

EL SIGNIFICADO DEL TRABAJO EN LOS ASOCIADOS DEL MERCADO DE  
PULGAS DE SAN ALEJO

ADRIANA MARIA DAVID MORENO  
LAURA CAROLINA MOSCOSO SANCHEZ  
NADIA ESMERALDA RUBIO  
JOHANNA TONGUINO PEÑUELA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA  
BOGOTÁ, D.C., I-2011

EL SIGNIFICADO DEL TRABAJO EN LOS ASOCIADOS DEL MERCADO DE  
PULGAS DE SAN ALEJO

ADRIANA MARIA DAVID MORENO  
LAURA CAROLINA MOSCOSO SANCHEZ  
NADIA ESMERALDA RUBIO  
JOHANNA TONGUINO PEÑUELA

Trabajo presentado como requisito de grado para optar por el título de  
Psicólogo

Asesor: Dra. CLAUDIA GARCIA  
Psicólogo

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA  
BOGOTÁ, D.C., I-2011

## **DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO, TESIS Y/O MONOGRAFÍA**

DAVID MORENO ADRIANA MARIA, MOSCOSO SANCHEZ LAURA  
CAROLINA, RUBIO NADIA ESMERALDA, TONGUINO PEÑUELA JOHANNA,

mayores de edad, identificadas como aparece al pie de las correspondientes firmas, quienes actuamos en nuestros nombres y para los efectos del presente contrato se denominará **(LAS) AUTOR (AS)**, nos permitimos manifestarnos libremente que mediante este documento hacemos de cesión de derechos de autor, el cual se regirá por la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, y demás disposiciones que regulan la materia, y en especial por las siguientes Cláusulas:

**PRIMERA. Objeto.**— (LAS) AUTOR (AS) manifestamos que de manera voluntaria y gratuita, realizamos la Cesión en favor de la **UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA AQUÍ Y AHORA** de todos los derechos de autor patrimoniales que a él le corresponden como creador de la investigación denominada EL SIGNIFICADO DEL TRABAJO EN LOS ASOCIADOS DEL MERCADO DE PULGAS DE SAN ALEJO, como trabajo de grado, tesis o monografía como producto de su actividad académica para optar al título de PSICOLOGO Dicha obra fue realizada por (LAS) AUTOR (AS) en el año de 2011. **SEGUNDA. Determinación y alcance del objeto.** —Los derechos que a través de este contrato se ceden incluyen todos los derechos patrimoniales, es decir transformación, reproducción, comunicación pública, y distribución, y son otorgados sin ninguna limitación en cuanto a territorio se refiere. Así mismo, esta cesión se da por todo el término de duración establecido en la Legislación de derechos de autor que se encuentran vigentes en Colombia. **TERCERA. Derechos morales.** —La cesión de los derechos señalados en la cláusula anterior, no implican la cesión de los derechos morales sobre la obra mencionada dado que estos derechos son irrenunciables, imprescriptibles,

inembargables e inalienables. Por tanto, los mencionados derechos seguirán radicados en cabeza de (LAS) AUTOR (AS). **CUARTA. Elaboración y responsabilidad.**— (LAS) AUTOR (AS) manifiesta que la obra descrita en la cláusula primera, objeto del presente contrato es original y fue realizada por él mismo, sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por tanto la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad de la misma, la cual cede en virtud del presente contrato. **Parágrafo.** —En caso de presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra objeto de este contrato, (LAS) AUTOR (AS) asumiremos toda la responsabilidad, y saldrá (n) en defensa de los derechos aquí cedidos. Por tanto, para todos los efectos la **UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA AQUÍ Y AHORA** actúan como un tercero de buena fe. **QUINTA. Exclusividad.**— (LAS) AUTOR (AS) declara (n) que los derechos sobre la obra en cuestión no han sido cedidos con antelación y que sobre ellos no pesa ningún gravamen ni limitación en su uso o utilización. **SEXTA. Autorización.** — (LAS) AUTOR (AS) autoriza (n) a la **UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA AQUÍ Y AHORA** a facilitar la consulta, lectura y reproducción por cualquier medio de la obra aquí cedida siempre y cuando se cite la fuente. En señal de asentimiento, se firma el presente documento en dos ejemplares del mismo tenor, en Bogotá D.C., a los 29 días del mes de Julio del año 2011.

**(LAS) AUTOR (AS),**

Firma. \_\_\_\_\_

Nombre: David Moreno Adriana María

C.C. No. 1047384101 de Cartagena

Firma. \_\_\_\_\_

Nombre: Moscoso Sánchez Laura Carolina

C.C. No. 1020715280 de Bogotá

Firma. \_\_\_\_\_

Nombre: Rubio Nadia Esmeralda

C.C. No. 1032360512 de Bogotá

Firma. \_\_\_\_\_

Nombre: Tonguino Peñuela Johanna

C.C. No. 1013600502 de Bogotá

### Agradecimientos

En primera instancia a Dios que es quien nos ha permitido llegar a este punto de nuestra carrera profesional y quien ilumina nuestros conocimientos. A nuestra asesora de tesis la Doctora Claudia María García quien con su experiencia, guía, dedicación y paciencia hizo posible el logro de nuestros objetivos; muchas gracias por sus enseñanzas.

### Dedicatoria

A nuestros padres por su esfuerzo y amor incondicional, a quienes dedicamos este triunfo profesional. A mis amigas y compañeras de tesis Adriana, Johanna y Laura de quienes aprendí que a pesar de las dificultades todo es posible cuando se da todo de sí mismo para sacar adelante una meta, pues todo sacrificio siempre trae su recompensa, siempre tendré en mi mente algo de cada una; sin ellas no hubiese sido posible sacar adelante esta investigación.

A todos los miembros del Mercado de Pulgas de San Alejo quienes abrieron sus puertas con amabilidad y disposición, por permitirnos conocer y comprender esta organización. Muchas gracias por haber participado en este proyecto.  
*Esmeralda Rubio Ramírez.*

*"El grado sumo del saber es contemplar el por qué".*

Socrátes.

*“La verdadera sabiduría está en reconocer la propia ignorancia”.*

Socrátes.

### Tabla de contenido

Resumen	9
Introducción	10
Justificación	17
Objetivos	19
Objetivo general	19
Objetivos específicos	19
Marco teórico	20
Marco Epistemológico	49
Marco Metodológico	61
Resultados	74
Discusión	104
Conclusiones y Recomendaciones	111
Conclusiones	111
Recomendaciones	114
Referencias	115
Anexos	117

### **Resumen**

Esta investigación busca comprender el significado del trabajo y de la asociación para los miembros del Mercado de Pulgas de San Alejo. Para ello, a través de un muestreo por conveniencia, se eligió seis asociados adultos, de estrato socioeconómico entre 2 y 3 de género masculino y femenino. La recolección de la información se realizó mediante el uso de herramientas como los diarios de campo y entrevistas a profundidad. Finalmente se realizó el análisis y las conclusiones por medio de una matriz descriptiva, obteniendo como resultado que algunos de los procesos que se llevan a cabo dentro del Mercado de Pulgas están relacionados con las prácticas que se promueven dentro de la economía popular. El significado del trabajo que han construido, fortalece el sentido de pertenencia que tienen los miembros con la organización, la integración de sus familias y el desarrollo personal que se ve reflejado en la pasión, el gusto y la satisfacción que les genera la colección y restauración de antigüedades.

*Palabras Clave: Significado del trabajo, Economía Popular y Mercado de pulgas de San Alejo.*

### **Abstract**

This research seeks to understand the meaning of work and association for members of the Flea Market San Alejo. To do so, through a convenience sample was chosen six associates adult socioeconomic status between 2 and 3 male and female. The data collection was done by using tools such as diaries and interviews in depth. Finally performed the analysis and conclusions through

a descriptive matrix, resulting in some of the processes taking place within the flea market are related to practices that are promoted in the popular economy. The meaning of work they have built, strengthens the sense of belonging that members of the organization, the integration of their families and personal development is reflected in the passion, pleasure and satisfaction that are generated by the collection and restoration antiques.

*Key words: Meaning of Work, Economy and People's Flea Market San Alejo.*

### **Introducción**

Dentro del marco capitalista Post industrial se ha visto que el trabajo es concebido como una realidad inestable, en constante cambio en la cual se deben asumir mayores riesgos. Esta situación se deriva de las prácticas de flexibilidad laboral que llevan a que el vínculo entre trabajador y empresa sea más débil. Ante esta realidad se percibe una pérdida del compromiso y de la motivación por parte del trabajador, y en general una sensación de mayor inseguridad e incertidumbre para los individuos.

En el contexto contemporáneo las industrias empiezan a requerir altos niveles de rendimiento productivo a bajo costo logrando derribar así la estabilidad laboral que se había logrado tiempo atrás. En la época post-industrial en un principio el trabajo cambió de un modelo jerárquico y rutinario para convertirse, en un trabajo basado en capacidades y en el enriquecimiento y satisfacción personal, en el que además de eso se obtenían beneficios a nivel social y económico. Es a partir de esto que se promueve el modelo de trabajo flexible en el cual se le da más independencia y autonomía al trabajador, pero en el que también existe mayor ansiedad e inseguridad ya que se debe estar dispuesto a asumir riesgos, responsabilidades y cambios permanentes, se debe estar en constante movilidad y dinamismo (Sennett, 2000).

De acuerdo con Sennett (2000), en el nuevo entorno laboral se promueven las relaciones distantes y despersonalizadas, en las que es muy difícil sostener valores como la lealtad y el compromiso ya que las empresas no garantizan la estabilidad y además están en continuo cambio, desintegraciones y reorganizaciones. Gracias a la inmediatez de la tecnología, la competitividad, la rivalidad entre compañeros y el individualismo el ser humano actual se sumerge en situaciones de soledad, depresión y estrés debido a que su vida se encierra totalmente en lo laboral dejando de lado su vida social, personal y afectiva (Sennett, 2000).

Dentro de esta realidad surgen nuevos procesos que inestabilizan cada vez más la vida laboral, tales como la subcontratación en la que se evitan relaciones laborales directas que no le convienen a la organización, ya que implican un mayor costo para la empresa; es así como en este contexto se resalta la importancia de la cantidad producida por encima de los derechos y beneficios laborales.

Esta dinámica de flexibilización se da en el marco de la desregulación laboral que lleva a que el personal asalariado reciba ingresos precarios que no cubren sus necesidades, también se evidencian relaciones laborales sin protección, como la prestación de servicios y el destajo.

En estas condiciones el trabajador no cuenta con las posibilidades necesarias para tener una mejor calidad de vida, es por ello que se origina una crisis donde hay un impacto directo en el carácter del trabajador, ya que empieza a haber una ruptura en cuanto al significado del trabajo y a la concepción del mismo. Puesto que se han venido debilitando ciertos valores éticos como el compromiso, lealtad hacia la empresa y los compañeros, todo ello debido a que cada vez existe menos solidez en los vínculos y en las relaciones con los demás (Sennett, 2009).

Ante la situación de desempleo surgen estrategias de trabajo individuales, en tanto se empiezan a reducir las opciones para la obtención de un sustento

económico justo y razonable. Una de estas opciones está en el trabajo informal, el cual hace referencia a todas las condiciones en las que el trabajador no tiene vinculación formal con la empresa. En otras palabras, el trabajo informal puede considerarse como un fenómeno que de una u otra manera es producto de las condiciones económicas y sociales en las que se encuentra nuestro país, tales como el bajo poder adquisitivo, políticas gubernamentales que buscan la generación de microempresas y cooperativas, desplazamientos forzados masivos y el incremento acelerado en las tasas de desempleo y subempleo.

Existen varios tipos de trabajador informal uno de ellos es el vendedor. Las características principales de este tipo de trabajadores se centran en primer lugar en la búsqueda de algún tipo de ingreso; las jornadas laborales son más extensas y extenuantes de lo normalmente establecido; los ingresos son insuficientes para cubrir sus necesidades primarias. Por último y no menos importante no cuentan con un cubrimiento adecuado de salud y prestaciones sociales (Llanes, Zarama & López, 2004)

Según el Departamento Nacional de Planeación –DANE (2004), el incremento de vendedores informales refleja la delicada situación de la economía colombiana, que se acompaña de “indicadores negativos” y que actualmente está representada por el 53% de la población total. Según el DANE, en el último trimestre de 2008 la informalidad llegó a 57,7 por ciento, 0,8 puntos por encima de la del mismo trimestre del año 2007. Al tratarse de una población que está ganando participación y protagonismo en los procesos económicos y sociales de los países latinoamericanos, se convierte en un fenómeno que merece especial atención en el campo científico, puesto que, de acuerdo con la forma en la que se comprendan las dinámicas sociales que rigen este tipo de procesos en los diversos contextos, se podrá anticipar a manejar adecuadamente algunas situaciones que podrían ser beneficiosas o perjudiciales para la sociedad y ofrecer estrategias de intervención desde el campo de la psicología organizacional. Estas actividades no cumplen con la normatividad legal del sector económico ni con las disposiciones establecidas

en el código de policía de la ciudad generando una serie de problemáticas de diversa índole que se suman a la búsqueda de iniciativas o nuevas formas de subsistir que les permita asegurar, la satisfacción de las necesidades primarias. Una de estas problemáticas hace referencia a la invasión del espacio público que genera desorganización, contaminación ambiental y trastorno del paso peatonal (Rocha & Sánchez 2006).

El espacio público corresponde a la totalidad de zonas de la ciudad, a las que las personas tienen libre acceso para relacionarse y desarrollar diversas actividades que les permitan dirigirse de un lugar a otro y disfrutar de ellas como área de sano esparcimiento y recreación. Es el conjunto de inmuebles públicos y los elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados destinados por naturaleza, usos o afectación a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trascienden los límites individuales de los habitantes (Decreto N°1504 de 1998). En función de esto última precisión, las políticas del gobierno nacional y distrital han estado orientadas a preservar el espacio público mediante el desalojo, reubicación o inserción de estos trabajadores al sector formal (Rocha & Sánchez 2006).

El artículo 82 de la Constitución política de Colombia establece el deber del Estado de proteger el espacio público, primando los derechos comunes o colectivos frente a los particulares (Asamblea Nacional Constituyente, 1991). Sin embargo, al revisar el artículo 25 que define al trabajo como un derecho fundamental de todo ciudadano, se evidencia como un hecho contradictorio que se tomen medidas drásticas hacia esta población sin tener estrategias pertinentes que ayuden a regular la actividad de estos trabajadores en lugares específicos y permitidos por la ley (Llanés, Zarama & López 2004).

Dentro de estas medidas está la prohibición de ventas ambulantes o estacionarias en las zonas que hacen parte de la ciudad de Bogotá. Además de ello otro de los mecanismos establecidos y soportados por el gobierno para defender el espacio público es el Código de Policía (2003), en el que se faculta a la autoridad dentro de los parámetros sociales de respeto, la evacuación del

espacio público de personas que se encuentren ejerciendo actividades comerciales sin ningún permiso por parte de la autoridad competente.

Frente a las difíciles condiciones que deben enfrentar los vendedores informales, se han venido desarrollando estrategias de organización que les ha permitido afrontar las diversas amenazas de manera colectiva. Según Sarria & Lia (2001), estas prácticas asociativas populares se enmarcan dentro de lo que se denomina *economía popular*, la cual ha sido utilizada para referirse a las acciones y movimientos desarrollados por las personas que fueron excluidas, o las que nunca lograron ingresar al mundo del trabajo formal. La economía popular nació como una visión más amplia del concepto de informalidad laboral lo que posibilitó la resignificación de dichas prácticas, y el reconocimiento de la población que conforma este sector de la economía (la cual es vista ahora desde distintas perspectivas sociales). A estas condiciones se suman las limitaciones intrínsecas de los conceptos de formalidad e informalidad, ya que estos no eran suficientes para el análisis de las relaciones económicas.

En los últimos años ha ido creciendo de manera significativa la economía popular, ya que muchas de las personas que se encuentran laborando en el empleo formal no ganan un sueldo suficiente para cumplir sus necesidades básicas y poder subsistir, es así como estos actores buscan trabajo por su propia cuenta para complementar sus ingresos.

Los representantes de la economía popular se dedican a organizar sus iniciativas, sea individual o asociativamente, contando solamente con su propia fuerza de trabajo. Es por esto que la economía popular ha tomado tanto poder, que se ha convertido en un medio para resistir a la exclusión política, cultural y social del mundo actual.

La economía popular se encuentra presente en las unidades económicas manejadas individualmente, familiarmente o en grupos; su única fortuna es la fuerza de trabajo y ante todo las ganas de vivir y obtener una mejor calidad de vida. Empero, Razeto citado por Sarria (2001), amplía este concepto

planteando que la economía popular es un fenómeno que se ha ido generalizando a través del tiempo, extendiéndose en los países latinoamericanos, compuesto de cinco tipos de actividades como: soluciones asistenciales, actividades ilegales o pequeños delitos, iniciativas individuales como comercio ambulante, microempresas y pequeños negocios familiares o individuales y organizaciones económicas populares como parroquias, sindicatos entre otros.

Orlando Núñez (2006), afirma que este sector de la economía popular está compuesto por el conjunto personas desempleadas, trabajadores individuales, cooperatizados y asociados los cuales se identifican bajo un objetivo o meta en común.

El trabajo informal y la economía popular se diferencian en el sentido en que dentro de la informalidad se desprenden aquellos individuos que aunque no son dueños, hacen parte del empleo capitalista, pues sus actividades se desprenden de las grandes organizaciones, su objetivo principal es el económico. Todo lo contrario sucede en las organizaciones pertenecientes a la economía popular, pues las iniciativas surgen de los mismos actores que son quienes implementan su fuerza laboral y se valen de sus propios recursos con fines colectivos más que lucrativos, basándose en el intercambio de valores, culturas e ideas que proporcionan distintas alternativas que se contextualizan dentro del marco de la globalización.

En síntesis, la economía popular se ha ido consolidando cada vez más, ha ido aumentando el número de personas que hacen parte de este sector, no solo como espacio de inclusión en el trabajo, sino también como movimiento social, donde cada vez mas son mayores los involucrados en este, como sindicatos, asociaciones comunitarias y organizaciones no gubernamentales los cuales trabajan por un objetivo determinado.

Dentro de la economía popular se encuentra una alternativa que refleja un mayor grado de evolución con respecto a otras formas de trabajo dentro del sector popular, esta es la denominada *Economía Popular Solidaria*.

La propuesta de la economía popular solidaria según Abramovich y Vásquez (2003) se plantea como una alternativa totalmente opuesta al capitalismo en la que se promueven nuevas formas de reorganización de las relaciones sociales de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que busca priorizar la reproducción de la vida del trabajador por encima de otros intereses. Esta economía surge a partir de las inconformidades que se tienen con respecto al modelo capitalista que se ha venido implantando en el pensamiento del ser humano como el único medio de supervivencia; esta nueva forma de producción evidencia problemáticas graves como: la desigualdad de recursos y poder plasmado en la subordinación de la clase trabajadora, las relaciones sociales empobrecidas, además de la insustentabilidad de la producción y consumo a nivel global, ya que son causantes del deterioro medioambiental y de las posibilidades de re-producción de las personas.

Por otro lado, Gaiger (2003) nos habla de los emprendimientos económicos solidarios tales como asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión, que combinan sus actividades e intereses económicos con otras acciones de tipo educativo y cultural con un compromiso social que busca contribuir a la sociedad a la cual pertenecen. En estos emprendimientos se le da un gran valor a la calidad de vida de los trabajadores en la medida en que se busca incluir aquellas personas que han sido desprovistas de un modo digno de subsistencia; estos emprendimientos suelen buscar instituciones de apoyo tanto en el campo político como económico en el que se crean vinculaciones que aportan a nivel social, ético, cultural, educativo etc. En esta propuesta, además de suplir las necesidades materiales se quiere incluir las aspiraciones de reconocimiento, inserción social y autonomía, siendo ello totalmente opuestos a las formas de producción asalariadas capitalistas y a las relaciones que en estas se establecen con el trabajador.

En este trabajo se busca conocer, analizar y abordar una experiencia de una organización popular solidaria como lo es *El Mercado De las Pulgas de San Alejo*. En anteriores trabajos desarrollados por distintos grupos de investigación del programa de Psicología de la Universidad Piloto de Colombia, se ha indagado acerca de las distintas prácticas organizacionales que se desarrollan en esta asociación, teniendo en cuenta el punto de vista de los miembros de la Junta Directiva. En esta oportunidad se intenta profundizar acerca del significado del trabajo y de la asociación desde el punto de vista de los asociados que no hacen parte de la junta directiva; ello con el fin de comprender cómo ha sido el proceso organizativo para este grupo de trabajadores que se han unido para enfrentar colectivamente las dificultades inherentes de lo que implica el Trabajo informal en nuestro contexto.

En esa medida se intentará hacer una aproximación a los significados que construyen los trabajadores en torno a lo que es su organización y lo que está representando a lo largo de su trayectoria laboral. De otro lado, cabe resaltar, que en las conversaciones con los miembros de la Junta Directiva se ha identificado el interés por parte de ésta de conocer la percepción que tienen los asociados de su organización. En este sentido se orienta la pregunta ¿Cuál es el significado del trabajo y de la asociación para los miembros que no hacen parte de la Junta Directiva del Mercado de las Pulgas de San Alejo?

### **Justificación**

Con el presente trabajo se pretende indagar acerca de las nuevas concepciones que se tienen del trabajo y su significado en el marco de la economía solidaria, en la medida en que esta se constituye en una alternativa que promueve una mejor calidad de vida en tanto incluye valores e intereses tales como: la cooperatividad, la democracia, la solidaridad y la autogestión, aspectos muy distintos a los que se evidencian dentro del modelo capitalista.

Estas nuevas estrategias de trabajo asociativo y cooperativista, surgen dentro de la situación actual de desempleo, subempleo y condiciones de precariedad laboral en la que muchos de los trabajadores deben buscar nuevas maneras de producción que les permitan cubrir algunas de sus necesidades. Es allí donde empieza el denominado “rebusque” que abarca una serie de actividades encaminadas a la obtención y disposición de recursos ya sean físicos o materiales que sean sustentables (Llanes, Zarama & López 2004). Básicamente queremos resaltar que los espacios de economía social y solidaria en primer lugar contribuyen a una mayor democratización puesto que permiten la participación en la gestión de empresas, amplían socialmente el acceso al capital y generan ocupaciones estables. En segundo lugar se promueve más que la acumulación de capital la reproducción de la vida de la sociedad teniendo en cuenta las capacidades y necesidades del trabajador como la razón fundamental del progreso económico. En esta economía se incluyen algunos movimientos como el movimiento nacional de empresas recuperadas que se creó en Argentina y otras experiencias tales como el trueque en el cual se intercambian bienes y servicios, y el frente nacional de la pobreza que postula el derecho a la vida digna para todos (Cariola, 1992).

