresa, pero si hay empresas yo soy muy pesimista sobre eso por eso tal vez no lo he hecho, porque vi eso tengo como se llamaría como el instructivo lo tengo en mi casa para formar la empresa y desarrollar ese instructivo de acuerdo a la empresa que uno valla hacer o valla a formar, pero personas que tienen capital y montan determinada empresa y quieren menos uno que no tiene mucha experiencia sobre eso

ENTREVISTADOR: pero tiene el conocimiento no

ENTREVISTADO: exacto

ENTREVISTADOR: don Isaías ahorita que ha pensado hacer o sea ya montaron lo del sistema articulado el metro, entonces dice que los van a sacar de la actividad ¿qué ha pensado como proyecto?

ENTREVISTADO: tengo otro proyecto que es lo mismo seguir vendiendo, de pronto es puerta a puerta, hacer unas situaciones una competitividad que no es muy buena porque voy hacer un producto no legalizable

ENTREVISTADOR 2: ¿qué tipo de producto don Isaías quiere promocionar?

ENTREVISTADO: un producto para la salud, que de pronto se le llamaría limpiador de nuestras vías internas, que la venas, que los intestinos

ENTREVISTADOR 2: la idea ya la tiene en este momento

ENTREVISTADO: total, total ya la tengo total

ENTREVISTADOR: sobre que don Isaías que me perdí ese pedacito

ENTREVISTADO: un producto limpiador de las vías internas de nosotros, que limpiar las venas, limpiar los riñones

ENTREVISTADOR: y ¿cómo lo va a comercializar?

ENTREVISTADO: boca a boca, voz a voz de pronto repartir algunos volantes y inicialmente tal vez como se llama el mercado natural, con los amigos regalar unos productos para que se den cuenta la eficiencia de eso porque lo estoy utilizando y es fantástico, de pronto las personas no, el profesionalismo de la medicina nos obligó a dejar los remedios caseros de lado, pero la medicina química siempre con lleva a una segunda cuestión si se toma una pasta para mejorar tal cosa, pero esto genera otra situación secundaria que molesta al organismo, mientras que los productos naturales no hacen eso y curan algunas cuestiones

ENTREVISTADOR: y entonces está pensando ya como en esa alternativa

ENTREVISTADO: si

ENTREVISTADOR: pero eso de referente a la movilidad y todos estos procesos esas nuevas políticas de la alcaldía de cada una de las organizaciones que intervienen no lo intervendría también, para evitar que don Isaías haga su trabajo promocionando productos homeopáticos

ENTREVISTADO: no tanto en la movilidad, porque ahí lo voy a trabajar puerta a puerta, como le decía ahorita a la señora es el mercado natural los amigos, comenzar con los amigos atreves de ellos seguir haciendo la cadena para las personas que vayan llegando

ENTREVISTADOR: otras alternativas, bueno y en ese orden de ideas como se organiza don Isaías para que el negocio sea pues en este momento que está laborando con el producto con el maní para que sea rentable o sea ya nos comentó un poco del horario de trabajo y vimos también que en otra parte también nos comentaba que hay otros compañeros que tienen más recursos, entonces cual sería el método propio don Isaías para mantener como el capital que no se me baje de equis precio o monto que llegue de aquí a las 3:00 o 4:00 de la tarde, cuando finaliza su labor

ENTREVISTADO: es una cuestión que nosotros mismos que nosotros mismos tenemos regulados sin querer queriendo, el producto deja el 50% del total de ingresos o deja el 100% de las compras, inicialmente cuando comencé el producto se vendía de paquete pequeño de más o menos 15gramos, 20 gramos a \$300 dos por \$500, luego fuimos por efecto de la inflación aumentando de precio y lógico aumentando el tamaño, hoy en día vendemos un producto, un paquete que más o menos tiene 70 gramos y vale \$1000 pesos, por ejemplo el de dulce, compramos un paquete de 5 libras que valen \$11.000 pesos del cual obtenemos más o menos 25 paquetes de 70gramos ahí puede sacar la cuenta, la diferencia de 11a 25 que se obtienen son \$12.000 pesos, que \$14.000pesos, el de dulce que es más barato pero por ejemplo el aba que es cara vale \$5000 pesos la libra sacamos nueve paquetes

ENTREVISTADOR 2: todos ustedes empaacan la misma cantidad del producto para que sea uniforme la cantidad y el paquete

ENTREVISTADO: si es uniforme de todas las personas que trabajamos aquí en chapinero se hace la misma situación, la misma bolsa y el tamaño, toda esa cuestión todos los que trabajamos aquí en chapinero, tenemos uniforme así producto paquetes de 1000

ENTREVISTADOR 2: y cuándo fueron a incrementar el precio hablaron entre todos ustedes y se pusieron de acuerdo

ENTREVISTADO: efectos del mercado, que por ejemplo el paquete anterior ya nos dimos cuenta que no está bajando las ganancias, de pronto alguno se le ocurrió hacer un paquete grande nos dimos cuenta que sirvió y todos comenzamos como a unirnos a ese combo de hacer de 1000 de 1000 y ya todo mundo aquí en chapinero vendemos paquetes de 1000

ENTREVISTADOR: entonces ahí como dentro del gremio habría un código como de ética también

ENTREVISTADO: si correcto si hay una cuestión que mejora en cuanto a los ingresos alguien se le ocurrió equis idea y le sirvió los demás los seguimos sin que lo estemos jalando, se me ocurrió hacer esto y sirve los demás los seguimos

ENTREVISTADOR: y don Isaías ¿ha propuesto alguna actividad de mejora para, pues para mejorar el producto la presentación o la calidad?

ENTREVISTADO: la calidad generalmente es la misma, porque todos comprábamos en la misma parte ahora cuando lo preparábamos todos teníamos como el mismo método, tal vez había una pequeña diferencia que yo le echaba una esencia para darle mejor sabor al de dulce que era el que preparaba

ENTREVISTADOR: y los otros compañeros se enteraron de

ENTREVISTADO: no lo hacían que raro pero no lo hacían

ENTREVISTADOR: y se lo propuso a ellos

ENTREVISTADO: si, más de uno lo hicimos y no simplemente lo preparaban sin esencia, pero ahora todos lo compramos ya preparado simplemente lo empacamos

ENTREVISTADOR: a bueno, y Don Isaías que entiende por la palabra Ciudadano

ENTREVISTADO: persona que vive en una ciudad

ENTREVISTADOR: y cómo integra don Isaías el vivir en la ciudad, considera que ha sido incluido en los procesos de desarrollo bueno de la capital

ENTREVISTADO: si, aunque no lo haya decidido esos son efectos del mercado gubernamental de la ciudad que para muchas personas y de pronto si sea cierto el arreglar Transmilenio el colocar Transmilenio ha puesto la ciudad disque muy bonita muy chévere muy bonita si se ve bonita y el Transmilenio a muchas gente nos sirve y le gusta y toda la cuestión, pero el Transmilenio es una forma de transportar muy mal, tiene un poquito de rapidez pero vamos como cigarrillos empaquetados ahí en ese carro y sobre todo en las horas pico, y dentro de eso están los ladrones que llamamos cosquilleros en los buses de una forma otra y también las personas groseras abusadoras que van siendo atar vanes, tocando a las mujeres haciendo diferentes situaciones que no son de muy buen ciudadano que digamos

ENTREVISTADOR: entonces Transmilenio sería como una exclusión para las personas vendedoras nómadas al final

ENTREVISTADO: es que es exclusión porque el Transmilenio no nos permite trabajar, no es que sería es

ENTREVISTADOR: y el sistema bueno yo sé que va a ver el sistema integrado de transporte que llegan unos buses que pueden transitar en ciertas rutas, entonces es otro fenómeno de exclusión porque no están incluidos

ENTREVISTADO: correcto, pueden seguir siendo los mismos carros que están ahora pintados de azul creo que van a quedar esos carros, pero cuando estén con el sistema integrado de transporte público que pertenecen creo que a una segunda parte de Transmilenio por decirlo así, ya no nos permitirán trabajar no como ahorita que hay digamos 3000 dueños de los diferentes carros de transporte público

ENTREVISTADOR: 3000

ENTREVISTADO: más o menos digo yo, ahora esas personas se van a quedar si su carro y sin los ingresos que tienes hasta el momento o van a tener uno ingresos más o menos de acuerdo a las cuentas que hemos hecho más o menos del 50 al 70% cuando este el sistema integrado del transporte público con respeto a lo que tienen ahora

ENTREVISTADOR: gracias

ENTREVISTADOR 2: don Isaías en este momento la labor que usted desarrolla, cuál considera que es la dificultad que se les puede presentar en este momento, a parte del problema que viene del cambio que se está generando

ENTREVISTADO: no dificultad no hay porque ya tenemos la costumbre, ya sabemos cómo pedirle permiso a los conductores para que nos dejen trabajar, dificultad realmente en cuanto

al trabajo no la tengo porque ya muchos conductores nos conocen o les gusta que les comencien el bocadito de maní que les regalamos para que nos dejen trabajar, les regalamos una paquetero como se dan cuenta pequeñito de más o menos 10-15 gramos y subimos y trabajamos

ENTREVISTADOR: y han pensado dentro del grupo de compañeros que compartan a diario en organizarse ya nos hablado un poco de la microempresa

ENTREVISTADO: hay una organización, pero

ENTREVISTADOR: a nivel

ENTREVISTADO: de vendedores ambulantes de vendedores del transporte público, hay una organización

ENTREVISTADOR: cómo se llama

ENTREVISTADO: no recuerdo el nombre, pero se empezó hacer como una cooperativa una forma de trabajo, pero para organizar a nosotros como decimos vulgarmente, es mejor organizar una fila recta en 12 cucarrones y no organizar a los vendedores ambulantes, porque entre los diferentes cursos, cursos no reuniones que se han hecho para esa situación hay compañeros que van exigiendo de una vez casa, carro y beca para dejar de trabajar en esto, y como es lógico sabemos que esto no lo podemos hacer porque el ente gubernamental procura no favorecer mucho a las gentes de bajos recursos siempre es a explotar más a explotar más, de pronto una cosa que es palpable todo el año la seguridad social, la afiliación a las EPS, y ahora yo que lo hecho como profesional, como es que se llama persona de prestación de servicios me ha afiliado

ENTREVISTADOR: está afiliado en este momento

ENTREVISTADO: no, me he afiliado y me desafiliado, porque cuando he tenido algunos trabajos que desarrollar como encuestador en algunas empresas, entonces la incidencia es que uno se afilie como persona independiente pagando sobre un sueldo mínimo, pero ahora las diferentes personas que hacemos esa afiliación independiente tenemos que pagar riesgos profesionales también.

El por qué no me agrada tampoco eso ya, porque es otro negocio más paga uno por decir algo \$70.000- \$80.000 pesos que más o menos lo que está pagando uno como independiente para afiliaciones en salud y va uno a pedir una cita y tiene que pagar la

ENTREVISTADOR: la cuota moderadora

ENTREVISTADO: eso cuota moderadora, paga la cuota moderadora y va al médico y no tiene nada, se de una persona que está pagando su seguro y la semana pasada se le partió una muela

ENTREVISTADOR: si y él es vendedor ambulante

ENTREVISTADO: no es vendedor ambulante, es una persona que está afiliada y pues todo lo que de pronto yo pienso del pesimismo sobre eso alguien me lo corrobora como la persona que le digo se le partió una muela, va la EPS pague \$3000 pesos de la cuota moderadora, que tengo este problema pague \$20.000 y no simplemente esto no lo cubre el POS, tiene que

pagar un particular, pago \$23.000 pesos aparte de lo que normalmente tiene que pagar mensualmente y no le hicieron nada, de que sirve este sistema

ENTREVISTADOR 2: don Isaías, conoce usted alguna persona que haya trabajado como vendedor ambulante y halla ingresado nuevamente a formar parte del mercado laboral formal

ENTREVISTADO: así varios compañeros están de pronto como mensajeros, como constructores, como parte del mercado formal

ENTREVISTADOR: y hablado con ellos

ENTREVISTADO: si claro

ENTREVISTADOR: y donde se sienten mejor como en lo formal o lo informal

ENTREVISTADO: hay conductores también, hay vendedores ambulantes que han pasado a ser conductores de equis empresa de equis carro, y se sienten bien porque de pronto les gusta la seguridad social y tienen un sueldo fijo, puede ser mínimo o un poquito más del mínimo, pero tienen su sueldo fijo ahora los conductores como es normal ellos no tienen un sueldo mínimo ellos tienen normalmente dos tres veces el sueldo mínimo

ENTREVISTADOR: y don Isaías extraña la formalidad, la parte formal

ENTREVISTADO: claro que la extraño, si a mí me dieran un puesto donde me pagaran ahorita \$800.000 pesos \$1.000.000 de pesos me voy a trabajar y como diría alguna persona si el gerente me manda lavar me voy a lavar no hay ningún problema, porque una de las partes que me fregó en mi parte laboral es que yo soy un poquito temperamental no me gustan los abusos, con algunos jefes pelie por los abusos que se hace con respeto a las personas de primer nivel por decirlo así en el trabajo, las personas que realmente hacen el trabajo concreto, porque hay trabajo concreto, trabajo abstracto

ENTREVISTADOR: si bueno dentro de eso también pues la otra pregunta sería, cuál cree es la percepción de los pasajeros que van en el bus, en la buseta a diario y que sube don Isaías a vender su producto, cuál es la percepción del pasajero como tal

ENTREVISTADO: somos trabajadores y sobre todo las personas que vendemos maní, porque tenemos un portador de nuestro producto grande como la canasta, de pronto algunas personas utilizan un morral, somos personas bien recibidas, ahora las personas que van con una bolsita de dulce y todo ese cuento nos son muy bien recibidas porque ya son tildados como ladrones que hay que cuidar el celular, que hay que cuidar la joya, lo que lleven de valor en la mano porque de pronto se lo pueden robar

ENTREVISTADOR: a entonces cuando los ven con su canastico bien presentado y al otro de la bolsa negrita ellos simplemente son como

ENTREVISTADO: exacto, la mayoría de vendedores del transporte urbano utilizamos una caja grandecita por decirlo así para llevar nuestro producto grande somos bien recibidos, porque además la mayoría estamos bien presentados, bien vestidos, mientras que hay otros que se les ve la cara de mariguaneros, de ñeros, de esas personas despectivas

ENTREVISTADOR: dañan el gremio

ENTREVISTADO: dañan el gremio correcto, por eso la mayoría somos tildados de ladrones, aunque muchas personas nos respetan y saben cuál es nuestra labor real

ENTREVISTADOR: don Isaías pues para finalizar y no alargarle, cómo ve su discurso cuando sube al bus y va vender su producto, o sea si no lo puede compartir por favor

ENTREVISTADO: si, me subo al bus reparto el producto a los diferentes pasajeros el que lo recibió bien y el que no, y luego me acomodo en equis parte del carro y buenos días señores pasajeros disculpe la interrupción no damas y caballeros buenos días, disculpen la interrupción llevo el delicioso pasa bocas maní de dulce, maní de sal, maní con uvas y aba el sabroso chicle boyacense, productos higiénicamente elaborados y abajo costo para ustedes a \$1000 pesos el paquete gracias por su colaboración y que tengan un feliz viaje. Comienzo a recoger el dinero si lo compran o a recoger el producto si no lo compran, me bajo y busco en otro carro y la misma situación.

ENTREVISTADOR: y cómo hace para controlar los paquetes que entrega el bus a veces va con 20, 30 pasajeros

ENTREVISTADO: la mayoría de personas son honestas, de pronto ya es costumbre de nosotros que en el día se pierdan dos o tres paquetes, hay gente deshonesto que esconde el producto y no lo devuelve o ya tenemos identificadas algunas personas, por ejemplo un señor que generalmente va en un colectivo lleva una gabardina en el brazo recibe el maní y lo esconde entre la gabardina y si uno no se dio cuenta se perdió o también una señora va en un colectivo lleva una cartera grande pero ella es muy descarada, abre la cartera recibe el paquete de maní de una vez lo hecha en la cartera y lo cierra, y si uno no se dio cuenta o no la conoce cuando recoge el producto o el dinero ese maní se perdió, pero ya algunos conocemos esas dos personas entonces por favor regrésame el maní, entonces la señora se pone brava y le tira a uno el maní

ENTREVISTADOR: sorprendente no

ENTREVISTADO: eso es factor, es factible la pérdida de uno, dos o tres paquetes diarios eso ya lo sabe uno

ENTREVISTADOR: bueno la última y ya finalizamos ya nos contextualizo todo sobre el desarrollo laboral de don Isaías muchas gracias, solo para tener un concepto desde el suyo ¿qué sería un vendedor nómada para don Isaías desde su experiencia en todos estos 12 años, cómo lo definiría cuál sería la definición desde don Isaías?

ENTREVISTADO: usted dice vendedor nómada, entonces es vendedor ambulante y como le comente de pronto en un principio vendedor ambulante es aquella persona que utiliza el espacio público con sus productos ofreciéndolo en el andén, en la plaza, en el parque, en las diferentes partes donde hay movimiento público, y que hay potenciales clientes para recibirlo ahora en el caso de nosotros vendedores del transporte urbano somos las personas que nos subimos a un carro donde lleva diferente cantidad ofreciendo nuestros productos y los vendemos a \$1000

ENTREVISTADOR: y hay por lo menos selecciona los buses cuando van más o menos con el cupo o hay mucha gente de pie o prefieren que tipo de transporte

ENTREVISTADO: correcto, esa parte yo no trabajo un carro que lleve un pasajero de pie y los carros

ENTREVISTADOR: que no lleve un pasajero de pie ¿por qué?

ENTREVISTADO: ya es digamos conocimiento de la práctica que se ha hecho durante los años que un carro que lleve un pasajero de pie ya empieza uno a incomodar y además que también lleve todo el tendido con el cupo completo de los pasajeros sentados casi que tampoco sirve si no compro la primera persona no compro nadie, normalmente digamos los carros de servicio urbano hoy en día son de 28 a 30 pasajeros, un carro que lleve 20 pasajeros es buen potencial de comprador, que lleve 10 pasajeros se puede vender suficiente, pero un carro que valla con todo el cupo sino compra el primero no compro ninguno, pero ahora si compra el primero de los pasajeros o un comprador de pronto hay la posibilidad de vender cantidad como me paso lo que le comente ahora rato, que vendí \$14.000 pesos en un carro, cogí un carro como le digo más o menos de 30 pasajeros, el conductor es un amigo de los que me deja trabajar me subí, compro la primera persona luego la otra la otra y vendí, pero la mayor, parte de eso que lleva todos los pasajeros sentados casi no se vende, los carros buenos para vender es entre 10 y 25 pasajeros

ENTREVISTADOR: y ahí por lo menos cuando distribuye los paquetes lo hace al comienzo cuando pasa la registradora o de atrás para adelante

ENTREVISTADO: exacto, como el carro tiene registradora y como nosotros no marcamos entonces el conductor nos abre la puerta de atrás y yo comienzo cuando me subo de una vez a repartir hacia adelante y cuando llego adelante le doy el obsequio al conductor y comienzo hablar y luego me voy hacia atrás recogiendo el dinero o el producto

ENTREVISTADOR 2: esa es la rutina

ENTREVISTADO: siempre esa

ENTREVISTADOR: y generalmente lo hacen todos sus compañeros

ENTREVISTADO: todos, todos ese es nuestro sistema de trabajo, ahora hay vendedores que no piden permiso eso se llama braviar un bus, se va bajar un pasajero se va a la puerta de atrás y le coloca el pie para que no cierre y se sube o si la puerta de adentro está abierta se sube y ofrece el producto eso es braviar el bus, pero la mayoría o la mayoría de vendedores de maní no todos los vendedores que trabajamos en chapinero pedimos permiso al conductor y él nos dice que suban o no nos dice de pronto

ENTREVISTADOR 2: de una vez él les abre la puerta de atrás y ustedes ya saben que pueden subir

ENTREVISTADO: se niega y no molestamos más pero si nos da la oportunidad abre la puerta de atrás y a trabajar se dijo

ENTREVISTADOR: bueno don Isaías muchas gracias

ENTREVISTADO: espero que les sirva

ENTREVISTADO 2: muchas gracias don Isaías.

Anexo 4 – Entrevista 3 Vendedora N° 1

Entrevista realizada el día 13 de Octubre 2012.

Lugar. Bogotá D.C.

Hora 09:00 am a las 09:36 minutos .Hora local

Entrevistado 1. / Entrevistadores 2.

ENTREVISTADOR: Es para también tener como la contextualización cómo, fue que llegó a, o sea de dónde sacó toda su historia de vida entonces es también tener eso porque es muy valioso para nosotros.