Así que, es importante visibilizar este tipo de experiencias que no han sido tenidas en cuenta por las distintas disciplinas y que dan cuenta de un entorno laboral distinto que busca la construcción de un nuevo trabajador que contribuya a la construcción de una sociedad más solidaria e inclusiva.

Debido a que la Psicología Organizacional se ha enfocado en indagar en aspectos que tienen que ver con el trabajo formal y ha desconocido la población informal y más aún la que integra los emprendimientos sociales solidarios, es pertinente dar a conocer estos procesos que pueden servir como modelo para otras personas que deseen entrar en la economía social y solidaria. Al ser una población que está ganando protagonismo y participación en los procesos económicos de países como el nuestro tiene gran relevancia destacar estas nuevas realidades, ya que según el DANE (2004), el incremento de vendedores informales refleja la delicada situación a nivel económico y que actualmente

está representada por el 57% de la población actual. Por estas razones se convierte en un fenómeno que merece especial atención puesto que partir de la comprensión de estas dinámicas sociales que rigen este tipo de procesos se podrán ofrecer estrategias de intervención desde el punto de vista psicológico.

## **Objetivos**

### **General**

Comprender el significado del trabajo y de la asociación para los miembros que no hacen parte de la Junta Directiva del Mercado de pulgas de San Alejo.

### **Específicos**

Indagar acerca de las condiciones laborales en las que se encuentran los miembros del mercado de Pulgas de San Alejo.

Comprender el vínculo que establecen los miembros del Mercado de Pulgas de San Alejo con su trabajo y con la asociación.

Identificar qué tipo de redes de apoyo se establecen en el Mercado de Pulgas de San Alejo.

Indagar acerca de los beneficios que se obtienen al pertenecer a la asociación del mercado de Pulgas de San Alejo.

Comprender el tipo de relaciones que tienen los trabajadores del Mercado de Pulgas de san Alejo.

Identificar como se proyectan los trabajadores del Mercado de Pulgas de San Alejo.

Identificar el proceso de participación y de toma de decisiones para el logro de los objetivos de la asociación en el Mercado de Pulgas de San Alejo.

Comprender el proceso de transformación que ha tenido la asociación a través de los años En el Mercado de Pulgas de San Alejo

### **Marco Teórico**

A mediados de los años 40 las tasas de crecimiento poblacional se duplicaron en casi todos los países latinoamericanos, con este crecimiento aparecen oleadas de migraciones atraídas por la concentración de actividades y servicios. Es así, como el perfil de urbanización de las regiones fue cambiando drásticamente en pocos años en procesos como la industrialización. Estos cambios hicieron que la población urbana aumentara y así mismo la ciudad se reorganizara, apareciendo nuevas actividades y formas de vida; viviendas construidas en lugares no establecidos, aumento de vendedores ambulantes comerciando en las calles, aumento progresivo del transporte, pordioseros, lavacarros, fruteros, vendedores de prensa y vendedores de cigarrillos que se acercan a los transeúntes para ofrecer sus productos, teatreros callejeros, mimos, músicos, vendedores de lotería, cantantes de buses, lustrabotas entre otros (Gómez, 1992).

Este tipo de crecimiento poblacional refleja la migración de colombianos de todo el territorio nacional a la capital e indican también que Bogotá se constituye en un espacio de convergencia de todas las regiones del país las cuales, al fusionarse, incrementan la complejidad y la inclinación hacia la informalidad (Murillo 1998). Según Rojas, Rivas y Rojas (2004) las principales causas del paso permanente de personas hacia actividades informales, particularmente hacia el comercio urbano callejero, son las siguientes: migraciones de población campesina hacia las ciudades, generadas principalmente por violencia política, guerrilla, extorsión, secuestro, paramilitarismo y narcotráfico; ausencia de programas gubernamentales de desarrollo rural que frenaran la migración de los sitios de origen; desestímulo a las actividades agrícolas, pecuarias, forestales y mineras, deficiencia de medios de comunicación, búsqueda de mayores y mejores oportunidades de empleo, ingresos, nivel de vida y estatus social.

El comercio informal urbano callejero en sus inicios fue ejercido principalmente por inmigrantes campesinos de pueblos y pequeñas ciudades, que buscaron en las grandes ciudades mayores oportunidades de empleo y mejoramiento de su nivel de vida, ya que al llegar a la ciudad se vieron enfrentados a una realidad distinta, debido a que las pocas oportunidades de empleo estaban relacionadas con oficios que exigían poca o ninguna calificación y experiencia, siendo a la vez mal remunerados, situación que incitó al emprendimiento de actividades de “rebusque” con el ánimo de incrementar sus ingresos y posteriormente, constituirlos como su principal fuente de sostenimiento. (Rojas, 2004 & Caratón, 2007).

Por otro lado, el desarrollo del sector informal en Colombia comenzó a ser concebido como tal en 1972 a partir de un informe de la Organización Internacional de Trabajo (O.I.T), acerca del problema de empleo en Kenya; fue entonces cuando este término se uso por primera vez en un análisis de una entidad internacional.

Los antecedentes de los trabajadores del sector informal reflejaban sus características en el denominado mercantilismo, estas economías se caracterizaban por tener acceso restringido al mercado, lo que obviamente generaba un tipo de comercio informal. Según Hernando de Soto (1987), ese mercantilismo creó un número amplio de informales que invadieron las calles, el contrabando y las producciones clandestinas; ocupando los mercados y los suburbios ilegales que surgieron en las afueras de las ciudades. De tal forma, los informales comenzaron a quebrantar las bases mismas del orden mercantilista, porque eran competitivos y agresivos, además de ello consideraban enemigas a las autoridades.

En el Estado colombiano aparecen registrados sindicatos de loteros, voceadores de prensa y pequeños comerciantes desde principios de los años 30. A finales de esta misma década se empiezan a conceder las primeras personerías jurídicas a varios sindicatos de vendedores ambulantes de Cali,

Ibagué, Pasto, Barrancabermeja y Medellín. Así mismo, en los años 70 Colombia tuvo como objetivo principal adelantar programas en la ciudad de Bogotá y Cali para generar empleo y mejorar las condiciones de producción en empresas del sector informal. (Gómez & Alzate, 1992).

Tiempo después, en la década del cincuenta se identificaban dentro de la sociedad dos sectores: El tradicional y el moderno. El primero caracterizando a los estratos pobres de la población como predominantemente rurales, con muy bajos niveles de educación y con valores que les impedían integrarse al “sector moderno”.

El sector moderno utiliza tecnologías avanzadas o de “punta” que generan mayor rentabilidad. Según Héctor Béjar (1987), el sector informal usa tecnologías atrasadas o adaptadas a niveles que garantizan una mínima rentabilidad para subsistir.

Para la década de los años sesenta, el término sector informal, surgía para calificar al conjunto de ocupaciones urbanas que permiten la supervivencia de numerosos contingentes de trabajadores que no logran insertarse en las empresas calificadas como “modernas” (Cartaya 1987).

Hubo dos épocas que marcaron diferentes connotaciones de informalidad. Al principio, apareció como un fenómeno cargado de negatividad, es decir, se visualizaba desde una concepción negativa: lo que *no* es formal. Y así mismo se describía a partir de características negativas: sector atrasado, baja productividad, productos de mediocre calidad; se consideraba generalmente como el espacio donde se desarrollaban estrategias de sobrevivencia. Al llegar la década de los ochenta, coincidiendo con la crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste, el concepto se cargó de positividad: se volvió un sector prometedor en términos de creación de empleo e ingresos, un sector que permitía una cierta compatibilidad entre las políticas de ajuste y sus efectos; un sector incluso con el cual posiblemente se podría contar para asumir un rol en una estrategia de desarrollo económico (Cely, 1996).

El surgimiento de la informalidad tiene que ver con la falta de expectativas laborales o de posibilidades que generen ciertos ingresos entre jóvenes y mujeres, estas condiciones se dan en la medida en que incrementa la población vulnerable; la corrupción administrativa consecuencia de la exageración de trámites, de los altos costos de operación y de la presión tributaria nacional y local sobre las unidades empresariales, constituye una barrera hacia la formalización; siendo paradójica también las medidas diseñadas por el Gobierno para contrarrestar la informalidad, dando lugar a situaciones inequitativas, excluyentes y que en algunos casos llegan a poner en riesgo la actividad productiva de grandes regiones. El crecimiento del sector informal tiene efectos negativos en materia de competitividad, pero también hace aportes en la generación de empleo y medios de subsistencia; estas circunstancias invitan a una re-definición del fenómeno que se acerque más a realidad empresarial; a un cambio urgente en la mirada del funcionario público y del sector más influyente de la sociedad, sobre este tipo de empresas, pero primordialmente, a trabajar en el diseño de políticas que incursionen en el tratamiento de la problemática desde la perspectiva de las relaciones individuo-sociedad-Estado, comprometidas con el tránsito gradual de dicha economía regulada a través de mecanismos sugestivos e incluyentes y no con la eliminación de los informales o de la economía informal (Caro, 2007).

### **Definición de Informalidad**

Es así como los procesos mencionados se convirtieron en la génesis de lo que hoy día se denomina el sector informal, el cual para muchos autores es asociado con el mercado negro, que se refiere a los trabajadores "ilegales", es decir, aquellos que no cumplen las regulaciones institucionales porque en algunos casos no pagan impuestos ni registran su actividad económica. Según Eric Sanchis(1988), estas actividades podrían catalogarse como sospechosas, pertenecientes a otro tipo de economía y conocidas también con distintas denominaciones tales como: economía paralela, segunda sociedad, segunda

economía, economía no oficial, no observada, oculta, economía privada ilegal, clandestina, no estructurada, sector urbano no formal, economía negra, marginal y subterránea. (Sanchis, 1988).

El enfoque conformado a partir de la Organización Internacional del Trabajo OIT, describe al sector informal con base en las características fundamentalmente técnicas de las unidades productivas y en el carácter “autogenerado” de los puestos de trabajo, como respuesta del “excedente de fuerza de trabajo” a la imposibilidad de insertarse en el sector “moderno”. Este enfoque enfatiza el efecto positivo que estas empresas tienen en relación a la generación de empleo y producción, en el supuesto de un decidido apoyo oficial mediante ciertas políticas (Cartaya, 1987).

Desde el enfoque Neomarxista se le atribuye al sector informal muchos de los rasgos que anteriormente se atribuían al “polo marginal” y que interpreta su continuidad o reproducción como la expresión de una necesidad funcional del sistema capitalista en mantener niveles aceptables de las tasas de ganancia mediante un incremento en la explotación de los trabajadores. Según este enfoque, el sector informal, al estar completamente subordinado a las necesidades de acumulación de capital, no tiene ningunas posibilidades de desarrollo autónomo (Cartaya, 1987).

Otro enfoque de corte neoliberal de reciente desarrollo en América Latina, identifica en el Sector Informal la manifestación del espíritu empresarial ahogado por la excesiva regulación estatal de las actividades económicas, lo que lo obligaría a actuar al margen de la ley (Cartaya, 1987).

Según Cartaya (1987) para la mayor parte de los trabajadores latinoamericanos, la pérdida del empleo asalariado o la imposibilidad de su obtención implica riesgos a nivel de supervivencia; en este contexto de alto riesgo, las estrategias de los trabajadores tienden a la búsqueda de alguna fuente de ingresos, ello a través de la autogeneración de oportunidades de empleo. Por el contrario la situación de los trabajadores de los países

desarrollados es diferente debido a que estos se encuentran amparados por amplios sistemas de seguridad social.

Por otro lado, para Norman Loayza (1997) el sector informal se refiere al conjunto de unidades económicas que no pagan impuestos del gobierno ni tampoco respetan las regulaciones institucionales; rigiéndose esto desde una visión que postula que el sector informal surge porque el gobierno hace demasiadas exigencias en cuanto a pago de impuestos y cumplimiento de regulaciones.

El concepto de economía informal abarca todas aquellas actividades de producción, distribución y prestación de servicios que debido a la forma en que se realizan se hacen invisibles al Estado, es decir; escapan de las estadísticas y mediciones del mismo al no cumplir con las reglamentaciones exigidas entre ellas el pago de impuestos, contribuciones etc. Dentro de esta economía se desenvuelven transacciones que van desde el estudiante que vende artículos en un plantel educativo, hasta vendedores ambulantes y grandes evasores. (Herrera & Salazar, 2001).

Al considerarse que la forma de organización es la variable principal, se establece una diferencia entre las unidades que usan mano de obra asalariada o de familias no remunerados y aquellas que constituyen unidades unipersonales.

Es así como Tokman, citado por Carboneto (1987), sostiene que los ingresos de los cuentapropistas del sector informal son inferiores a los de los asalariados de las empresas grandes del sector formal y similar a los de las pequeñas empresas, analizando datos de Costa Rica y Colombia. En Perú, por el contrario, son más altos, los propietarios de talleres informales tendrían ingresos similares a los asalariados del sector moderno, y un 50% más altos, en promedio, que los ingresos de los asalariados informales.

Para Herrera & Salazar (2001) es importante diferenciar la economía informal de la economía subterránea, ya que esta última comprende un conjunto más focalizado de acciones que incluyen el conglomerado de actividades ilícitas que no se registran, se sobre registran, tales como: Narcotráfico, contrabando, lavado de activos etc; que a su vez estimulan la creación del mercado negro.

Según Patrick & McEwan (1994) la informalidad describe a un sector “desprotegido” que evoluciona como respuesta al sector formal, suministrando trabajos de fácil entrada para quienes no puedan pasar las barreras de ingreso al empleo formal. En algunos casos esas barreras hacen parte de sus propias carencias de capital humano o físico. En otros casos, especialmente en las mujeres o grupos minoritarios, la posición social representaría una barrera. Este mismo autor se refiere a la heterogeneidad del sector informal por la variedad de actividades y los distintos actores que lo conforman, algunos clasificados según los ingresos promedios de las posiciones ocupacionales incluidas en dicho sector tales como: Los trabajadores por cuenta propia no profesionales, los patrones de las microempresas, los empleados de microempresas, los ayudantes familiares y los empleados domésticos. A partir de esta heterogeneidad surgen tres tipologías diferentes de segmentos dentro del sector informal, resumidas de la siguiente forma:

- a) El segmento dinámico está compuesto por los trabajadores informales de mayores ingresos y mayor potencial empresarial. Es voluntario y permanente, sus miembros cuentan con los ingresos más altos del sector informal, condiciones de trabajo estables; incluye los trabajadores más viejos, patrones de microempresas o trabajadores por cuenta propia,
- b) El segmento intermedio está compuesto por trabajadores que utilizan el sector informal urbano como herramienta temporal para acumular capital humano y conseguir empleo formal. Incluye empleados que están en la informalidad de forma forzada y temporal, el empleo es de fácil entrada y ocupa

la primera etapa del ciclo vital.c) el segmento marginal que está compuesto por trabajadores de bajos ingresos con pocas esperanzas de conseguir un trabajo mejor, corresponde al empleo forzoso y permanente; sus miembros tienen bajos ingresos, para ellos la informalidad urbana se convierte en su única opción de empleo. Estos trabajos ofrecen muy poca acumulación de capital humano con muy bajas posibilidades de conseguir mejores posiciones. (McEwan, 1994).

En los resultados parciales de una investigación llevada a cabo en junio de 1992 por McEwan, usando la encuesta Nacional de Hogares se encontró que el segmento dinámico probablemente está constituido por trabajadores hombres relativamente más viejos, (fundamentalmente los jefes de hogar) que tienen poca educación, viven en estratos socioeconómicos relativamente más altos que los miembros de otros segmentos. Sus ingresos son mejores y trabajan semanalmente más horas y bajo condiciones más estables que las del trabajador típico del sector informal urbano.

En el segmento intermedio se halló un grupo muy joven probablemente no son jefes de hogar, el 42% tiene educación secundaria parcial, lo que sugiere que muchos abandonan sus estudios para conseguir empleo. Estos trabajos les proporcionan bajos ingresos y condiciones de trabajo inestables, generalmente desempeñan el trabajo en locales fijos o en otras viviendas, sus horas de trabajo semanal están por debajo del promedio general del sector informal urbano. Dentro del segmento marginal se encuentran los trabajadores que son relativamente más viejos y que son jefes de hogar, tienen poca educación y viven en estratos bajos. Sus trabajos ofrecen bajos ingresos y condiciones de trabajo relativamente inestables, trabajan menos horas del promedio del sector informal urbano y el 25% desempeña sus labores en la calle o de puerta en puerta. Cabe resaltar que el papel de la educación como determinante del ingreso al sector informal Urbano no parece ser clave en este caso, ya que todos los miembros de los tres segmentos tienen bajo nivel educativo, y los factores que los diferencian son los ingresos, la cantidad y calidad de experiencia laboral previa y otras variables sociodemográficas (McEwan, 1994).

Sanchis & Miñana (1988) se refieren al sector informal como aquel conjunto de actividades que escapan a la fiscalización del estado, que son realizadas al margen de la legislación laboral o, simplemente las que no se registran en las distintas estadísticas, ya sea porque son ilegales, porque se realizan al margen del mercado, por las propias limitaciones o deficiencias de las técnicas de medición o por cualquier otro motivo. Según estos autores la informalidad tiene una connotación negativa ya que al hablar de la otra economía en primer lugar la describen como una serie de acciones socialmente consideradas ilícitas y por lo tanto desarrolladas al margen de la ley, como la prostitución, el contrabando o el tráfico de drogas.

En segundo lugar, se refiere todas las actividades convencionales que se realizan evitando algún tipo de norma, generalmente la legislación laboral y fiscal para que el proceso resulte menos costoso. Por último, las actividades no registradas por estadísticas económicas básicas, debido a las especiales condiciones en las que se realizan. (Sanchis & Miñana 1988).

Según un artículo publicado en la Revista Dinero en febrero de 2004, el término *economía informal* encierra una gran variedad de actividades que comparten el hecho de no encontrarse registradas en las cuentas nacionales. De acuerdo al artículo, este sector abarca organizaciones que funcionan por fuera de los registros oficiales, los trabajadores de dichas empresas y autoempleados, vendedores ambulantes, trabajadores domésticos, trabajadores de tiempo parcial que no se emplean en empresas pertenecientes al sector formal, y muchos otros independientes.

Es preciso decir que la definición del trabajo informal como el tipo de trabajo desvinculado a cualquier empresa, donde no hay vínculo empresarial por medio de documentación legalizada, surge tomando diferentes modalidades como lo son las ventas callejeras, trabajo informal y trabajo autónomo (Perry, Maloney & Arias 2008).

El sector informal urbano, desde el planteamiento de Cartaya (1987), se define como el conjunto de las unidades productivas caracterizadas por: Los bajos índices de la relación capital/trabajo, el uso de tecnologías relativamente simples, intensivas en mano de obra y generalmente de baja productividad, con una débil división técnica del proceso. Desde esta perspectiva, la informalidad constituye una escala relativamente pequeña de operaciones, tanto en los volúmenes de trabajadores como en los volúmenes de ventas. Los propietarios de los medios de producción trabajan directamente en la unidad productiva y recurren frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, aunque eventualmente recurra al empleo de trabajadores asalariados. Sus formas de vinculación, los obliga a comprar a precios relativamente altos y vender a precios relativamente bajos, lo que se deriva de una frecuente inserción en los mercados competitivos.

Como consecuencia de todo lo anterior, estas formas de producción se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles, y por lo tanto en la mayoría de las veces reproducen de manera precaria y remuneran de la misma manera a sus trabajadores.

Suele considerarse que los individuos que tienden a ocuparse en el sector informal son los jefes de hogares de bajos ingresos y, en general los grupos menos favorecidos. La incorporación creciente de nuevos productores al sector informal, en condiciones de estancamiento de la demanda, traería como consecuencia una caída considerable en el ingreso promedio de los trabajadores del sector, estableciéndose un puente para el crecimiento de este tipo de alternativas ocupacionales.

Para comprender el denominado sector informal se debe tener en cuenta que a él pertenece el sector económico urbano y además un conglomerado social que habita en las ciudades y en algunas zonas rurales. En los centros urbanos, los microempresarios ejercen gran variedad de actividades económicas. Comercian en las calles vendiendo directamente a los

consumidores, pero también le venden a los almacenes e industrias del sector formal; viven en poblaciones marginales u otros también pueden avanzar hacia los barrios de clase media. En su mayoría son migrantes que además de construir una nueva economía construyen una nueva vida en la ciudad. Según Héctor Béjar (1987), el sector informal no es urbano únicamente, sino también es rural, por ende a este se le deben sumar varios elementos tales como: microindustriales, pequeños grupos dedicados a servicios diversos, comerciantes callejeros, transportistas, prestamistas, artistas callejeros. Si nos referimos al campo se incluirán minifundistas, jornaleros, acopiadores, vendedores de insumos diversos, habilitadores de dinero, vendedores de ferias rurales etc. (Cartaya 1987).

La característica principal del sector informal urbano (SIU) es que se aparta de la normatividad legal establecida, de tal manera se entiende que la ciudad desde sus orígenes había sido un centro administrativo y religioso hostil hacia los migrantes, quienes advirtieron que el sistema legal les impedía incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas y era difícil acceder a la educación, vivienda y sobre todo a la empresa y el trabajo. Las instituciones legales estaban diseñadas para aislar a los campesinos y proteger a los grupos dominantes. El número, complejidad y costo de los trámites necesarios para construir legalmente una casa, empresa o una línea de transporte, hicieron que los migrantes debieran recurrir a la ilegalidad; ello no significa que sean actividades ilegales por naturaleza (como el narcotráfico o el contrabando) sino que se valen de medios ilegales para satisfacer objetivos netamente legales (Galín 1991). Desde la visión de Galín (1991) estos migrantes, así como los que recién se incorporan al mercado de trabajo urbano, carecen de capital y de capacitación técnica. De ahí que las actividades que podrán realizar, determinan algunas características del sector, como la facilidad de entrada, debido al poco capital comprometido y a las escasas habilidades exigidas, la división del trabajo se vuelve rudimentaria y se rige por una organización no capitalista de la producción.

En el caso de Colombia y los países subdesarrollados se muestra una heterogeneidad notoria en sus mercados laborales. Al lado de algunos sectores productivos modernos, los cuales utilizan intensamente la tecnología, poseen una base de trabajadores altamente calificados, tienen una alta productividad, ofrecen buenas remuneraciones y cumplen las regulaciones legales e institucionales; existen muchos otros sectores de baja intensidad tecnológica, escasos requerimientos educativos para los trabajadores, baja productividad y menor cumplimiento de las regulaciones institucionales y legales. Son los más desfavorecidos los que se agrupan en el denominado sector informal; este genera en la actualidad más del 60% del empleo urbano de Colombia y su participación ha venido aumentando considerablemente de manera precipitada (Uribe 2006).

Según la metodología del DANE, en la encuesta Nacional de Hogares se entiende por informalidad el conjunto de trabajadores conformado por las siguientes posiciones ocupacionales: los trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, los servicios domésticos, los trabajadores familiares sin remuneración, y los patrones y empleados en empresas de hasta 10 trabajadores. Se sabe que seis de cada diez empleados en las áreas metropolitanas de Colombia trabajan en el sector informal. En el año 2000 según el DANE, la tasa de informalidad se sitúa en el 55.6% y en 2003 llega a 61.4%. En América latina este porcentaje es alto pero ninguno es tan alto como en Colombia. De acuerdo con información de la OIT (2004), la medida de la informalidad urbana se sitúa en 46.9% en el 2000, y en el 2003 la cifra es muy parecida, 46.7%, aclarando que la definición operativa de informalidad laboral de la OIT sólo incluye a los trabajadores y patrones en empresas de hasta 5 miembros; en Colombia el corte se hace en 10 miembros.

### **Vendedores Ambulantes**

Dentro del sector informal se destacan principalmente los vendedores ambulantes, los cuales tienen un origen y una historia que contar. El inicio y

desarrollo de este fenómeno implica distintos sucesos que comienzan desde la violencia de los años veinte, la depresión económica de los años treinta, el desplazamiento de campesinos como resultado del conflicto armado en la década del cuarenta y su aumento en la década del ochenta por enfrentamientos entre las guerrillas, el estado y grupos paramilitares, que se vinieron a establecer en la periferia de las principales ciudades. De hecho, Basto y Barbosa (1990) mencionan que entre las causas se destacan las diferentes políticas del desarrollo económico del gobierno de esa época.

Como se menciona anteriormente, dado que el sector informal abarca una gran variedad de agentes, es importante distinguir específicamente a los vendedores callejeros que corresponde a un número alto de informales. Según Landinez (2004) las ventas ambulantes son definidas por el *Fondo de Ventas ambulantes Populares de Bogotá* como aquellas que se realizan en lugares de la vía pública o espacios reservados para el tráfico vehicular y peatonal; estos pueden ser calles, andenes, parques, plazas públicas, lugares de espectáculos públicos y en general cualquier espacio exterior destinado al tráfico peatonal o vehicular, generalmente de dominio público.

De manera que el vendedor ambulante no solo es aquel que ofrece sobre una cobija o plástico muñecos, coladores o bisutería en general, como tampoco los que utilizan un carro esferado o una simple caja donde acomodan cualquier cantidad de alimentos empaquetados y cigarrillos, sino que también cubre aquellos que venden en los semáforos de reconocidas marcas e, inclusive, el vendedor de rosas entre otros (Borja, Barreto y Sánchez 2008). En esta línea, Rojas (2004) identifica como factores relacionados con esta forma de trabajo la tradición particular de algunas familias en el desempeño de actividades callejeras, la modernización de las empresas públicas y privadas con sus consecuentes despidos masivos, los bajos salarios pagados a la mano de obra poco calificada que no cubren los costos de vida familiar, una relativa facilidad de entrada y salida en la actividad informal, y la independencia que proporciona, que en general los constituye como el modo más viable de inserción laboral.

Los vendedores ambulantes son personas que ofrecen un servicio obteniendo a cambio un ingreso que les permite subsistir. Esta forma de intercambio ha venido generando problemas de diversa índole; entre ellos se encuentra la evasión de pago de impuestos y servicios, la invasión del espacio público, la generación de subempleos, contaminación ambiental, el trastorno del paso peatonal y la venta de productos que no cumplen con las condiciones de higiene y salud mínimas necesarias para el consumo (Llanes & López 2004). Estos vendedores se caracterizan porque en primera medida se dedican a buscar algún tipo de ingreso, la jornada laboral es diferente a la establecida en términos de extensión. Los ingresos no son suficientes para cubrir las necesidades básicas y no cuentan con un cubrimiento adecuado de salud y prestaciones sociales (Llanes & López 2004).

Así mismo Llanes & López (2004) exponen algunos problemas sociales a los que se enfrentan los vendedores ambulantes con las instituciones del estado, debido a que carecen de programas integrales que apoyen el comercio callejero. Por ejemplo con las instituciones financieras ya que estas no ofrecen programas de ahorro y crédito, así como de fondo de garantías que se adecuen a las posibilidades de los vendedores o el acceso a programas existentes que posibiliten la obtención de créditos. Así mismo, según estas autoras los vendedores son proclives a emprender actividades ilícitas tales como: expendio de drogas, comercio de amas, comercio de productos de contrabando o robados.

Los vendedores ambulantes se clasifican en: a) móviles por ejemplo los que se movilizan con artefactos como carretas; b) los semaforizados que se dedican al trabajo en los semáforos, c) los estacionarios que cuentan con un puesto fijo y por último d) los voceadores que se dedican por ejemplo a la distribución de periódicos o loterías (Llanes & López 2004).

Desde la visión de Perry, Maloney & Arias (2008), ante la crisis económica y el desempleo las personas, en su afán de darle solución a dichas

problemáticas y como alternativa fácil y honesta, deciden hacerse trabajadoras callejeras, que aunque no les ofrece garantías y beneficios, en cuestión de vacaciones, salario fijo, horas extras remuneradas, licencia de maternidad o paternidad, seguro de desempleo, entre otros, ingresan y se mantienen en la informalidad para el autosostenimiento.

La Cámara de Comercio de Bogotá (2009) describe a los vendedores callejeros como aquellas personas que no contribuyen a algún proyecto referente al mejoramiento del espacio público y sin embargo obtienen un beneficio derivado de este. Según esto, los vendedores callejeros en el espacio público reciben el beneficio de ocuparlo, beneficiándose económicamente de este sin generar ningún tipo de retribución a cambio.

Los vendedores informales estacionarios, son aquellos vendedores callejeros que se instalan junto con los bienes, implementos y mercancías que aplican a su labor en forma fija, en un determinado segmento del espacio público, interfiriendo en el uso y disfrute del mismo por las demás personas de manera permanente, de tal forma que aun en las horas en las que el vendedor se ausenta del lugar, la ocupación del espacio persiste como se evidencia en las casetas o toldos (Cámara de comercio de Bogotá 2009).

Los vendedores informales semiestacionarios según la corte constitucional (2003), son aquellos vendedores callejeros que no ocupan de manera permanente un área determinada del espacio público, sin embargo, por las características de los bienes que utilizan en sus labores y las mercancías que comercializan, inevitablemente deben ocupar en forma transitoria un determinado segmento del espacio público; como el caso de los vendedores de hamburguesas y perros calientes o quienes desplazan carros de frutas o de comestibles por las calles (Cámara de Comercio de Bogotá 2009).

Los vendedores informales ambulantes según la corte constitucional (2003), son aquellos vendedores callejeros que portan físicamente sobre su cuerpo los bienes y mercancías que usan en su labor. Estas personas no

obstruyen el tránsito de los demás individuos y vehículos más allá de su presencia física; por ejemplo el vendedor de dulces, cigarrillos o chicles que cargan la mercancía sobre su cuerpo (Cámara de Comercio de Bogotá 2009).

La Encuesta de Calidad de Vida (2003) muestra que en las cuatro localidades residen cerca de 34 mil vendedores callejeros, que representan el 7% de los residentes ocupados. De acuerdo con su clasificación estos se distribuyen en 66% ambulantes, 25% estacionarios, y el resto ubicados en kioscos. Sin embargo, dicho número no tiene por qué coincidir con los vendedores callejeros que efectivamente comercian al interior de las localidades mencionadas.

A su turno las ventas callejeras en el Artículo 1 del decreto 098 de abril de 2004 se clasificaron según el grado de afectación del espacio público así: Vendedores Callejeros Estacionarios: “Desarrollan su actividad alrededor de kioscos, toldos, vitrinas o casetas, ocupando permanentemente el mismo lugar del espacio público”; Vendedores Callejeros Semiestacionarios: “Desarrollan su actividad en carretas carretillas o cajones rodantes, tapetes, telas o plásticos en las que colocan sus mercancías; Vendedores Callejeros Ambulantes: “Desarrollan su actividad portando físicamente en sus manos o sobre sus cuerpos los productos que comercializan (Rocha & Sanches 2006).

De acuerdo con los estudios realizados por la Cámara de Comercio de Bogotá el fenómeno de ventas callejeras se encuentra en aumento, a pesar de las medidas policiales o las políticas de recuperación del espacio público. Rocha & Sánchez (2006) argumentan en un estudio de los ejes comerciales realizado para analizar “la utilización económica del espacio público por parte de las ventas callejeras” que la modalidad semiestacionaria es la que presenta mayor incremento (p.6). Entre estas zonas estudiadas se encuentra la localidad de chapinero en la que se identifica un mayor ingreso económico con respecto al de las localidades de Santafé y candelaria, debido a que esta localidad alberga mayor cantidad de población, la cual está integrada por los residentes y

la población flotante o visitante que acude por los servicios comerciales, laborales y educativos, entre otros.

En este mismo estudio se registró a 300 vendedores callejeros, en diciembre de 2004 de los cuales 250 son semiestacionarios, 46 ambulantes y 4 estacionarios. En los meses de enero-febrero de 2005 se identificaron 433 en la localidad de chapinero, de los cuales 428 son semiestacionarios, uno ambulante y 4 estacionarios, lo que reitera nuevamente el incremento de los semiestacionarios (Borja, Barreto y Sánchez 2008).

### **El Espacio Público**

Uno de los temas que genera mayor debate dentro de las problemáticas de los vendedores callejeros es el uso y manejo del espacio público. En este sentido, Arango (2004) propone que el espacio público es de todos, pero no pertenece a nadie. Todos pueden disfrutar de él, pero no explotarlo en beneficio personal, apropiándose con fines egoístas.

La caracterización de los bienes públicos está relacionada con la utilización de los mismos y es independiente de su propiedad de dominio. En el caso del espacio público, su imaginario se delimita en función de la satisfacción de las demandas colectivas por urbanismo, entendidas estas como la movilidad, el comercio, la seguridad, el esparcimiento y la expresión colectiva. Sin embargo, espacio público no es sinónimo de bien público, sólo lo será en la medida que cumpla con dos características esenciales: que consumidores adicionales no afecten el costo de provisión y que no se excluya a nadie de la utilización del bien. En la cotidianidad, el nivel de provisión del espacio público siempre se encuentra susceptible a la congestión, y a partir de entonces, los costos marginales son positivos y su utilización está sujeta a restricciones de acceso (Stiglitz, 1998).

De allí, que el espacio público se pueda interpretar más adecuadamente como un recurso de propiedad común, pues se trata de un bien no excluyente, y por consiguiente, susceptible de experimentar congestión. Una vez desbordada

su capacidad de utilización, el consumo gratuito por parte de un individuo adicional reduce la calidad percibida por los consumidores y la provisión de espacio público.

Este problema se conoce como el *dilema del prisionero* donde cada individuo ordena sus preferencias respecto al cuidado de los recursos comunes de la siguiente manera: primero, él no lo hace, pero sí los demás; segundo, todos lo hacen; tercero, nadie lo cuida; cuarto, que sólo él lo haga. De tal modo, los individuos sobre-utilizan el recurso y descuidan el mantenimiento y la provisión del espacio público, dándose una falla de mercado y una pérdida de bienestar para el conjunto de la sociedad (Cely 1996).

Así, el espacio público entendido como un recurso de propiedad común puede generar externalidades positivas (negativas) cuando se transmiten beneficios (costos) sin retribución (compensación) y producir una cantidad inferior (superior) a la socialmente deseada (Cely 1996). El inadecuado control del espacio público, implica menores ventas y una sustitución de empleo de baja calidad.

Desde la postura de Noé Cely (1996), la utilización económica del espacio público, trae consigo efectos directos sobre el bienestar de la ciudad, dado que de allí se derivan ingresos y empleos que se pueden inhibir por implementaciones políticas inadecuadas. Entre 1998 y 2003, la ciudad implementó una estrategia de recuperación del espacio público y de su recuperación urbanística, sin embargo, durante 2004 por medio de una medida de sentencia de la Corte Constitucional, se relajaron las políticas de control y la ciudad registró en diferentes sectores una proliferación de ventas callejeras; ello dando lugar a la conformación de asociaciones de ventas callejeras para imponer su presencia ante los establecimientos de comercio, buscar mecanismos para eludir el control de las autoridades y establecer barreras de entrada a otras ventas callejeras que les representen competencia.

Llanes y López (2004) mencionan que el espacio público corresponde a la totalidad de zonas de la ciudad, a las que las personas tienen libre acceso para relacionarse y desarrollar diversas actividades que les permitan dirigirse de un

lugar a otro y disfrutar de ellas como área de sano esparcimiento. Así mismo, visibilizan la prohibición de las ventas ambulantes o estacionarias en las zonas que hacen parte de Bogotá, para lo cual el gobierno faculta a la policía nacional para la evacuación del espacio público a las personas que no tengan el debido permiso para ejercer actividades comerciales. Además de ello el artículo 82 de la Constitución Política establece el deber del estado de proteger el espacio público, primando los derechos comunes o colectivos frente a los particulares.

En el estudio realizado por Borja, Barreto y Sánchez (2008), acerca de las actitudes del vendedor ambulante de la localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y políticas se evidencia en este contexto que los vendedores por su situación laboral de semiestacionarios entran en contacto directo con las autoridades, se ven enfrentados a las políticas sobre el espacio público, en ocasiones son objeto de robos y expuestos constantemente a las adversidades climáticas debido a que carecen de un entorno ambiental que los proteja y a la vez provea oportunidades de vivir en armonía con el medio ambiente.

Así mismo, y en general en el sector informal, se logran visualizar ciertas problemáticas que tienen que ver con mecanismos excluyentes a grandes segmentos de la población, de la educación, la salud y los servicios judiciales; así como de oportunidades económicas a través de mercados laborales fragmentados y la imperfección de otros. Este proceso de exclusión se asocia con altos niveles de desigualdad, que se arraigan en diferencias de poder, voz e influencia y que parecen estar altamente correlacionados con la informalidad (Perry, Maloney y Arias 2008).

Teniendo en cuenta lo anterior, es preciso dar a conocer de las problemáticas que se presentan estando bajo condiciones informales tales como: bajos niveles de participación en el sistema de seguridad social, baja cobertura en muchos esquemas de seguridad social, especialmente para la gente más pobre; un gran número de empresas pequeñas (y otras grandes) que evaden parcial o totalmente impuestos y disposiciones laborales. Además de exclusión en el acceso a los derechos de propiedad, los servicios judiciales y

otros servicios públicos, baja calidad de la provisión pública de muchos servicios sociales como el cuidado en salud y educación, bajos niveles de credibilidad en el estado y en la justicia, que sea la principal fuente de subsistencia para la manutención de familias desplazadas dejando de lado la preparación académica (Perry, Maloney y Arias 2008).

Los trabajadores informales no cuentan con seguridad social y están expuestos a toda clase de injusticias y riesgos. La toma de bienes públicos como las vías y aceras reduce la calidad de vida de todos los habitantes de la ciudad. Igualmente los productos de la economía informal no cumplen los estándares ni tienen las garantías necesarias pudiendo causar perjuicios a los consumidores (Revista Dinero, 2004).

Loayza (1997) presenta una lista detallada sobre las implicaciones de la informalidad que se resumen de la siguiente manera: en primera medida pago de multas si es detectado, inhabilidad para acceder a los bienes públicos provistos por el gobierno (sistema legal, judicial y de policía); inseguridad sobre los derechos de propiedad sobre el capital y los productos. Los contratos no pueden ser garantizados judicialmente hecho que los desvaloriza, el acceso al crédito es más caro porque no se puede utilizar el patrimonio como garantía financiera (Uribe 2006).

El efecto que involucra la informalidad como opción de supervivencia, abarca la improvisación y estructuración de sus respectivos lugares de trabajo y que con cada artefacto innovador que fluye en los individuos, dejan paso abierto a la expansión de dichas estructuras, reduciendo así mismo el buen uso y aprovechamiento del espacio público. Sin embargo, no solo el individuo o la empresa informal son quienes perciben algunos de los efectos, son también los consumidores quienes encuentran bajos precios y diversidad de productos (nacionales y extranjeros) debido a la aparición del contrabando, un ejemplo palpable de esta dinámica es la existencia de San Andresitos o de personas que ofrecen en diferentes lugares sus productos durante extenuantes jornadas de trabajo en deterioro de su integridad física (Herrera y Salazar 2001).

En un estudio realizado para analizar la distribución del ingreso en el sector informal Vs formal se encontró que estadísticamente para los casos de Cali y 10 áreas metropolitanas de Colombia la población que devenga menores ingresos es mayor en el sector informal que en el formal, por consiguiente la que devenga mayores ingresos se encuentra dentro del sector moderno (Herrera y Salazar 2001).

El hecho de no estar regido por la normatividad legal, hace que las personas que se desenvuelven dentro del sector informal difícilmente pueden presentar algún tipo de resistencia o triunfos laborales frente a sus empleadores, impidiendo así el surgimiento de sindicatos que luchen por mejorar la calidad de vida de los trabajadores. Otra problemática se percibe en el bajo nivel educativo presentado en gran parte de la población informal reafirma la dupla inseparable: baja preparación-inequidad social (Tockman, 1974) determinando que a menor educación, mayor inequidad (Herrera & Salazar 2001).

Una de las limitantes principales del sector informal es su acceso escaso a los recursos productivos (capital y calificación), una restricción en la participación en el mercado tanto público como privado. El enfrentar altas tasas de interés cuando deciden acudir por exclusión a los canales paralelos de crédito como los prestamistas (Cartaya 1987).

En esa medida, surgen algunas prácticas sociales y experiencias organizativas basadas en la autogestión, el cooperativismo, la autorregulación y la colaboración mutua que buscan contraponerse al modelo capitalista actual. Dichas prácticas se enmarcan bajo lo que se denomina economías solidarias, economías sociales solidarias y economías alternativas (Parra, Pelayo, Rocha & García 2010).

Para ilustrar este tipo de organizaciones en un estudio realizado en la universidad Piloto de Colombia en el año 2010 (que tuvo como objetivo comprender las prácticas y subjetividades laborales en el Mercado de Pulgas de San Alejo) se identificaron algunas categorías emergentes que dan cuenta de la realidad organizacional de este grupo de trabajadores. En la categoría

denominada *Crisis oportunidad de reinversión*, se encontró que las crisis han permitido que los miembros del Mercado de Pulgas de San Alejo logren replantear estructuras, se reorganicen y busquen desarrollar nuevas estrategias en la consolidación de sus actividades que les posibiliten evolucionar hacia modelos organizacionales más sólidos, es decir, las crisis han venido representando un elemento positivo en dicha organización. En la categoría de *asociación como empresa social* se evidencia que en la asociación del Mercado de Pulgas de San Alejo, se utilizan los recursos disponibles de la organización, y lo que otras entidades estén dispuestas a ofrecer, para promover un intercambio que favorezca el bienestar de la comunidad; en este proceso se promueven beneficios para los asociados tales como becas educativas (convenios con universidades), auxilios económicos y funerarios, facilidades de préstamos a través de entidades bancarias. En la categoría *asociación como familia* se muestra la importancia del factor emocional y la calidad de los vínculos que se construyen entre los asociados, sus familias y con los clientes, a quienes consideran sus amigos. Estos vínculos se promueven mediante el cultivo de las redes, la realización de actividades de integración y el desarrollo de eventos culturales que atraen nuevos visitantes al mercado. Finalmente en la categoría *asociación como proyecto de transformación social*, se encuentra que la asociación ante la inminente amenaza de ser desalojados de los espacios en los que se han ubicado, ha buscado la manera de contribuir con ideas, participando en proyectos de la ciudad que aporten tanto a la asociación como a Bogotá. Así mismo se muestra que la historia de San Alejo, caracterizada por crisis y continuos aprendizajes, ha llevado a una transformación de la asociación a nivel colectivo y de los miembros que hacen parte de ella en términos sociales (Parra, Pelayo, Rocha & García 2010).

De esta manera, a través de estos estudios, se empiezan a visualizar ciertas organizaciones enmarcadas dentro de la economía informal que poseen características y prácticas sociales que las identifican como organizaciones populares solidarias. La propuesta de la economía popular solidaria según Sarria y Tiribia (2001), se define como el conjunto de actividades económicas y

de prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales. Estas autoras remiten el concepto fundamentalmente en lo siguiente:

### **La Economía Popular Solidaria**

Se refiere a una dimensión de la economía que trasciende a la obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida. De hecho, estableciendo relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación, los actores de la economía popular desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia que buscan no sólo la obtención de ganancias monetarias y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado, sino también la creación de las condiciones que favorezcan algunos elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana, como la socialización del conocimiento y de la cultura, salud, vivienda, etc. Así, más allá de las iniciativas económicas cuyo objetivo inmediato es la creación de ingresos, las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida (Cariola, citado por Sarria 1992; pág 173).

Estas organizaciones se destacan por su capacidad de crear y activar redes de solidaridad que favorezcan la reproducción de la unidad doméstica y la protección del lugar donde vive la familia. Con el apoyo de redes primarias y comunitarias de convivencia, las iniciativas y emprendimientos de la economía popular pueden ser individuales, familiares o asociativas. Éstas últimas pueden ser denominadas grupos de producción comunitaria, producción asociada, asociación, cooperativa, etc. Desde esa perspectiva, los “clubes de trueque”,

mercados populares, mercados solidarios y otras formas asociativas también constituyen actividades de la economía popular” (Sarria & Tiribia 2001)

La economía popular, históricamente, es la forma por la cual, los hombres y mujeres, que no viven de la explotación de la fuerza de trabajo ajeno, vienen intentando garantizar su permanencia en el mundo, tanto en la unidad doméstica como en el espacio más amplio que incluye al barrio, la ciudad, el país y el universo, incluyendo el planeta Tierra. Dicha economía, aunque está inmersa y sometida a los impositivos de la “ley del más fuerte”, presenta características que se contraponen al modelo económico capitalista. Ello se explica debido a que los trabajadores de la economía popular no intercambian su fuerza de trabajo por un salario; su trabajo no consiste en el simple intercambio de trabajo remunerado. Como los trabajadores tienen la posesión individual y/o asociativa de los medios de producción, en vez del empleo de la fuerza de trabajo ajeno, el principio es la utilización de la propia fuerza de trabajo para garantizar no sólo la subsistencia inmediata sino también para producir un excedente que pueda ser intercambiado, en el mercado de la pequeña producción mercantil, por otros valores de uso. En esa perspectiva, el trabajo no se caracteriza por la inversión de capital sino por la inversión en la fuerza de trabajo, representa el principal factor de producción en tanto génesis y, a la par, resultado del conjunto de los demás factores del proceso de producción de bienes y servicios (Razeto, 1991). Aunque se emplee alguna fuerza de trabajo asalariado, el objetivo es la reproducción ampliada de la vida. (Coraggio, 1999).