ENTREVISTADO: Si señor, tranquilo.

ENTREVISTADOR: O sea como llegó a ser vencedora.

ENTREVISTADO: ¿A la droga a la?

ENTREVISTADOR: Si pues en este momento, aquí hay un formato que es un consentimiento informal, de donde se le pide pues primero autorización para pues para hacer la entrevista y ahí se informa los integrantes que es Cristian, Cristian es un compañero que el ahorita no está con nosotros, Adriana y Luis Alberto, que somos las personas que vamos a realizar la entrevista en este momento, entonces ahí también le informa que esa toda la información que hay acá es confidencial no se va a utilizar para medios diferentes, únicamente para fines de investigación y análisis eso es lo que se va a hacer.

ENTREVISTADO: Mire que yo tengo tanta fe en Dios, que yo no voy a leer eso.

ENTREVISTADOR: No.

ENTREVISTADO: Dios, es mi guía, y él es mi promotor.

ENTREVISTADOR 2: ¿Cómo es su nombre completo?

ENTREVISTADO: Mi nombre es Marta Cecilia Bernal Franco.

ENTREVISTADOR 2: Su número de cédula.

ENTREVISTADO: Es 53.011.808.

ENTREVISTADOR 2: De dónde.

ENTREVISTADO: La cédula es de aquí de Bogotá, yo soy tolimense, yo soy del Tolima, desplazada por la violencia comía mal con mis hermanitos, pues así fue que llegamos aquí a Bogotá.

ENTREVISTADOR: Hay una serie de preguntas que le vamos a hacer entonces de primero revisar nuevamente cómo fue que llegó, cómo decidió ser vendedora nómada, si decidió transportarse en el servicio de transporte urbano o empezó primero vendiendo en la calle.

ENTREVISTADO: Porque yo... Dios me colocó los buses, a mí me habían quitado mi hija mayor, mi hija mayor se llama Dayana Jimena Bernal Franco, a mí me la había quitado Bienestar Familiar tenía 3 años, por ser indigente, yo iba a que me la dejaran ver lo primero que me decían era que no porque yo era una desechable, que las desechables no teníamos derecho a tener hijos. Pues yo me entregué al señor Jesús de todo corazón con todo mi amor, yo clamé a él porque él dice clámame y yo te responderé, el me entregó mi hija, cuando

me vieron así, lo primero que me entregaron fue mi hija yo comencé a trabajar en los buses ¿por qué?, porque yo dije Dios, que todo lo que tú me des, yo te doy el 10% porque es tuyo, por eso hágame salir un trabajo y el me mostró ese día los buses. Yo compré un paquete de colombinas, me vendí \$50.000 pesos y queda muy pues sí que me podía sostener, en un día vender \$50.000 pesos pues fue bueno, entonces yo vi que me podía sostener con eso y podía sostener mi hija, yo comencé a trabajar, a trabajar, a trabajar, a trabajar; gracias a mi señor que pues esto me dio resultado, la doctora comenzó a perseguirme, y cuando ella vio que si verdaderamente yo tenía como mantener mi hija me la entregaron, y ahí seguí en los buses, voy a cumplir 14 años otra vez en los buses, porque yo comencé de 6 años, yo duré de 6 a 10 años, 4 años en los buses trabajando y pues cuando eso existían los, los trois, y pues gracias a mi señor bendito a mí me ha dado muy muy buen resultado, he criado mis hijas, les he podido dar estudio, les he podido dar la seguridad de que verdaderamente tienen como comer y gracias a mi señor Jesucristo, si me ha gustado trabajar en los buses.

ENTREVISTADOR: Y ahorita cuántos años tiene la niña.

ENTREVISTADO: La niña mayor tiene 17 años, la otra tiene 13 y la otra 8.

ENTREVISTADOR: ¿A qué zona viven?

ENTREVISTADO: En la zona de Usme.

ENTREVISTADOR: Y desde Usme recorre todo.

ENTREVISTADO: Recorro todo para hacer el diario de mis hijas, para hacer por ejemplo, ya mi hija me dijo que necesita por ejemplo los materiales de la escuela, que lápices que esto que lo otro a mí me toca comprárselos yo no tengo un apoyo del gobierno, no tengo el apoyo, no tengo un trabajo estable, no tengo el apoyo del papá de mis hijas, yo soy con Dios, mis hijas y yo.

ENTREVISTADOR: Y en ese sentido entonces que es para Marta ser vendedora ambulante.

ENTREVISTADO: Pues que puedo sacar adelante mis hijas, puedo pagar mis servicios, puedo sinceramente si a mí me gustó un pantalón yo me puedo ahorrar e ir a comprarlo, ¿por qué?, porque pues yo ya no fumo ya no tomo, ya no hago nada malo gracias a Dios, y las la plata con la que yo me consigo es darle de comer a mis hijas, mi propósito es llevar a mis hijas a que tengan un estudio que yo nunca tuve, yo nunca pisé las puertas de una escuela pero se leer, se escribir, se muchas cosas que, que me ayudan a mí a levantarme, sinceramente mis hijas son los motores pa' yo trabajar en los buses.

ENTREVISTADOR: Ellas son las que le dan energía.

ENTREVISTADO: Son tres motores, Dios me da la energía y mis hijas; son esos motorcitos pa' que mamá tenemos hambre, no hay quien nos dé comer vaya y trabaje, porque no todo llega del cielo, Dios dice ayúdate que yo a ti te ayudaré pero uno tiene que pararse a buscar la comida, a buscar lo del sustento de sus hijos.

ENTREVISTADOR: Marta, y en ese sentido por lo menos ¿cuál cree la diferencia entre un vendedor que vende en la calle y el otro que vende en los buses? Ósea cual sería la diferencia entre los dos.

ENTREVISTADO: Pues yo no le veo diferencia por qué, porque juntos somos vendedores, juntos nos levantamos por una sola causa, por uno sólo motivo y por una sola razón, cuál es

ese motivo, de ir a llevar un diario para nuestra casa, para nuestro hogar, para nuestros hijos, de poder llevarles unos zapatos, un vestuario, lo de los colegios, lo que nuestros hijos necesiten para poder seguir estudiando, porque es lo único que yo le puedo dejar a mis hijas, el estudio.

ENTREVISTADOR: Entonces no habría una diferencia sustancial entre el uno y el otro.

ENTREVISTADO: No porque sinceramente los dos son vendedores.

ENTREVISTADOR: Y si Marta, Marta podría en un momento tomar la decisión para, para decir que voy a vender un puesto fijo en la calle.

ENTREVISTADO: Si, yo sí.

ENTREVISTADOR: Si.

ENTREVISTADOR: En lo que hemos hablado me lo comentó en un momento que, que vendió en la calle también en su etapa.

ENTREVISTADO: Si, yo vendí chicharrones, vendí chuzos, vendí arepas, vendí muchas cosas, trabajé en construcción.

ENTREVISTADOR: Y como eran los ingresos en ese momento, como estar estático en un sitio, fue más rentable trabajar en los buses o estar en el puesto estático, o donde era más rentable el negocio.

ENTREVISTADO: A mi parece que en los buses, pues porque los buses amí me han dado para el estudio de mis hijas, de los buses he sacado el estudio de mis hijas, he sacado las cositas que yo tengo los he sacado es de los buses, porque cuando yo trabajaba de vendedora no hacía sino soplar y tirarme la plata, porque no tenía, no había hijas, no había nada. Mi hija mayor tiene 17 años, que los cumplió el jueves hizo ocho días, yo tengo 43 años que los cumplí el 16 de septiembre y pues gracias a Dios mi buses me ha dado mucho, no puedo ser desagradecida con Dios y con los buses.

ENTREVISTADOR: Ha sido su herramienta de trabajo, su herramienta de vida.

ENTREVISTADO: Si señor, casi por 14 años.

ENTREVISTADOR: 14 años. Y en ese sentido nos hablaba de las hijas, cuál cree es la percepción de su núcleo familiar y amigos, por qué Marta trabaja en los buses, cuál cree es la percepción de ellos o que piensan al referente, óseo mi mamá está trabajando en los buses.

ENTREVISTADO: Mis hijas dicen con tanto orgullo, yo tengo una mamá tan, tan juiciosa, tan trabajadora, que a ella no le importa subirse a un bus, saltarse la registradora pa' traernos la comida, les digo que dicen muchos amiguitos a ellas, verdad su mamá hace eso sacrificio, si "huy mi mamá es una floja", dicen no mi mamá trabaja, mi mamá es la que nos ha dado estudio, nos da de comer, nos ha sacado adelante con Dios y ella y lo de los buses, ellas se sienten muy orgullosas de mi gracias a Dios.

ENTREVISTADOR: Y los amigos que dicen.

ENTREVISTADO: Pues mis amigos, mis compañeros lo primero que dicen es llegó la luz del parche, yo ¿por qué la luz del parche?, la luz del parche es Dios, y me dicen es que usted trae

a Dios en su corazón, usted trae a Dios en su vida, en su rostro ¡mírese!, nosotros no brillamos tanto como brilla usted.

ENTREVISTADOR: Y hace un momento antes de subir al bus, que nosotros estábamos esperando el bus ahí justo cuando la vi pasar yo la vi pues saltando como de alegría y eso ¿por qué saltaba?

ENTREVISTADO: ¿Porque? De indigentes y para mí, mi felicidad es llevar la palabra de Dios, si puedo en todo el mundo, la llevo en todo el mundo y sí puedo, porque Dios, me sacó a mí yo quiero que otros salgan y el domingo en el nombre de Jesús, mañana vamos a ir a dar unos refrigerios, voy a dar mi testimonio y le voy a servir de, de talento a Dios.

ENTREVISTADOR: Y a qué zona van a llevar los refrigerios.

ENTREVISTADO: A la, al parque tercer milenio al lado de abajo.

ENTREVISTADOR: Si, ya sécuál es, hay donde era San Victorino.

ENTREVISTADO: Hay donde era el cartucho, al pie del anfiteatro.

ENTREVISTADOR: Ah muy bien. Desde el aporte, desde la labor que pues ya no lo ha ido comentando de manera específica, ¿cuál sería el aporte que le brinda la ciudad, Marta, con su trabajo de vendedor en el transporte urbano? ¿Cuál es su aporte a la ciudad?

ENTREVISTADO: Pues sinceramente a mi mucha gente me dice en los buses gracias, nos trajo alegría, nos trajo felicidad. ¿Por qué?, porque si Dios está conmigo la alegría va a fluir en mi vida y en la vida de aquellos que me escuchan, y todos me dicen cuando a mí me escuchan mi testimonio, gracias nos trajo alegría, nos trajo felicidad gracias al señor Jesucristo, ese es el aporte más valioso que yo le he dirigido a la humanidad.

ENTREVISTADOR: Entonces Marta es un testimonio de vida, un testimonio de Dios.

ENTREVISTADO: Si señor. Un testimonio en las manos de Jesús vivo, un testimonio de Dios no dejó morir de cáncer, gastritis, el cáncer me estaba matando tenía 20 días de vida, no tenía más, Dios me sanó.

ENTREVISTADOR: Muy bien. Y cuanto duró con esa, la enfermedad como tal.

ENTREVISTADO: Casi toda mi vida desde los 10 años.

ENTREVISTADOR: Y dónde era el cáncer.

ENTREVISTADO: Al colón.

ENTREVISTADOR: Entonces un trabajo fuerte por aprender y desarrollar.

ENTREVISTADO: Si señor. Pero bueno gracias a Dios, lo superé, yo ya estoy sana, trabajo por mis hijas, gracias a mi Dios, no me le falta nada a mis hijas, no me falta nada a mí.

ENTREVISTADOR: Marta, y en todo este período que lleva pues desarrollando la labor de vendedora tanto en el servicio urbano y afuera también, ha visto programas de la alcaldía que los apoyen, que les digan vamos a ayudarles, a través, de un proyecto, un programa.

ENTREVISTADO: No este alcalde no, perdóneme la palabra, pero es lo más malo en alcalde, lo que fue Samuel Moreno, lástima que haiga sido el nieto de un expresidente, como decía mi ama, tan bueno tan bueno como fue este, Mariano, no; bueno el abuelito de él, lástima que haiga sido el nieto de él ¿por qué? Porque él lo dejó por los suelos, robando primeramente, defraudándonos a nosotros sinceramente, que hizo ese tipo por nosotros los pobres, nada, ahora que hizo este exalcaldeMockus, fue quien puso los, los, los transmileniospa' no dejarnos trabajar a nosotros, fue quien nos está robando el trabajo y ahora sigue este Petro, a quitarnos el trabajo en lugar de dar trabajo para que nosotros nos sintamos bien, no, ellos quieren es que haigan ladrones.

ENTREVISTADOR: Desafortunadamente ve esa, como política del estado.

ENTREVISTADO: Yo no vuelvo a votar por nadie

ENTREVISTADOR: ¿Ha votado?

ENTREVISTADO: Si, voté por Pietro, vote por este, por el expresidente que salió después de Santos.

ENTREVISTADOR: Ah, Uribe.

ENTREVISTADO: Por ese, porque ya quedó también muy mal, lástima.

ENTREVISTADOR: Y votaba, votaba ¿por qué?, porque creía en el estado.

ENTREVISTADO: Porque creía que nos iban a ayudar y eran mentiras, lo que hizo este exalcalde Garzón, creo que fue, fue muy bueno, fue muy bueno ¿por qué?, como que él fue quien dejó los colegios sin pagar, me parece.

ENTREVISTADOR: Luis Garzón, dejó los comedores comunitarios, y entiendo que él realizó las políticas para limpieza de la ciudad y que agrupó los recicladores.

ENTREVISTADO: Qué hizo el hijo de Uribe, que dijo, no dijo que iba a poner una recicladora, para el robarse todo el reciclaje y que los recicladores no reciclaran vea eso, que están haciendo estos, perdonen, estas porquerías mandar la gente a robar, a que se maten, esas porquerías son si corazón, como le van a quitar el trabajo a los recicladores, eso ya es una avaricia Dios, nos perdona, por eso es que dice Dios en su palabra "es más fácil que entre un camello por el ojo de una aguja que un rico al cielo", porque los ricos son muy avaros.

ENTREVISTADOR: Si. Y entonces dentro de eso, en ese proceso, en algún momento supo de algún programa que estuviera ofreciendo la alcaldía para, pues como promesa que para integrar a los vendedores.

ENTREVISTADO: Esta no, esta no.

ENTREVISTADOR: Y en la anterior, bueno Samuel.

ENTREVISTADO: Pues bueno con Samuel, hubo un proyecto que nos iba a dar.

ENTREVISTADOR: ¿Cuál era?

ENTREVISTADO: Era eso de ir a estudiar yo no sé, en el SENA, yo no sé, pero no había el que yo quería, ¿cuál quería yo?, diseñadora, yo se manejar máquina plana, se manejar la máquina la fileteadora, yo quiero seguir aprendiendo diseño, pero vea.

ENTREVISTADOR: No salió con nada al final.

ENTREVISTADO: No.

ENTREVISTADOR 2: Y es su ruta que cubre Marta, ¿usted cual recorrido hace?, ¿cuáles son sus recorridos?

ENTREVISTADO: Todos, todos, la décima, la Boyacá, la 68, la Cali, bosa; por donde sea yo me voy.

ENTREVISTADOR 2: Y en algunas de esas de las que usted está cubriendo se vio afectada por el Transmilenio, que usted haya notado la diferencia.

ENTREVISTADO: Claro si, la caracas, la troncal de la caracas era la mejor, la mejor ruta, ahora nos, nos troncaron en la 30, ahora nos están truncando en la décima, que es eso, que piensa este gobierno de nosotros, que somos qué, que no tenemos hijos, que no comemos, que, que no podemos vivir.

ENTREVISTADOR: Y ahí por lo menos Marta, como, como ve eso, o sea ya ve que le han cerrado la décima, la caracas, la 26, como ve ahora entonces que hacer porque pues que pasa, ya no pueden trabajar.

ENTREVISTADO: Pues así pues únicamente esperar en Cristo Jesús, que él es el único que tiene la última palabra es Dios y yo confío en Dios, Dios proveerá, Dios proveerá, mire, si Dios está con nosotros, Dios va a dar un trabajo bueno, esperar en Dios, es lo único que yo veo.

ENTREVISTADOR: Y como ha visto las alternativas si hay desplazamiento pues de los vendedores del centro, de la caracas y la competencia aumenta, entonces que ha pensado para desarrollar su negocio y que se mantenga todavía competitivo como lo ha sido hasta el día de hoy.

ENTREVISTADO: Vuelvo y repito, pues Dios proveerá, yo soy de Dios y así se vengan miles de gente para acá, pa' la 68, yo sé que Dios no nos va a desamparar a ninguno, porque Dios sabe la necesidad de todo mundo.

ENTREVISTADOR 2: Que producto comercializa Marta, que producto vende.

ENTREVISTADO: Colombinas.

ENTREVISTADOR 2: ¿Dónde las consigue?

ENTREVISTADO: En una cigarrería.

ENTREVISTADOR: Cerca, cerca de donde, a Usme, o en qué zona.

ENTREVISTADO: Pues en cualquier lado, yo voy, yo voy a la de 68, voy allí a la de la Boyacá, voy a la de Yomasa, a cualquiera, a cualquiera voy yo.

ENTREVISTADOR 2: O sea que usted consigue ya el producto listo es solamente tener que destaparlo.

ENTREVISTADO: Destaparlo, destaparlo y no más.

ENTREVISTADOR: Y, pero vi que no tenía un precio específico, no.

ENTREVISTADO: No señor, yo las vendo a la moneda ¿por qué? Porque yo vendo a la moneda, sagradamente les digo la verdad, la verdad, me hago más plata y me quedan más colombinas.

ENTREVISTADOR: Si, es más rentable el negocio.

ENTREVISTADO: Si, claro.

ENTREVISTADOR 2: Que ponerle un precio fijo.

ENTREVISTADO: Si, al precio le dan a uno lo que venda, lo que, lo que uno, por ejemplo, si uno se hace \$50.000 pesos diarios, al precio no se van sino 10 - \$15.000 pesos, para que me alcanza eso a mí pagando agua, luz, gas, teniendo que llevar un diario, pagando una administración, de que me alcanzan \$15.000 pesos, mientras que si yo vendo mis colombinas me gano \$50.000 pesos pero sé que esos \$50.000 son para mí, para llevar el diario, la agua, la luz, el gas, la administración y pues poder decirle a mis hijas, tome hija aun cuando sea estas monedas cómanse un helado.

ENTREVISTADOR: Bueno, nos comentaba sobre los ingresos que es más rentable vender a la moneda que con un precio fijo, entonces los ingresos me dice que son suficientes para cubrir sus necesidades.

ENTREVISTADO: Pues sí señor, gracias a Dios sí señor, sí señor, pues no voy a decir que yo les doy manjares a mis hijas, no, pero si les puedo dar una comida, les puedo dar sus tres comiditas diarias sin que nadie me vaya a decir vea esas chinas están tragando a mi costillas sin que ningún hombre me vaya a decir, bueno porque no le hizo un par de comida a sus hijas, tengo que pegarles, tengo que maltratarlas, tengo que hacerles esto, no, yo a mí me intentó violar mi padraastro de 8 años, yo tengo una niña de 17 una de 13 y una de 8, si ve, prefiero estar con Dios en mi corazón y con mis hijitas y no ir a cometer otra vez la, la locura de ir a matar a una persona, yo a los 15 años me fui para el buen pastor por un muerto yo maté un tipo no quiero volver a pisar cárcel, es como un tipo dijo si un día yo me le metí a la casa, yo le dije perdóneme Dios yo no soy tu hijo manco y Jesús, si a mí me pisan mi puerta se lo juro que mato a cualquiera porque mis hijas las voy a hacer respetar por encima de mi vida si es posible, si ve, entonces por eso yo prefiero vivir con mis peladas y no... el día que Dios me dé un hombre que sea de él, de luz, porque un hombre de Dios no puedo tocar con una mujer, con una niña.

ENTREVISTADOR 2: Gracias, muchas gracias.

ENTREVISTADOR: Marta, y bueno ya me había comentado que bueno la alcaldía no, no hace nada, el gobierno no hace nada para pues tenerlos, acogerlos como, como ciudadanos, como ciudadanos colombianos, conoce dentro de toda la experiencia algún organismo que se haya interesado por ustedes.

ENTREVISTADO: Pues no, aún todavía no, aún todavía no.

ENTREVISTADOR: No les han ofrecido programas de capacitación.

ENTREVISTADO: No, a nosotros hace 4 años Dayana tenía 10 años, no miento hace 7 años en él, en el comedor donde yo estaba que fue Lucho Garzón, el que nos dio esos cursos de diseño y confección, fue el único es que fue el único el único que yo vi así como interesado como es el único.

ENTREVISTADOR: Él fue el que les ofreció esos programas.

ENTREVISTADOR: Si señor.

ENTREVISTADOR 2: Y entre sus compañeros, usted tiene más compañeros que trabajan en este, vendiendo dulces han hablado, han pensado en organizarse de pronto en algún momento.

ENTREVISTADO: Pues lo único que les he oído a mis compañeros es camine tiramos piedra a los Transmilenios, pero yo que me voy a poner en eso, eso es de niños, yo tengo son 43 años, yo no me voy a poner a ir a quien sabe a matar por ahí a un peladito, a un bebecito una persona que no tiene nada que ver y esto ojalá lo pasen por televisión o por algo, eso sí le digo a la gente no tiremos piedra, no seamos ignorantes, que muchas veces el estudio no nos sirve para dejar la ignorancia, yo no tengo estudio pero no sería capaz de ir a tirar una piedra a un Transmilenio que va y mate un niño, una persona, uno tiene que pensar con la cabeza y no con los pies de que eso no se hace, a las buenas con Dios todo se puede y todo se gana.

ENTREVISTADOR: Y hay por lo menos o sea esta con su hay más compañeros suyos que están vendiendo en el transporte urbano han pensado otra manera o como organizarse para que sea rentable, ha pensado compartir el trabajo suyo con otros.

ENTREVISTADO: Pues yo si quiero pero es que y con otras personas que no estén haciendo nada, pero es que mis compañeros son tan envidiosos que muchas ven a un nuevo y vea a este, este bueno yo no sé qué es nuevo, eso no se hace tampoco todos necesitamos comer todos necesitamos vivir.

ENTREVISTADOR: Entonces no ve viable asociarse con otra persona.

ENTREVISTADO: No, no.

ENTREVISTADOR: Y como, como es un día de Marta desde la mañana hasta la noche cuando sale a vender su producto, como planifica la ruta, cuál es su objetivo de la mañana.

ENTREVISTADO: Mi objetivo es venir a trabajar primeramente con Dios, y llevarles el diario a mis hijas, mi objetivo yo en mi mente todo el día tengo a Dios y a mis hijas, mis hijas, mis hijas, Dios que mis hijas no vayan a aguantar, que mis hijas esto, que mis hijas no me les falte esto, Dios mío ayúdame pa' poder llevar un sustento a mis hijas, Dios tú sabes que yo tengo que llevar ese sustento Dios mío no me puedo ir vacías las manos señor.

ENTREVISTADOR 2: A qué hora comienza su día de trabajo Marta.

ENTREVISTADO: Yo comencé hoy hace poquitico, he hecho unas moneditas, la plata que yo invertí en la venta.

ENTREVISTADOR: Cuánto fue la inversión ahorita por lo menos.

ENTREVISTADO: Ahorita fueron \$3.800, y pues lo que llevo en, en monedas que es gracias a Dios a mí me va muy bien, horitica yo sé que Dios me va a ayudar pa' llevarles el sustento, el sustento a mis pedazos.

ENTREVISTADOR 2: O sea empezó más o menos a las 9 de la mañana y hasta que hora se va para su casa, a qué hora termina su día.

ENTREVISTADO: No sé, no sé porque yo salgo de la casa pero no sé a qué horas regreso.

ENTREVISTADOR: O sea hasta la noche puede 10 – 11.

ENTREVISTADO: Pues hoy voy no, no, no, no, no, no, yo no me gusta quedarme tanto en la calle por ahí hasta las 4 ó 5.

ENTREVISTADOR: A ese es más o menos. Y trabaja de lunes a viernes o a sábado a domingo.

ENTREVISTADO: A domingo.

ENTREVISTADOR: Y hay un momento que descansa.

ENTREVISTADO: Pues mire que no, porque a mí me gusta trabajar por mis hijas, si yo descanso un día pues quien le va a llevar el diario a mis hijas, el domingo fue el único que, que mañana va ser ocho días fue el único día que descansa.

ENTREVISTADOR: Nada más, o sea es todos los días, y bueno entonces nos comentaba bueno ahorita vende las colombinas entonces como hizo para determinar que las colombinas eran más rentables que otro producto.

ENTREVISTADO: Porque yo, yo vendí chocobaby, alpella, mini bulquer, vendí roletto, vendí galletas, vendí sapitos, vendí de todo, de todo, de todo y las colombinas fueron las que más me dieron.

ENTREVISTADOR: Fue lo más rentable. Ahorita hace bueno hace un momento nos comentaba que Transmilenio es una amenaza en lo que es la parte de movilidad.

ENTREVISTADO: Si, es caro es malo, porque yo me llegado a subir en cinco ocasiones en Transmilenio, que pasó en Transmilenio, a mí no me irrespetaron en Transmilenio.

ENTREVISTADOR: Ahí que pasó.

ENTREVISTADO: Un señor que me tocó, yo le pegué una cachetada y ahí mismo el mismo conductor me vació, si entonces Transmilenio es lo más malo que pueda haber en la vida entera, lo más pésimo, los buses al menos uno les dice por mil y lo llevan, al menos uno les dice me regalan un permisito y me dejan trabajar.

ENTREVISTADOR: Y al menos como ha sido su experiencia para subirse al bus, como hace.

ENTREVISTADO: Yo me salto la registradora, me coló, cuando viene un amigo mío que sé que deja trabajar le pido permiso.

ENTREVISTADOR: Ah tiene a, a un transportista.

ENTREVISTADO: Yo, yo les digo a muchos que dejan trabajar.

ENTREVISTADOR: Ya tiene como un grupo.

ENTREVISTADO: Si, nosotros conocemos la gente, nosotros conocemos hay de conductores a conductores, lo mismo de vendedores a vendedores, hay un colectivo por la 30 que el da mucho permiso, que pasó una vez con una vendedora, no vendió nada, y se bajó y le dijo viejo gran no sé qué y trato mal a la gente porque, porque hacen esto, yo al ratico le dije me hace un favor me regala un permisito, hay mamita de pronto me gano un... le dije tranquilo, llegó y dijo listo súbase que yo sé que usted es muy decente cuanto me hice \$200 pesos, me fui a

bajar y que Dios los bendiga, Dios los proteja, Dios me los lleve con bien, que hizo toda la gente me llamó sagrada toda la gente me llamaron, sagradamente el que, el que menos me ayudó con \$500 pesos me ayudó, me bajé \$10.000 pesos ¿por qué? Por la decencia es que la decencia no pelea con nadie.

ENTREVISTADOR: Gracias Marta. Marta, nos quiere comentar algo que no hubiésemos hablado durante la entrevista que ah, antes de eso nos podría decir su forma como vende el producto en el bus, así desde que sube al bus señor conductor con su permiso, como es el repertorio el discurso.

ENTREVISTADO: Yo saludo, primeramente doy gracias a Dios, le digo a mi Dios, que tu presencia sea sobre esta venta, ahí mismo me subo, yo saludo, yo digo tengan todos ustedes muy buenos días damas y caballeros eh, les pido disculpas la forma como yo me subo pero qué más puedo hacer si muchas veces estos señores conductores no dan permiso sinceramente discúlpenme, porque me subo así por llevar el diario para mis hijas, los de los recibos, vea señores soy una mujer decente una mujer más desempleada no cuento con un empleo, no cuento con la ayuda del gobierno porque muchos no contamos con la ayuda del gobierno desgraciadamente entonces qué más podemos hacer, y pues les digo que yo voy vendiendo estas colombinas por cualquier monedita, doy mi testimonio y Dios y la gente me ayudan.

ENTREVISTADOR 2: Alguna vez ha tenido la oportunidad o ha deseado ser empleada, pertenecer a una compañía.

ENTREVISTADO: Pues sí, sí.

ENTREVISTADOR 2: Le, le han ofrecido algo, alguna oferta ha tenido alguna oferta.

ENTREVISTADO: Pues me han dicho deme su número de celular y ahí se quedan porque no me llaman.

ENTREVISTADOR: Marta, quisiera decirnos algo más que considere importante dentro de su trabajo.

ENTREVISTADO: Pues sí, ojalá esto salga por televisión, o por radio, o por noticias decirle al presidente, al alcalde que se toque el corazón, que no sean mezquinos, que nosotros también necesitamos del apoyo de ellos y de que nos dejen trabajar, somos muchas familias que tenemos hijos, tenemos por quien responder entonces que no sean tan mezquinos y que nos dejen trabajar y los conductores también que dejen trabajar por favor, que no sean mezquinos que son mezquinos por eso nos toca saltarnos las registradoras que pena pero yo por mis hijas lo único que no volvería a hacer, que le juré a Dios, fue volver a prostituirme ni volver a robar, si ven hago todo menos eso.

ENTREVISTADOR: Bueno, muchísimas gracias.

ENTREVISTADOR 2: Muchas gracias Marta, muy amable por su colaboración.

Anexo 5. Entrevista 4 Vendedora N°2

Entrevista realizada el día 13 de Octubre 2012.

Lugar. Bogotá D.C.

Hora 12:00 am a las 12:38 minutos .Hora local

Entrevistado 1. / Entrevistadores 2.

ENTREVISTADOR: Bueno entonces cuéntenos Ruth, un poco de la historia, como llegó a ser vendedora, cuántos años tienes, tu nombre.

ENTREVISTADO: Yo me llamo Ruth Estrella Marín, y tengo 24 años.

ENTREVISTADOR: 24, hace cuántos años que estás trabajando.

ENTREVISTADO: Casi ya para, casi ya para como 15 años más o menos.

ENTREVISTADOR: 15 años, y cómo decidiste empezar a trabajar.

ENTREVISTADO: Porque la verdad pues yo no quise estudiar más, y pues una amiga me trajo a nivel urbano y me gustó y me hacía la plata, y pues me gustó preferí la plata que el estudio.

ENTREVISTADOR: Prefirió la plata que el estudio.

ENTREVISTADO: Si, me gusto la plata porque o sea me gustó porque al principio si se ganaba muy bueno, ya ahorita no se gana como antes, antes se ganaba mucho, mucho, muy bueno.

ENTREVISTADOR: Ahora entonces está muy competido todo el proceso.

ENTREVISTADO: Si, si ahora ya no se gana como antes la verdad, ya se ven miren en todas las esquinas se ven vendedores, y ya no se ven por poquitos sino se ven es por puchadotas, antes no se veían tantos vendedores como se ven ahora.

ENTREVISTADOR: Se, se complicó.

ENTREVISTADO: Se complicó.

ENTREVISTADOR 2: Tal vez el desempleo a nivel formal.

ENTREVISTADO: Si es que ahora hay mucho desempleo exactamente, yo creo que por desempleo y por todo porque por ejemplo el sistema se sube un ciego, donde van a recibir un ciego donde no puede trabajar, en ninguna parte acá sí usted puede subir cojo, ciego, en sillas de ruedas de todo se alcanza a meter yo creo que por eso es.

ENTREVISTADOR: Entonces que sería un vendedor ambulante.

ENTREVISTADO: Un vendedor ambulante pues es de las personas que se suben a vender en los buses no, y ambulante también es por ejemplo, las personas que se, que venden manillas no en los buses esatamente pero en la calle, es una persona que trabaja en la calle, ese es el vendedor ambulante para mí.

ENTREVISTADOR: Cuál considera la diferencia entre, entre, entre el vendedor que trabaja en la calle y el vendedor que, que presta pues servicio en el bus.

ENTREVISTADO: La diferencia es que uno en la calle le vende a una persona, en los buses le está vendiendo a más de una persona, a más de una a 10 – 20

ENTREVISTADOR: Y, y tu haz preferido siempre el servicio de transporte urbano para vender tus productos, haz pensado en algún momento estar en la calle vendiendo estos productos.

ENTREVISTADO: No, no, no, no, en el sistema urbano mejor porque pues uno como le dijo mientras uno le vende en la calle a uno, en el bus le vendo a 10 a 20 personas, le ponen más cuidado que no en la calle ahí eso, más bulla y de todo no.

ENTREVISTADOR: Es más, más complicado no.

ENTREVISTADO: Claro sí.

ENTREVISTADOR: Cual, pero en esencia por, aparte bueno de lo que ya nos ha comentado de que decidiste vender en el servicio urbano que más encuentras aparte de los potenciales clientes a los que les vendes.

ENTREVISTADO: Qué más he encontrado bueno o malo.

ENTREVISTADOR: No, o sea como vez tú, el trabajar en el servicio, ¿qué ventajas tienes que no tendrías vender en la calle?

ENTREVISTADO: O sea que ventajas tengo, no eso casi ventajas no tiene ninguna lo que tienen todas son malas porque usted por ejemplo, medio se sube y lo pueden espichar en la puerta le pueden partir un pie porque hay varios compañeros que se han lastimado así, porque usted se sube y eso los conductores se ponen hasta bravos hay como son conductores buen gente mala gente, pues yo creo que la única ventaja sería que, que se vende más, o sea se puede vender más en un transporte que no en la calle y que no, no es que se mojan eso es lo mismo no hay nada diferente, lo único diferente es que se vende más en bus que no en la calle.

ENTREVISTADOR: Cuál cree es la percepción de su núcleo familiar referente al servicio que presta, o sea al trabajo que tienes, cuál cree o sea que piensa su familia, que piensa

ENTREVISTADO: No pero mi familia, la verdad la única que trabaja soy yo de mi familia o sea de mis hermanos y tengo mi compañero por aparte él también trabaja en los buses pero o sea por ejemplo la familia siempre no que es un trabajo no es un trabajo para una persona, eso uno se los encuentra y se hacen los bobos apenas, no, no les gusta este trabajo.

ENTREVISTADOR: No les gusta. Y que piensan de ti específicamente.

ENTREVISTADO: Pues dicen que, que todos los que trabajan en los buses son unos drogadictos, son unos alcohólicos, pero esos son mentiras, eso no es verdad.

ENTREVISTADOR: Eso piensa, eso piensa tu familia a tus amigos.

ENTREVISTADO: No, todo el mundo piensa eso o sea la mayoría, eso es pa' marihuana sí o no pero son unos o sea no todo el mundo, detrás de cada vendedor hay una familia que alimentar, eso es lo que piensa mi familia, no mis hijos ni nada de eso, o sea lo que es mi mama, mis hermanos, mis tíos; a la mayoría me los he encontrado y le da pena saludarlo a uno.

ENTREVISTADOR: Les da pena.

ENTREVISTADO: Claro, eso se ponen rojos, verdes, les da como pena.

ENTREVISTADOR: Ahorita donde vive Ruth, hacía que zona.

ENTREVISTADO: A Ciudad Bolívar.

ENTREVISTADOR: Ciudad Bolívar. Desde la labor diaria que hace Ruth en el servicio urbano, cuál cree que su aporte a la ciudad como tal, como ve su aporte cual es aporte que le está brindado a la ciudad con su trabajo.

ENTREVISTADO: Que no arrojen la basura no, damos un aporte que no arrojen la basura ni en el vehículo ni por fuera, en la basura.

ENTREVISTADOR: Como haces tú para asegurarte que eso es así.

ENTREVISTADO: Pues porque yo a veces cuando antes de bájame si desean yo les recojo el papelito a más de uno, en ese tie... en ese momento no tuve tiempo porque ya iba a pasar el semáforo, pero yo a la mayoría si usted desea yo le recojo el papelito pa' que no me arrojen el papelito en todo el bus o adentro o afuera tampoco porque tapa las alcantarillas.

ENTREVISTADOR: Entonces contribuyes a través de tu trabajo a la limpieza.

ENTREVISTADO: Claro si, obvio

ENTREVISTADOR: Y a que la persona sea más consciente.

ENTREVISTADO: Sea más consciente que no arroje papeles.

ENTREVISTADOR: Y bueno, como hace Ruth para organizarse, como es su, como organiza su negocio para que sea rentable, como, como inicia la labor generalmente.

ENTREVISTADO: Cómo, no le entiendo.

ENTREVISTADOR: Como califica, como organiza, que producto decide vender.

ENTREVISTADO: O sea yo vendo un producto que no se le gana mucho, pero es un producto que se vende rápido es como pueden verme aquí donde me hice, me bajé \$9.000 pesos, o sea en cada bus me estoy bajando \$9.000, \$10.00 pesos, es un, es un, es algo que no se le gana mucho pero se vende rápido, que se vende rápido y esa es la pla... la, la ganancia no, que se venda rápido el producto pues así se le gana más, uno plantea y vuelve y plantea y se le está ganando más al producto.

ENTREVISTADOR: Cuánto, cuánto tiempo llevas vendiendo la chocolatina.

ENTREVISTADO: La nicollo, eso llevo trabajando como para seis meses.

ENTREVISTADOR: Seis meses, y antes que comercializabas.

ENTREVISTADO: Antes vendía por ejemplo, gomitas de esas de colombina la grisly, también vendido dulces, yo siempre vendo productos de toda clase la verdad, de todo lo que me pongan, vendo bolsas pa' la basura en los buses de todo, de todo, pero esta chocolatina me ha gustado porque se vende mucho y pa' estos fríos es muy bueno, como el choco lo trae calorías entoes a la gente le gusta.

ENTREVISTADOR 2: Y dónde la adquiere Ruth, dónde la consigue.

ENTREVISTADO: A la vuelta, ahí a la vueltica.

ENTREVISTADOR: Y veo que esta pues, vi ahorita el diseño esta superbién empacada.

ENTREVISTADO: No eso se vende aparte, o sea la chocolatina viene aparte y ya uno compra la bolsita aparte y la empaca aparte pues pa' que la gente no la caiga al piso, por higiene.

ENTREVISTADOR 2: Eso ya es decisión de Ruth, si, empacarla así.

ENTREVISTADO: Si exactamente, porque es que la gente la bota al piso, la ensucian, hay gente que, la otra vez me pasó que hicieron una chupatina, se comieron un pedazo y la volvieron y la doblaron, entonces para que la gente no haga eso, ni, ni y sea más higiene pues le pongo la bolsa, son \$25 pesos de la bolsa, pero uno se ahorra que la gente pues este peliando este que le cambie esta, que le cambie la otra, sí.

ENTREVISTADOR: Y en qué momento decidió, las, las gomitas que vendía antes también las tenía empacadas de esta forma.

ENTREVISTADO: Si, si toas.

ENTREVISTADOR: Y dónde nació la idea de empacar.

ENTREVISTADO: Pues, pues porque la gente por ejemplo, andan con los niños y los niños babosean el producto y con esto no hay ningún problema si me entiende y que la gente pues por ejemplo, las botan al piso y entonces la otra hay no esa esa arrastrada que me va a vender eso, entonces hay sea como sea para eso tiene la bolsita, como no se van a comer la bolsita sino la chocolatina, si me entiende.

ENTREVISTADOR 2: Usted ofrece calidad, limpieza.

ENTREVISTADO: Higiene, exactamente la higiene ante todo, porque es que a la gente le, le gusta mucho por ejemplo, usted ve una persona cochina en un bus y dice eso no le compremos huele hasta feo, aunque ve una persona así no huela rico, pero que esté limpio y que tenga el producto limpio pues da mejor presentación.

ENTREVISTADOR: Y en este tiempo, todo este tiempo de experiencia, ha visto planes de desarrollo a través de la alcaldía u otros organismos que hayan decidido ayudarles para pues establecerse.

ENTREVISTADO: La verdad ahorita mire, el transporte urbano se va acabar y ahorita va a ver, el gobierno pues la verdad ahorita nos va a dar unos cursos de, de lispa y de y movilidad.

ENTREVISTADOR: ¿De lispa?

ENTREVISTADO: Lispa y movilidad.

ENTREVISTADOR: Lispa es, ¿Qué es?

ENTREVISTADO: Lispa es, sé que es lispa la verdad es como, como, como, como, como si como una parte del gobierno que ayuda a la gente, no sé, la verdad no se no se bien que es, y movilidad que son los de, los, los que hacen eso de movilidad aquí de vendedores, transporte, o sea como una condición de movilidad, quiere decir que le afilian a los vendedores, a los

conductores que se van a quedar sin empleo, todos esos les están dando ahorita un curso, un curso de, por ejemplo, hay varios cursos de panadería, eh, soldadura, belleza, todo esos son los cursos que están dando, por eso nada más no nos han ayudado.

ENTREVISTADOR: Y qué plantean, o sea, les dan la capacitación.

ENTREVISTADO: La capacitación y les dan salen capacitados con diploma y todo, ya salen expertos según, y ya de ahí toca buscar el trabajo.