Las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida (Sarria & Tiribia 2001).

Esta economía se puede mirar desde dos perspectivas, la primera en su cotidianidad es decir, cuando estos sectores populares intentan asegurar, a su modo, la supervivencia en su ámbito natural o diario, y la segunda tiene que

ver con el sentido que la economía popular asume en el momento histórico político en que se encuentra (Sarria y Tiribia 2001).

El análisis de las iniciativas populares desde la economía popular hizo posible una resignificación que dio lugar a que la economía popular se transformara en un poderoso medio para resistir la exclusión política, cultural y social del mundo popular y su precaria economía (Sarria & Tiribia 2001).

Razeto (2000), amplía el concepto de economía popular y propone 5 tipos de actividades y emprendimientos que son característicos de este fenómeno 1. Soluciones asistenciales, 2. Actividades ilegales y con pequeños delitos 3. Iniciativas individuales no establecidas e informales 4. Microempresas y pequeñas oficinas y negocios de carácter familiar, individual, o de dos o tres socios 5. Organizaciones económicas populares, pequeños grupos que buscan, asociativa y solidariamente, la manera de encarar sus problemas económicos, sociales y culturales más inmediatos. En resumen la economía popular, asociativa y autogestionaria se fundamenta en las actividades económicas que se insertan en el ámbito de la producción mercantil y cuyos trabajadores se orientan por una estrategia asociativa y autogestionaria, para enfrentar a la lógica excluyente del capitalismo la economía popular, “originada tanto de los jamás integrados como de los desempleados por las transformaciones contemporáneas, de a poco se va construyendo en un espacio económico propio, compuesto por todos los que establecen formas colectivas de producción material de su vida” (p.143).

Los emprendimientos económicos solidarios son un nuevo tipo de economía, que se origina en la libre asociación de los trabajadores que han sido excluidos del mercado de trabajo, principalmente ellos buscan crear alternativas colectivas de supervivencia motivados por la fuerza de sus convicciones, se basan en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Existen diversas empresas que pueden representar a este tipo de economía, como lo son, los grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión, que no solo se dedican a la actividad económica, sino que además combinan esto con acciones de índole educativo y cultural,

valorando así el sentido de la comunidad del trabajo y el compromiso con la colectividad social en la cual están inmersos (Gaiger 2001).

Esta nueva economía genera unos resultados materiales efectivos y extra económicos para las personas que hacen parte de ella porque sus iniciativas son de gran valor, ya que estas empresas se basan en una nueva racionalidad productiva, que permite que la solidaridad sea el factor principal por el cual se rijan. Las personas que hacen parte de esta nueva empresa trabajan básicamente por ellos mismos, para mejorar su calidad de vida y para la satisfacción de objetivos éticos y morales. A partir de esto, han surgido intentos de constituir formas comunitarias y democráticas de organizar la producción y el consumo, en respuesta a las aspiraciones de esa igualdad económica y a la necesidad de garantizar medios de subsistencia para la masa de trabajadores despreciada por las empresas capitalistas, surge entonces este tipo de economía, siendo una alternativa con una lógica apartada de la mercantil y capitalista (Gaiger 2001).

Aparte de lo anterior, son alternativas económicas viables, ya que a partir de estos modos de producción no capitalista, se generan ingresos en igual proporción o más efectivos. A grandes rasgos, este tipo de economía abarca modalidades de trabajo a las cuales recurren los individuos que viven del empleo de su fuerza de trabajo y en las cuales encuentran refugio categorías sociales puestas al margen de los sistemas convencionales de ocupación, dependientes del sector privado y del Estado. Los emprendimientos solidarios son una alternativa económica de los sectores populares de base doméstica y familiar, y por otro lado una reconversión de la experiencia obrera del trabajo, a través de la socialización de los medios de producción y de la democratización del poder económico (Gaiger 2001).

Haciendo una contextualización histórica de los emprendimientos económicos, es preciso decir que a lo largo del tiempo han existido diferentes escenarios en donde surge una economía auto-gestionada y solidaria pero

básicamente su génesis está dada por las siguientes circunstancias dadas en la historia:

- I. La primera es la presencia en los medios populares, de prácticas y tradición asociativa, comunitaria o de clase, motivando un sentimiento de pertenencia a un pasado común y de reconocimiento mutuo, particularmente una identidad de trabajo.
- II. La segunda, la existencia de organizaciones populares y de movilizaciones colectivas, dotadas de liderazgos populares legítimos y activos.
- III. La tercera la reducción de las modalidades convencionales de subsistencia, debido tanto a la regresión o mayor selectividad del mercado de trabajo, como a la ineficacia de las políticas públicas destinadas a generar oportunidades económicas o a compensar momentáneamente su insuficiencia.
- IV. La cuarta, la mediación de organismos representativos o de apoyo, capaces de canalizar la demanda social hacia alternativas asociativas y por último la formación de un escenario político e ideológico que reconozca como relevante las demandas sociales y las alternativas a las cuales apuntan (Gaiger 2001).

En el contexto actual el objetivo principal de los emprendimientos solidarios es suplir las necesidades materiales de los miembros que la conforman, así como las aspiraciones no-monetarias, de reconocimiento, inserción social y autonomía que ellos requieren. Al hacer esto, introducen espacios de corte ético en la esfera económica, que pasan a incidir, con principios normativos distintos a la lógica instrumental y utilitaria del capitalismo. Además de todo lo anterior el emprendimiento solidario es un espacio de aprendizaje y experimentación democrática, un factor de autonomía ante la alienación del mercado y del poder burocrático del Estado, una garantía en contra de la materialización de la vida (Gaiger 2001).

Orlando Nuñez (1997), afirma que este sector de la economía popular está compuesto por el conjunto personas desempleadas, trabajadores individuales,

cooperatizados y asociados los cuales se identifican bajo un objetivo o meta en común (Sarria y Tiribia 2001).

Para concluir, la economía popular se ha fortalecido no sólo como espacio de inserción en el mundo de trabajo, sino también como movimiento social, involucrando sindicatos, organizaciones comunitarias y asociaciones diversas, contando con el apoyo cada vez más amplio de organizaciones no-gubernamentales, gobiernos municipales y estatales, y construyendo redes a nivel regional, nacional y global (Sarria y Tiribia 2001).

Dentro de esta economía se empiezan a constituir las denominadas *Empresas Alternativas*, las cuales según Razeto (2000) poseen características comunes entre ellas y que las distinguen del resto de organizaciones, como por ejemplo el hecho de fundarse como una organización en la que el objetivo principal es mejorar las condiciones de vida de los trabajadores por sus propios medios, con la cooperación de todos y generar un efecto positivo dentro de la comunidad en la cual se encuentran, por otro lado los recursos materiales, la fuerza de trabajo, los conocimientos y capacidades de los asociados determinan un adecuado nivel de producción, ingresos y bienestar permitiendo una mejor calidad de vida, para ellos como miembros y también para la comunidad.

Una buena forma para caracterizar a las empresas alternativas es la implementación de un nuevo factor económico llamado *Factor C*, se le dio esta denominación debido algunas características que los identifica como organización de acción conjunta, tiene que ver con la letra C, como lo son colaboración, cooperación, comunidad, colectividad, entre otras (Razeto 2000).

Dentro del factor C, encontramos contenidos que son de gran importancia para la organización alternativa, ya que permiten un mejor rendimiento, funcionamiento, eficiencia e importantes beneficios adicionales para el desarrollo de ellos como empresas y para su comunidad, a continuación se nombrarán los contenidos de este factor. En primer lugar está la cooperación en

el trabajo, en segundo se encuentra el uso compartido de conocimientos e informaciones, por otro lado está la adopción colectiva de las decisiones, una distribución más equitativa de los beneficios, otro contenido importante son los incentivos psicológicos que derivan de ciertos rituales propios del trabajo en equipo o comunitario, la reducción de la conflictualidad social y por último cabe resaltar que el mismo hecho comunitario y asociativo constituye de por sí un beneficio especial para cada integrante (Razeto, 2000).

En este trabajo se busca hacer una aproximación a una organización popular solidaria con el fin de comprender desde el punto de vista de los trabajadores, las prácticas organizacionales que se despliegan y el significado del trabajo que construyen los trabajadores en el marco de una organización de este tipo. Para tal fin, es necesario describir la perspectiva teórica desde la cual se abordarán estas cuestiones. En ese sentido, a continuación se hará una revisión acerca del socioconstruccionismo, como marco epistemológico de este estudio.

### **Marco Epistemológico**

Según Ortiz, Peláez & Noreña (2005) el socio-construccionismo se rige bajo los principios de la relacionalidad, la duda frente a todo conocimiento, la relatividad y el cuestionamiento de lo aparentemente incuestionable. Así mismo, estudia la relación entre la realidad y el sujeto que conoce postulando una nueva posibilidad de comprender a través de una mirada distinta, la realidad social, es decir, la concepción de un sujeto relacional que solo encuentra su sentido u orientación con y desde el otro.

El construccionismo no comparte las prácticas y métodos de la concepción neo-positivista de la ciencia; es más, la rechaza como saber privilegiado, dando paso a una perspectiva relativista que permite la comprensión de las narrativas, las relaciones y el análisis del discurso. Según Gergen (1996), la teoría construccionista es una manera de generar nuevas formas de conocimiento que nos ayude a repensar la sociedad y los individuos que la constituyen. Por otro

lado, Ortiz, Peláez & Noreña (2005) lo plantean como un enfoque disciplinar y epistemológico que dice, como construimos teoría, además, hace énfasis en la mirada del investigador, poniendo menos énfasis en la realidad que en quien la estudia ya que en el ejercicio de conocer, está la transformación de la misma.

Por su parte Montenegro (2004), considera que el socio construccionismo centra su base teórica en la construcción discursiva de la realidad, dicha construcción se formaliza a través del lenguaje y de la interacción dialógica. El análisis de esa interacción y del uso de la tecnología lingüística proporciona una gran herramienta para ver cuáles son las pautas comunicativas en una relación determinada.

Este nuevo enfoque de acuerdo con sus dinámicas y prácticas hace parte de lo que denominamos paradigma emergente, a partir del cual se entiende que la realidad es socialmente construida por los sujetos, ubicados en un contexto social, político, económico e histórico

La realidad no es algo por fuera de la construcción de sujeto, es algo que este crea y recrea, siendo una producción humana; los objetos literalmente son realizados en las conversaciones que a su vez encarnan significados, que son en últimas los productores de realidad; así que esta no es un evento objetivo como lo sostiene la mirada positivista sino un evento comunicacional.

Además de lo anterior la forma en la cual se estudian las problemáticas desde el paradigma emergente están basadas desde el abordaje interno, en el cual el psicólogo estudia los fenómenos sumergiéndose dentro de la población para así mismo interpretarlos, analizarlos y comprenderlos desde la subjetividad y las prácticas sociales. El socioconstruccionismo reconoce que hay miradas diversas de la realidad, según el contexto en el que se estudie. De esta forma el sujeto es capaz de tomarse así mismo como objeto de análisis, viéndose en los ojos de los demás y entendiendo lo que hacen y lo que pretenden hacer los otros, según esto debe leer de manera distinta la realidad para generar transformaciones en la misma.

Desde esta perspectiva, la organización se entiende como un espacio donde el lenguaje posibilite el intercambio de racionalidades que amplíen los horizontes de interpretación y de esta forma, a través del intercambio y negociación de significados, no sólo se promueva la reflexión acerca de las formas vigentes de mirar y actuar sobre el mundo, sino que se brinde el espacio para la construcción de nuevas posibilidades. (García, 2006).

Es así como las organizaciones desde el marco del paradigma emergente se entienden como un producto social, construido a partir de una historia compartida, vivencias y experiencias en particular, que configuran la forma de ver y actuar en el mundo. Así, las organizaciones adaptan un estilo y una visión propia, construyendo una identidad particular.

Así pues, es preciso abordar el concepto de cultura organizacional, ya que su fundamento está basado en las interacciones, ideologías, valores y formas de comportamiento, que se van construyendo a lo largo del tiempo como un patrón a seguir y apropiar a la vida del ser humano, lo cual se consolida como una identidad, tanto personal como colectiva. Desde este punto de vista la organización podría entenderse como un conjunto de patrones de interacción definidos y construidos a través de la historia, constituyéndose así la identidad organizacional (García, 2006).

De esta manera se empieza a tener en cuenta la interacción existente entre individuos y organización, permitiendo la construcción y transformación mutua, en donde los individuos son moldeados por el contexto cultural más amplio, es decir la organización, y esta a su vez es creada y recreada por los procesos de interacción entre las personas; de esta forma las organizaciones en vez de poseer una cultura, son cultura, ya que ellas se construyen a partir de las interacciones cotidianas, de donde surgen patrones que se institucionalizan y que a su vez permean las formas de interactuar particulares. (Munduate, 1997, citado por García 2006).

Schein (1988) señala que la cultura se encuentra inmersa en tres niveles, el primer nivel corresponde a las creencias entendidas como presupuestos

básicos a partir de los cuales se interpreta la realidad. El segundo nivel corresponde a los valores o aquellos aspectos que son importantes para las personas y que orientan sus acciones y finalmente el nivel de los artefactos que corresponde a la forma como las creencias y valores se manifiestan materialmente en conductas.

Según Weick (1995), Abma (2000), Hatch (1997) citados por García (2006); mediante las investigaciones y postulados realizados por algunos autores ha sido posible entender el concepto de cultura organizacional, permitiendo la construcción de teorías que coinciden en la idea de que las organizaciones son realidades socialmente construidas, siendo esta concepción producto de procesos sociales. En este punto es importante resaltar que en el proceso de comprensión de cultura se debe ir más allá de la idea de comportamientos y prácticas colectivas propias de una organización, y analizar lo que conduce u orienta a dichas prácticas, esto se refiere a las creencias y formas de interpretar la realidad.

Estas creencias, acuerdos y valores compartidos socialmente entre los miembros de la organización hacen posible el establecimiento de un orden social y necesario para que las personas lleguen a mutuos entendimientos, esto se hace necesario mencionar, ya que las organizaciones están diseñadas para el logro de objetivos lo que hace necesario la coordinación de acciones entre las personas, es decir, el establecimiento de un orden que permita orientar las acciones coordinadamente. Cuando se da el ingreso a la organización de un miembro nuevo, este va adquiriendo y asimilando esta forma de comportamiento previamente establecida. Por otro lado es importante resaltar que las culturas en las organizaciones no son homogéneas, ya que por alguna razón las personas en la medida en que comparten espacios físicos comunes o la relación con grupos de profesionales afines, pertenecer a una misma dependencia, van construyendo patrones de interacción para conformar subculturas dentro del marco de la cultura organizacional.

Por otro lado, la organización de por sí implica la emergencia de un orden social; es decir organización y cultura están íntimamente relacionadas, pues ambos implican el establecimiento de un orden para lograr entendimientos comunes (García, 2006).

La consolidación de estos patrones sociales, no son de carácter estático, por el contrario son susceptibles de ser transformados a partir de los mismos procesos sociales que suceden en la cotidianidad organizacional a partir de fuerzas contextuales que tienen un impacto en la organización: tecnologías, cambios económicos, cambios sociales, etc. Un factor relevante y determinante en la cultura son los llamados líderes, los cuales logran tener una influencia en la forma como el resto de personas interpretan la realidad.

Schein (1988) considera que los líderes organizacionales tienen una gran influencia en los procesos de configuración de los significados sociales, según este autor, las organizaciones al promover la búsqueda de procesos de cambios organizacionales deben tener presente la importancia de los líderes en la producción de nuevos sentidos que permitan generar consentimiento. Esto último permite reconocer los procesos de poder en los que ciertos actores buscan promover ideologías a través diversas estrategias (Alvesson y Deetz, 2002, citados por García 2006).

Siguiendo la misma idea, Mumby citado por García (2006) entre otros, argumentan que la cultura-organizacional es el resultado de un proceso político en el que diversos grupos se disputan la lucha por el control de los significados y son los grupos con mayor capital político económico y cultural los que tienen mayor posibilidades de promover ciertas formas de interpretar y nombrar la realidad. A partir de esto la cultura se ha convertido en una manera de control desde la gerencia, partiendo del supuesto que desde la dirección se busca difundir significados e ideologías que promuevan en los trabajadores formas de interpretar la realidad dirigida a los objetivos corporativos.

Desde la perspectiva socioconstruccionista, el trabajo se puede entender como una construcción social, en ese sentido el significado que tienen las personas acerca del trabajo es el resultado de procesos sociales en el que éste se naturaliza y otras posibilidades de interpretación quedan al margen. A la luz del enfoque socioconstruccionista en el cual esta basada esta investigación es pertinente retomar el planteamiento de Peiró (1996) acerca del trabajo como una construcción social, tal como se describe a continuación:

### **Trabajo como Fenómeno Psicosocial**

Tal como lo dice Peiró (1996), el trabajo es un fenómeno complejo y multifacético que se ha abordado desde ámbitos disciplinares, tales como la economía, el derecho, la historia, la antropología, la cultura, entre otras. En este sentido la psicología social brinda una aproximación que permite ver el trabajo como un fenómeno que no se centra solo en la actividad de una persona en un determinado ambiente, sino que muestra una realidad social basada en las múltiples interacciones que el ser humano tiene en sociedad. Este significado se ve afianzado y ampliado en el marco cultural y social en el cual se produce, estos ámbitos influyen y condicionan la vida humana y las conductas que se constituyen en sociedad.

De esta manera el trabajo juega en la sociedad un papel fundamental al ser un elemento de integración social de los individuos; el trabajo constituye un elemento importante en los procesos de estratificación social y de asignación de estatus a los diferentes miembros de la sociedad, no solo porque facilita el acceso a los recursos disponibles, sino porque permite en gran medida la configuración de la estructura social.

Teniendo en cuenta lo anterior y haciendo énfasis en el concepto de trabajo, se puede decir que las personas tienen una concepción del trabajo basándose en sus experiencias laborales, aunque también parten de información y modelos culturales que reciben de la sociedad, de la educación

y la comunicación social; adquiriendo así el trabajo diversos significados como resultado del conocimiento obtenido de la realidad socialmente elaborada y compartida (Salanova, Prieto y Peiró, 1993).

Por otro lado, hay un factor importante a tratar en el concepto de trabajo, el ambiente laboral como construcción social, que tiene que ver con los supervisores, compañeros de trabajo, equipos, organizaciones laborales etc.; que son propios de la interacción entre persona y ambiente, haciendo dicho ambiente, subjetivo y construido. Este ambiente es visto como social e institucional, algunas veces más estructurado y formalizado que otros en los que las personas viven y conviven.

Sundstrom (1987) citado por Peiró (1983-1984), refiriéndose al tema de ambiente laboral, distingue tres niveles: *ambiente individual*, constituido por elementos físicos del entorno de trabajo; *ambiente social*, formado por el conjunto de relaciones interpersonales y *ambiente organizacional* que incluye aspectos de estructuración de unidades de trabajo, grupo etc, cada uno de estos niveles se relaciona con los resultados tanto individuales, que tiene que ver con satisfacción, motivación, como organizacionales, que se refiere a la efectividad, rendimiento entre otros.

Para finalizar, y basándonos un poco en lo anterior, surge un aspecto relevante relacionado con el significado del trabajo y es la perspectiva psicosocial que se fundamenta en la interpretación social, la interpretación cultural y la construcción de símbolos que da origen a las creencias y valores compartidos. Al respecto, Claes (1987) citado por Peiró (1983), destaca la importancia del trabajo en relación a su interpretación social en función de tres importantes argumentos. En primer lugar, el trabajo representa un valioso tiempo y esfuerzo invertido, el trabajo proporciona la satisfacción económica, psicológica y social del individuo. Finalmente, la evolución de las concepciones legales, sociales y culturales respecto a los derechos del trabajo, especialmente en el sentido de reconocer los derechos de los grupos sociales más

desaventajados, ha tenido como consecuencia un cambio en las políticas y prácticas de empleo.

### **Significado del Trabajo y los Valores Laborales**

En la actualidad el trabajo constituye una de las principales actividades de las sociedades industrializadas, puesto a que representa uno de los aspectos más importantes de la vida personal, grupal y organizacional. Ello se hace visible en la sociedad en tanto que el trabajo representa la tercera parte de la actividad humana de las personas adultas, quienes desde edades muy cortas pasan gran mayoría de su tiempo planificando y preparándose para el trabajo que luego entra a ocupar buena parte de sus vidas.

Así mismo el trabajo se convierte en una realidad social que cumple con una serie de funciones psicosociales, es por ello que el estudio del significado del trabajo se ha convertido en un tema de interés para algunas ciencias sociales fundamentalmente por su impacto sobre las conductas individuales y sociales de la humanidad.

El trabajo se caracteriza por su naturaleza compleja y multifacética, es por ello que resulta un poco difícil dar una definición exacta acerca del mismo. En su estudio se han tenido en cuenta varios aspectos que incluyen los aspectos físico-ambientales del trabajo y al trabajo como un fenómeno con un significado psicosocial, es decir, el trabajo como situación o contexto. En algunas investigaciones se tiende a identificar el trabajo con términos similares como: empleo, educación o puesto. El trabajo en términos generales corresponde a una actividad humana con propósitos, objetivos, resultados, significados y funciones particulares (Peiró, Gracia y Salanova 1993).

Drenth (1999) citado por Peiró (1996), agrupa al trabajo según el tipo de aproximación con que se aborda; la aproximación conceptual hace referencia al esfuerzo de algunos teóricos por delimitar el concepto. Desde esta aproximación el trabajo es definido como una actividad propositiva e intencional

que no tiene un fin en sí misma, sino que se trata de un medio para obtener un fin o para obtener algo a cambio, siendo este beneficio diferente a la actividad laboral misma. En ese sentido, Marshall (1980) citado por Peiró (1999), define al trabajo como un esfuerzo de la mente y el cuerpo, realizado parcial o totalmente, con el propósito de obtener algún beneficio diferente a la satisfacción derivada directamente del trabajo. Además desde esta aproximación teórica se considera que una actividad se denomina trabajo cuando es remunerada económicamente, por ello, Anderson y Rodin (1989) definen al trabajo como el tiempo por el cual una persona es pagada, por su parte Dubin (1989) citado por Peiró (1983), postula al trabajo como un empleo continuo en la producción de bienes y servicios a cambio de remuneración.