ENTREVISTADOR 2: Y el capital, el capital para empezar a invertir.

ENTREVISTADO: El capital, pues eso ahorita quien sabe que pase con eso, la verdad eso ahora están esperando eso, porque ya los buses se van a acabar, dicen que van a ver préstamos, pero yo no creo eso de a mucho porque van a prestar conque, si por ejemplo, los que no tienen casa propia con que van a prestar, yo no creo mucho eso, eso el gobierno nos quieren embobar con eso pero de todas maneras, pues.

ENTREVISTADOR: Y durante las capacitaciones les dicen les informan de que dejen su trabajo y que se capaciten.

ENTREVISTADO: No, no, no, no, no, no, las capacitaciones son aparte y eso ya son por ejemplo, en el SENA, en, en un colegio aparte porque son como en sedes y eso de que se capaciten uno no dicen nada, eso acá también el gobierno nos dejó eso acá hicieron el curso ya les toca que hablen con el gobierno de eso, eso es como dicen como un dulcecito que piensan que nosotros somos niños, de todas maneras ¡hay Dios mío!, de todas maneras, de todas maneras pues ahorita pues si no eso lo pensamos irnos en paro, irnos en paro, irnos en paro, ya los vendedores piensan que si eso no se van en paro, en paro, en paro o en una protesta porque es que eso es derecho al trabajo, aunque eso tampoco nunca ha sido legal, no, subirse a los buses, pero de todas maneras son millones de vendedores, son millones que se quedan sin trabajo en este momento.

ENTREVISTADOR: Entonces han pensado hacer una manifestación.

ENTREVISTADO: Si, ahorita no se ha hecho porque mírenos todavía hay transporte con que trabajar, la demora es que se acabe el transporte que ya no dejen subir los vendedores y empezamos porque es que son millones.

ENTREVISTADOR 2: Y Ruth tiene hijos.

ENTREVISTADO: Si, tengo dos.

ENTREVISTADOR 2: O sea, ellos dependen de su trabajo, porque su compañero también trabaja vendiendo en el transporte urbano.

ENTREVISTADO: Si, él también tiene dos hijos por aparte, y también depende de esto. Este trabajo no es muy bueno, porque en uno en este trabajo tiene que aguantar humillaciones, hay gente que ah! otra vez, hay otra gente que le fastidia, que le fastidia el ruido, por ahí uno esté hablando, y ese señor hablando por celular, hay oiga no se puede callar un momentico, porque es que hay gente, si hay gente que me hace callar un minutico, si tranquila, y uno si por decencia trata de hablar lo más pasitico que también pueda, pero entonces, eso es muy duro, nosotros dependemos de este trabajo la verdad.

ENTREVISTADOR: Y que ha pensado Ruth, bueno la situación se está agudizando día a día pues con sus políticas de movilidad, de restructuración de la misma ciudad, que ha pensado como, qué voy a hacer sí, sí, mi trabajo, me quedo sin trabajo.

ENTREVISTADO: Pues yo ya he pensado o sea, ahorita pues hay una señora aquí en toda la esquina, hay una señora que tiene una chaza.

ENTREVISTADOR: Tiene una qué.

ENTREVISTADO: Una chacita, una chacita donde venden cigarrillos y eso, y yo he pensado la señora dice que me a vender el negocio, yo he pensado comprárselo; por otro lado si pues ya depende pues no pues montamos una carreta con fruta o algo o sea que sea independiente, porque por ejemplo a mí sirve un trabajo, a pesar de que yo estudié, yo validé tengo, ahorita es muy difícil conseguir un trabajo, si uno ya no tiene la universidad es muy difícil, toca montame una carretica con fruta o, o, o la chacita, eso es lo que yo he pensado no.

ENTREVISTADOR: Y hasta que curso hiciste.

ENTREVISTADO: Pues yo tengo ya ahorita ya el certificado de estudio y tal, porque yo ya lo valide, ya todo ya.

ENTREVISTADOR: Primaria, bachillerato.

ENTREVISTADO: Si, pero entonces el gobierno debería pues o sea ofrecerle un trabajo, un trabajo fijo, porque yo si pues yo dejaría lo del transporte urbano donde me saliera un trabajo fijo, porque a mí me dicen en los buses ¡huy! Usted tan buena vendedora, le ofrezco trabajo, yo sí pero un trabajo pero entonces ya es lo que yo me venda, entonces pa' lo que yo me venda me quedo mejor acá, a mí me gusta un trabajo fijo, que le den un sueldo por ejemplo, un mínimo o un poquito más del mínimo si se puede sí, pero que sea fijo.

ENTREVISTADOR 2: ¿Cuántos son tus ingresos diarios?

ENTREVISTADO: La verdad mis ingresos diarios son, no yo en el mes, puedo decir más o menos, yo tengo una cadena en el mes y me gano, me gano 30 diarios, o sea yo me pongo \$30.000 pesos diarios, me llegan 900 fuera de esos 900 yo saco lo del diario, o sea, lo del diario es por ejemplo, la comida, eh lo de las onces de mis hijos.

ENTREVISTADOR: Bueno, entonces nos decías sobre el SENA, las capacitaciones, únicamente les brindan la capacitación y no les dicen más.

ENTREVISTADO: La capacitación y no nos dicen más.

ENTREVISTADOR: No dicen intégrese en tal empresa.

ENTREVISTADO: No nada, nada, no nada y más de uno yo no creo, porque mire pa' que sirven las capacitaciones si más de uno acá, o sea, hablo por de acá, no por mí porque yo no tengo, pero por más de uno que tiene antecedentes, o sea que hace uno con esa gente que tiene antecedentes yo creo entonces la delincuencia se va a sumar porque son millones de vendedores, es que usted no se ha dado cuenta son millones de vendedores, tome haga de cuenta lo de la cárcel, los de la primera de mayo, son muchos vendedores eso se va a crecer más la delincuencia, porque la mayoría de personas que trabajan en los buses son rehabilitados, son por ejemplo, personas que roban y ya no pueden seguir robando, entonces

se ponen a trabajar hay personas se a subir la delincuencia, yo digo no, si no hacen nada con esa gente se va a subir la delincuencia.

ENTREVISTADOR: Se volvería un problema social

ENTREVISTADO: Sí, porque más de uno dice que va a romper Transmilenios, por allá y me cubre la cara para que no toque pagar, debía algo que dejarlos subir al Transmilenio.

ENTREVISTADOR 2: Es un trabajo.

ENTREVISTADO: Pero ya han cogido varias personas en el Transmilenio y se los han llevada para la estación y todo para trabajar allá.

ENTREVISTADOR: Si y ahí los tienes unos días o que hacen con ellos.

ENTREVISTADO: No los tienen 24 horas en la UPZ en la 30 y ya después salen y ya le quitan el plante y todo.

ENTREVISTADOR: O sea tienen es perdidas, los ingresos, bueno ya nos comentó sobre los ingresos son suficientes para cubrir sus demandas, personales y familiares.

ENTREVISTADO: Primero que todo la plata nunca va hacer suficiente lo que uno tenga nunca va hacer suficiente lo que uno tenga siempre toca hacerlo rendir.

ENTREVISTADOR: Qué sistema utiliza Ruth para rendir el dinero.

ENTREVISTADO: Por ejemplo la cadena.

ENTREVISTADOR 2: Es un ahorro mensual.

ENTREVISTADO: Es un ahorro mensual porque si yo lo gano a diario yo me lo llevo y me los gasto todo o sea yo voy ahorrando ahí, entonces en el mes ya me llegan los \$900.000, cuando tengo los \$900.000, por ejemplo pago la cuota del bando de ahorro, ya con la otra le compro la ropa a mis hijos, ya con la otra pago el arriendo, si me entiende la forma que me alcance la plata a mí, ya con la otra dejo pal plante, miro que los niños no estén mal de medias, así.

ENTREVISTADOR 2: Y el producto lo compra a diario Ruth, o sea vende y por la tarde va y surte nuevamente y compra.

ENTREVISTADO: Exactamente.

ENTREVISTADOR: En el día cuantas veces compra.

ENTREVISTADO: Tres o cuatro veces.

ENTREVISTADOR: Si, es como irse aprovisionarse.

ENTREVISTADO: Por ejemplo yo comienzo con \$50.000 y voy en un momentico vuelvo y planteo y vuelvo ya y planteo ya \$100.000 y así vuelvo y planteo, si me entiende.

ENTREVISTADOR: Si, hace un momento nos hablaba del SENA, del ISPEC, que les estaban brindando capacitación, conoce otros organismos que estén brindando ese apoyo a parte de ellos.

ENTREVISTADO: Movilidad.

ENTREVISTADOR: Movilidad como los ha integrado.

ENTREVISTADO: Con los mismos cursos, lo único que nos ha colaborado es con cursos, acá nos han llegado diciendo que les van a dar un bono un trabajo no han dicho nada de eso la verdad.

ENTREVISTADOR: y movilidad que dice referente a los vendedores ambulantes que vamos hacer con ellos, ellos que expresan a través de.

ENTREVISTADO: Movilidad ayuda a unas personas así, por ejemplo haciendo capital en Transmilenio , por ejemplo repartiendo mostrándoles el trabajo integral, como le va funcionar pero solo unas poquitas y el resto nada, yo no puedo decir que mi me ayudaron, pero a unas personas si le ayudaron les dieron un bono como de \$2.000.000.

ENTREVISTADOR: A quién.

ENTREVISTADO: A esas personas que ayudaron, les pagaron un sueldito mínimo y a lo último le dieron un bono de \$2.000.000, si ayudaron como a 90 personas fue mucho, pero es que nosotros no somos 90 somos millones, o sea unos poquitos ayudaron la verdad.

ENTREVISTADOR: Y ahorita por lo menos consideras que hay más hombres o mujeres en el medio o quien es el que prevalece en el negocio.

ENTREVISTADO: Más hombres la verdad más hombres,

ENTREVISTADOR: A qué se debe eso.

ENTREVISTADO: La mayoría de los hombres no dejan que las mujeres trabajen, siempre habido machismo, pero también hay muchas mujeres, ahorita las mujeres que ahí siempre la va ver con niños, yo la verdad yo quiero a mis hijos, pero la verdad yo no me los traigo porque que pecadito, porque además eso se los quita el bienestar familiar y todo, pero la mayoría de mujeres que usted ve acá están embarazadas son muchachas porque usted no ve casi viejas acá, sino solo muchachas, ve señoras embarazadas y con niños, y la mayoría de mujeres que se ven son esas, embarazadas y con hijos es las vendedoras que más se ven.

ENTREVISTADOR: Y ahí están arriesgando la vida de los dos.

ENTREVISTADO: La mayoría de mujeres que se ven no venden, o sea piden en los buses, no venden sino piden en los buses, retacan para ellas el trabajo es ese, a mí me da pena, si me da pena vender yo me imagino pedir.

ENTREVISTADOR: Y como ha roto el hielo pues para dejar la pena a un lado.

ENTREVISTADO: Yo era muy joven cuando empecé a mí me daba mucha vergüenza por ejemplo yo vía un muchacho muy simpático yo me sentaba en una silla, y así porque imagínese ya después me ponía rojita, ya de rojita yo dije eso es como hablarle a una persona, entonces mientras usted más claro le hable entonces la persona colabora más.

ENTREVISTADOR: A entonces ha roto el hielo de esa manera.

ENTREVISTADO: Si, es como ya costumbre, imagínese yo llevo 15 años, yo digo que una persona se sube al principio y le da pena para ya después tres, cuatro subidas haciendo lo mismo y lo única forma de romper el hielo es no hablarle lo mismo, que los otros vendedores

hablan, es que los otros vendedores somos unos, hablarles diferente algo que de pronto los haga reír entonces es la de romper el hielo para mí.

ENTREVISTADOR: Y como hizo Ruth para comprender eso.

ENTREVISTADO: Pues, por ejemplo yo rifo, a veces llevo rifas en los buses.

ENTREVISTADOR 2: O sea así llama la atención de todos en el bus.

ENTREVISTADO: Por ejemplo venga le muestro, por ejemplo estos masmelos, rifo estos tres paquetes de masmelos, yo lo rifo y lo que me quieran regalar por la rifa y fuera de eso el que me quiera colaborar el paquetico le vale \$500, entonces cuando rifo la gente se ríe y eso les gusta participar y entonces yo digo el 4, y entonces uno se siente bien porque rompe el hielo, ahí fue donde me di cuenta que la gente le hace reír la gente le gusta colaborar más, porque se siente como más.

ENTREVISTADOR: Pero fue con su experiencia que fue descubriendo eso, cuando empezó el primer discurso cuando empezó por primero a vender.

ENTREVISTADO: Si, después que rife fue cuando me di cuenta que se reía la gente, una sonrisa vale más que, esa muchacha me hizo reír colabóreme.

ENTREVISTADOR: Cómo se organiza Ruth, en su labor diaria, como inicia su día hasta la noche.

ENTREVISTADO: Me levanto por ejemplo a las 6:00 de la mañana, dejo los niños listos para el colegio, tengo una muchacha que me ayuda allá, ella me los lleva al colegio, entonces yo les dejo el desayuno hecho ya preparado y el almuerzo, por la noche antes de llegar dejo el almuerzo hecho, les dejo el almuercito hecho y me salgo a trabajar con mi compañero, y entonces a las 4:00 la señora recoge los niños, porque de ahí los llevan para jardín porque del colegio los mandan para el jardín y ahí les dan el almuercito, les dejo la comidita, les dejo once sitas por si de pronto les da hambre, y me pongo a trabajar normal o sea me subo en 50-70 buses diarios la verdad y después que ya me subo en los buses me voy para la casa por ejemplo a las 8:00-9:00 de la noche, cuando tengo los niños que me los cuidan bien, entonces a las 10:00 de la noche trabajo, cuando por ejemplo tengo deudas, porque los recibos llegan yo por ejemplo pago seguro de accidentes y seguro de fúnebre, porque uno en los buses sufre muchos accidentes, le pueden partir un pie, entonces me toca pagar el seguro entonces eso va sumando a los recibos.

ENTREVISTADOR: Usted está cotizando a donde,

ENTREVISTADO: En codensa en el de la luz.

ENTREVISTADOR: Ellos prestan servicio de salud.

ENTREVISTADO: No de fúnebre de accidente, se parte una mano un dedo.

ENTREVISTADOR: Y para la salud como hace.

ENTREVISTADO: Para la salud yo tengo el sisben, es que ahorita salió como algo del sisben solo puntaje y ahorita me metí para lo de las casas que iba a regalar el gobierno eso es una estafa, porque para Bogotá le quedan 65 casas y ese fueron muchas personas allá.

ENTREVISTADOR: Y usted se postuló.

ENTREVISTADO: Si, pero uno no tiene oportunidad de uno imagínese hay gente que tiene 9 - 10 hijos imagínese yo voy con dos.

ENTREVISTADOR: O sea vio imposible.

ENTREVISTADO: Si yo vi imposible la verdad, eso les ayuda a la gente desplazada que tiene artos hijos.

ENTREVISTADOR: Y bueno nos habla del compañero que ya lo vimos, con el comparten como la dinámica del negocio.

ENTREVISTADO: Él trabaja aparte y yo trabajo aparte, el gana su plata yo gano la mía, pues los dos damos para un diario, damos para la cuota de la vivienda, los dos pagamos el arriendo todo, claro que el aporta más que yo porque él es el hombre, pues todos compartimos pero a la vez el mismo se gana su plata y yo no le estoy pidiendo nada a él porque yo me gano mi plata y él se gana la de él.

ENTREVISTADOR: Y han pensado, bueno veo que cada uno de manera independiente gana los recursos, tiene sus ganancias ha pensado en algún momento de asociarse con otros vendedores que estén prestando el mismo servicio.

ENTREVISTADO: Asociarse en qué forma.

ENTREVISTADOR: No sé en que tengan tres, cuatro personas trabajando y que los cuatro formen como un negocio una asociación.

ENTREVISTADO: La verdad no, porque esos vendedores son terribles, huy si la mayoría de vendedores son terribles, la mayoría son ñeros son abeja, eso se roban entre ellos mismos, huy no.

ENTREVISTADOR: Bueno ya nos comentó como hacía para determinar el tipo de venta en este momento, no sé si quiera comentarnos más, hay algún momento en que decide cambiar por lo menos si hoy fuera día soleado, entonces la chocolatina como que no va, como protege su producto pues por lo menos ahora que vamos a entrar al fenómeno del niño que se supone que es verano, entonces la chocolatina es más frágil.

ENTREVISTADO: La chocolatina como se puede dar cuenta es dura, yo por ejemplo la golpeo no se derrite, haga sol haga frío se vende, cuando está haciendo sol se tiene que revolver con otros productos, no ha visto una gelatinas se revuelven los dos productos y la mayoría ya llevan los dos productos cuando está haciendo sol, con este frío esta gelatina casi no se vende, hay unas chocolatinas que si se derriten mucho por el calor, y no se pueden vender porque quien va comprar eso, toca tener cuidado por la sombrita.

ENTREVISTADOR: Bueno cuando iniciamos la charla hablamos de Transmilenio, como ve Ruth, específicamente a Transmilenio, o sea como percibe a Transmilenio.

ENTREVISTADO: Pues la verdad para mi Transmilenio, no porque yo sea de transporte urbano, pero se me hace que es un mal servicio yo una vez monte en Transmilenio y casi me desmayo y me toco bajarme la verdad, eso es un mal servicio a toda hora andan llenos, el transporte anda lleno a toda hora, a mí me parece que es un mal servicio.

ENTREVISTADOR: Por lo menos como percibes tú a las personas que han subido a Transmilenio, o sea tú verías la posibilidad de hacer eso en algún momento si llega a escaciarse el trabajo.

ENTREVISTADO: Si la verdad sí, porque si uno se quedara sin empleo hay que darle de comer a su familia, pero a mí me parece que Transmilenio si es un mal servicio, ha salido en el periódico ya han salido que los morbosos de Transmilenio, se presta más para robar, en los buses si se vio eso pero no se ve tanto como en Transmilenio, no se ven los depravados ni nada de eso así, se ven más en la calle que no en los buses

ENTREVISTADOR: Y por lo menos tú como seleccionas un bus, que lleve gente de pie, sentada.

ENTREVISTADO: No que toda sentadita como ese que va pasando, o sea por mucho dos o tres personas de pie no más, porque primero que todo está lleno se va a robar las chocalatinas, la gente no me va poner cuidado porque la gente no me va ver, si van poquitos dos o tres no me sirve, porque a quien le vendo gastar uno saliva ahí, quedar un afónico para dos personas no sirve.

ENTREVISTADOR: Que piensas de la palabra ciudadano.

ENTREVISTADO: Ciudadano somos nosotros los ciudadanos, hay que ser ciudadano.

ENTREVISTADOR: Piensas que tus derechos como ciudadana, tú tienes unas obligaciones como ciudadano, y tus derechos han sido cumplidos el estado los ha cumplido, derecho al trabajo, a la jubilación, a la salud, a la protección.

ENTREVISTADO: La verdad, yo creo que a todo mundo se los han incumplido acá, porque por ejemplo la salud debería ser gratis, y no la salud usted va hacer eso, una cuenta lo más juepucha, ya le toca quedarse uno callado y después hablar con trabajadora social no tengo para pagar, y si no tiene con qué pagar entonces pa fuera porque si no tienes con que pagar, no y siempre le cobran unas cuentas terribles.

ENTREVISTADOR: Te puedo pedir un favor puedes decir como es el discurso cuando te subes al bus, cómo es el discurso si te subieras en este momento al bus, como inicias.

ENTREVISTADO: Bueno, primero saludo buenas tardes para todos, entonces la gente buenas tardes, bueno amigos mi intención no es incomodar a nadie, salgo a trabajar como todos ustedes, yo sé que este no es trabajo del doctor, del profesor, de un abogado pero yo lo hago horadamente sin hacerle daño a nadie, salgo a trabajar, si me lo permiten voy a ofrecerles esta deliciosa chocalatina, esta chocalatina es deliciosa, observemos viene higiénicamente empacada con fecha de vencimiento, fecha de elaboración, código de barras, tabla nutricional, mire amigos el chocolate da calorías, el chocolate quita la tristeza, la pereza, el chocolate quita el hambre, bien amigos el chocolate endulza la vida, observemos mire hoy sábado que buen detalle para uno compartir con los hijos, con la novia, el novio, para uno mismo, la casa, el trabajo, mire para este trancón que a veces falta en Bogotá, cierto amigos, bien amigos esta chocalatina es deliciosa, esta chocalatina es muy rica, como pueden ver esta chocalatina viene 100% chocolate, maní con almendras, esta es la chocalatina es la nicollo original, más de uno va decir esta muchacha sí que habla carreta no, como vamos a saber que la nicollo es original, miren amigos una chocalatina ordinaria se va volver en boronas, esta chocalatina es fina es original y lo mejor es que no viene con galleta, 100% chocolate, con maní y trocitos de almendra, en el comercio a \$3000 a \$3500 la sola unidad, a nivel urbano llévese este tronco de chocolate, es un tronco de chocolate con maní, trocitos de almendra por sólo \$1000

pesitos, agradezco de corazón aquella dama, aquel caballero que de pronto me pueda colaborar en mi forma de empleo, llevándome una o de pronto llevándome más el señor Jesucristo les bendiga a todos ustedes, sus hogares, sus trabajos, sus estudios porque hay que echar pa'lante cierto amigos, y ante todo la salud, porque dígame uno para que quiere tener dinero sino tiene salud, no sirve de nada no, yo me despido buena tarde amigos Dios les bendiga y hasta chao, si la persona bien amigos le recomiendo que no me arrojen el papelito dentro del vehículo, si la persona lo va a consumir de una vez, si lo desea yo le recojo el papelito, buena tarde amigos y hasta chao, recuerden sólo mil pesitos, eso en todo.

ENTREVISTADOR: Tú decides distribuye los productos, si subes por atrás por donde empiezas a distribuir.

ENTREVISTADO: No yo me subo por delante donde le vean la cara a uno y saludo y se saludan y si no saludan les digo amigos el saludo no degenera a nadie, uno conoce gente, cubo saluden, no siempre por delante siempre, voy repartiendo y voy hablando que la gente lo vaya viendo a uno.

ENTREVISTADOR: Si, pues tendrías que decirnos algo aparte de lo que ya hemos hablado de tu experiencia y que es importante.

ENTREVISTADO: No esta es la vida de uno, todos los días lo mismo a veces es peligroso, porque más de un compañero acá se ha lastimado, quedado en muletas se le han partido los pies.

ENTREVISTADOR 2: Tú trabajas de lunes a domingo.

ENTREVISTADO: Todos los días hasta los domingos.

ENTREVISTADOR: O sea no descansas.

ENTREVISTADO: No, porque es un trabajo que usted no tiene un sueldo fijo le toca trabajar todos los días si me entiende, por eso quisiera un trabajo fijo descansa los domingos y los sábados sale temprano pero no, un sueldo así diario le toca trabajar a uno todos los días el día que no trabaja no come, así sea un ratico le toca salir a uno.

ENTREVISTADOR: Bueno Ruth muchísimas gracias, le agradecemos mucho el tiempo que nos brindara el día de hoy.

Anexo 6. Formato Consentimiento Informado



Fecha __/__/__

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El objetivo general de este documento es de informar de una manera clara y concreta a sus participantes.

La presente investigación es conducida por los estudiantes Aguilar Castiblanco Christian, Avellaneda Ávila Luis Alberto, Castro Mera Myriam Adriana, guiados por el Docente Germán Andrés Cortés Millán de la Universidad Piloto De Colombia.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 60 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en esta investigación es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas en la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Yo _____ identificado con cedula de ciudadanía N° _____ de _____, he recibido la información pertinente acerca de lo que significa mi presencia en esta investigación.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. De tener preguntas sobre mi participación en este estudio, puedo contactar a _____ al teléfono _____.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido.

Firma del Participante

Apéndices

Apéndice 1. Fotografía a Vendedores Nómadas – Ciudad de Bogotá, Centro



Figura 1: Vendedores nómadas ciudad de Bogotá, Centro

Apéndice 2. Fotografía Vendedora Nómada, Ciudad de Bogotá



Figura 2: Vendedora nómada, Ciudad de Bogotá.

Apéndice 3. Fotografía Vendedora Nómada, Ciudad de Bogotá



Figura 3: Vendedora nómada, Ciudad de Bogotá

Apéndice 4. Fotografía Sitio de abastecimiento de los productos, Rapicentro, Bogotá



Figura 4: Sitio de abastecimiento de los productos, Rapicentro, Bogotá.

Apéndice 5. Fotografía Vendedoras Nómadas, Rapicentro, Ciudad de Bogotá



Figura 5: Vendedoras nómadas, Rapicentro, Ciudad de Bogotá.

Apéndice 6. Fotografía Vendedora Nómada – Transmilenio, Ciudad de Bogotá



Figura 6: Vendedora nómada, Transmilenio, Ciudad Bogotá.

Apéndice 7.

Matriz de Análisis Entrevista 1 Vendedor 1

Categoría	Fragmento	Análisis de categoría
AUTONOMIA	<p>“Porque por lo menos este producto yo lo vendo a \$1000 pesos y así por la calle la gente se marea pues pa comprarlo y en los buses pues yo lo entrego y la gente la mercancía grande la lleva.”</p>	<p>Según el fragmento se puede afirmar que los vendedores nómadas de la ciudad de Bogotá, se les posibilita a través de la observación y el análisis de otras formas de mercados en donde se evidencian las necesidades de los posibles clientes y mediante la toma de decisión fijar el precio del producto, la autonomía los lleva buscar el beneficio individual y colectivo como lo establece el autor (Remolina, 2004). Actuando de acuerdo con la ley y tomando decisiones de forma libre, autónoma y espontánea los precios del producto se mantienen independientes de la de la forma de comercialarlo y de las circunstancias que lo rodean.</p>
	<p>“Mientras exista el trabajo ambulante yo sigo ambulante, porque a mí nunca me ha gustado trabajarle a otro, siempre imagínese llevo diez años trabajando esta vaina”.</p>	<p>Bajo esta situación la autonomía es un proceso en donde el sujeto se gobierna a si mismo se mueve bajo sus propias leyes de mercado. (Cardozo Cuenca & Gutierrez, 2007)</p>
	<p>“Pues me ven bien, porque me han felicitado, porque yo no dependo de nadie, si me felicitan porque yo no dependo de nadie”.</p>	<p>En este fragmento se observa la posibilidad de los vendedores nómadas del servicio urbano de tomar sus propias decisiones sobre su vida, lo que realmente la persona desea realizar para obtener sus ingresos, lo que el ser humano dentro de su conocimiento y mediante la experiencia decide lo que es correcto y esto sin molestar a otros. (Cardozo Cuenca</p>

&Gutierrez, 2007)

AUTONOMIA

Se evidencian los sentimientos positivos, el agrado al no depender de otros para el desarrollo de su trabajo, la aceptación de la familia al ser autónomo en sus decisiones.

“No yo no doy promoción, la promoción mía es un paquete por \$1000, yo no doy ni tres por \$2000, \$1000 pesos el paquete”.

En donde se observa la “conducta autónoma” aquella donde se opta por obrar de un modo u otro y es decisión del grupo social la aceptación de la misma o no. (Perez Santiago & Amador Lopez, 2001), la posibilidad de autorregularse y dejar de lado limitaciones, o situaciones adversas que se le pueden presentar y afrontarlas de una manera segura, llevando a cabo todos sus propósitos dejando de lado el deber ser para cambiarlo por el querer ser.

La toma de decisiones es un acto claro y definitivamente posible de realizar asumiendo la total responsabilidad de su práctica laboral, con el fin de obtener beneficios y mantener sus ventas.

El concepto de autonomía se menciona el uso de la toma de decisión de forma libre cumpliendo con sus propias normas y leyes, sin imposiciones externas (Perez Santiago & Amador Lopez, 2001)

AUTONOMIA

AUTONOMIA

“Cuando me subo al servicio urbano me siento bien porque yo me subo a vender, no me subo al pedir, si no a ofrecer

En lo descrito es este fragmento muestra el sentimiento de agrado por la labor desarrollada, la realidad de su labor y las diversas situaciones a las que se

	<p>un producto no es como otro que roban a los pasajeros, si usted no me desea comprar o si tiene \$100 o \$200 pesos yo se los recibo, yo tampoco pido si usted lo hace se los recibo.”</p>	<p>puede ver enfrentado en su día a día.</p> <p>La relación entre la autonomía y la moralidad, actuando a la vez de manera “racional” y “sensible” en busca del beneficio mutuo, el respeto a los seres humanos y así mismo en el desarrollo de su labor. (Perez Santiago & Amador Lopez, 2001)</p>
PARTICIPACION	<p>¿Cómo una sociedad?, pues yo tuve 2 compañeros que hicimos una sociedad en ese tiempo lo vendíamos a \$300, la sociedad duró como tres meses, hubo un tiempo que me pegaron una puñalada y yo soy como el que sabía, se terminó la sociedad los manes cuando me vieron así se abrieron cada uno por su lado no me dieron la mano cuando me vieron herido”.</p>	<p>Personas que coinciden en su deseo de transformación involucrándose en las mismas prácticas con la posibilidad de actuar, decidir y en busca de los mismos objetivos.</p> <p>La participación analizada desde el fragmento en donde el grupo de personas se unen libremente para producir ideas y diversos grados de compromiso, como lo establece (Montero, 2006 pag.226) la participación como proceso donde se “ejecuta”, se participa con “terceros” y se comparten diversas situaciones.</p>
	<p>“Ese millón de pesos, primero comprábamos lo del capital si nos quedaban \$200.000 o \$300.000 lo compartíamos pero no dejábamos caer el capital, ambos teníamos familia, su mujer sus hijos.”</p>	<p>La forma de integración para generar cambios a nivel de ingresos y la satisfacción de necesidades que benefician al sujeto y al grupo familiar.</p> <p>La importancia de recuperar la participación la cual genera cambios importantes a un país y sociedad como lo menciona el autor (Borda, 1986, pag.29) para generar las metas y obtenerlas trabajando con personas interesadas en lograrlas.</p>

<p>PARTICIPACION</p> <p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“Pues salir adelante pues, salir adelante y comprar lo que uno necesite”</p>	<p>A partir del fragmento, se establecen objetivos que dan sentido al sujeto en el hacer cotidiano que le provea el cubrimiento de las necesidades individuales y que corresponden a una acción social, es decir, cada una de las formar de pensar, sentir, cuyo sentido es estructurado y compartido por los sujetos de un conglomerado como lo expresa, (Rocher, 1996, pág. 42).</p>
<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“Porque no conseguí prácticamente un lugar donde yo hacerme establemente y en los buses pues me resulta mejor”.</p> <p>“No parece, porque o sea a mí prácticamente no me gusta, porque como la policía a veces lo molesta a uno si está parado en una esquina y uno está vendiendo cree que uno es ladrón, sí”</p> <p>“O sea no lo cambio, por eso le digo mientras exista trabajar en los buses no cambio el trabajo”</p> <p>“Ya está uno acostumbrado, si vende uno trabaja el día que quiere y a la hora que quiere”.</p> <p>“O sea ya me conocen ya conozco el sitio y es la única parte que lo venden allá”</p> <p>“O sea yo en este momento lo vendo a \$1000 pesos, hace como tres meses todos los compañeros los colocamos de acuerdo lo vendíamos antes a \$300 todos los compañeros lo colocamos a \$1000 pesos”</p>	<p>A partir del fragmento se evidencia el tema de Apropiación del espacio, dentro del contexto social y es a partir de la interacción del sujeto con su espacio, que revisa sus postulados propiciando una toma de decisión que le sea útil en su forma de pensar, sentir y actuar, obedeciendo a la finalidad en sí. En este último aparte, (Rocher, 1996, pág. 123), afirma que los instintos deber ir direccionados al cubrimiento de una demanda del sujeto, alimentación, vivienda y/o habita.</p> <p>A partir del fragmento se evidencia como el sujeto Forma parte de un contexto social, es permeado por el contacto con otros mediante una “cooperación interindividual” que es definido por Martín Baro Ignacio como la relación de los sujetos que interactúan y no representan grupos e instituciones en articular y a partir de allí el sujeto toma decisiones referente a su accionar (Martín-Baró, I.2001).</p> <p>A partir del fragmento se evidencia a el sujeto como ser social visto desde la unión y/o</p>

<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>participación con otros y que se muestra como un fenómeno en acción, esta se configura en el aprendizaje con otros compartiendo, planeando, en los que el sujeto asume un rol social que posibilita esta dinámica como lo expresa, “los modelos que trascienden las diferencias y las adaptamos individuales, sirven para orientar la acción de los sujetos” (Rocher, 1996, pág. 44).</p> <p>A partir del fragmento se evidencia el reconocimiento del otro, que se refuerza en el hacer en el contexto, facilitando procesos a interior de la dinámica social y de esta manera reforzando el concepto positivo del sujeto en su accionar, como lo expresa, “el individuo prefiere una valoración positiva, que una negativa” (Sánchez José C., Pág. 473).</p>
<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“Saludar a la gente si es por el día buenos días, si es por la tarde buenas tardes, saludar a la gente” : “Cuando me subo al servicio urbano me siento bien porque yo me subo a vender, no me subo al pedir, si no a ofrecer un producto no es como otros que roban a los pasajeros, si usted no me desea comprar a si tiene 100 o 200 pesos yo se los recibo, yo tampoco pido si usted lo hace se los recibo.” “Damas y caballeros tengan muy buenos días, en el día de hoy les vengo ofreciendo este rico y delicioso maní, el paquetico le cuesta \$1.000, llevo maní de sal y de dulce le</p> <p>A partir de los fragmentos se evidencia repertorio y/o rutinización de la actividad como tal, valiéndose para ello de su expresión corporal y las diferentes formas de presentarse desde el dialecto en función de un papel teatral que asume el sujeto como un actor, en la que se expresan los límites y las formas de expresar, como lo expresa, “se refuerza aún más la imagen del sujeto social como actor, que debe asumir sucesivamente diferentes personajes” (Rocher, 1996, pág. 47), en el cumplimiento de la labor diaria.</p>

PRACTICAS
LABORALES

agradezco a la persona de buen corazón que me desee colaborar, muchas gracias.”

“ no, pues que a los vendedores ambulantes los van a sacar, o sea ahorita con la vaina de transporte integrado de transmilenio que queda todo esto, como para ubicarlo a uno en un lugar, o sea a los más viejos prácticamente que llevan arto tiempo trabajando para ubicarlos, pero hasta el momento no ha pasado más nada”

“No, un concejal por allá pero no entre nosotros mismos siempre nos reunimos pero para tomarse una gaseosita, o algo así o una cervecita”

“Así exactamente así como nos colocamos de acuerdo todos con los precios, porque llego uno vendiéndolo a \$1000 pesos, ya llego uno y le cogió la mercancía a él, se la miro a él y se la miro a él y listo y todos nos colocamos de acuerdo y ya todos los vendemos a \$1000 pesos”

“Claro, si yo lo vendo a \$300 y usted lo vende a \$1000, no me lo compran a mí, porque van a decir el negro lo vende a, Pedro lo vende a \$300 y usted lo vende a \$1000, si me entiende”

A partir del fragmento se evidencia el cambio de accionar social que representa en sí, la movilidad da los sitios que consideraba propios, ahora transformándose en ajenos, lo que lo obliga al replanteo en su accionar social, entendiéndose movilidad “como una agitación concertada, continua y organizada por un grupo, con un programa orientado hacia metas sociales”, (Fichter & Fichter, 1994, pág. 312). En este sentido Colombia, actualmente está volcando sus políticas al reordenamiento, específicamente Bogotá, con la implementación del sistema integrado de transporte, creando una transformación sustancial de sus avenidas, flujo vehicular y edificaciones, ocasionando el desplazamiento de los vendedores informales que a diario transitan por estas avenidas, a otros puntos de la ciudad, acentuando en sí la problemática social de la informalidad.

A partir del fragmento se evidencia la cooperación interindividual del sujeto en la que se establecen relaciones, sin mediar como organización establecida en este sentido que los sujetos implanten unas normas en los procedimientos a ejecutar durante la labor, llegando a definiciones como el precio del producto, mediante un proceso de aprendizaje social, a

PRACTICAS
LABORALES

“No, pues más me compran a mí, porque van a decir no si el negro, Pedro lo vende a \$300 y usted lo vende \$1000 yo espero que venga el negro por aquí porque ese lo mantiene”

“No, un concejal por allá pero no entre nosotros mismos siempre nos reunimos pero para tomarse una gaseosita, o algo así o una cervecita”
“una unión si”

“No porque me quedo de experiencia, si uno está en una sociedad, yo fui el que les enseñe a trabajar, los traje por acá y mis compañeros por acá me la quisieron montar por traer más personas por acá, les dije yo tranquilos son amigos míos si uno no habla los manes los sacan a ellos, porque usted sabe yo trabajo en este lugar es mío, es respetado aquí no va a llegar ningún vendedor.”

“Si claro, cuando llega harta gente los conductores se estresan viendo tantos vendedores no saben si darle permiso a uno u otro, pero igualmente yo llevo muchos años yo ya tengo mis amistades que me miran y me echan pito, súbbase.”

través, de la imitación “la reproducción en mayor o menor medida del comportamiento de los demás” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 44). De esta forma el vendedor nómada toma para sí las prácticas que le son útiles a otros y mediante la interacción encuentran nuevas formas para vender el producto.

A partir del fragmento se establece la base del grupo, por medio de la unión que es dada por el entorno físico donde comparten e interactúan unos a otros. Facilitando el surgimiento de afinidades e intereses como lo expresa Sánchez José C., Pág. 243. En este sentido el vendedor nómada hace una construcción, a través, de sus afinidades e intereses que comparte con otros, posibilitando la unión como un proceso asociativo.

Del fragmento se evidencia la dinámica del grupo de vendedores nómadas que establecen normas y/o procedimientos, teniendo claro los sitios donde operan en la comercialización de los productos indicando territorialidad.

PRACTICAS
LABORALES

EXCLUSION/
INCLUSION

“...pues unos compañeros me ayudaron, pues es mi forma de trabajo, porque yo no conseguí más o sea no conseguí un empleo estable...”

A partir de las diferentes dinámicas que se presentan dentro de la actividad laboral que realizan los vendedores nómadas, se pueden encontrar diferentes situaciones en las que se presentan momentos de inclusión dentro del gremio y otros en los que la dinámica propia, es invisible para organizaciones de ley y del estado, encontrando un estado de exclusión social. (De La Garza Toledo, 2000). Existe el sentido de integrar y organizar un objetivo en pro de comunidad, en este caso es la búsqueda de querer pertenecer a un objetivo de la comunidad.

“Pues, hubo un proyecto que estaban pidiendo la cédula e iban hacer unos papeles pa unas reuniones así, pero hasta ahorita no ha salido nada.”

Se observa un interés por sentir la pertenencia e integración al sistema laboral actual, a pesar de saber que este sistema laboral los excluye (Stiglitz, 2006). Sin embargo es importante tener en cuenta que aunque la comunidad este interesa por llegar a un sentido de interacción e inclusión, existen aspectos sociales y políticos que generan que esta actividad sea motivo de exclusión de entidades y del mismo estado.

“...La policía, por lo menos si usted no le cae bien, en los primeros días que dijeron que no me querían ver por acá, no lo llevamos a la UPJ...”

Por otro lado, inmerso en la práctica laboral de los vendedores nómadas, es posible encontrar diferentes dinámicas sociales, que pueden generar impacto para la comunidad. Un ejemplo de esto se evidencia en la interacción social que deben enfrentar vendedores y miembros de la policía. Llegando a encontrarse actos en los que alguna de las partes trata de sacar provecho de la misma

actividad o generar actos de exclusión y en ocasiones de discriminación. En este caso el entrevistado manifiesta que en ocasiones pueden ser enviados a UPJ por preferencias o discriminaciones, esto sin argumentar el porqué de la decisión. (Clichevsky, 2006) La inclusión alude a la titularidad efectiva de ciudadanía política, en cuanto los derechos del ciudadano son violados, se da un indicio de exclusión social. lo que reivindica al vendedor nómada es La identidad, permitiendo al sujeto incluirse dentro de un grupo social humano, que dé cuenta de su existencia como una persona con derechos y deberes, que se canalizan a través de un espacio llamado Nación que a su vez es conformada por ciudadanos.

Apéndice 8.