Una segunda visión que se toma en cuenta desde esta aproximación, se refiere a las definiciones propositivas que resaltan al trabajo como una forma de contribuir a la sociedad proporcionando bienes y servicios de valor. Considerando de esta forma al trabajo como un instrumento que contribuye a la sociedad a través de beneficios y servicios (Donald y Havighurst, 1959). Para Fox y Hesse (1984) el trabajo “es una actividad o empleo de energía que produce servicios y productos de valor para otras personas”. La perspectiva conceptual tiene en cuenta otras dos dimensiones; a) la primera resalta la identidad o contactos sociales que puede proporcionar el trabajo, debido a que mantiene a las personas en un nivel mínimo de actividad necesaria para un adecuado desarrollo físico y psíquico (Friedman y Havighurst 1954).

b) La segunda dimensión abarca las definiciones del trabajo como actividad que difiere de la no-actividad, por esto Parker y Smith (1976), lo definen como lo opuesto al descanso, es decir, trabajo sería la actividad, y no-trabajo sería no actividad.

Peiró (1996) intenta dar una definición global en la cual se incluyen las diferentes dimensiones tratadas anteriormente, en ella postula al trabajo como:

“aquel conjunto de actividades humanas, retribuidas o no, de carácter productivo y creativo, que mediante el uso de técnicas, instrumentos, materias o informaciones disponibles, permite obtener, producir o prestar ciertos bienes, productos o servicios. En dicha actividad, la persona aporta energías, habilidades, conocimientos, y otros diversos recursos, y obtiene algún tipo de compensación material, psicológica y/o social” p.38

La aproximación empírica del trabajo resalta que quien define lo que es y no es trabajo, es el propio individuo que está ejecutando la actividad. Esta aproximación está basada en los resultados de la investigación empírica acerca de las descripciones que hace la gente por trabajo y las representaciones mentales de este fenómeno que cada uno tiene. En un estudio realizado por Weiss y Kahn (1960) citados por Peiró (1996), encontraron que el significado del trabajo y las funciones que el trabajo cumple para las personas, la ocupación y algunas características socio-demográficas son factores determinantes en las relaciones que se establecen entre hombre y trabajo, es decir, que existen diferencias en cuanto a lo que las personas entienden por trabajo, en función de su mayor o menor nivel educativo, su etnia, religión y lugar de procedencia.

### **Funciones Psicosociales del Trabajo**

Salanova, Peiró y Prieto (1993) resaltan el carácter positivo de la función que desempeña el trabajo para individuos, grupos, organizaciones y sociedades.

1. En primer lugar plantean la *función integrativa o significativa* que se refiere al trabajo como medio de realización personal en el que la persona da sentido a su vida y se convierte en una fuente para incrementar la autoestima.
2. La segunda función se refiere a *proporcionar estatus y prestigio* a las personas; que las llevan a obtener el reconocimiento y el respeto de los demás.

3. En tercer lugar se toma al trabajo como *fuerza de identidad personal*, debido a que las experiencias laborales, los éxitos y fracasos en el trabajo contribuyen de algún modo en el desarrollo de la identidad del individuo.
4. La cuarta función se refiere al *carácter económico*, el cual le permite al individuo mantener un mínimo de supervivencia y a la vez conseguir bienes de consumo.
5. Otra función trata del trabajo como *fuerza de oportunidades para la interacción y los contactos sociales*, debido a que gran parte de dichas interacciones se da en contextos laborales diferentes a los familiares.
6. Otra de las funciones se refiere al trabajo como *medio de estructuración del tiempo*, debido a que organiza los días, las semanas, los meses y años e incluso el ciclo vital de las personas. Así mismo ayuda a la planificación de vacaciones, compartir con la familia o actividades de ocio.
7. El trabajo también cumple la función de *mantener al individuo bajo una actividad en cierta medida obligatoria*, en algunos casos para mantener otras funciones necesarias y vitales en sus vidas o para cumplir la función de servir a la sociedad.
8. Sirve además como *fuerza de oportunidades para desarrollar habilidades y destrezas* que pueden ser parte del sujeto, adquirirlas o mejorarlas en la ejecución de su trabajo.
9. El trabajo *transmite normas creencias y expectativas sociales* pues cumple con un papel socializador en el cual se comunican expectativas, creencias, valores e informaciones relacionadas con todos los ámbitos de la vida de las personas.
10. La última función que plantean se refiere al papel de *proporcionar poder y control* sobre otras personas datos o procesos.

En su mayoría las funciones mencionadas anteriormente poseen una connotación positiva del trabajo, sin embargo el trabajo puede ser disfuncional para el individuo cuando se caracteriza por ser repetitivo, deshumanizante, humillante, monótono, y no potencia la autonomía, ello puede conllevar consecuencias negativas para las personas que lo experimentan de ese modo (Peiró, Gracia y Salanova 1993).

Según Peiró (1996) el significado de trabajo se puede tomar desde diversos puntos de vista teniendo en cuenta la época histórica y prestando atención al ambiente social, las características del individuo y la naturaleza del trabajo en este orden de ideas se plantean dos puntos de vista uno donde el significado de trabajo es producto de la experiencia laboral y otro donde el significado de trabajo no sería si no la interpretación que cada persona hace de su propia experiencia.

El grupo MOW International Research (1987), realizó un estudio sobre este tema que concluye que el significado del trabajo está compuesto por diferentes variables o dimensiones: centralidad del trabajo, las normas sociales, resultados valorados del trabajo, importancia de las metas laborales e identificación con el rol de trabajo; esto en síntesis significaría que el trabajo es un conjunto de creencias y valores que los individuos van desarrollando antes y durante el proceso de socialización. Se trata de un conjunto de cogniciones flexible y sujeto a cambios en aspectos situacionales o contextuales donde la centralidad del trabajo es definida como: una creencia general acerca del valor de trabajar, en la vida de una persona y el grado de importancia general que el trabajar tiene en cualquier momento dado del tiempo.

Para concluir, se identifica que las personas adoptan y le dan diferentes significados al trabajo de acuerdo con las diferentes situaciones que se vivan, por lo cual se puede determinar que el trabajo adquiere un grado de importancia a medida que el individuo se va desarrollando y va logrando metas. Esto implica un estatus social, un reconocimiento y una satisfacción personal.

El significado del trabajo siempre estará encadenado con los valores establecidos a través de la educación en el hogar, en el medio social donde se desenvuelva y solo adoptaría diferentes modificaciones de acuerdo a la experiencia subjetiva que tenga cada persona, es decir es producto de la experiencia laboral y adquiere importancia a través del tiempo.

Para comprender los fenómenos expuestos en este estudio se utilizaron los aportes de la metodología cualitativa, por medio del uso de herramientas como las entrevistas a profundidad y los diarios de campo que permitieron la recolección de datos basados en los objetivos específicos y las fuentes teóricas pertinentes. A continuación se realiza una breve descripción acerca de las pautas que se tuvieron en cuenta para el abordaje del objeto de estudio de esta investigación.

### **Marco Metodológico**

En el presente estudio se toman en cuenta las características de la investigación cualitativa; dicha metodología intenta hacer una aproximación global de las situaciones sociales para explorarlas, descubrirlas y comprenderlas a partir de los conocimientos que tienen los diferentes actores involucrados en ella, puesto que los individuos interactúan con los miembros de su contexto social compartiendo el significado y el conocimiento que tienen de sí mismos y de su realidad (Bonilla, 1997).

El método cualitativo busca conceptualizar sobre la realidad con base en los conocimientos, las actitudes y los valores que guían el comportamiento de las personas que comparten un contexto temporoespacial. A través de este método se busca comprender el conocimiento, significado e interpretaciones que comparten los individuos sobre la realidad social que se estudia, el análisis debe ser de grupos pequeños o representativos de las tendencias de comportamiento y para dicho proceso se debe contar con la aprobación de la comunidad estudiada (Bonilla, 1997).

Los enfoques cualitativos de investigación buscan comprender los fenómenos partir del análisis de la realidad cultural desde la realidad misma, apoyados en fundamentos teóricos (teoría formal) que hacen referencia a la realidad estudiada. Son ejemplo de este tipo de investigación, la hermenéutica, la etnografía reflexiva, la teoría fundada, la observación, la investigación acción participante, la entrevista. Los métodos de investigación cualitativa permiten captar el conocimiento, el significado y las interpretaciones que comparten los individuos sobre la realidad social que se estudia (Bonilla, 1997).

Según Núñez (2006), la investigación cualitativa se despliega como una alternativa a las maneras convencionales y legitimadas de investigar. En estos últimos 25 años, aproximadamente, esta subcomunidad de las ciencias sociales, tras la bandera de una forma diferente de hacer investigación, ha expresado una justificada rebeldía e insatisfacción con el estado de cosas, ha representado una voz de alarma sobre las aporías de las ciencias sociales, resultado de su conexión tan estrecha con ciertas ciencias naturales y sobre las claras señales de imposibilidad de significar el mundo social que han venido manifestando en los últimos años, especialmente la denominada investigación cuantitativa (Núñez, 2006).

La investigación cualitativa hasta ahora no ha prevalecido, no es ni ha sido una propuesta hegemónica; frente a la manera convencional de concebir la investigación en ciencias sociales, ha emergido como una alternativa; al predominio de la razón. Filosóficamente, como tendencia general, la investigación cualitativa se asimila con la fenomenología, la hermenéutica y el constructivismo; al beneficiarse de éstas tanto para dilucidar un concepto de 'realidad' como para sentar las líneas claves de un esquema de abordaje de la misma. La búsqueda de un sustento en estas corrientes representa un distanciamiento crítico del objetivismo positivista, a su creencia de que el conocimiento es un cotejo, un encajamiento, con la realidad externa a los sujetos. En el enfoque cualitativo se cuestiona que el conocimiento se origine más allá y con excepción del actor que conoce.

La metodología cualitativa tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible. Dentro de las características principales de esta de metodología podemos mencionar:

1. La investigación cualitativa es inductiva.
2. Tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo.
3. Se trata de estudios en pequeña escala que solo se representan a sí mismos
4. Hace énfasis en la validez de las investigaciones a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda esta metodología.
5. No suele probar teorías o hipótesis. Es, principalmente, un método de generar teorías e hipótesis.
6. No tiene reglas de procedimiento. El método de recogida de datos no se especifica previamente. Las
7. variables no quedan definidas operativamente, ni suelen ser susceptibles de medición.
8. La base está en la intuición. La investigación es de naturaleza flexible, evolucionaría y recursiva.
9. En general no permite un análisis estadístico.
10. Los investigadores cualitativos participan en la investigación a través de la interacción con los sujetos que estudian, es el instrumento de medida.
11. Analizan y comprenden a los sujetos y fenómenos desde la perspectiva de los dos últimos; debe eliminar o apartar sus prejuicios y creencias (Cuenca 2006).

Una primera característica de estos métodos se manifiesta en su estrategia para tratar de conocer los hechos, procesos, estructuras y

personas en su totalidad, y no a través de la medición de algunos de sus elementos. La misma estrategia indica ya el empleo de procedimientos que dan un carácter único a las observaciones.

La segunda característica es el uso de procedimientos que hacen menos comparables las observaciones en el tiempo y en diferentes circunstancias culturales, es decir, este método busca menos la generalización y se acerca más a la fenomenología y al interaccionismo simbólico.

Una tercera característica estratégica importante para este trabajo se refiere al papel del investigador en su trato -intensivo- con las personas involucradas en el proceso de investigación, para entenderlas.

El investigador desarrolla o afirma las pautas y problemas centrales de su trabajo durante el mismo proceso de la investigación. Por tal razón, los conceptos que se manejan en las investigaciones cualitativas en la mayoría de los casos no están operacionalizados desde el principio de la investigación, es decir, no están definidos desde el inicio los indicadores que se tomarán en cuenta durante el proceso de investigación. Esta característica remite a otro debate epistemológico, muy candente, sobre la cuestión de la objetividad en la investigación social.

En esta investigación se utilizaron para la recolección de información algunas herramientas tales como: entrevistas a profundidad y observaciones participantes. La entrevista a profundidad hace referencia a la interacción entre dos personas; tiene como propósito conocer lo que piensa o siente una persona acerca de un tema en particular, dicha entrevista se lleva a cabo con fines investigativos así mismo debe tener como característica principal el conocimiento cultural más amplio del tema a tratar, en ella se identifican ciertos informantes o personas claves dentro de una comunidad; estos representantes por la posición que ocupan, la edad o la experiencia, son definidos como conocedores o expertos, por lo tanto sus opiniones son consideradas como representativas del conocimiento cultural compartido por el grupo en cuestión. (Bonilla, 1997).

Por otro lado, la observación participante se utiliza con el fin de agilizar el manejo y la revisión de los datos durante las visitas a la población, en esto se recomienda elaborar diarios de campo en los que se resuman las actividades realizadas, en los que se especifican aspectos como los siguientes: personas, situaciones o eventos identificados; principales temas que fueros explorados; preguntas que quedaron sin resolver.

En la investigación de tipo cualitativo la observación constituye un instrumento adecuado para poder acceder al conocimiento cultural de los grupos, a partir de los registros de las acciones de las personas en su ambiente cotidiano. A diferencia de las entrevistas grupales o individuales que al recolectar la información tienen más en cuenta la perspectiva de los sujetos más que su contexto físico inmediato; la observación participante toma en cuenta este último como foco principal, realizando “cortes” espaciales y temporales para comprender detalladamente escenas culturales específicas (Bonilla, 1997).

### **Tratamiento de los datos cualitativos**

Una vez recolectada la información, se organizan los datos de tal modo que no queden fuera de control del investigador, quien deberá generar estrategias para completarla y garantizar su validez; un ejemplo claro son los diarios de campo los cuales permiten guardar y archivar los datos sin perder información importante. De esta manera al terminar el tiempo estimado en la recolección de datos el investigador ya tendría parcialmente organizada, analizada y validada la información. La organización de los datos en esta etapa termina con la conversión de toda la información recolectada en forma de material escrito, el cual contiene la transcripción detallada de las entrevistas, la descripción de las observaciones, las notas de campo y los resúmenes de documentos. El conjunto de esta información constituye el universo de análisis a partir del cual el investigador comienza la etapa de categorización inductiva, cuyo fin es reducir el volumen de datos, ordenándolos en torno a patrones de respuesta

que reflejen los principales parámetros culturales que estructuran el conocimiento del grupo estudiado (Bonilla, 1997, Pág. 132).

La siguiente fase hace referencia a la codificación o categorización de los datos la cual comienza con un fraccionamiento de la totalidad de la información en subconjuntos de datos organizados por temas, para luego estructurarlas en categorías que permitan dar una visión general de la situación estudiada. En el primer nivel se hace un análisis descriptivo de los resultados; el segundo nivel se realiza la etapa de identificación de patrones culturales que orientan el ejercicio de interpretación de los datos cualitativos.

La categorización puede realizarse de dos maneras; deductiva o inductivamente, de manera deductiva las categorías descriptivas se derivan de las variables contenidas en las hipótesis y son un reflejo directo del marco teórico y del planteamiento del problema. En el caso inductivo, el cual se utiliza en este estudio, las categorías emergen de toda la información recolectada y de los aspectos relevantes encontrados. Este tipo de categorización no tiene como fin reflejar la teoría sino el marco de referencia cultural del grupo estudiado y constituye el fundamento de la investigación cualitativa.

Analizando investigaciones cualitativas recientes se identificó la importancia de integrar elementos de los dos procedimientos descritos anteriormente. Es decir, partir de unas categorías tentativas fundamentadas en el marco teórico, las preguntas de investigación, las áreas problema o los temas claves de estudio y posteriormente con base en la revisión cuidadosa de todo el material se identifica todas aquellas categorías que emergen de los mismos datos.

Posteriormente se realiza el análisis descriptivo en el cual se empieza a recomponer parcialmente los datos, seleccionando aquellos grupos de categorías más relevantes para dar respuesta a las principales preguntas del estudio. Para organizar la descripción de los datos se sugiere retomar los supuestos generales que guiaron la recolección de la información. En esta oportunidad se analizarán los datos por medio de matrices descriptivas que se

refieren a tablas organizadas donde se cruzan dos categorías que pueden estar relacionadas. Constituyen un recurso útil para describir volúmenes grandes de información, poner a prueba hipótesis y descubrir patrones culturales que no se hacen evidentes cuando se analizan por separado las categorías; de acuerdo con Miles y Huberman (1984) dichas tablas pueden incluir periodos de tiempo, personas, grupos, roles, clases de eventos, secuencias, variables, etc. En el análisis cualitativo el investigador debe avanzar del nivel descriptivo e intentar dar una visión integral del problema estudiado y ser capaz de establecer relaciones conceptuales que dimensionen la pertinencia cultural de los hallazgos.

El siguiente paso es la interpretación de los datos cualitativos, en el cual los datos deben ser representados conceptualmente a través de una nueva red de relaciones entre sus partes constituyentes para explicar el porqué de los resultados obtenidos, este proceso puede darse de la siguiente forma: a) descripción de los hallazgos aislados, b) identificación de relaciones entre variables, c) formulación de relaciones tentativas entre los fenómenos, d) revisión de los datos en búsqueda de evidencias que corroboren o invaliden los supuestos que guían el trabajo; e) formulación de explicaciones sobre el fenómeno y f) identificación de esquemas teóricos más amplios que contextualicen el patrón cultural identificado. Es decir, que la interpretación de los datos cualitativos es un proceso dinámico que surge de todo el trabajo de inducción analítica que se inicia desde el mismo momento de la recolección. Interpretar es buscar sentido y encontrar significado a los resultados, explicando las tendencias descriptivas y buscando relaciones entre las diferentes dimensiones que permitan construir una dimensión integral del problema (Bonilla, 1997).

Finalmente se realiza la validación de los datos cualitativos, la cual hace referencia al grado de coherencia lógica interna de los resultados y a la ausencia de contradicciones con resultados de otras investigaciones bien establecidas. La validación constituye una parte integral del proceso global

desde la recolección, la organización y el análisis de los datos. Dicha validación se realiza a través de un método denominado triangulación en la cual se contrasta la información obtenida con diferentes estrategias o a través de informantes distintos, así mismo puede llevarse a cabo comparando los resultados de diferentes observadores y entrevistadores que además reducen sesgos en la interpretación y aumenta la confiabilidad y validez en la recolección de datos. De esta manera es conveniente contar con dos o más personas que analicen la información independientemente y posteriormente comparen los resultados (Bonilla, 1997).

**Población:** es una organización de cerca de 500 familias dedicadas a la fabricación de artesanías, comercialización, restauración de antigüedades, libros y recuerdos inolvidables. El mercado de San Alejo brinda a la ciudad un espacio para aquellos artistas que deseen darse a conocer y tengan la oportunidad de mostrar su talento ante más de 40 mil personas que visitan el Mercado de San Alejo (Cordero 2008) ¶1.

**Misión:** “la Asociación Mercado de Pulgas San Alejo agremia al pequeño y mediano productor con el fin de facilitar y promover la comercialización de mercancías tales como: antigüedades, artesanías, libros y curiosidades; articulando las actividades culturales, sociales, recreativas, ambientales y turísticas que permitan el desarrollo integral de la comunidad para contribuir con el mejoramiento de su calidad de vida” (Cordero 2008) ¶ 2.

**Visión:** “la Asociación Mercado de Pulgas San Alejo se viene proyectando para ser en el año 2020, la empresa asociativa más grande de Colombia, tanto en lo productivo, como en lo cultural, social, recreativo, ambiental y turístico como ejemplo de superación y de vida, replicando nuestro modelo de trabajo y gestión en las cinco principales ciudades del país” (Cordero C. 2008) ¶ 3.

### **Marco Histórico**

Nació espontáneamente en 1982, ocupando inicialmente la plaza del Chorro de Quevedo, en donde los objetos se enseñaban sobre el piso.

Posteriormente y debido al creciente grupo de vendedores que encontraron en esta actividad una forma de sustento, el mercado se extendió entre las carreras 10ª y 7ª, sobre la avenida 19. En Marzo de 1983, tras un operativo de la Policía, los 40 vendedores que por la época trabajaban en este tipo de ventas, llegaron a un acuerdo con la administración del Alcalde Augusto Ramírez Ocampo quien les permitió ubicarse en el espacio público, en la carrera 3ª, entre calles 19 y 22. Los vendedores fueron cametizados y por primera vez se le dio el nombre al mercado como "Mercado de San Alejo". Los vendedores empezaron su proceso de asociación culminando el 10 de febrero de 1994 con la creación legal de la "Asociación Mercado de San Alejo"

Durante 10 años, ocuparon este espacio ubicando sus mercancías en carpas de color verde y blanco, con el objeto de mostrar una menor imagen del mercado. Durante este lapso el mercado logró el reconocimiento social y cultural de los habitantes de la ciudad que encontraron en esa actividad el reflejo de las costumbres y tradiciones de la vieja Santa Fe; pues a más de asistir a adquirir algún objeto particular era una visita cultural para reencontrarse con el pasado. Sin embargo, los vendedores sufrieron durante muchísimos años el acoso de las autoridades mediante operativos y de los vecinos, quienes a través de querellas solicitaban la reubicación del mercado fuera del espacio público. Para entonces eran cerca de trescientas (300) las familias que se dedicaban al oficio.

En 1993 se inició una mesa de concertación con representantes del mercado, de la administración distrital, de la JAL y de la Estación III de Policía con el objeto de buscar una ubicación definitiva. Este proceso no obtuvo los resultados esperados y en marzo de 1994 se les notificó del desalojo que serían objeto el día 27 de dicho mes. Los vendedores se rebelaron contra la decisión y se tomaron la carrera 3ª durante tres días con algunos disturbios propios de la decisión. De 1994 a 1995 la administración los reubicó entre las calles 17 y 20 sobre la avenida Jiménez.

El 14 de septiembre de 1995 se celebra un acta de compromiso entre la Asociación Mercado San Alejo y la Secretaría de Gobierno, la Alcaldía Local de Santa Fe y la JAL en donde se les ubica temporalmente y como solución transitoria en un lote de la Cra 7ª No. 24-70, bajo la modalidad de arrendamiento, lugar en donde han permanecido hasta la fecha.

Con un sitio de trabajo seguro, los vendedores finalmente pudieron dedicarse con tranquilidad a desarrollar su actividad. La lucha por mantener un lugar en donde el mercado se integre como una unidad cultural ha sido constante, impidiendo la penetración de mercancías que no guardan relación con la esencia del mercado de las pulgas. Durante este tiempo, la asociación se ha fortalecido, cumpliendo cabalmente con sus obligaciones contractuales y con el espíritu que dio vida al mercado.

Esta actividad ha fortalecido social, económica y culturalmente a más de 400 familias y contribuye de manera muy significativa al rescate de la cultura ancestral colombiana ya que son ellos creadores y gestores de tradiciones, que ayudan a mantener nuestra identidad. Este grupo integrado en su gran mayoría por núcleos familiares también está compuesto por discapacitados, adultos mayores, madres cabeza de familia, jóvenes, grupos sociales que demandan del Estado un tratamiento especial. (Cordero, 2008)

**Muestra:** se eligieron por conveniencia seis asociados adultos del mercado de pulgas de San Alejo, de estrato socioeconómico entre dos y tres, de género masculino y femenino que tuviesen como mínimo cinco años dentro de la organización.