Matriz de Análisis Entrevista 2 Vendedor 2

Categoría	Fragmento	Análisis Categoría.
AUTONOMIA	“Es una cuestión que nosotros mismos tenemos regulados sin querer queriendo, el producto deja el 50% del total de los ingresos o deja el 100% de las compras, inicialmente cuando comencé el producto se vendía de paquete pequeño más o menos 15 gramos , 20 gramos a \$300 dos por \$500, luego fuimos por efecto de la inflación aumentando de precio y lógico el tamaño, hoy en día vendemos un producto, un paquete de más o menos 70 gramos y vale \$1000, por ejemplo el de dulce...”	Este fragmento nos muestra en los vendedores nómadas del transporte público la posibilidad y la capacidad de determinación sobre su propia vida la toma de decisiones, situación generada por la globalización la cual lleva a nuevas formas de relacionarse con los otros (Rivas, 2005). Elige su propia forma de comportamiento de acuerdo a sus propios lineamientos como lo menciona el autor (Cardozo,2007) los vendedores ambulantes hacen parte del trabajo

	<p>informal como consecuencia del sistema económico mundial, situación que los mueve entorno de sus propias reflexiones y del trabajo individual, seleccionan el producto que desean comercializar determinando la cantidad y el precio, situaciones cambiantes las cuales están sujetas a las ganancias que obtengan de la venta de sus productos.</p>
<p>AUTONOMIA</p>	<p>“Tengo otro proyecto que es lo mismo seguir vendiendo, de pronto es puerta a puerta, hacer una situaciones una competitividad que no es muy buena porque voy hacer un producto no legalizable”.</p> <p>Se observa la búsqueda constante dentro la nueva situación laboral generada por el deterioro del empleo y es bajo esta situación en donde la autonomía le brinda a los vendedores nómadas de la ciudad de Bogotá, la diferentes alternativas de elección sobre el producto y la forma de comercialarlo, basado en el conocimiento y aprendizaje constante, como lo menciona el autor (Cardozo, 2007 Pag.60) elige y controla sus planes y decisiones reflexionando continuamente sobre las normas de las organizaciones del estado y sobre las propias en cuanto a ser autónomo (Hudson,2010) los vendedores ambulantes se mueven diariamente dentro del proceso autónomo buscando metas a corto plazo para cubrir sus necesidades personales y familiares.</p> <p>“Como es que le decimos a esto, nosotros somos los vendedores ambulantes estamos entregando productos de rotación diaria, inmediata porque nosotros compramos el producto hoy como en el caso mío lo dejo listo esta tarde y mañana lo vendo, mientras que en las vitrinas de los almacenes de las</p> <p>Se puede observar en el</p>

PARTICIPACION	<p>tiendas de esto el producto puede durar tres, cuatro, cinco, ocho, días a un mes, el maní puede durar hasta dos meses y no tiene ningún problema, el cliente poco ...”</p> <p>“Hay 2 categorías de vendedor ambulante, de pronto lo categorizó en 3, los que están de ambulando de un lado a otro, los estacionarios las personas que tienen una chaza un puesto fijo en determinada esquina y hay están ofreciendo su producto y 3 los vendedores del transporte urbano o los que vendemos en el transporte urbano”.</p>	<p>fragmento como las Personas que laboran como vendedores nómadas de la ciudad de Bogotá, trabajan como grupo con la participación de diferentes actores, situaciones, involucrándose en la actividad diaria y en el proceso siendo parte del mismo, como lo menciona el autor (Montero, 2006, pág. 226) la participación corresponde a un movimiento tanto colectivo, como individual donde se realiza, transforma y se hace parte, se toman decisiones y se actúa, un grupo que comparte los mismos intereses.</p> <p>A partir del fragmento, se evidencian los diferentes roles que puede tener un vendedor ambulante en el desarrollo de sus funciones que las permiten cubrir, sus necesidades económicas posibilitando la subsistencia individual y familiar. Según Torres Carillo, 2007 Pág. 61; el sujeto tiene la capacidad de generar propuestas creativas que surgen de la interrelación con otros a partir de una necesidad colectiva de un grupo o colectividad que comparten una necesidad.</p>
PRACTICAS LABORALES	PRACTICAS LABORALES	
PRACTICAS LABORALES	<p>“Por la calle no se vende mucho digamos estar deambulando en el andén, en la plaza, en el parque dependiendo, de pronto cuando hay</p>	<p>Del fragmento se extraen la capacidad individual que tiene el sujeto, para auto-regular su espacio laboral en</p>

PRACTICAS
LABORALES

eventos masivos, cuando la gente va al parque Simón Bolívar hay van a ofrecer diferentes comidas, el trago, pero una cosa, nosotros estamos por la carrera 7 al 13 por cualquier calle nos movemos mucho, pero en cambio subimos a la buseta al bus y allí se ofrece el producto al potencial cliente y ellos compran en cada caso por mal que le vaya a uno se venden 1000, pero en mi caso el maní, pero hay carros que uno vende \$5.000, \$6.000, \$10.000 lo más que yo he vendido en un carro hace un año vendí \$14.000 en un solo turno.”

la obtención de un resultado logrado, a través, de un movimiento y/o acción y el análisis inherente a él. Sin embargo esta toma de decisión va supeditada al grupo por ser un sujeto social que interactúa con otros en el cubrimiento de una necesidad colectiva en la que la persona asume un rol facilitando su inclusión en la dinámica social generando una respuesta a la misma, (Fichter Joseph H., 1994).

PRACTICAS
LABORALES

“y normalmente yo trabajo de 9- 10 de la mañana hasta las 2 o 3 de la tarde, como ayer, ayer por ejemplo que llegue que me gane por ejemplo \$35.000 más o menos hasta esa hora que trabaje 2 de la tarde, eso me acuerdo 2 de la tarde que cogí el transporte para irme.”

Del fragmento, evidencia un tipo organizativo semejante a las organizaciones de tipo formal, referente al horario y/o terminación de la jornada estableciéndose como un mecanismo de regulación que contribuye en el proceso productivo, básico de entrada y salidas posibilitando los resultados en la dinámica laboral, Sánchez José C, 2002, Pág. 42.

“cómo es que le decimos a esto, nosotros somos los vendedores ambulantes estamos entregando productos de rotación diaria, inmediata porque nosotros compramos el producto hoy como en el caso mío lo dejo listo esta tarde y mañana lo vendo, mientras que en las vitrinas de los almacenes de las tiendas de esto el producto puede durar tres, cuatro, cinco, ocho días un mes, el maní puede durar hasta dos meses y no tiene ningún problema, el cliente poco va o bueno la rotación del producto en las tiendas, en los supermercados en los diferentes sitios estáticos no se mueve tanto el producto como si lo movemos nosotros en el transporte urbano y con base en eso por la situación de que nos van a retirar de

El fragmento muestra una diferenciación entre las organizaciones de tipo informal referente a la producción de un bien o servicio con sus respectivas salidas. En las primeras, el cliente es el que busca y/o acerca a los productos; en la segunda, la rotación del inventario es mayor porque de alguna manera el producto ofrecido está en contacto directo con el cliente, a través, de la venta del vendedor nómada, directo a la población que a diario circula en el transporte urbano. Interactuando en los

PRACTICAS
LABORALES

vender en el transporte urbano, por el sistema integrado de transporte público “

“boca a boca, voz a voz de pronto repartir algunos volantes y inicialmente tal vez como se llama el mercado natural, con los amigos regalar unos productos para que se den cuenta la eficiencia de eso porque lo estoy utilizando y es fantástico, de pronto las personas no, el profesionalismo de la medicina nos obligó a dejar los remedios caseros de lado, pero la medicina química siempre con lleva a una segunda cuestión si se toma una pasta para mejorar tal cosa, pero esto genera otra situación secundaria que molesta al organismo, mientras que los productos naturales no hacen eso y curan algunas cuestiones “

“es una cuestión que nosotros mismos que nosotros mismos tenemos regulados sin querer queriendo, el producto deja el 50% del total de ingresos o deja el 100% de las compras, inicialmente cuando comencé el producto se vendía de paquete pequeño de más o menos 15gramos, 20 gramos a \$300 dos por \$500, luego fuimos por efecto de la inflación aumentando de precio y lógico aumentando el tamaño, hoy en día vendemos un producto, un paquete que más o menos tiene 70 gramos y vale \$1000 pesos, por ejemplo el de dulce, compramos un paquete de 5 libras que valen \$11.000 pesos del cual obtenemos

diferentes grupos sociales, especificando objetivos comunes, determinados por “las normas, intereses y valores sociales para la prosecución de objetivos comunes”, Fichter Joseph H., Pág. 109, 1994.

Los cambios de rol, determinan la forma de hablar, expresar, gesticular el discurso, en este sentido el sujeto se acerca a la experiencia y conocimiento en la consecución de una nueva oratoria que permita ofrecer productos de tipo natural en función del rol social y “el papel teatral” (Rocher, 1996, pág. 46). Que se manifiesta abiertamente en el cambio de discurso, ajustándose a los límites de libertad y la espontaneidad personales en el cumplimiento de las tareas previstas acercándose a la necesidad del cliente desde otra forma para comercializar los productos “puerta a puerta” y en la que se deja explícita la red como una configuración de apoyo a las ventas de tipo informar.

A partir del fragmento se evidencia un tipo asociativo donde el sujeto, crea espacios que acerquen al otro y así recibir apoyo en los objetivos propuestos, como lo evidencia “las relaciones humanas son contractuales, más que familiares” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 23), mostrando que al entablar una relación de carácter laboral, los sujetos que intervienen entren en un rol

	<p>más o menos 25 paquetes de 70gramos ahí puede sacar la cuenta, la diferencia de 11a 25 que se obtienen son \$12.000 pesos, que \$14.000pesos, el de dulce que es más barato pero por ejemplo el aba que es cara vale \$5000 pesos la libra sacamos nueve paquetes “</p> <p>“efectos del mercado, que por ejemplo el paquete anterior ya nos dimos cuenta que no está bajando las ganancias, de pronto alguno se le ocurrió hacer un paquete grande nos dimos cuenta que sirvió y todos comenzamos como a unirnos a ese combo de hacer de 1000 de 1000 y ya todo mundo aquí en chapinero vendemos paquetes de 1000”</p>	<p>de gana-gana y de esta manera posibilitando el desarrollo de los objetivos del vendedor nómada.</p>
<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“la calidad generalmente es la misma, porque todos comprábamos en la misma parte ahora cuando lo preparábamos todos teníamos como el mismo método, tal vez había una pequeña diferencia que yo le echaba una esencia para darle mejor sabor al de dulce que era el que preparaba “</p> <p>“efectos del mercado, que por ejemplo el paquete anterior ya nos dimos cuenta que no está bajando las ganancias, de pronto alguno se le ocurrió hacer un paquete grande nos dimos cuenta que sirvió y todos comenzamos como a unirnos a ese combo de hacer de 1000 de 1000 y ya todo mundo aquí en chapinero vendemos paquetes de 1000”</p>	<p>Ahora bien, este proceso de interacción esta mediado por la subjetividad “la realidad es construida por cada sujeto en su intento de ordenar y dar sentido al mundo”, Sánchez José C., Pág. 195, 2002. En este sentido el vendedor nómada tiene cierta flexibilidad que le permita crear, adherirse a prácticas que le sean útiles y posibiliten el desarrollo de su labor en el objetivo propuesto mostrando dinamismo e interacción con otros y desde allí construir su realidad en función de la meta y/o logro que se quiere alcanzar, con la labor que realiza.</p>
<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“exacto, la mayoría de vendedores del transporte urbano utilizamos una caja grandecita por decirlo así para llevar nuestro producto grande somos bien recibidos, porque además la mayoría estamos bien presentados, bien vestidos, mientras que hay otros que se les ve la cara de mariguaneros, de ñeros, de esas personas despectivas “</p>	<p>Por otro lado está la rutinización de la labor que incluye rituales, costumbres, formas de hacer, de actuar y que son compartidos de manera informal en el proceso comunicativo, que a su vez son interpretadas por el grupo social en el que</p>

interactúa el sujeto, (Sánchez José, 2002, Pág. 293). En este sentido, el lenguaje del vendedor nómada, se transfiere como una herramienta, posibilitando el desarrollo de su labor y tecnificándose en la medida que tiene sentido para su accionar como vendedor nómada, sumergido en una cultura donde los símbolos, la idiosincrasia, la jerga, juegan una papel importante en esa construcción, el entendimiento de esto por parte del vendedor, lo lleva a realizar su labor correspondiente a la parte personal desde la motivación que se traduce en una acción.

PRACTICAS
LABORALES

“Somos trabajadores y sobre todo las personas que vendemos maní, porque tenemos un portador de nuestro producto grande como la canasta, de pronto algunas personas utilizan un morral, somos personas bien recibidas, ahora las personas que van con una bolsita de dulce y todo ese cuento nos son muy bien recibidas porque ya son tildados como ladrones que hay que cuidar el celular, que hay que cuidar la joya, lo que lleven de valor en la mano porque de pronto se lo pueden robar “

“si, me subo al bus reparto el producto a los diferentes pasajeros el que lo recibió bien y el que no, y luego me acomodo en equis parte del carro y buenos días señores pasajeros disculpe la interrupción no damas y caballeros buenos días, disculpen la interrupción llego el delicioso pasa bocas maní de dulce, maní de sal, maní con uvas y aba el sabroso chicle boyacense, productos higiénicamente elaborados y abajo

A partir del fragmento se evidencia la capacidad de regularse en medio de un conglomerado que si bien el sujeto tiene unos objetivos individuales, participa de un entorno grupal, mediante la interacción social desarrollando en el contexto cultural y social. En primera instancia lo cultural se relaciona con la elaboración de significados compartidos, ligados al pensamiento colectivo que se vale del lenguaje como un instrumento que transfiere la información de creencias, valores, rediseños de los roles y cambios que surgen en el entorno, evidenciando las prácticas y significados de esa construcción, a través, de “la interacción social, conduce al reforzamiento de la identidad social del grupo”, Sánchez José C., Pág. 185,

	costo para ustedes a \$1000 pesos el paquete gracias por su colaboración y que tengan un feliz viaje. Comienzo a recoger el dinero si lo compran o a recoger el producto si no lo compran, me bajo y busco en otro carro y la misma situación.	2002.
PRACTICAS LABORALES	“Si, me subo al bus reparto el producto a los diferentes pasajeros el que lo recibió bien y el que no, y luego me acomodo en equis parte del carro y buenos días señores pasajeros disculpe la interrupción no damas y caballeros buenos días, disculpen la interrupción llego el delicioso pasa bocas maní de dulce, maní de sal, maní con uvas y aba el sabroso chicle boyacense, productos higiénicamente elaborados y abajo costo para ustedes a \$1000 pesos el paquete gracias por su colaboración y que tengan un feliz viaje. Comienzo a recoger el dinero si lo compran o a recoger el producto si no lo compran, me bajo y busco en otro carro y la misma situación.	Del fragmento se evidencia, el sentido de pertenencia que tiene el sujeto en el contexto, en la apropiación, dando sentido a la construcción de historia desde su esfera individual, en este sentido el sujeto no es sólo aquel que tiene derechos y deberes consagrados en la constitución política del país, sino por el contrario como lo define Carrillo, Pág. 144, 2007, es aquel que participa en prácticas sociales y culturales, dando un sentido de pertenencia, a través, de la experiencia que comparte con otros que hablan el mismo lenguaje.
EXCLUSION/ INCLUSION	“...Por la parte de los empleos como profesional ir a regalarme por un sueldo mínimo, en alguna empresa porque la mayoría de profesionales lo están haciendo a mí no me sirve estar 8 horas en una empresa o de pronto como auxiliar de contabilidad que lo estuve, yo llegaba a las 8 de la mañana y salía 7,8,9,10,11 de la noche como me paso en varias empresas y la discusión con mis compañeros, el tiempo se lo maneja la empresa, los administradores de la empresa y uno aquí en esto de pronto si me pongo juicioso gano un poquito más del mínimo y el tiempo lo manejo yo...”	Desde la percepción del vendedor nómada, dentro del contexto laboral formal, existe un sistema de inclusión en donde se encuentran personas profesionales. Un sistema en el que debe adaptarse a un sistema de horarios y de jerarquía de cargos. De este modo dentro de las dinámicas laborales, se siente sometido a lo que la empresa y sus administradores decidan respecto a su cargo. La inclusión laboral, ha sido incluida dentro de pactos de productividad del estado en Colombia, pero se ha considerado como una

EXCLUSION/
INCLUSION

“...Hay 2 categorías de vendedor ambulante, de pronto lo categorizó en 3, los que están deambulando de un lado a otro, los estacionarios las personas que tienen una chaza un puesto fijo en determinada esquina y hay están ofreciendo su producto y 3 los vendedores del transporte urbano o los que vedemos en el transporte urbano...”

situación no obligatoria ni de imposición para las empresas, es vista como una opción de potencialización para las empresas. En otros contextos ha sido vista como una oportunidad de dar espacio laboral a personas que presentan discapacidades o que están dispuestos a recibir capacidades para asumir cualquier tipo de vacante. (Pacto de Productividad, 2012). Sin embargo las pautas de inclusión laboral están sujetas a la normatividad y directrices de las compañías, en donde se puede llegar a estar o no de acuerdo, como ocurre en el caso del vendedor nómada entrevistado.

Desde la percepción del vendedor nómada entrevistado, dentro de las dinámicas que se generan de trabajo informal, plantea una categorización personal para las personas que se dedican a las ventas. Enmarcándose dentro de un contexto en el que ofrece un producto dentro del sistema de transporte urbano. Dentro de esta dinámica, existe una oportunidad desarrollada por un grupo en el que se integran personas con habilidades para el desarrollo de una actividad comercial, logrando una dinámica de inclusión, pero de forma simultánea, entrando en la generación de un proceso de exclusión, que los delimita y los deja fuera de otros grupos incluso del mismo mercado. (Weller, 2006)

EXCLUSION/
INCLUSION

“...y el sistema bueno yo sé que va a ver el sistema integrado de transporte que llegan unos buses que pueden transitar en ciertas rutas, entonces es otro fenómeno de exclusión porque no están incluidos...”

A partir de este fragmento, se puede encontrar una percepción por parte del vendedor, relacionada con la situación que inevitablemente deben enfrentar las personas que comercializan productos dentro del sistema de transporte público. Es percibido directamente como un fenómeno de exclusión, en el que se ven realmente amenazados hacia la dinámica que durante los últimos años ha sido la fuente de ingreso para ellos. Se ha especificado, que la exclusión, se presenta dentro de dimensiones como: la económica en donde se presenta la carencia de bienes y acceso al mercado de servicios, política o institucional, en donde se presentan carencia de derechos civiles y políticos que alejan de la oportunidad de participación ciudadana y características no valoradas de los sujetos, como el caso de su género, edad, religión o características puntuales físicas (Klein , 2011).

EXCLUSION/
INCLUSION

“...hay conductores también, hay vendedores ambulantes que han pasado a ser conductores de equis carro, y se sienten bien porque de pronto les gusta la seguridad social y tienen un sueldo fijo, puede ser mínimo o un poquito más del mínimo, pero tienen su sueldo fijo ahora los conductores como es normal ellos no tienen un sueldo mínimo ellos tienen normalmente dos tres veces el sueldo mínimo...”

A partir de este párrafo, se puede encontrar nuevamente una situación, en la que dentro de un sistema se genera una oportunidad de inclusión, en algunas ocasiones de un sistema informal (ventas) a un sistema formal (transporte). Quienes en determinados momentos han sido parte de procesos de exclusión en donde han encontrado como canal de acción ingresar a un sistema informal. (Weller,

2006). De este modo y en la constante búsqueda de las personas por encontrar la mejor oportunidad laboral, se encuentra una dinámica constante de procesos de inclusión a la exclusión y viceversa.

Apéndice 9.

Matriz de Análisis Entrevista 3 Vendedora 1

Categoría	Fragmento	Análisis de categoría
AUTONOMIA	<p>“Porque yo... Dios me colocó los buses, a mí me habían quitado mi hija mayor, mi hija mayor se llama Dayana Jimena Bernal Franco, a mí me la había quitado Bienestar Familiar tenía 3 años, por ser indigente, yo iba a que me la dejaran ver lo primero que me decían era que no porque yo era una desechable, que las desechables no teníamos derecho a tener hijos. Pues yo me entregué al señor Jesús de todo corazón con todo mi amor, yo clamé a él porque él dice clámame y yo te responderé, el me entregó mi hija, cuando me vieron así, lo primero que me entregaron fue mi hija yo comencé a trabajar en los buses ¿por qué?, porque yo dije Dios, que todo lo que tú me des, yo te doy el 10% porque es tuyo, por eso hágame salir un trabajo y el me mostró ese día los buses. Yo compré un paquete de colombinas, me vendí \$50.000 pesos y queda muy pues sí que me podía sostener, en un día vender \$50.000 pesos pues fue bueno, entonces yo vi que me podía sostener con eso y podía sostener mi hija, yo comencé a</p>	<p>Las diferentes circunstancias que llevan a los seres humanos a generar los ingresos necesarios para su familia, dentro de este grupo los vendedores nómadas pertenecientes en un sistema globalizado. (Rivas, 2005) sistema que con sus intervenciones a nivel laboral, ambiental, social generan inestabilidad moviendo a las personas de menos recursos a generar nuevas formas de interacción y producción innovando continuamente en busca de ingresos superiores que le permitan obtener ingresos suficientes.</p>

trabajar, a trabajar, a trabajar, a trabajar; gracias a mi señor que pues esto me dio resultado, la dotora comenzó a perseguirme, y cuando ella vio que si verdaderamente yo tenía como mantener mi hija me la entregaron, y ahí seguí en los buses, voy a cumplir 14 años otra vez en los buses, porque yo comencé de 6 años, yo duré de 6 a 10 años, 4 años en los buses trabajando y pues cuando eso existían los, los tres, y pues gracias a mi señor bendito a mí me ha dado muy muy buen resultado, he criado mis hijas, les he podido dar estudio, les he podido dar la seguridad de que verdaderamente tienen como comer y gracias a mi señor Jesucristo, si me ha gustado trabajar en los buses”.