**Procedimiento:** inicialmente se realizó la revisión bibliográfica y teórica con base al planteamiento del problema para obtener la información requerida para aumentar el grado de familiaridad con el tema de investigación y así mismo estructurar el marco teórico. Posterior a ello se plantearon los objetivos de investigación, luego se definieron las categorías preliminares derivadas de los objetivos específicos que orientaron las entrevistas; posteriormente se

realizaron entrevistas a profundidad y observaciones registradas en diarios de campo. Finalmente, se realizará el análisis y las conclusiones de los resultados obtenidos por medio de la matriz descriptiva.

**Categorías Preliminares:** A continuación se definirán con base en el Marco teórico y los objetivos específicos las categorías que orientaran la realización de las entrevistas a profundidad.

a) *Relaciones interpersonales:* Se refiere a las prácticas sociales y experiencias de interacción que se dan en el marco de las organizaciones de solidaridad cuya lógica se basa en la autogestión, el cooperativismo, la autorregulación y la colaboración mutua. Este tipo de organización se caracteriza por el establecimiento de relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación en las cuales los trabajadores desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia para un bien común. Es decir, todo tipo de interacciones cotidianas de los sujetos, que surgen dentro de la organización creando formas particulares de interactuar.

b) *Beneficios:* Estos son todos aquellos incentivos o ganancias no necesariamente monetarias que mejoran la calidad de vida de los miembros de este tipo de organizaciones; estas condiciones buscan favorecer algunos elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana, como la socialización del conocimiento, de la cultura, la salud y vivienda.

c) *Redes de apoyo:* Se definen como todos aquellos vínculos que se construyen entre los asociados, sus familias y con los clientes. A partir de la creación de redes de solidaridad, individuales, familiares o asociativas; o el apoyo de organizaciones no gubernamentales, gobiernos municipales y estatales, que fortalecen redes en el ámbito regional, nacional y global. Pueden definirse también como las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida.

d) *Vinculación con la asociación:* Se refiere a la manera como los asociados valoran y aprecian el ser parte de la asociación; ya que en la medida que son dueños de su organización sus vínculos hacia esta se hacen más fuertes. De tal forma que el trabajo no se caracteriza por la inversión de capital sino por la inversión en la fuerza de trabajo, puesto que las personas que hacen parte de esta comunidad trabajan básicamente por y para ellos mismos, con el fin de mejorar su calidad de vida y para la satisfacción de objetivos éticos y morales.

Así se consolidan los vínculos puesto que los miembros buscan alcanzar aspiraciones no - monetarias, de reconocimiento, aprendizaje inserción social y autonomía que a su vez dejan un legado para las actuales generaciones que se conforman dentro del mercado y la asociación.

e) *Significado de la asociación:* Son todas aquellas creencias, concepciones, ideologías y valores a partir de los cuales se interpreta la realidad y que son importantes para las personas manifestándose en conductas que orientan sus acciones. Estos significados son construidos a partir de una historia compartida, vivencias y experiencias en particular, que determinan la forma de ver y actuar en el mundo; lo cual se consolida como una identidad, tanto personal como colectiva. De esta manera los individuos son moldeados por el contexto cultural de la organización, y esta a su vez es creada y recreada por los procesos de interacción entre las personas (García C. Documento de Trabajo).

f) *El significado del trabajo:* comprende todas aquellas concepciones que los trabajadores han adquirido dentro de la organización de manera que la noción de trabajo para los miembros de una organización como está basada en sus experiencias laborales, la información y los modelos culturales que reciben de la sociedad, de la educación y la comunicación social; adquiriendo así el trabajo diversos significados como resultado del conocimiento obtenido de la realidad socialmente elaborada y compartida.

g) *Participación y toma de decisiones*: se define como la manera en la que los miembros de la asociación se organizan para llegar acuerdos que impliquen la socialización de ideas y opiniones; es decir en este tipo de organizaciones los asociados tienen la posibilidad de participar en la toma de algunas decisiones por medio de reuniones y asambleas en las que se exponen los temas y se llega a un acuerdo. Estos espacios contribuyen a una mayor democratización puesto que permiten la participación en la gestión de empresas, amplían socialmente el acceso al capital y generan ocupaciones estables.

El presente trabajo se realiza en el marco de un acuerdo entre el grupo de investigación (gestión y organizaciones desde corrientes emergentes) GOCE de la Universidad Piloto de Colombia y el Mercado de Pulgas de San Alejo en el cual, ambas partes tienen el interés de sistematizar la experiencia organizativa, en ese sentido, esta investigación en particular, esta respondiendo a una necesidad de la Organización Mercado de Pulgas de San Alejo acerca de conocer la percepción que tienen sus asociados de la misma. Por tal razón, este estudio se realizó con previa autorización de los representantes de la Junta Directiva del Mercado, así mismo, las entrevistas a profundidad con consentimiento informado de cada uno de los participantes con el compromiso de que los resultados les serán entregados conforme se presente el trabajo de grado.

Tabla 1

Cuadro resumen categorías preliminares

---

# Categoría	Nombre
1	Relaciones interpersonales
2	Beneficios
3	Redes de Apoyo
4	Vinculación Con La Asociación
5	Significado de la Asociación
6	Significado del Trabajo
7	Participación y Toma de Decisiones

---

## Resultados

Luego de haber categorizado las entrevistas realizadas a algunos de los asociados del mercado de pulgas de San Alejo se estructuró una matriz que permitió la realización de un análisis de los resultados obtenidos de las categorías, divididas estas a la vez en sub-categorías; esto permitió conocer los diversos significados que tienen los asociados en tomo a su trabajo y a la asociación. Las categorías identificadas son las siguientes: Historia de la asociación, nueva junta directiva, la asociación como patrimonio cultural, los asociados y lo que significa trabajar en el mercado, relaciones interpersonales, proyección de san alejo, inconvenientes del mercado.

### 1. Historia de la Asociación

La primera categoría hace referencia a los antecedentes, hechos y acontecimientos históricos, que hicieron posible la consolidación del mercado de pulgas de san alejo; en las subcategorías se reflejaron algunos aspectos que dan cuenta de este proceso, partiendo de esto la subcategoría *Origen- Apoyo de la Alcaldía* muestra como fue el inicio del mercado, logrando posicionarse en un sitio histórico de la ciudad de Bogotá, que fue el chorro de Quevedo, donde las personas exhibían objetos antiguos, motivados por el interés en las antigüedades, que fuesen significativas para las personas que frecuentaban dicho lugar, y que además obtuviesen una remuneración a cambio de ellas:

*“Este mercado se originó primero en el chorro de Quevedo hace unos ya casi treinta años con exposición de cosas antiguas, cosas usadas porque el chorro de Quevedo que queda en la zona de la Candelaria que es la zona más antigua de Bogotá tenía cosas guardadas de los anticuarios de la gente del barrio y había un gusto por las cosas del pasado entonces empezó en una cuadra alrededor de quince a veinte puestos exhibiendo mercancías usadas de origen nacional e internacional, posteriormente este fue creciendo poco a poco el número de vendedores y la oferta de*

*mercancías. Esta iniciativa fue apoyada por entidades gubernamentales, como la alcaldía de Bogotá”*

Dentro de la subcategoría Reubicación y persecución por parte de las autoridades se evidenciaron las dificultades iniciales en el sitio de trabajo el cual se caracterizo por su constante inestabilidad debido a diversos factores tales como disgustos con otros habitantes, conflictos con las autoridades e inconvenientes con la alcaldía, para que les permitieran obtener un lugar que se ajustara a sus necesidades; estos conflictos llevaron a frecuentes reubicaciones del sitio de trabajo.

Las reubicaciones también representaban no solo cambios a nivel físico, sino también económicos y una baja tanto de visitantes como de expositores en el mercado; por un lado los clientes no tenían información del lugar a donde iba a pasar el mercado, y por otro, algunos de los expositores decidían buscar sus propios sitios de trabajo y se desvinculaban de lo que hoy día es el mercado de pulgas de san alejo:

*“Después de varios años de inestabilidad de salir de la tercera y gracias a una lucha se logro conseguir que nos pasaran al eje a lo que es hoy el eje ambiental, en esa época era un separador que era espacio destinado a zona verde entonces a alguien se le ocurrió decir que era bastante ancho, dijeron no pues dejémoslos aquí. Ahí estuvimos alrededor de dos años de manera temporal sin que se lograra conseguir una solución al problema de la reubicación del mercado”*

La siguiente subcategoría corresponde a la dinámica anterior del mercado. El mercado se fue constituyendo de manera paulatina, por lo cual al principio no contaban con una estructura de trabajo, no existía una junta organizada y comprometida con lo que significaba el mercado, es decir ellos por su propia cuenta llegaban a desempeñar su trabajo, sin un orden o regulación establecida. Esa falta de regulación hacia que las personas concibieran el

trabajo, no como una labor que hacia parte de una asociación si no como una labor individual y por cuenta propia.

Posterior a esto los mismos asociados vieron la necesidad de conformar una junta que se encargara de algunos aspectos del funcionamiento del mercado como el pago de las cuotas, y controlar la manera de vincular o desvincular a los expositores. Estas juntas no tuvieron un impacto significativo dentro del mercado debido a que no se preocupaban por los intereses y necesidades de los asociados, sino que simplemente se preocupaban por el recaudo y manejo del dinero. Así mismo las anteriores juntas no velaban por el bienestar y las necesidades de los miembros, reflejando desorganización y poco interés en el desarrollo del Mercado como una familia unida:

*“Pues remitiéndonos a la historia del mercado de pulgas era antes una cuestión informal esporádica sin organización sin reconocimiento legal simplemente era una sociedad de amigos que se reunían en una esquina o en una cuadra hacían sus ventas y ya en la noche pues es decir no resistía como institución pero a raíz de la historia que les comento y de todo ese proceso pues se ha venido formalizando y naturalmente hoy 27 años después es muy diferente en la parte digamos formal a lo que era en sus comienzos pero básicamente se mantiene la esencia del mercado que es la de comercializar objetos antiguos objetos usados ehh y cosas que no son desechables porque ahora todas las cosas son de corta duración especialmente con los mercados chinos y ese otro tipo de mercados que nos han llenado de cosas desechables digamos”*

En este orden de ideas, dentro de la sub-categoría, Búsqueda de reconocimiento al mercado se evidencia que en sus comienzos las actividades que se realizaban en el Mercado muchas veces eran catalogadas como ilícitas, o pertenecientes al mercado negro; puesto que la desorganización se prestaba para que personas deshonestas fuesen a robar al mercado o que se vendieran artículos de dudosa procedencia. El hecho de que el mercado fuera

considerado una actividad ilícita, hizo que sus integrantes se dieran a la tarea de buscar estrategias que les permitiera ser identificados como una asociación que desempeñaba actividades legales y en este proceso recurrieron a personas que pudieran facilitar este hecho:

*“se inicio una digamos una lucha por el mercado de ser reconocidos como un mercado que es necesario en una ciudad y del cual hay ejemplos en todo el mundo. En las grandes urbes en las grandes ciudades hay mercados de pulgas que las administraciones distritales o los ayuntamientos y las alcaldías según el orden territorial y político de cada país apoyan y acá entonces nos toco iniciar una lucha muy encarnizada digámoslo así para ser reconocidos y que la administración distrital nos diera un espacio”*

*“fuera reconocido el mercado como una actividad digamos licita es que nosotros nos decían y nos alegaban que esta era una actividad ilícita y que era una actividad informal que no era reconocida por el estado, el proyecto se presentó en el consejo de Bogotá alcanzó a tener dos debates pero los concejales y los políticos de esa época querían era hacer un botín electoral de este mercado, entonces por la época no había elecciones de manera inmediata y eso entonces no cuajo porque no hubo voluntad política, sin embargo, eso nos sirvió al mercado para que por presiones y por ayuda de los amigos del mercado y porque nosotros teníamos también algunos políticos amigos que eran clientes del mercado y que veían una injusticia en esta actuación”*

## **2. Nueva Junta Directiva**

La segunda categoría permite dar a conocer el cambio y reestructuración que la actual Junta Directiva elegida hace aproximadamente diez años, han impulsado a través de su gestión. En ese sentido los asociados manifiestan estar conformes con el manejo que le han dado a la asociación, posibilitando el acceso a algunos beneficios y recursos con los cuales no contaban

anteriormente. La primera subcategoría hace referencia a la imagen de los asociados

Desde que se eligió la nueva Junta Directiva, los miembros de la asociación se han sentido apoyados y esto los hace sentir como parte importante de la comunidad, mercado de pulgas de san alejo.

Esta Junta proyecta una imagen positiva ante todos los miembros de la organización, promoviendo en ellos un sentido de pertenencia tanto con el trabajo que desempeñan como con la asociación.

La Junta actual cuenta con unos dirigentes responsables y dedicados en su labor, que se han esforzado por mejorar ciertas falencias que se evidenciaban dentro del mercado, con las cuales los miembros estaban inconformes

La nueva Junta directiva lucha por la evolución del mercado, velando por los intereses colectivos, además cuentan con una estructura y una organización, basados en el cooperativismo y la autogestión.

Estos dirigentes se han interesado por adquirir nuevos conocimientos para el desarrollo de su gestión, lo que genera en los miembros del mercado mayor credibilidad y confianza.

La nueva Junta Directiva tuvo la iniciativa de hacer una modificación de los estatutos que son las normas y las leyes por las cuales está regido el mercado, esto con el fin de darle unos parámetros de funcionamiento.

Este proyecto se encuentra actualmente en proceso debido a que para realizar estas reformas se requiere que los miembros de la asociación se reúnan para definir qué es lo que realmente se quiere implementar.

Otra de las estrategias que ha usado la Junta Directiva es buscar alianzas con instituciones que le provean beneficios tales como descuentos educativos, capacitaciones, alternativas de estudio, no solo para los miembros de la asociación sino para sus familias. Estas mismas entidades les colaboran con

lugares donde se pueden realizar reuniones donde se toman decisiones importantes para los integrantes de la asociación. Del mismo modo se ha logrado obtener apoyo de la alcaldía en cuanto al manejo de la seguridad dentro del mercado y la búsqueda de un lugar estable en donde los miembros puedan seguir desempeñando sus labores.

Debido a que en el mercado se maneja diversidad de clientes, la Junta se dio a la tarea de implementar cursos de atención y servicio al cliente:

*“Al principio la alcaldía, aparte gente del consejo, para que se dieran las cosas una junta directiva muy activa en esa parte y que está luchando porque todas sus cosas se den por lo pronto ahora”*

*“Pues todo se ha ido dando con el esfuerzo de la junta directiva son personas muy activas cuyo único interés es que perdure y permanezca el mercado de pulgas, se está pensando en un interés colectivo de que todos estén bien que haya una unidad de concepto frente a carpas frente a beneficios para afiliados”*

De igual manera, la subcategoría Estrategias de Gestión trata de mostrar que la nueva y actual Junta Directiva ha promovido el desarrollo de algunos aspectos de la asociación como: consolidación de la organización a través del trabajo en red con otras organizaciones (convenios) obteniendo beneficios tales como capacitaciones en mercadeo, en servicio al cliente, etc.

Debido al carácter asociativo de la organización la nueva Junta Directiva abre el espacio para que los asociados participen de las decisiones que se toman con respecto al manejo interno y a las políticas del Mercado, la creación de los estatutos se ha dado a través de la participación de los integrantes de San Alejo; estos estatutos especifican las normas por las que deben regirse todos los asociados que están enmarcadas por la filosofía del Mercado; actualmente los miembros han venido recibiendo asesoramiento jurídico para hacer una reforma en dichos estatutos, según comentan en la parte estructural

de la asociación; ello les permite tener un mejor criterio y constituirse como una organización bien conformada, que se diferencia de la de antes, que no contaba con entes organizadores sino que simplemente existía una autorregulación, pero no un trabajo para el bien común.

Así mismo han recurrido al apoyo de entidades como la alcaldía, en la búsqueda de una solución para poder establecerse en un lugar fijo, en el que puedan ejercer su trabajo sin temor a ser sacados, además la contratación de personas que les colaboren con la seguridad y vigilancia en el Mercado.

Como ya se mencionó, han buscado otras redes de apoyo que les permita brindar beneficios tanto a los miembros del mercado como a sus familias en cuestión de facilidades para acceso a la educación y capacitaciones de provecho, que puedan ser útiles en el desempeño de sus funciones; en particular la atención y servicio al cliente, resaltando que son aspectos fundamentales dentro del mercado, debido a que los asociados dependen del público que los visita y de las personas que se acercan por sus intereses personales en encontrar cierto tipo de artículos; es decir, que dependiendo de la forma en la cual se atraen a los clientes y se les satisface, conseguirán que regresen y traigan otras personas:

*“Digamos ahorita hay convenios con algunas instituciones de formación donde algunos de los asociados tienen la posibilidad de estar estudiando en universidades con muy buenos descuentos, tienen convenios con Fecode donde también hay otro montón de posibilidades y constantemente se están haciendo convenios con diferentes instituciones”*

*“se han hecho cursos para atención al público es importante porque el trato con la gente es lo más importante, tu sabes que un cliente satisfecho trae más clientes, eso es importante los que lo entienden así venden mucho pero quien no pues no espere que va a vender mucho porque uno no puede tratar mal a los clientes”*

*“ya empezaron con su página Web y toda esa cuestión entonces son alternativas de mercadeo que permiten bienestar para todos los que se encuentran ahí”*

Otro factor importante a destacar en esta categoría es la subcategoría estrategias de participación y toma de decisiones es que se llevan a cabo en las reuniones. Para facilitar la comunicación entre los asociados y la junta directiva se ha creado la figura de los coordinadores de zona, como puentes para la solución de problemas. A través de esta figura se ha incentivado un sentido de cooperación con la Junta Directiva por parte de los asociados.

La Junta Directiva ha contribuido con nuevas estrategias de participación que han permitido la solución asertiva de dificultades, comunicación de las inquietudes e inconvenientes, manifestación de nuevas estrategias de mejoramiento, o alguna situación en particular que se haya presentado con alguno de los miembros del mercado, todo ello a través de las reuniones que se organizan mensualmente en las cuales los coordinadores de cada zona transmiten las novedades de cada uno de los integrantes de la zona a la cual pertenece.

La resolución de problemas se lleva a cabo mediante el seguimiento del conducto regular, donde en primera instancia se debe recurrir al coordinador de zona para que este proporcione alternativas que puedan contribuir a la situación de dicha problemática; de no ser así debe recurrir a la Junta Directiva para que ellos intervengan en la situación que se presenta, por última medida se recurriría al presidente de la Junta Directiva.

La manera en la cual se toman las decisiones ya sea para elegir un representante o para aprobar o no una propuesta se hace de manera democrática a través de un ejercicio de votación en el cual todos los miembros participan:

*“se hacen asambleas, hay ordinarias y extraordinarias, en las ordinarias se hacen de pronto para debatir algún tema, en las extraordinarias son para elegir los representantes de la junta como presidente, el vocal, la secretaria, el tesorero, el fiscal, esos”*

*“yo soy el coordinador cultural y hay un grupo de coordinadores donde pues mensualmente nos estamos reuniendo y analizando que cosas hay desde el punto de vista logístico que son necesarias pues para mejorar la función de mercado si? desde el punto de vista digamos de comportamientos desde el punto de vista de todas esas partes, es decir, uno no puede decir no me gusta eso porque no se da tiempo no damos tiempo para que esos problemas se den se agiganten”*

*“el conducto regular es que si hay un problema un domingo en el mercado, el conducto regular es comentárselo al coordinador si? en las reuniones los coordinadores informamos al presidente, todos nos enteramos de lo que pase; es el conducto hasta llegar digamos lo último que sería llegar al presidente”*

*“hay supervisores de zona por zonas porque como nosotros somos como cuatrocientos entonces cada sección tiene su supervisor, ustedes primero le comunican al supervisor las inquietudes y luego él se las comunica a los miembros de la junta? si exactamente”*

La Subcategoría estrategias de vinculación da cuenta de las acciones desarrolladas por la junta directiva para vincular e integrar a los asociados con el mercado. De esta manera, beneficios tales como actividades de integración, auxilios y capacitaciones hacen que el asociado se sienta más compenetrado con la organización; se logra ver que la actual junta directiva se ha encargado de organizar actividades de integración tales como: paseos, celebración de fechas especiales e integración de la familia, en las que los expositores tienen la posibilidad de compartir otros espacios diferentes a los del Mercado, que les permite conocerse, identificarse unos a otros y afianzar lazos de amistad o

camaradería. Estos espacios además de incentivar a los miembros del mercado, contribuyen con el sano esparcimiento y la recreación de niños, jóvenes y mujeres, que conforman las familias de los asociados, quienes en su mayoría colaboran también con las labores y la organización de las carpas los días domingos.

“Si durante todo el año hay unos programas que son especiales del mercado de pulgas, tenemos las fiestas tradicionales que son el día del padre, el día de la madre, el día de los niños”

“Hay eventos especiales y en muchas de esas ocasiones hay detalles para las personas que hacen parte del mercado se tiene el día de la familia que también es una fiesta bien” “nos ha hecho integración de la familia, mejor dicho estamos muy en familia, muy unidos se ha notado el cambio que para los cumpleaños de cada asociado lo llaman a felicitarlo aunque sea una llamada, lo felicitan el día de los niños también a los hijos y a los nietos los asociados les dan cualquier regalito y en fin es una cosa muy bien organizada ahora”

Otro de los beneficios que provee el mercado es el sustento económico, debido a que por medio de la restauración y la venta de artículos los asociados han logrado costear la educación de sus hijos, adquirir vivienda, mejorar su calidad de vida, volver a conseguir artículos para restaurar, y en general suplir sus necesidades. También la junta los vinculó a un fondo de ahorros en el que los asociados deben dar una cuota fija que luego les permite solicitar prestamos según el valor que estén ahorrando, bien sea para adquirir un bien o para invertir en lo que ellos deseen.

“tienen auxilios a veces cuando alguien tiene una calamidad doméstica y por ejemplo ahorita se acabo de hacer, un fondo rotario del mercado de pulgas donde los afiliados a ese fondo tienen la posibilidad de unos ahorros ahí y por esos ahorros obtener unos dividendos de acuerdo a lo que se preste en ese fondo”

La Junta Directiva ha establecido convenios y alianzas con algunas Universidades que le facilitan el ingreso a los hijos de los asociados a través de medias becas o descuentos en el valor del semestre; es decir, se brinda la oportunidad de acceder a la educación y también de capacitarse en entidades como el SENA con cursos de servicio al cliente, la Universidad Central que ofrece cursos temporales o talleres en sus instalaciones para que los asociados o sus familiares los tomen. Todo ello promueve los deseos de realización intelectual y que los miembros de la familia San Alejo se actualicen y sean personas más capacitadas para que en un futuro también puedan hacer parte de la Junta o contribuir con propuestas legales, para establecerse definitivamente en un sitio que les brinde estabilidad.

“de formación, se acaba de hacer en estos días un curso un taller para artesanos con exposición es decir ahí hay muchas ventajas y hay muchas cosas en las cuales cualquier asociado se puede involucrar y sacar digamos dividendos de meterse en ese tipo de programas”

Adicional a esto la Junta colabora con los miembros de la asociación por medio de auxilios económicos cuando se les presenta una calamidad doméstica, por lo cual se evidencia que existe preocupación y apoyo ante situaciones de adversidad que se le presente a alguno de los miembros de la organización.

Por último vale la pena resaltar que con la nueva Junta Directiva los miembros del Mercado han sentido mayor estabilidad laboral, ya que cuentan con líderes que los representan y con una estructura que los ha consolidado como una organización reconocida que cuenta con el apoyo de ciertas entidades con el poder necesario para que el Mercado siga existiendo, puesto que de él dependen muchas familias Bogotanas que no cuentan con ningún otro ingreso económico:

“Digamos que los asociados tienen una tarifa más cómoda frente a los expositores temporales”

### 3. La Asociación como Patrimonio Cultural

La tercera categoría hace énfasis en el sentido que ha tomado la asociación con respecto a lo cultural; así, se observa que con el tiempo, el mercado de pulgas ha sido reconocido como patrimonio histórico y cultural de la ciudad de Bogotá, ya que a través de su oficio, los asociados tienen la oportunidad de mostrar y vender objetos representativos de una época de la historia, motivados por el interés y aprecio hacia los objetos antiguos.

Complementando lo anterior la subcategoría Productos hace referencia a que la venta de productos antiguos por parte de los asociados no solo se realiza como una forma de trabajo alterna que permite unos ingresos adicionales, sino que además, la posibilidad de poder vender objetos que sean antiguos crea en ellos una satisfacción personal ya que logran ir rescatando la historia y los valores tradicionales a través de las antigüedades, y de la elaboración de productos artesanales. La venta de los mismos permite en ellos tener un balance entre lo que les genera dinero o trabajo y la ganancia personal de hacer cosas que disfrutan. Esto se refleja en la estabilidad que algunos de los trabajadores del mercado de pulgas de San Alejo han tenido dentro del mercado, porque han sentido que su campo de acción está ligado a sus aficiones e intereses personales. Estos intereses están relacionados con la venta de música, restauración de objetos, entre otras actividades laborales:

“siempre tratando de llevar como la línea del mercado, yo siempre me fui por esa línea del mercado, lo que es objetos antiguos, objetos raros, curiosos, a mi me fascina un objeto que sea raro, que sea curioso, que se antiguo me fascina, y eso es lo que vendo allá”

La subcategoría Actividades culturales da cuenta del reconocimiento que el mercado de pulgas de San Alejo ha tenido como patrimonio cultural de la ciudad, lo que ha sido aprovechado por los asociados para instaurar una serie de proyectos a nivel cultural y turístico permitiendo crear en los asociados un sentimiento de proyección dentro del mismo; se realizan eventos que tienen

mucha acogida por los visitantes y son reconocidos y valorados tanto por los asociados como por los compradores. A partir de esto, el pertenecer al Mercado permite que los asociados puedan participar y asistir a algunos eventos de carácter cultural y comercial; todo esto gracias a la consolidación que ha logrado el mercado a través del tiempo por su trabajo y el servicio que presta. De igual forma este reconocimiento ha sido posible también porque el mercado cuenta con la visita de personajes que han tenido un impacto en la sociedad, ya sean artistas, políticos, historiadores o personas que aprecian el mercado y que han reforzado la actividad de visitar San Alejo porque han tenido la oportunidad de viajar y conocer el funcionamiento de otros mercados de pulgas.

Todo lo que representa el mercado entonces ha llevado a que sea declarado como patrimonio cultural:

“A partir de allí entonces se han conseguido una serie digamos de cosas para el mercado. Hay proyectos en lo cultural y en lo turístico en la organización”

*“nosotros solamente reconocimiento y eso nos permite participar en los proyectos que tiene la alcaldía y que tiene la ciudad de tipo cultural de tipo comercial”*

*“es el patrimonio de interés cultural y turístico de Bogotá eso es a resaltar, ahora se está proyectando a que sea un patrimonio nacional se está trabajando para eso”*

#### **4. Los Asociados y lo que Significa Trabajar en el Mercado**

La cuarta categoría se orienta a explorar el significado del trabajo y lo que representa para los asociados pertenecer al mercado de pulgas de San Alejo, teniendo en cuenta que trabajar aquí les ha permitido integrar a su familia, reforzando en ellos el sentido de pertenencia tanto para el mercado como con la labor que desempeñan.

La subcategoría Vínculo de la familia del asociado es un ejemplo de ello, pues se manifiesta que en las primeras generaciones del Mercado de Pulgas de San Alejo los fundadores se involucraron a este, a partir de su propia iniciativa, experimentando en el día a día en el rebusque, como una actividad de supervivencia; a medida que fue transcurriendo el tiempo estos expositores fueron llevando a sus hijos para que fuesen aprendiendo de las labores del mercado por medio de la observación y la práctica; por ello, varios de los actuales miembros de la asociación han seguido con la tradición familiar de sacar adelante el puesto de venta que han tenido durante varios años en el Mercado, reproduciendo la denominada “reposición generacional” de la que hablan algunos de los asociados, para referirse al legado que les han dejado sus padres. Muchos otros optaron por abrir sus propios puestos consiguiendo su mercancía y empezando por su cuenta, pero ahí mismo en el Mercado.

*“si claro esto en esta organización como cualquier otra es como un ser vivo hay gente que viene y que va muchos de los que comenzaron ehh ya han fallecido si? pero están los hijos están los nietos están los primos hay una continuidad y una reposición generacional entonces hay una convivencia como una familia”*

*“estoy involucrando a mi hijo si, casi muchas de las personas de mercado están involucrando a San Alejo a su familia si porque ellos en un futuro van a ser quienes van a estar manejando ese mercado”*

En la actualidad los hijos de los asociados cuentan con otras alternativas tales como: el fácil acceso a la educación y una mejor calidad de vida de la que tuvieron sus padres, debido a que gracias a los beneficios de pertenecer a la asociación y a los ingresos económicos que han obtenido los miembros por medio del Mercado, sus hijos han podido estudiar, ingresar a la educación superior, vivir cómodamente y tener una vivienda propia. Es por ello que se han forjado sus propias metas y en su mayoría no se interesan por las labores del Mercado, pues sus ocupaciones de trabajo y estudio no se los permiten;

algunos otros colaboran esporádicamente amando las carpas los días domingos, o en los negocios de venta de Mercancía que tienen algunos asociados como actividad alterna de venta entre semana. Sin embargo existen varios miembros que han vinculado a sus hijos dándoles un espacio, para que ellos por si mismos vayan aprendiendo del negocio con la esperanza de que sean sus familiares quienes den continuidad y sean las generaciones futuras quienes lideren el Mercado de pulgas de San alejo; otros padres respetan las decisiones de sus hijos permitiendo que ellos elijan si quieren dedicarse a laborar en el Mercado u optar por otras formas de ganarse la vida, como lo son el estudiar una carrera o trabajar en lo que deseen.

En general el mayor apoyo que han tenido muchos de los asociados ha sido la lucha constante y el acompañamiento de sus esposas, debido a que muchas de ellas han aprendido de las labores del mercado, conocen del manejo del puesto o se han hecho cargo de los negocios independientes que tienen algunos miembros fuera del mercado:

*“No comenzamos fue nosotros haciendo baulitos los hacíamos a mano, ay si como dicen con las uñas después ya fuimos que llegó un cliente que quiere compren esta mesa, esta sillita y comenzamos a capitalizamos, a medida que íbamos comprando íbamos invirtiendo y así fuimos creciendo y pues si el apoyo de mi papá porque el también le enseñó a negociar a mi esposo, cómo se vende, cómo se compra, cuánto vale este artículo”*

Otra subcategoría importante es la de requisitos y deberes del asociado, destacando que en los inicios del mercado la manera de pertenecer era, posicionarse en un puesto, vender mercancía acorde a la filosofía de la organización como lo son los artículos antiguos, darse a conocer y luego ir pagando una cuota establecida por la junta de ese entonces. Sin embargo, ello fue cambiando y hoy en día la persona primero ingresa como temporal pagando una cuota por el puesto y la capa; se le piden dos referencias, se le hace un estudio de la Mercancía que va a negociar, pues debe ir acorde con la tradición

del mercado en la venta de artículos usados con un valor histórico significativo; debe durar como mínimo dos años en calidad de temporal para poder pasar documentos, convertirse en asociado y tener un puesto fijo. Además debe cumplir con los estatutos establecidos por la Junta Directiva que son las normas legales y de convivencia que deben cumplirse dentro del Mercado para que funcionen como una comunidad con objetivos en común. Es importante aclarar que en esta asociación no existe ningún tipo de cláusula o contrato que obligue al expositor a pertenecer al Mercado de pulgas, sino que en el momento que lo desee cualquier miembro puede abandonarlo:

*“Bueno voy a empezar diciéndote los requisitos que se necesitan en este momento, se necesita tener cierto tipo de mercancía le estudian a uno la mercancía; estar durante dos años como mínimo siendo temporal y a los dos años entonces uno pasa los papeles para que a uno lo acepten como fijo. En mi caso no había esa circunstancia, como te digo a uno le tocaba como arrimarse ahí, como hacerse conocer, como hacerse ver que uno estaba ahí trabajando, como te digo para mí fueron ocho, diez años y con una y otra junta incluso te voy a contar me tocó ayudarles a hacer política”*

“nuestra vinculación es a través de una afiliación a la Asociación que la Asociación nos brinda el espacio para trabajar nosotros pagamos a cambio una cuota de administración y estamos totalmente libres digamos de una actividad dentro de una reglamentación que son los estatutos que permiten laborar especialmente con cosas que sean del espíritu del mercado por ejemplo no se pueden vender cosas nuevas no se pueden hay una serie de restricciones respecto de que se sale del espíritu y de la filosofía de este tipo de mercados entonces es eso no? somos absolutamente libres es decir aquí no hay compromisos la persona que quiera abandonar el mercado simplemente avisa que no va a volver no, que no vuelve o sea el puesto alguna cosa o sea no hay ninguna atadura”

En la subcategoría actividad laboral se destacan algunos aspectos importantes como la pasión y la satisfacción que sienten los integrantes del mercado por coleccionar ciertos artículos como lo son las antigüedades; en ese sentido, son personas persistentes y constantes en la búsqueda de objetos que deseen o que un cliente haya solicitado, no descansando hasta conseguirlo.

Y como a los miembros del mercado les apasiona tanto los artículos viejos, muchos de ellos reciclan y utilizan diferentes metodologías para encontrar esta interesante mercancía, así mismo se encargan de hacer un arduo trabajo de restauración y reconstrucción con el fin de ofrecerle lo mejor a cada cliente:

“me gustaban las antigüedades, por las cosas viejas, entonces yo salía, lo que era a la hora de las onces a la hora del almuerzo, a las horas de las medias nueves cinco o diez minutos a los alrededores de la empresa en bicicleta rápido y entraba a los sitios informales como donde compran el material ya que no sirve o el reciclaje, todo eso chatarra y entonces entraba a mirar, si a chismosear como digo yo y ciertas cosas me gustaban”

“yo tengo alma de coleccionista entonces una de las cosas que tiene un coleccionista es que a veces es muy incisivo en conseguir lo que le piden, entonces si me piden música de tal, listo tengo que conseguirla lo mismo como tú puedes ver ahí la colección de micrófonos de todo eso ves hasta que uno consigue una cosa un coleccionista hasta que no consigue lo que quiere no descansa así después”

“de lo que es conseguir un mueble lleno de pintura, que le falte una pata que.. Restaurarlo y hacerle todos los remiendos de carpintería, volverlo a recuperar y eran o son muebles viejos que son historia prácticamente”, “En los pueblos, en los barrios, en las compra ventas de muebles que existen en los barrios, a los mismos zorreros que reciclan, lo que votan no lo venden a nosotros y nosotros los restauramos, lo recuperamos”.

La subcategoría Jornada laboral da cuenta de la dinámica del trabajo y las jornadas laborales de los miembros del mercado, iniciando esta todos los domingos y festivos muy temprano. Se contrata un medio de transporte para movilizar mercancía desde el sitio donde viven; cada integrante llega al centro de la ciudad donde se encuentra actualmente el mercado.

“Los domingos comenzamos desde las siete de la mañana hasta siete, siete y media de la noche, los domingos nosotros contratamos transporte para que nos lleve los artículos, la mercancía al centro, igualmente nos recogen a las seis, seis y media, entre semana mi horario de trabajo es de nueve a ocho de la noche, si hay que trabajar más, diez u once me toca porque yo restauro antigüedades acá en el almacén, también somos fabricantes, de pronto un cliente trae una mesa o una silla nosotros se la fabricamos tal cual como él le guste”

“para nosotros dentro del mercado pues para el público es de 9:00 AM a 5:00 PM y nosotros estamos cargando otra vez toda la mercancía que nos sobra y estamos saliendo a las 6:00 o 7:00 de la noche del mercado para volver aquí al almacén y nos da las 9:00 o 10:00 de la noche ya para regresar uno a su hogar”.

La gran mayoría de miembros del mercado tienen entre semana su oficina u almacén, donde siguen trabajando con sus artículos e inician sus labores desde muy temprano hasta muy tarde, todo depende de qué tanto trabajo haya por realizar, puesto que muchos clientes llegan a hacer alguna solicitud; es así como su horario es variable y voluble.

Otras personas se ven a la tarea entre semana de salir muy temprano de sus hogares a buscar, indagar e investigar en pueblos, barrios, compraventas u almacenes donde podrán adquirir sus artículos; esto sin importar qué tanto tiempo inviertan en esta exploración:

En la subcategoría Vínculo a la asociación desde los Intereses personales se evidencia cómo muchos de los asociados empezaron en calidad de clientes o visitantes, debido a que sentían gusto o inquietud por los objetos antiguos u otros coleccionaban ciertos artículos que se vendían en ese entonces. Entonces fue así que muchos empezaron a interesarse por las labores que se realizaban en el mercado, debido a sus intereses particulares, su fascinación por el arte, la música la historia y terminaron como asociados con un puesto de trabajo. Otros además de la falta de oportunidades, el desempleo y las necesidades empezaron a encontrar que objetos guardados o colecciones que tenían en sus hogares podrían servirles para iniciar, emprendiendo un puesto en el Mercado de pulgas, y posteriormente fueron buscando mercancía en diferentes ciudades:

“yo me vinculé a esta asociación de mercado de pulgas de san alejo debido a la falta de empleo de ese momento y yo en ningún momento quise estar cómo empleado otra vez porque como les comentaba de primeras el punto uno que yo viví como empleado ocho años, pero que pasa hoy en día, gracias a Dios fui empleado, pasé por empleado porque el independiente que no haya pasado como empleado no es un buen trabajador independiente porque no sabe mandar que se yo, le disgustan muchas cosas, va a un banco ve a un mensajero de primeras allá que se le colaron entonces este trabajador este empleado, este no se qué, entonces lo chévere es pasar primero por empleado para después ser un buen empleado independiente y ingrese a la asociación como les digo por necesidad de pronto en el momento y fui a dar allí”.

“además porque me gusta lo tengo también como hobby y complemento económico a esta actividad”

”Bueno primero que todo yo soy publicista en RCN aparte de eso estoy vinculado al mercado de pulgas hace 5 años donde llegue por uno de mis hobbies favoritos que es coleccionar cosas aparte de esto cantar que es una de las líneas que manejo”

“Pues la realidad al mercado yo iba todos los domingos a buscar micrófonos que es lo que colecciono o radios antiguos y un buen día después de que salí de la docencia empecé a explorar la parte artística entonces ha sido bien interesante porque sale uno de un campo pero todo lo que yo he hecho en la vida tiene que ver es con mi voz ya? Puedes ver la locución, trabajar en el mercado de pulgas San Alejo es un encuentro con todas las cosas que me gustan”

La subcategoría Satisfacción con el trabajo explica un factor determinante dentro del mercado: la satisfacción que sienten los asociados con la posibilidad que ofrece el mercado de intercambio cultural con la variedad de personas que visitan el Mercado; esto, agrada a los expositores, además de sentir gusto por conocer personas, artistas, políticos etc.

“Pues me ha enriquecido respecto de lo que le he comentado del contacto con mucha gente que ordinariamente uno no tiene acceso a ellos ni roce con ellos porque son personas digamos que para hablar con ellas o para tener contacto con ellas es muy complicado. Por ejemplo aquí venía Roda, por ejemplo venía Negrete, venían artistas de la televisión personajes de la política de la vida cultural. Son personas que les gusta venir al mercado entonces esa satisfacción de conocer esa gente de tener contacto con ellos. Por ejemplo por acá andaba mucho Andrea Echeverri no se si la conozcan exactamente, entonces una serie de personajes y de situaciones y de cosas pues que le dan satisfacción a uno de tener contacto con esas personas y de todas maneras este es un observatorio digamos sociológico y cultural, de de costumbres y de cosas porque por que ve uno pasar gente de todas las condiciones de todos los estratos entonces esas son digamos las satisfacciones”

También es importante el ser visitados y admirados por estudiantes universitarios o personajes que asisten con el fin de encontrar objetos que para la vida de ellos tienen algún significado o les trae algún recuerdo. Otros

perciben su trabajo como una forma o estilo de vida, con el que tienen un vínculo fuerte ya que aparte de ir cada domingo a negociar con la mercancía, se descubre una nueva situación, una persona, o una historia de cada objeto que se vende.

En segundo lugar los miembros señalan la gran satisfacción de haber logrado dar una educación a sus hijos, una vivienda y en general poder cubrir las necesidades que tiene su familia. También la satisfacción de realizarse de manera artística, ya que por medio del Mercado puede explotar el talento o las aficiones. Otros de los asociados encuentran satisfacción en restaurar muebles usados o en deterioro, ya que es una manera de volverles a dar uso y ofrecerlos a un buen precio, demostrando su calidad de trabajo:

“Recuperar los muebles que muchas veces vienen con cantidad de capas de pintura y cuando uno los va pelando los va pelando salen hasta enchapados, entonces eso es muy bonito de cosas que mucha gente a botado recuperarlas uno y volverla a poner a valer y que es un buen recuerdo de mucha gente”

“yo tengo mi casa propia, es una casa vieja y grande hay en el barrio las cruces y el mercado le ha dado la educación a mis hijos que es un gran logro”

La subcategoría Trabajo informal VS formal, muestra que según la experiencia de algunos miembros del mercado, las características propias del sector formal difieren de lo que hoy día hace parte de su realidad dentro del mercado de pulgas de san alejo, que hace parte de las denominadas organizaciones informales.

“es sometido a las órdenes de otras personas, mientras en el mercado nadie le ordena, nadie, o sea en el sentido de las cosas personales, de pronto le dicen a uno vea estas son las normas y usted ya sabe que no puede hacer esto y no puede hacer aquello y listo, pero en una empresa

todos los días pues hay inconvenientes, eh con los compañeros, con los jefes porque allá habían varias personas que lo mandaban a uno y mira al principio el sueldo no me alcanzaba mucho porque bueno, entonces yo incluso pensé hasta en renunciar, dije no pero pues aquí tengo que trabajar siete días y con un horario que tenía que cumplir diario era pesado el trabajo en cierta forma porque no estaba yo incluso acostumbrado”.

*“Por las características especiales de este mercado la seguridad social no nos cubija la mayoría pues tienen Sisben o tienen digamos que algún familiar los cubrió por una EPS pero así digamos que institucionalmente tengamos nosotros seguridad social no la tenemos”*

La subcategoría Actividad complementaria da cuenta de la manera como los miembros del Mercado se rebuscan la forma de adquirir otros ingresos y de ocuparse en otras actividades de lunes a sábado. Ello debido a que la labor en el mercado de pulgas de San Alejo se lleva a cabo los días domingos únicamente, por tal motivo las personas pertenecientes a este, pueden realizar otras actividades alternas, que permiten unos ingresos adicionales y también la ejecución de la profesión u otra actividad en la que se hayan capacitado. En muchas ocasiones sucede que estas actividades alternas, están directamente relacionadas con las realizadas en el mercado, ya que algunos miembros poseen un negocio en el que comercializan el mismo tipo de mercancías expuestas en el mercado:

“yo toda la vida he estado entre libros yo soy licenciado en ciencias de la educación y estuve trabajando en educación de secundaria y bachillerato y esta actividad la tengo como actividad digamos complementaria porque para nadie es un secreto que el magisterio no brinda una estabilidad económica y una solidez”

“Porque el otro trabajo es entre semana entonces nos que el fin de semana libre y aquí como el trabajo es solamente el Domingo entonces permite tener esa esas dos actividades”

La subcategoría Concepción del Trabajo formal, refleja la visión que tienen varios de los asociados frente a la realidad del sector Formal basados en el hecho de haber pertenecido al mismo, antes de haber ingresado al Mercado o en algún momento después de ya estar dentro del mismo; en este proceso se evidencia que antes de la vinculación al mercado de pulgas, algunos de los miembros hicieron parte de una organización, es decir experimentaron el trabajo formal, en donde se evidencia la importancia de generar ingresos, por lo tanto hay siempre una presión por parte del jefe para cumplir una meta. En este tipo de organizaciones se ve muy marcado el rol que cada quien desempeña, por ende hay figuras jerárquicas claras de jefe y subordinados, los primeros tienen a cargo personal, esta tarea trae consigo responsabilidades que no todos estarían dispuestos a cumplir, como por ejemplo, el pago de nomina, manejo de tipos de personalidad diferentes, rendir cuentas a un superior por las personas que se tienen a cargo, entre otros, los segundos tienen que regirse por las ordenes de sus jefes, pasando a ser simplemente sujetos que ejecutan una tarea en una empresa para lograr una remuneración económica, muchas veces dejando de lado sus intereses personales y propia realización, para dedicarse a cumplir un objetivo de la organización. El estatus y la jerarquización son características importantes de este tipo de organizaciones.