“No señor, yo las vendo a la moneda ¿por qué? Porque yo vendo a la moneda, sagradamente les digo la verdad, la verdad, me hago más plata y me quedan más colombinas”.

“ Si, al precio le dan a uno lo que venda, lo que, lo que uno, por ejemplo, si uno se hace \$50.000 pesos diarios, al precio no se van sino 10 - \$15.000 pesos, para que me alcanza eso a mí pagando agua, luz, gas, teniendo que llevar un diario, pagando una administración, de que me alcanzan \$15.000 pesos, mientras que si yo vendo mis colombinas me gano \$50.000 pesos pero sé que esos \$50.000 son para mí, para llevar el diario, la agua, la luz, el gas, la administración y pues poder decirle a mis hijas, tome hija aun cuando sea estas monedas cómanse un helado”.

En el fragmento se puede observar que la decisión que toma en este caso al optar por no poner un precio al producto que vende, lo cual decide después de hacer una diferencia entre el precio y lo que quieran dar por el producto los posibles compradores del servicio público, situación que le ofrece más beneficios, tomó la decisión de manera independiente y de forma autónoma posteriormente realiza la venta convencida que es la forma correcta de comerciar el producto, como lo menciona el autor (Rivas, 2005) la independencia en la toma

	<p>“De indigentes y para mí, mi felicidad es llevar la palabra de Dios, si puedo en todo el mundo, la llevo en todo el mundo y sí puedo, porque Dios, me sacó a mí yo quiero que otros salgan y el domingo en el nombre de Jesús, mañana vamos a ir a dar unos refrigerios, voy a dar mi testimonio y le voy a servir de, de talento a Dios”.</p>	<p>de decisiones es el factor preponderante de la autonomía.</p>
AUTONOMIA	<p>“Son tres motores, Dios me da la energía y mis hijas; son esos motorcitos pa’ que mamá tenemos hambre, no hay quien nos dé comer vaya y trabaje, porque no todo llega del cielo, Dios dice ayúdate que yo a ti te ayudaré pero uno tiene que pararse a buscar la comida, a buscar lo del sustento de sus hijos. “</p> <p>“Pues yo no le veo diferencia por qué, porque juntos somos vendedores, juntos nos levantamos por una sola causa, por uno sólo motivo y por una sola razón, cuál es ese motivo, de ir a llevar un diario para nuestra casa, para nuestro hogar, para nuestros hijos, de poder llevarles unos zapatos, un vestuario, lo de los colegios, lo que nuestros hijos necesitan para poder seguir estudiando, porque es lo único que yo le puedo dejar a mis hijas,</p>	<p>En este fragmento se puede analizar que la indigencia hace su aparición y afecta a ciertas personas por la pérdida del trabajo, la droga lleva a los miembros de un grupo social a perder su libertad y es la libertad la parte más importante en la participación. (Martin, 1993), En razón a lo anterior el buscar hacer parte a alguien como se observa en el fragmento e invitarlos a retomar el manejo de sus vidas, la libertad, el formar parte de algo, evaluar, intervenir en un proceso participativo, la preocupación deja de ser individual y se integran y se inicia la interacción con el entorno.</p>
PARTICIPACION	<p>que yo le puedo dejar a mis hijas,</p>	<p>A partir del fragmento se evidencian las motivaciones internas del sujeto, que le posibilitan</p>

PRACTICAS
LABORALES

el estudio. “

: “A mi parece que en los buses, pues porque los buses a mí me han dado para el estudio de mis hijas, de los buses he sacado el estudio de mis hijas, he sacado las cositas que yo tengo los he sacado es de los buses, porque cuando yo trabajaba de vendedora no hacía sino soplar y tirarme la plata, porque no tenía, no había hijas, no había nada. Mi hija mayor tiene 17 años, que los cumplió el jueves hizo ocho días, yo tengo 43 años que los cumplí el 16 de septiembre y pues gracias a Dios mi buses me han dado mucho, no puedo ser ser desagradecida con Dios y con lo buses.”

Mi objetivo es venir a trabajar primeramente con Dios, y llevarles el diario a mis hijas, mi objetivo yo en mi mente todo el día tengo a Dios y a mis hijas, mis hijas, mis hijas, Dios que mis hijas no vayan a aguantar, que mis hijas esto, que mis hijas no me les falte esto, Dios mío ayúdame pa’ poder llevar un sustento a mis hijas, Dios tú sabes que yo tengo que llevar ese sustento Dios mío no me puedo ir vacías las manos señor.

Mis hijas dicen con tanto orgullo, yo tengo una mamá tan, tan juiciosa, tan trabajadora, que ha ella no le importa subirse a un bus, saltarse la registradora pa’ traernos la comida, les digo que dicen muchos amiguitos a ellas, verdad su mamá hace eso sacrificio, si “huy mi mamá es una floja”, dicen no mi mamá trabaja, mi mamá es la que nos ha dado estudio, nos da de comer, nos ha sacado adelante con Dios y ella y lo de los buses, ellas se sienten muy orgullosas de mi gracias a

realizar su labor, dándole un sentido “Dios me da la energía, y mis hijas son esos motorcitos”, los elementos que se subrayan en este renglón, son Dios e hijas entendiéndose como motivación intrínseca que le lleva a fijar objetivos altruistas que conducen a una escala de comportamientos en el desarrollo de una competencia que facilite mantener sus modelos de referencia en equilibrio, como lo expresa, “La idea genera impacto por su actuación y la orientación sobre el actor social” (Rocher, 1996, pág. 459).

Por otro lado, se destaca el sentido del hacer como un fin en sí, es decir, mediante la labor diaria posibilitando en otro “hijas”, el desarrollo de su individualidad, proveyendo las herramientas que necesita para su incorporación al grupo social.

Dios.

“Pues mire que no, porque a mí me gusta trabajar por mis hijas, si yo descanso un día pues quien le va a llevar el diario a mis hijas, el domingo fue el único que, que mañana va ser ocho días fue el único día que descanse.”

“Era eso de ir a estudiar yo no sé en el SENA, yo no sé, pero no había el que yo quería, ¿cuál quería yo?, diseñadora, yo se manejar máquina plana, se manejar la máquina la fileteadora, yo quiero seguir aprendiendo diseño, pero vea.”

“Todos, todos, la décima, la Boyacá, la 68, la Cali, bosa; por donde sea yo me voy.”

“Claro si, la caracas, la troncal de la caracas era la mejor, la mejor ruta, ahora nos, nos troncaron en la 30, ahora nos están troncando en la décima, que es eso, que piensa este gobierno de nosotros, que somos qué, que no tenemos hijos, que no comemos, que, que no podemos vivir.”

“No señor, yo las vendo a la moneda ¿por qué? Porque yo vendo a la moneda, sagradamente les digo la verdad,

A partir del fragmento, se evidencia la capacitación que brinda al sujeto la posibilidad de cambio del status, es decir, de la percepción que tiene el sujeto de sí misma y de su interacción con el contexto, como lo afirma “El status es una construcción mental” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 61), en este sentido el sujeto tiene anhelos y/o preferencias que le posibilitan desarrollar otras estrategias en la práctica laboral reformulando su rol y su accionar en el contexto.

A partir de los fragmentos

PRACTICAS
LABORALES

la verdad, me hago más plata y me quedan más colombinas.”

: “Si, al precio le dan a uno lo que venda, lo que, lo que uno, por ejemplo, si uno se hace \$50.000 pesos diarios, al precio no se van sino 10 - \$15.000 pesos, para que me alcanza eso a mí pagando agua, luz, gas, teniendo que llevar un diario, pagando una administración, de que me alcanzan \$15.000 pesos, mientras que si yo vendo mis colombinas me gano \$50.000 pesos pero sé que esos \$50.000 son para mí, para llevar el diario, la agua, la luz, el gas, la administración y pues poder decirle a mis hijas, tome hija aun cuando sea estas monedas cómanse un helado.”

“Pues yo si quiero pero es que y con otras personas que no estén haciendo nada, pero es que mis compañeros son tan envidiosos que muchas ven a un nuevo y vea a este, este bueno yo no sé qué es nuevo, eso no se hace tampoco todos necesitamos comer todos necesitamos vivir.”

“Yo comencé hoy hace poquitico, he hecho unas moneditas, la plata que yo invertí en la venta.”

“Porque yo, yo vendí chocobaby, alpella, mini bulquer, vendí roletto, vendí galletas, vendí sapitos, vendí de todo, de todo, de todo y las colombinas fueron las que más me dieron.”

se evidencia la aproximación de espacios por parte del sujeto, sin embargo en medio de esta apropiación, están las políticas internas de la ciudad referente a la movilidad vehicular que trae como consecuencia el movimiento de los actores sociales “vendedores nómadas” que transitan los espacios en busca del sustento económico que tenían hasta ahora. Que se determinaría como conglomerado social, sin una forma y sin mediar en la organización a este respecto el autor Fichter de 1994, “son anónimas, no están organizadas, su contacto social es mínimo” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 91). En este forma los sujetos expuestos a la movilidad forzada dentro de la ciudad, agudizaría una problemática que pasa de alguna manera desapercibida por el estado, el trabajo informal.

A partir del fragmento se evidencia las prácticas rutinarias que son determinadas por el vendedor nómada, en la consecución de su meta económica, a través, de su labor diaria en el transporte de servicio público, como lo expresa Fichter Joseph, en la que define economía “considera las cosas materiales de que tiene necesidad el hombre para

PRACTICAS
LABORALES

vivir” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 17).

“Yo me salto la registradora, me coló, cuando viene un amigo mío que sé que deja trabajar le pido permiso.”

“Si, nosotros conocemos la gente, nosotros conocemos hay de conductores a conductores, lo mismo de vendedores a vendedores, hay un colectivo por la 30 que el da mucho permiso, que pasó una vez con una vendedora, no vendió nada, y se bajó y le dijo viejo gran no sé qué y trato mal a la gente porque, porque hacen esto, yo al ratico le dije me hace un favor me regala un permisito, hay mamita de pronto me gano un... le dije tranquilo, llegó y dijo listo súbase que yo sé que usted es muy decente cuanto me hice \$200 pesos, me fui a bajar y que Dios los bendiga, Dios los proteja, Dios me los lleve con bien, que hizo toda la gente me llamó sagrada toda la gente me llamaron, sagradamente el que, el que menos me ayudó con \$500 pesos me ayudó, me bajé \$10.000 pesos ¿por qué? Por la decencia es que la decencia no pelea con nadie.”

“Yo saludo, primeramente doy gracias a Dios, le digo a mi Dios, que tu presencia sea sobre esta venta, ahí mismo me subo, yo saludo, yo digo tengan todos ustedes muy buenos días damas y caballeros eh, les pido disculpas la forma como yo me subo pero qué más puedo hacer si muchas veces estos señores conductores no dan permiso

A partir del fragmento, se evidencia la inquietud de la vendedora nómada para organizarse con otros vendedores nómadas, sin embargo, las diferencias personales y roles que asumen los sujetos que están en el gremio, enmarcan diferencias importantes a la hora de organizarse, básicamente por las actitudes y los hábitos, en los primeros tienen un aprendizaje hacia alguien o algo con lo que se ha relacionado, generando una imagen desde su propia vivencia, dando una respuesta prejuiciada combinados con los estereotipos, “pero es que mis compañeros son tan envidiosos” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 185), a este respecto Fichter Joseph, afirma “los estereotipos son caricaturas, más bien retratos fieles” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 185), impidiendo de alguna manera un acercamiento al otro par construir y

PRACTICAS
LABORALES

sinceramente discúlpeme, porque me subo así por llevar el diario para mis hijas, los de los recibos, vea señores soy una mujer decente una mujer más desempleada no cuento con un empleo, no cuento con la ayuda del gobierno porque muchos no contamos con la ayuda del gobierno desgraciadamente entonces qué más podemos hacer, y pues les digo que yo voy vendiendo estas colombinas por cualquier monedita, doy mi testimonio y Dios y la gente me ayudan.”

unirse en pro de unos objetivos comunes.

A partir del fragmento se evidencia por un lado principios de economía “la plata que yo invertí en la venta” como lo refiere, “dar la prioridad a unas inversiones que fortalecieran nuestro futuro” (Stiglitz, J.E., Pág. 104, 2010), desde este ángulo la economía en su desarrollo, requiere de inversión para que los negocios puedan generar una rentabilidad. Este aspecto básico de economía, es apropiado por el vendedor nómada desde una observación por medio de la práctica y la experiencia en relación a su contexto, definiendo el “plante”, término que se define a partir de la jerga utilizada por el vendedor nómada, como la inversión que hace para la compra del producto objeto de la comercialización en el servicio de transporte urbano.

PRACTICAS
LABORALES

“mi hija mayor se llama Dayana Jimena Bernal Franco, a mí me la había quitado Bienestar Familiar tenía 3 años, por ser indigente, yo iba a que me la dejaran ver, lo primero que me decían era que no porque yo era una desechable, que las desechables no teníamos derecho a tener hijos.”

A partir del fragmento se evidencia la labor diaria como una rutinización de los procesos y correspondiente discurso, generado de la interacción “la relación entre dos personas, la vinculación existente entre ellas” (Rocher, 1996, pág. 14), del vendedor nómada, con sus potenciales clientes y los conductores del servicio urbano en la

“entonces yo vi que me podía sostener con eso y podía sostener mi hija, yo comencé a trabajar, a trabajar, a trabajar, a trabajar; gracias a mi señor que pues esto me dio resultado, la doctora comenzó a perseguirme, y cuando ella vio que si verdaderamente yo tenía como mantener mi hija me la entregaron, y ahí seguí en los buses, voy a cumplir 14 años otra vez en los buses.”

ciudad de Bogotá. Esta relación presupone un accionar que se despliega ante el contacto con el otro, a través, de la gesticulación, ademanes y demás mecanismos de comunicación oral y corporal, canalizando y/o encausando sus esfuerzos a la ejecución de su labor.

“por ejemplo los materiales de la escuela, que lápices que esto que lo otro a mí me toca comprárselos , yo no tengo un apoyo del gobierno, no tengo el apoyo, no tengo un trabajo estable, no tengo el apoyo del papá de mis hijas”

“mi propósito es llevar a mis hijas a que tengan un estudio que yo nunca tuve, yo nunca pisé las puertas de una escuela pero se leer, se escribir, se muchas cosas que, que me ayudan a mí a levantarme, sinceramente mis hijas son los motores pa’ yo trabajar en los buses.”

“Pues yo no le veo diferencia por qué, porque juntos somos vendedores, juntos nos levantamos por una sola causa, por uno sólo motivo y por una sola razón, cuál es ese motivo, de ir a llevar un diario para nuestra casa.”

EXCLUSION/

INCLUSION

“dicen no mi mamá trabaja, mi mamá es la que nos ha dado estudio, nos da de comer, nos ha sacado adelante con Dios y ella y lo de los buses”

En este fragmento se ve reflejado, la desigualdad social que existe con las personas habitantes de calle a las cuales se les vulneran sus derechos de forma fácil, por otro lado se refleja la influencia social repartida de un sector específico como son las instituciones Gubernamentales y más específicamente el bienestar familiar, bajo sus conceptos mantiene el control sobre una minoría. Por lo cual, la función específica de esta desigualdad es ejercer una toma de decisiones de forma unilateral (Moscovici, Olasagasti, & Barriga, Psicología de Las Minorías Activas, 1996). Cabe resaltar que no solo existe una exclusión inmediata por pertenecer a cierto grupo social, sino que igualmente fuerza a un ser humano al cambio de forma arbitraria. Dando paso a los prejuicios por parte de las instituciones del estado en los actores cotidianos de la ciudad, en este caso quitan una característica de los derechos fundamentales de la humanidad con lo que es el derecho a tener familia.

EXCLUSION/
INCLUSION

En este segmento se evidencia como la deficiencia o desigualdad económica, política y cultural, permiten que las mayorías puedan ejercer un poder sobre las minorías, por el simple hecho de tener o no tener trabajo, da paso a ser excluido durante un tiempo y después se incluido en el rol de madre cabeza de hogar, en pocas palabras las decisiones de un grupo son las decisiones de un sujeto (Moscovici, Psicología social: Influencia y cambio de actitudes, individuos y grupos, 1991) .se destaca que este proceso es el complejo resultado de las fallas estructurales de las instituciones gubernamentales en su afán de lograr hacer funcionar la globalización de un sistemas económico (Stiglitz, 2010).

Del siguiente trozo de entrevista, podemos analizar como la afirmación de la vendedora nómada de falta de apoyo y sentimiento de segregación que existe entre una minoría o sujeto y la mayoría representada con el Gobierno de un país. Se observa que la pobreza no es solo responsabilidad del sujeto o la minoría o el resultado de las mismas segregaciones sociales, sino, solo una parte de un

proceso de exclusión (Silver, 2007). La persona no solo reconoce no tener apoyo de gobierno, sino se reconoce como un actor social con derechos y deberes. Sabe que a pesar de que sus derechos no sean aplicados de una forma correcta debe cumplir con sus deberes. También identificándose como una persona desempleada y excluida por el sistema laboral formal con la necesidad de ser incluida para recibir dicho apoyo.

Podemos abstraer como idea general la existencia de un debilitamiento de las relaciones sociales con la exclusión social, al mismo tiempo un fortalecimiento de este tejido social a partir de inclusión social con nuevas prácticas sociales(Tejeiro Sarmiento. Editora, 2009).Como manifestó Émile Durkheim, "El sentimiento es objeto de la ciencia, pero no criterio de la verdad científica." este sentimiento de exclusión social, a partir las pocas posibilidades de estudio que tuvo la vendedora nómada, se convirtió en propósito de evitar que esta situación se replicara en sus hijas. Evidenciando como la exclusión vivida, se puede transformar en inclusión social y

	<p>educativa para las personas que la rodean, este último resultado de inclusión se logra mediante su labor diaria.</p> <p>De este fragmento se inspecciona que es fundamental para un grupo minoritario reconocer que existe un pensamiento conjunto, para lograr que el grupo mayoritario reconozca la influencia social que tienen. Por lo mismo el grupo minoritario integra a sus miembros por ser excluidos por el grupo mayoritario (Moscovici, Psicología social: Influencia y cambio de actitudes, individuos y grupos, 1991). La vendedora nómada reconoce ser incluida dentro de un grupo mayoritario como lo es la economía informal del espacio público, esto significa que entiende su participación activa dentro de este grupo.</p> <p>Podemos analizar que la percepción familiar sobre las prácticas laborales de la vendedora nómada es de inclusión, donde se reconoce que existe como actor y sujeto dentro de una comunidad o grupo familiar, generando la acción de incluir tanto un espacio específico de labor y una capacidad de autonomía (Buvinić, 2004). El sentido de pertenecía y de inclusión de la familia es</p>
--	--

EXCLUSION/

INCLUSION

una justificación de su labor diaria.

Apéndice 10.

Matriz de Análisis Entrevista 4 Vendedora

Categoría	Fragmento	Análisis de categoría
AUTONOMIA	<p>“No, en el sistema urbano mejor porque pues uno como le dijo mientras uno le vende en la calle a uno, en el bus le vendo a 10 a 20 personas, le ponen más cuidado que no en la calle ahí eso, más bulla y de todo no”.</p>	<p>La decisión de trabajar en un espacio a otro de los vendedores ambulantes del servicio público es una forma de autonomía, son libres de elegir y la forma de continuar siendo diferente (Bauman, Z, 2009), la situación actual de la economía y del transporte público mueve constantemente a los vendedores ambulantes en busca de mejores sitios y la posibilidad de continuar comerciando sus productos, oportunidades que se muestran cada día menos pero a pesar de la situación continúan por el bienestar de sus familias y en busca de una calidad de vida mejor.</p>
AUTONOMIA	<p>“Una chacita, una chacita donde venden cigarrillos y eso, y yo he pensado la señora dice que me va a vender el negocio, yo he pensado comprárselo; por otro lado si pues ya depende pues no pues montamos una carreta con fruta o algo o sea que sea independiente, porque por ejemplo a mi sirve un trabajo, a pesar de que yo estudié, yo validé tengo, ahorita es muy difícil conseguir un trabajo, si uno ya no tiene la universidad es muy difícil, toca montame una carretica con fruta o, o, o la chacita, eso es lo que yo he</p>	<p>La autonomía como dinámica cotidiana y forma de promover el desarrollo de los actores involucrados en las ventas ambulantes del servicio público, en la satisfacción de sus necesidades generando estrategias de trabajo y reflexionando sobre las diferentes posibilidades que se les presentan a diario.</p> <p>En el fragmento la autonomía en sus diferentes condiciones y formas nos permite el reconocimiento de la capacidad de los seres humanos para elegir y actuar de una manera determinada. (Remolina, 2004) Se observa como los vendedores</p>

pensado no”.

“Si, me gusto la plata porque osea me gustó porque al principio si se ganaba muy bueno, ya ahorita no se gana como antes, antes se ganaba mucho, mucho, muy bueno.”

“Si, si ahora ya no se gana como antes la verdad, ya se ven miren en todas las esquinas se ven vendedores, y ya no se ven por poquitos sino se ven es por puchadotas, antes no se veían tantos vendedores como se ven ahora”

PRACTICAS LABORALES

“Un vendedor ambulante pues es de las personas que se suben a vender en los buses no, y ambulante también es por ejemplo, las personas que se, que venden manillas no en los buses exactamente pero en la calle, es una persona que trabaja en la calle, ese es el vendedor ambulante para mí. “

“La diferencia es que uno en la calle le vende a una persona, en los buses le está vendiendo a más de una persona, a más de una a 10 – 20 “

“No, no, no, no, en el sistema urbano mejor porque pues uno

nómadas de la ciudad de Bogotá, no limitan sus posibilidades y persisten en la búsqueda continua de las estrategias para continuar las acciones que los lleven a fortalecerse a través de la planificación de su futuro ante la situación de cambio y no permitir que se obstaculice su labor, de esta manera no ser sorprendidos por la pérdida de sus lugares de trabajo, reconocen sus debilidades y flaquezas ante la diferencias socioculturales, educativas, pero sin que esto sea motivo que genere la pérdida de la confianza en sí mismos y la capacidad de acción.

A partir del fragmento se evidencia una transformación, al interior de las ventas informales, obedeciendo a las dinámicas del País, ante la empleabilidad que no cubre eficazmente la demanda laboral versus oferta, es decir, la oferta laboral es insuficiente para cubrir las demandas del país en cuanto a laboralidad se trata y que tiene repercusiones en el mercado laboral y la economía en general como lo expresa la Alcaldía Mayor de Bogotá, las ventas informales abarcan el 7.1 % de las actividades que realizan los ciudadanos en la ciudad capital. En este sentido, las actuales políticas que apuntan a la movilidad y al flujo vehicular de la ciudad, han implementado el sistema integrado de transporte, principalmente por transmilenio y las adecuaciones que esto demanda al espacio público, trae como consecuencia otro tipo de

PRACTICAS LABORALES	<p>como le dijo mientras uno le vende en la calle a uno, en el bus le vendo a 10 a 20 personas, le ponen más cuidado que no en la calle ahí eso, más bulla y de todo no.”</p>	<p>movilidad física, al desplazamiento de los vendedores nómadas a otros puntos de la ciudad.</p>
	<p>“Que no arrojen la basura no, damos un aporte que no arrojen la basura ni en el vehículo ni por fuera, en la basura.” “Pues porque yo a veces cuando antes de bajame si desean yo les recojo el papelito a más de uno, en ese tie... en ese momento no tuve tiempo porque ya iba a pasar el semáforo, pero yo a la mayoría si usted desea yo le recojo el papelito pa’ que no me arrojen el papelito en todo el bus o adentro o afuera tampoco porque tapa las alcantarillas.”</p>	<p>A partir del fragmento se evidencian los diferentes tipos de roles que puede asumir el vendedor nómada en su transitar por la ciudad, recorriendo los espacios “calles” a pie o en el transporte urbano, cada uno con unos objetivos propios tendientes a obtener los recursos en el mantenimiento de sus necesidades básicas y familiares. Se resalta las posibilidades que tiene el vendedor nómada en el servicio de transporte urbano, como el medio para promocionar y vender sus productos en una relación demanda – oferta en la que el cliente se convierte de manera directa en el potencial cliente que compre el producto, mientras que en la calle esto no sucede, el cliente va en busca del vendedor, bajando las oportunidades de venta.</p>
PRACTICAS LABORALES	<p>“Osea yo vendo un producto que no se le gana mucho, pero es un producto que se vende rápido es como pueden verme aquí donde me hice, me bajé \$9.000 pesos, osea en cada bus me estoy bajando \$9.000, \$10.00 pesos, es un, es un, es algo que no se le gana mucho pero se vende rápido, que se vende rápido y esa es la pla... la, la ganancia no, que se venda rápido el producto pues así se le gana más, uno plantea y vuelve y plantea y se le está ganando más al producto.” Antes vendía por ejemplo, gomitas de esas de colombina la</p>	<p>A partir del fragmento se evidencia el discurso del vendedor nómada que está orientado a la socialización del sujeto, a este respecto ,lo define como “la sociedad total es agente de socialización y que cada persona con quien se entra en contacto es en cierto modo un agente de socialización” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 45) desde esta afirmación se interpreta al sujeto como un agente de cambio, el</p>

PRACTICAS
LABORALES

grisly, también vendido dulces, yo siempre vendo productos de toda clase la verdad, de todo lo que me pongan, vendo bolsas pa' la basura en los buses de todo, de todo, pero esta chocolatina me ha gustado porque se vende mucho y pa' estos fríos es muy bueno, como el chocolate trae calorías entoes a la gente le gusta.

"No eso se vende aparte, osea la chocolatina viene aparte y ya uno compra la bolsita aparte y la empaca aparte pues pa' que la gente no la caiga al piso, por higiene."

"Si exactamente, porque es que la gente la bota al piso, la ensucian, hay gente que, la otra vez me pasó que hicieron una chupatina, se comieron un pedazo y la volvieron y la doblaron, entonces para que la gente no haga eso, ni, ni y sea más higiene pues le pongo la bolsa, son \$25 pesos de la bolsa, pero uno se ahorra que la gente pues este peliando este que le cambie esta, que le cambie la otra, sí."

"Pues, pues porque la gente por ejemplo, andan con los niños y los niños babosean el producto y con esto no hay ningún problema si me entiende y que la gente pues por ejemplo, las botan al piso y entonces la otra hay no esa esa arrastrada que me va a vender eso, entonces hay sea como sea para eso tiene la bolsita, como no se van a comer la bolsita sino la chocolatina, si me entiende."

"Higiene, exactamente la higiene ante todo, porque es que a la gente le, le gusta mucho por ejemplo, usted ve una persona cochina en un bus y dice eso no le compramos huele hasta feo,

vendedor nómada utiliza estrategias como "Que no arrojen la basura no, damos un aporte que no arrojen la basura ni en el vehículo ni por fuera, en la basura" en su discurso, crea cambios en el contexto, específicamente en la modificación del comportamiento del sujeto, a través, de la interrelación que surge del intercambio de tipo comercial.

De los fragmentos se evidencia el cuidado del producto como una estrategia de mercadeo que le genera rentabilidad, es decir, a mejor presentación del producto, mayor es la rentabilidad con su correspondiente venta, para Fichter Joseph "el vendedor ambulante es tomado como el viajante con éxito, no sólo debe vender artículos, si no debe venderse también a sí mismo" (Fichter & Fichter, 1994, pág. 214). Haciendo una interpelación al referente, los vendedores nómadas no sólo venden productos, si no que están circulando a diario en el transporte urbano, es allí donde la creatividad llevada a la presentación del producto tanto físico como de discurso, pueden ser motivos de oportunidad en el incremento de sus ventas, utilizando estrategias como la seguridad, el convencimiento del producto que vende es el mejor que en otros sitios. Por otro lado, como su puesto de venta es móvil "transporte urbano", requiere adaptarse a cada escenario donde interactúa y captar la atención de los clientes del servicio de

	<p>aunque ve una persona así no huelo rico, pero que esté limpio y que tenga el producto limpio pues da mejor presentación.”</p>	<p>transporte urbano en Bogotá.</p>
<p>PRACTICAS LABORALES</p>	<p>“La verdad ahorita mire, el transporte urbano se va acabar y ahorita va a ver, el gobierno pues la verdad ahorita nos va a dar unos cursos de, de lispa y de y movilidad.”</p> <p>“Lispa es, sé que es lispa la verdad es como, como, como, como, como si como una parte del gobierno que ayuda a la gente, no sé, la verdad no se no se bien que es, y movilidad que son los de, los, los que hacen eso de movilidad aquí de vendedores, transporte, osea como una condición de movilidad, quiere decir que le afilian a los vendedores, a los conductores que se van a quedar sin empleo, todos esos les están dando ahorita un curso, un curso de, por ejemplo, hay varios cursos de panadería, eh, soldadura, belleza, todo esos son los cursos que están dando, por eso nada más no nos han ayudado.”</p> <p>“El capital, pues eso ahorita quien sabe que pase con eso, la verdad eso ahora están esperando eso, porque ya los buses se van a acabar, dicen que van a ver préstamos, pero yo no creo eso de a mucho porque van a prestar conque, si por ejemplo, los que no tienen casa propia con que van a prestar, yo no creo mucho eso, eso el gobierno nos quieren embojar con eso pero de todas maneras, pues.”</p> <p>“No, no, las capacitaciones son aparte y eso ya son por ejemplo, en el SENA, en, en un colegio</p>	<p>A partir de los fragmentos, se evidencia la problemática actual de la capacitación que puede ser, una dificultad más que una solución en su desarrollo de la informalidad a lo formal, para el vendedor nómada, por un lado encuentra, a través, de la capacitación, tecnificar el negocio hacia la apertura de microempresas que desestimulen por un lado la informalidad y se generen nuevos empleos, sin embargo estas políticas no son clara ” aquí de vendedores, transporte, osea como una condición de movilidad, quiere decir que le afilian a los vendedores, a los conductores que se van a quedar sin empleo, todos esos les están dando ahorita un curso, un curso de, por ejemplo, hay varios cursos de panadería, eh, soldadura, belleza, todo esos son los cursos que están dando, por eso nada más no nos han ayudado”” dicen que van a ver préstamos, pero yo no creo eso de a mucho porque van a prestar con que” “SENA, en, en un colegio aparte porque son como en sedes y eso de que se capaciten uno no dicen nada, eso acá también el gobierno nos dejó eso acá hicieron el curso ya les toca que hablen con el gobierno de eso, eso es como dicen como un dulcecito que piensan que nosotros somos niños, de todas maneras ¡hay Dios!mío”. Desde la visión del vendedor nómada no es claro el para qué la capacitación, si una vez finalicen la actividad educativa no cuentan con los</p>

aparte porque son como en sedes y eso de que se capaciten uno no dicen nada, eso acá también el gobierno nos dejó eso acá hicieron el curso ya les toca que hablen con el gobierno de eso, eso es como dicen como un dulcecito que piensan que nosotros somos niños, de todas maneras ¡hay Dios mío!, de todas maneras, de todas maneras pues ahorita pues si no eso lo pensamos irnos en paro, irnos en paro, irnos en paro, ya los vendedores piensan que si eso no se van en paro, en paro, en paro o en una protesta porque es que eso es derecho al trabajo, aunque eso tampoco nunca ha sido legal, no, subirse a los buses, pero de todas maneras son millones de vendedores, son millones que se quedan sin trabajo en este momento.”

“Pues yo ya he pensado o sea, ahorita pues hay una señora aquí en toda la esquina, hay una señora que tiene una chaza.”

recursos para abrir o crear microempresas, ni menos el apoyo del estado mediante préstamos, al no tener propiedades y/o ingresos demostrables.”

Del párrafo se evidencia, por un lado las alternativas que tiene el vendedor nómada para transformar su manera de ver su negocio desde la independencia, por otro lado se destaca la educación como un factor que resta competitividad al sujeto en las áreas laborales, manifestándose como una problemática social. A este referente el estado colombiano en el informe nacional de competitividad 2010-2011, refieren la ampliación de contratos de aprendizaje en otras instituciones en las que está incluido el SENA, forjando nuevo aprendices que faciliten el enganche productivo de los jóvenes a oportunidades laborales. Se destaca este incentivo en el primer empleo formal, sin embargo, en la práctica el proyecto queda corto por la

PRACTICAS
LABORALES

insuficiencia de la educación en su nivel básico primaria – secundaria.

“Sí, porque más de uno dice que va a romper transmilenios, por allá y me cubre la cara para que no toque pagar, debía algo que dejarlos subir al transmilenio. Pero ya han cogido varias personas en el transmilenio y se los han llevada para la estación y todo para trabajar allá.”

Del fragmento se evidencia que dentro del fenómeno social de la informalidad, se está gestando una inconformidad “del derecho a trabajar” que podría desarrollarse, a través, de marchas, bloqueos, haciéndose evidentes una vez entre de lleno el funcionamiento del sistema integrado de transporte, básicamente por la ocupación de gran parte de la malla vial por transmilenio y la reducción sustancial del servicio de transporte urbano, sin embargo, este tipo de manifestaciones es “transitorio y anónimo” como lo afirma Fichter & Fichter, 1994, pág. 103, el fragmento se evidencia que de los planes del desarrollo, a través, de la capacitación y ayudas económicas no se están centrando en la población total de los vendedores ambulantes, sino a una minoría, restando fuerza a los planes de desarrollo que según la Alcaldía Mayor de Bogotá, 2010 afirma que hay aproximadamente 5.743.587 habitantes ejerciendo actividades de economía informal.

PRACTICAS
LABORALES

“Movilidad ayuda a unas personas así, por ejemplo haciendo capital en transmilenio, por ejemplo repartiendo mostrándoles el trabajo integral, como le va funcionar pero solo unas poquitas y el resto nada, yo no puedo decir que mi me ayudaron, pero a unas personas si le ayudaron les dieron un bono como de \$2.000.000.”

A partir del fragmento, se evidencia una división laboral por géneros en los que se destacan los estereotipos sociales como “el hombre busca el sustento, mientras lo mujer cuida los hijos” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 184), en la que se definen funciones de acuerdo al género. Es este sentido, afirma que es estereotipo

“La mayoría de los hombres no dejan que las mujeres trabajen, siempre habido machismo, pero también hay muchas mujeres, ahorita las mujeres que ahí siempre la va ver con niños, yo la verdad yo quiero a mis hijos, pero la verdad yo no me los traigo porque que pécadito, porque además eso se los quita el bienestar familiar y todo, pero la mayoría de mujeres que usted ve acá están embarazadas son muchachas porque usted no ve casi viejas acá, sino solo muchachas, ve señoras embarazadas y con niños, y la mayoría de mujeres que se ven son esas, embarazadas y con hijos es las vendedoras que más

PRACTICAS
LABORALES

se ven. “

“Si, es como ya costumbre, imagínese yo llevo 15 años, yo digo que una persona se sube al principio y le da pena para ya después tres, cuatro subidas haciendo lo mismo y lo única forma de romper el hielo es no hablarle lo mismo, que los otros vendedores hablan, es que los otros vendedores somos unos, hablarles diferente algo que de pronto los haga reír entonces es la de romper el hielo para mí.

“Por ejemplo venga le muestro, por ejemplo estos masmelos, rifo estos tres paquetes de masmelos, yo lo rifo y lo que me quieran regalar por la rifa y fuera de eso el que me quiera colaborar el paquetico le vale \$500, entonces cuando rifo la gente se ríe y eso les gusta participar y entonces yo digo el 4, y entonces uno se siente bien porque rompe el hielo, ahí fue donde me di cuenta que la gente le hace reír la gente le gusta colaborar más, porque se siente como más.”

PRACTICAS
LABORALES

se configura como una actitud favorable o desfavorable con una carga más o menos prejuiciada del sujeto, que no corresponden necesariamente a una realidad, si no por el contrario a la vivencia individual del sujeto.

Yo era muy joven cuando empecé a mí me daba mucha vergüenza por ejemplo yo vía un muchacho muy simpático yo me sentaba en una silla, y así porque imagínese ya después me ponía rojita, ya de rojita yo dije eso es como hablarle a una persona, entonces mientras usted más claro le hable entonces la persona colabora más.

A partir del fragmento se evidencia la capacidad individual del vendedor nómada al entrar a un con nuevo cada vez que aborda un transporte urbano en el que el discurso y la presencia se hacen uno en la consecución de la venta que correspondería a la rutinización de la labor, al respecto el vendedor nómada se exige de alguna manera a crear un espacio corto en el que utilice estrategias para un grupo primario, es decir, mostrarse amigable y cercano al potencial cliente, utilizando los roles como una forma de “expresión sin perder de vista el sentido de la labor dentro del grupo secundario donde lo individual entra en contacto con las relaciones secundarias por su propia voluntad y con intención se expresa.....por contrato” (Fichter & Fichter, 1994, pág. 214).

EXCLUSION/ INCLUSION	<p>“...Porque la verdad pues yo no quise estudiar más, y pues una amiga me trajo a nivel urbano y me gustó y me hacía la plata, y pues me gustó preferí la plata que el estudio...”</p>	<p>A partir de diferentes situaciones que se presentan dentro de la vida de cada persona, se determinan muchas de las opciones de proyectos de vida que se desarrollan posteriormente. En este caso, se encuentra un contexto, en el que ante oportunidades a temprana edad de entrar en contacto con situaciones lucrativas, algunas personas optan ingresar a sistemas informales de la economía, alejándose de contextos educativos. De este modo, se regresa a una dinámica constante de inclusión vs exclusión social. En donde dentro de un mismo entorno, se pueden presentar alianzas estratégicas para ingresar a un gremio, el cual inmediatamente excluye de otros contextos. (Weller, 2006) Las decisiones propias del sujeto lo llevan a plantearse el que hacer, dejando de un lado otras alternativas que le pueden facilitar su proceso de inclusión dentro de la sociedad, se excluye de un aspecto educativo, sin embargo se incluye en un medio laboral que le facilite obtener recursos “ y me hacía la plata, y pues me gustó preferí la plata que el estudio...” En la que convergen inclusión y exclusión como libre albedrío del sujeto.</p>
	<p>“...Pues dicen que, que todos los que trabajan en los buses son unos drogadictos, son unos alcohólicos, pero esos son mentiras, eso no es verdad...”</p>	<p>A partir del anterior párrafo, es posible encontrar que para la vendedora entrevista, existen juicios de valor, que de una u otra forma da una pauta que lleva a la exclusión social. A menudo, es frecuente encontrar juicios de valor, como herramientas de</p>

		procesos de rechazo hacia población determinadas, en donde se encasillada toda una población, dentro de pautas puntuales que se han visto en algunos personas cercanas o que integran el colectivo o comunidad. (Mantilla Espinosa, 2007)
EXCLUSION/ INCLUSION	“...Lispa es, sé que es lispa la verdad es como, como, como, como, como si como una parte del gobierno que ayuda a la gente, no sé, la verdad no se no se bien que es, y movilidad que son los de, los, los que hacen eso de movilidad aquí de vendedores, transporte, o sea como una condición de movilidad, quiere decir que le afilian a los vendedores, a los conductores que se van a quedar sin empleo, todos esos les están dando ahorita un curso, un curso de, por ejemplo, hay varios cursos de panadería, eh, soldadura, belleza, todo esos son los cursos que están dando, por eso nada más no nos han ayudado...”	Las leyes, se han generado con la finalidad de dar garantías y derechos de igualdad a los ciudadanos. Sin embargo, cuando se ingresa en una dinámica de actividades económicas informales, se da un paso hacia la exclusión normativa, en donde se da el desarrollo de la exclusión. Dicha actividad que se enmarca dentro del contexto de la informalidad, se excluye de las oportunidades laborales dignas para un ciudadano. Esto conlleva a un proceso de inclusión dentro de un sector de marginalidad en donde se tiene la concepción de que es necesario capacitar a los ciudadanos para que recuperen su estatus de trabajador formal. Llegando nuevamente a un sistema de inclusión (Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobre, 2008)