Una de las ventajas que rescatan los miembros del mercado al hacer referencia al trabajo formal, es que podían vincularse a un sistema de salud, pertenecer a una ARP, y poder obtener con el tiempo una pensión que permitiera en su futuro una mejor calidad de vida, es decir podían acceder a lo que hoy se conoce como prestaciones sociales:

”Como todo aquí en Colombia es decir uno pasa de la formalidad a la informalidad en el tiempo, cuando yo estude en la Tadeo la publicidad era una tecnología, un proceso en el que vives tu enseñando en la Tadeo 6 años si, con lo del proyecto educativo institucional entonces la exigencia era que todos los docentes tenían que tener titulo especialización y un poco de cosas y nos sacaron a todos los profesores que existíamos, es decir una

experiencia en la docencia les valió; ya en ese entonces yo ya había dejado la parte de la radio, antes me salí de las ventas porque ya las metas cada vez en la radio también sucedió lo mismo cada vez uno era de los vendedores más antiguos que había vendiendo radio y llegaban los nuevos y ellos eran los que se ganaban los estímulos las cosas, una terapia todos, absolutamente todos los días de que porque no vendió que los vamos a echar que los vamos a sacar que el presupuesto, eso me mamó, me cansó”

“yo era contratista de pintura, trabajé con Pedro Gómez y maneje mucho personal veinte treinta obreros y eso era muy berraco digamos perdón la palabra, era muy berraco porque son treinta veinte genios que... no era fácil”

La subcategoría Proyección dentro del mercado muestra cómo los asociados que han tenido una trayectoria significativa dentro del Mercado, es decir, de más de 15 años, conservan el sentido de pertenencia y los valores arraigados con la organización, y no manifiestan aún tener deseos de abandonar la organización sino por lo contrario completar otros dos o tres añitos dentro del Mercado, pues algunos de los miembros que tienen una trayectoria significativa en la organización, consideran que en estos años ya han logrado varias de las metas propuestas tanto para ellos como para sus familias; entonces en el momento que deseen abandonar el Mercado se dedicarían a descansar. A otros de los miembros les gustaría durar un poco más para seguir aprendiendo y mejorando su puesto de trabajo, consiguiendo más variedad de mercancía que les permita la atracción de nueva clientela; así mismo distinguirse como el puesto de artículos que más causan curiosidad entre los visitantes:

“de pronto yo digo me voy a proyectar un poquito más en el sentido de que voy a durar unos dos años más en el mercado porque yo he pensado en no fregarme tanto ya en la vida, yo ya logre lo que quería lograr, que lo que quería lograr era yo decía dos añitos mas”

“a futuro, de pronto, mejorar el tipo de mercancía que tengo, ir mejorándola siempre ha sido el pensamiento, pero en este momento lo tengo como más firme ese pensamiento, lo tengo más firme y como más arraigado y tengo la posibilidad de ir mejorando día a día mas para que haya más variedad, para que la gente tenga algo novedoso, algo raro para que tenga algo por que acercarse a mi puesto y con trabajo con esfuerzo y con metas que uno se pone lo va logrando y sabes que si me he dado cuenta de eso y a futuro esa es mi meta que mi puesto llame la atención”

La subcategoría Trabajo informal: muestra algunas de las ventajas y desventajas que implica el hecho de pertenecer a una organización de esta índole, es decir la satisfacción que manifiestan los miembros del mercado, cuando se refieren al trabajo informal, surge por diversas razones, en primer lugar, en este tipo de trabajo no existe un patrón o jefe, al cual haya que rendirle cuentas sobre la labor realizada, esto permite que el trabajador se sienta satisfecho con su labor, ya que la realiza por intereses personales y buscando su propio bienestar económico, este tipo de trabajador decide en qué momento y como realiza su tarea, en segundo lugar el individuo dispone de sus propios tiempos y establece sus propias reglas, al no sentirse presionado realiza las cosas con mayor gusto, la persona está consciente que las ganancias que obtendrá de su trabajo serán para reinvertir en su negocio y también como ganancia remuneración para el mismo.

Estar vinculados a este tipo de organización informal, trae consigo también algunas desventajas; en primera medida no les son reconocidas ninguna protección social, y ningún beneficio laboral como prima, liquidación o pensiones y cesantías, esto hace que los miembros del mercado, por ejemplo, en cuestiones de salud, se afilian a estas entidades prestadoras del servicio, ya sea por familiares o lo hacen por cuenta propia, generando incertidumbre, primero porque el familiar puede quedar desempleado y segundo puesto que nadie garantiza que siempre se tenga los medios económicos que permitan cubrir esta afiliación, la misma incertidumbre se genera en cuanto a pensión, al

no contar con un plan a futuro, que permita una vejez satisfactoria sin necesidades a nivel económico:

” A nivel de salud cada uno tiene su EPS, su SIBSEN o su ARS.”

“Pues estabilidad yo tengo mi oficina de publicidad, estoy dentro de la informalidad porque yo vivo de los clientes que me aparecen y a los cuales les hago trabajo realmente el mercado de pulgas también es lo mismo pero la meta de sus ingresos es uno mismo si te esfuerzas tienes ingresos si no te esfuerzas no esperes obtener nada”

“con mi experiencia prefiero la informalidad a la formalidad si porque tienes un patrón que te dice te vas a ganar 600 pesos al mes, mientras que sin un patrón y si colocas el suficiente esfuerzo te puedes ganar lo que quieras y nadie te va a decir hombre porque te ganaste cuatro millones de pesos este mes ni nada de eso es como incentivar el conformismo”

”mientras que aquí somos una diferencia grande entre la formalidad y la informalidad yo soy dueño de mi tiempo si quiero trabajar hoy trabajo pero si no pues no, no tengo un jefe que este diciendo tiene que llegar a tal hora tengo claro que uno debe tener igualmente autodisciplina en su trabajo”

## **5. Relaciones Interpersonales**

La quinta categoría corresponde al tipo de relaciones que se establecen dentro del Mercado y la manera como los Miembros se comunican o crean vínculos de apoyo, amistad, solidaridad, camaradería o compañerismo. Este tipo de relaciones varían según la personalidad de cada uno y la forma como percibe su entorno de trabajo y las personas que hacen parte de él, por esto las relaciones se reflejan en las diferentes formas de entablar contacto entre miembros y los lazos que se generan a través de los años; todo ello se manifiesta en que por llevar tanto tiempo en el mercado y por la labor que desempeñan se han creado lazos de amistad, donde han contando con el apoyo de personas no solo en lo laboral sino en muchos aspectos de la vida,

pero también existen inconvenientes propios del mundo laboral, que tienen que ver con la competitividad y discrepancia de opiniones, de igual forma estos problemas se han afrontado y solucionado de la mejor forma haciendo más fuertes sus relaciones de amistad, sintiéndose parte de una empresa que naturalmente tiene sus inconvenientes en cuanto a las relaciones interpersonales, pero que esto a la vez los hace más unidos y sentirse como parte de una familia:

“se manejan muy bien y todo, en el sentido del trabajo todo marcha muy bien, si que uno que otro una discordia en un momento dado eso es normal, en el mundo de los negocios y en el mundo del trabajo, eso es como allí es una empresa, donde estamos todos los empleados y eso hay uno que no le cae bien al otro entonces eso es normal, es normal, pero no llegamos en el momento de que yo lo voy a esperar a la salida y le voy a dar bien duro, no nada, nada de eso se maneja todo sabroso chévere”.

“como le dijera vea estamos muy de acuerdo todos, estamos muy unidos todos”.

“muy buena porque nunca me meto en problemas con nadie ni nadie ha tenido problemas conmigo, ni con mi familia nadie, ahí hay mucho respeto mutuamente no hay tanto problema como se cree, pero todo es bien”.

“pues bien porque es que son veinte cuatro años como no va a hacer uno amistades no son ya prácticamente amistades si no que somos una familia, porque ya llevamos mucho tiempo, viéndonos las mismas caras cada domingo y en fin, las reuniones que hace la misma junta”

## **6. Visión del futuro de San Alejo**

La sexta categoría trata de explicar como los Asociados visualizan al Mercado dentro de algunos años como una Organización establecida y reconocida, sin embargo *se evidencia que* la mayor preocupación por parte de los asociados es el hecho de no saber cuando tendrán un lugar propio en el

cual desempeñar sus labores; la mayor parte del tiempo que llevan en este ejercicio se han preocupado por el espacio donde están, ya que siempre han tenido que reubicarse por diversos motivos; el trabajar en el parqueadero les ha generado tranquilidad, puesto que no están preocupados porque los van a sacar de ahí, pero existe el conocimiento de que esta permanencia es momentánea. Se considera la reubicación como un cambio que puede tener sus ventajas, pero esto significaría volver a tener que posicionar el lugar donde quedaría el mercado. Aunque se han llevado a cabo negociaciones y acuerdos para que el mercado siga funcionando en el parqueadero, no se ha dado solución definitiva a este problema y cada día crece la incertidumbre en los asociados porque no se sabe que va a pasar con ellos. Se ha tratado de buscar un lugar propio pero argumentan que por el incremento en la finca raíz no ha sido posible conseguir un lote propio, lo cual hace más incierto el lugar de permanencia del Mercado:

“en el año 96 y estamos en el dos mil once y todavía seguimos de manera temporal sin una solución a la vista en este parqueadero”

“es muy posible que llegue la hora que suene la campana y nosotros tengamos que irnos de acá y la situación es que no sabemos a dónde porque la administración la ciudad en este caso ya por nosotros ser patrimonio de la ciudad ya es un problema no de la alcaldía menor sino de la ciudad es decir de la alcaldía mayor y tampoco se ha resuelto que sitio nos van a dar y se pone pues más grave el asunto porque pues todos digamos los cambios que han venido de la ciudad del plan de ordenamiento territorial y todas estas cosas que ha encarecido la finca raíz y que las digamos multinacionales y las empresas extranjeras y las nacionales están disputando los terrenos que quedan en Bogotá entonces ese es otro factor que incide digamos en contra nuestra de la disponibilidad de un terreno que pueda albergar este mercado”

“en este momento la única preocupación es sobre el futuro que va a tener el mercado con lo del lote, se están viendo las posibilidades de reubicación del mercado porque un patrimonio de esos no se puede terminar así porque si”

De otro lado, se busca mejorar la calidad de vida laboral dentro del mercado. De esta manera, los miembros de la Junta Directiva están buscando la forma en que los asociados tengan acceso a los sistemas de salud, subsidios de vivienda por medio de la organización; se está tratando de hacer un fondo de ahorro donde las personas tengan la posibilidad de acceder a estos servicios, considerando también que debe haber en los asociados una mentalidad de ahorro para lograr este objetivo:

“Eh, los de la Junta están tratando también de cómo de empaparse mejor en eso para un futuro tener nosotros nuestro propio beneficio en salud y si dan subsidios de vivienda para eso se está haciendo el fondo para ver si se puede agrandar y que todos estén porque todos no están de acuerdo en ahorrar”

“una proyección a 20 años de que exista mercado de pulgas San Alejo en las 5 principales ciudades”

## **7. Inconvenientes del Trabajo**

La séptima categoría refleja todas aquellas circunstancias desfavorables por las cuales han atravesado los miembros desde los inicios del Mercado, de la conformación de la Junta Directiva y de la actividad como tal a la que se dedican; ello demuestra que durante el tiempo que se ha estado dentro de la asociación se han presentado algunos inconvenientes, como el hecho de conseguir los objetos que se van a llevar a la venta, estos muchas veces son difíciles de conseguir, lo cual se complica más, cuando existe entre los compañeros cierto grado de competitividad; la tarea de encontrar los objetos que necesita y a buen precio resulta ser un reto que debe ser resuelto muchas veces sin la ayuda de nadie. Otro dificultad que nace en el desarrollo de las

actividades que se realizan en el mercado de pulgas, es el no poder compartir los domingos en familia, se considera que este es un tiempo que los asociados le deben a su familia:

“consecuencias del trabajo, ósea yo le debo a mi familia veintitrés años de domingos, de pasarlos con ellos, yo se los debo a mi familia, porque siempre han sido veintitrés años de estar trabajando allá todos los domingos”.

“el invierno es una de las cosas más inestables en este tiempo en que las lluvias nos afectan las ventas las obras que hay en la ciudad por ejemplo prácticamente en este momento estamos sitiados porque alrededor esta la construcción de la 26 se cierra la séptima hay trabajos en la décima y eso impide que la clientela fluya naturalmente acá entonces esas todas esas cosas afectan el nuestra actividad normal y nuestros ingresos naturalmente”

“Pues que yo recuerde no ha habido grandes problemas. no que la gente se enferma que a veces no viene que ehh digamos un problema que es casi permanente digamos no problema sino una situación y es que debido a los inconvenientes de invierno de desplazamiento de etc. A veces los ingresos no dan para sostenerse uno al día con la cuota de administración entonces ese puede ser un problema que se presenta. Que el asociado por motivos ajenos a su voluntad se cuelgue digamos en sus cuotas y entonces esa digamos es la dificultad mayor de cómo tratar de financiarse para estar al día con la asociación”

## Discusión

A partir del contexto en el cual se ha venido desarrollando nuestro problema de investigación se puede analizar que el sector informal ha tenido un mayor crecimiento en los últimos años, que se ve reflejado en un mayor número de ciudadanos que encuentran en la informalidad una manera de ganarse la vida, tal es el caso del Mercado de Pulgas de San Alejo del cual dependen muchas personas, ya que sirve como medio de sustento económico, convirtiéndose así en una posibilidad de consolidar los proyectos de vidas de un grupo de ciudadanos. Este tipo de organización se dedica, ya sea de manera individual, cooperativa o familiar a distintas labores que están fuera del marco del trabajo fomal asalariado, y que permite además de un sustento económico luchar por obtener una mejor calidad de vida. Este tipo de organizaciones logran alcanzar sus metas por medio de sus propios recursos, su fuerza de trabajo y aquellos elementos con que cuente un grupo familiar o una comunidad.

Esto nos lleva a comprender que algunos procesos que se llevan a cabo dentro del mercado de Pulgas pueden ser relacionados con los que se promueven dentro de la economía popular la cual en los últimos años ha ido creciendo de manera significativa, ya que muchas de las personas que se encuentran laborando en el empleo fomal y que no ganan un sueldo suficiente, impidiendo suplir sus necesidades básicas y de subsistencia, optan por este tipo de alternativas. Es así como estos actores buscan nuevas alternativas de trabajo por su propia cuenta que les permitan adquirir mayores ingresos. Dentro de este proceso los miembros del Mercado de Pulgas se ven expuestos a ciertas dificultades como: el rebusque, que se refiere a extenuantes jornadas de trabajo para la búsqueda de mercancía, para restaurarla, retocarla y luego ser llevada a la venta. El no tener un puesto fijo también les genera preocupación e inseguridad; actualmente cuentan con un espacio temporal que les ha sido rentado, en el que deben aportar económicamente para la organización de carpas y la vigilancia. Sumado a ello las jornadas laborales extensas, el no

cubrimiento adecuado de salud y prestaciones sociales son factores desfavorables dentro de esta economía.

Los representantes de la economía popular se dedican a organizar sus iniciativas colectivas, contando solamente con su propia fuerza de trabajo y ante todo las ganas de encontrar mejores oportunidades (Razeto 2000). Es por esto que la economía popular ha tomado tanto poder, de modo que se ha convertido en otro subsistema, el cual es un medio para resistir a la exclusión política, cultural y social del modelo capitalista. Para el caso del Mercado esto se ve reflejado en la manera como los trabajadores crean estrategias grupales que les permiten una estabilidad y permanencia dentro de la organización en la que al mismo tiempo se estipulan ciertos acuerdos que propenden por el bienestar y el buen funcionamiento de la misma; esto sería lo que Razeto (2000) denomina adopción colectiva de las decisiones, debido a que son los mismos integrantes quienes llevarán a cabo estas ideas y acuerdos que se adaptan a sus mismas necesidades, por ello deben regirse por condiciones estipuladas por ellos mismos.

Razeto (2000) amplía este concepto aportando que la economía popular es un fenómeno que se ha ido generalizando a través del tiempo, ampliándose en los países latinoamericanos; está compuesto de cinco tipos de actividades como: soluciones asistenciales, actividades ilegales o pequeños delitos, iniciativas individuales como comercio ambulante, microempresas y pequeños negocios familiares o individuales y organizaciones económicas populares como parroquias, sindicatos entre otros.

Es posible caracterizar al sector informal a partir del hecho de que los individuos integrados al mismo, no sólo se definen en su imposibilidad de incorporarse al sector formal, sino también por el hecho simple y cierto de que en el sector informal se generan otro tipo de alternativas que cubren aquellas falencias que el sector formal no les brinda.

El tipo de trabajo ligado al sector informal es concebido, en primer lugar, como un trabajo no declarado, no protegido, no cubierto por la seguridad social ni pagado bajo las leyes del salario mínimo, e igualmente, es aquel al que se le facilita la evasión y el fraude de la seguridad social, el impuesto a la renta y el IVA (Nuñez 2002).

En segundo lugar, dicha actividad es enfrentada en su mayoría por grupos marginados como los desempleados cuyo salario de reserva ha caído, los pobres y los inmigrantes.

En tercer lugar, las condiciones de trabajo del sector informal son inferiores a las del sector formal en cuanto a higiene y condiciones de salud y seguridad. Por estas razones, cualquier refinamiento en la determinación del Sector informal no sólo precisan y aumentan el conocimiento sobre el desarrollo económico de un país, sino que ayudan a identificar con precisión muchas de las variables sobre las cuales debe actuarse, en la medida en que se desee avanzar en términos de modernización, regulación y mejoramiento de la calidad de vida. Para el caso de la asociación estudiada cabe resaltar que no cuenta con las condiciones labores adecuadas para sus trabajadores como en el caso de seguridad social, puesto que varios de sus miembros manifiestan tener afiliación independiente a estos servicios; tampoco cuentan con un respaldo de pensiones y cesantías que les garantice un sustento en la vejez, debido a que muchos de ellos han tenido una trayectoria significativa dentro de esta organización. Las motivaciones de los miembros de la asociación que los han llevado por varios años a continuar dentro de la informalidad se basan en su independencia como trabajador, debido a que es por sus propios medios que consiguen los recursos adecuados para el tipo de negocio al cual se dedican, en el que pueden contar con la ayuda y participación de sus familias; además porque les ha permitido ahorrar para obtener beneficios materiales (vivienda), pagar los estudios de sus hijos, y contar con remuneración económica que les permita subsistir diariamente.

Por esta razón se debe reconocer que la administración de la nueva junta directiva del Mercado de Pulgas se ha esforzado por brindar ciertos beneficios e incentivos tales como: becas estudiantiles, salidas ecológicas, paseos y la posibilidad de pertenecer a un fondo rotatorio en el cual pueden aspirar a vivienda propia, por ello según Razeto (2000), cuando los individuos conocen el significado de los objetivos comunes y se interesan por la planificación de actividades colectivas en las que se obtienen resultados satisfactorios y benéficos para todos, los beneficios serán distribuidos de manera equitativa debido a que los integrantes estarán motivados por la misma colaboración y esfuerzo invertidos en dicha organización colectiva.

Una de las características principales de estos grupos, es que establecen relaciones sociales arraigadas en los valores de la camaradería, reciprocidad y cooperación, también caracterizados porque no se interesan solo por las ganancias monetarias que pueden llegar a adquirir por medio de su trabajo, si no que buscan crear condiciones que favorezcan elementos que son fundamentales en el desarrollo del ser humano, de esta manera se incrementan las estrategias individuales y colectivas que garanticen el bienestar colectivo; para el caso del Mercado de Pulgas las relaciones están basadas en el cooperativismo, servicio al cliente, solidaridad, comunicación y respeto. En el ámbito laboral se presentan algunas manifestaciones de rivalidad y competitividad, sin embargo muchos de los asociados han logrado establecer vínculos más cercanos, convirtiéndose muchas veces en lazos de amistad. Aunque se presentan casos en los que las relaciones solo se limitan a ejercer sus funciones como trabajadores pues no les interesa establecer ningún tipo de relación personal, sin embargo manifiestan que interactúan con sus compañeros de forma cordial y dispuestos a colaborar en lo necesario. Tal como plantea Razeto (2000), el trabajo en comunidad proporciona beneficios superiores de los que se alcanzarían recurriendo únicamente a la fuerza individual, es así como el trabajo solidario aumenta el rendimiento y la eficiencia de cada uno de los integrantes teniendo como valor agregado el compromiso

que se tiene con los demás compañeros que al igual se están esforzando por el bienestar común.

Además de lo anterior los expositores muestran mayor interés por crear vínculos eficaces que conduzcan a la generación de relaciones sociales leales entre los vendedores y sus consumidores que den cuenta de una relación duradera que permita el beneficio de ambas partes. Por un lado, la prestación de un buen servicio y producto, por parte del vendedor, y por otro, la satisfacción del cliente hacia el producto obtenido, lo cual contribuye a la fidelidad y al cubrimiento de las necesidades de ambas partes, aun más, se busca atraer estos mismos clientes para que asistan a los negocios alternativos de algunos de los miembros de la asociación que se dedican a laborar en los espacios distintos a los del Mercado. En este tipo de organización una meta fundamental es el establecimiento y mantenimiento de relaciones sociales duraderas con quienes, a partir de ellas, se constituyen en sus clientes leales (Young y Denize, 1995). El establecimiento de relaciones duraderas entre un vendedor y sus compradores genera varias ventajas para el vendedor; la principal se refiere a que una vez establecida una lealtad, los compradores preferirán a su proveedor habitual sobre otras ofertas que pueden, incluso, ofrecer mayores ventajas (Young y Denize, 1995).

Otro factor importante dentro de la organización es que a pesar de que cuentan con una estructura conformada por la Junta Directiva y los representantes de cada zona, los miembros de la asociación tienen la posibilidad de participar en la toma de algunas decisiones por medio de reuniones y asambleas en las que se exponen los temas, luego se discuten para llegar a un acuerdo. Es por ello que según Abramovich y Vázquez (2001) la economía social y solidaria es una economía que incluye a todo tipo de trabajadores, no va dirigida únicamente a las clases más pobres sino que es un planteamiento que se postula como una posibilidad de plasmar en los procesos y funcionamientos económicos nuevas formas de producción y distribución. Básicamente los espacios de economía social y solidaria en primer lugar

contribuyen a una mayor democratización puesto que permiten la participación en la gestión de empresas, amplían socialmente el acceso al capital y generan ocupaciones estables.

En segundo lugar se promueve más que la acumulación de capital, la reproducción de la vida de la sociedad teniendo en cuenta las capacidades y necesidades del trabajador como la razón fundamental del progreso económico. Por lo tanto aunque este tipo de labores informales carece de algunas garantías que si ofrece el sector fomal según Perry, Maloney y Arias (2008), logra suplir necesidades; en el marco de la informalidad, los individuos continúan generando estrategias que les permita seguir sosteniéndose y brindando alternativas viables para su familia; es así como evidenciamos que el sector informal se ha incrementado considerablemente hasta considerarse no como una alternativa aislada sino como una fuerte contraposición al modelo capitalista.

Cabe resaltar que en este sentido para los miembros del Mercado, el trabajo ha cumplido una función psicosocial, pues los asociados lo ven como un medio de realización personal, pues además de ser una fuente de supervivencia les permite llevar a cabo labores gratificantes porque hacen parte de sus intereses y gustos personales (Salanova, Peiró y Prieto,1993).

Es evidente que el significado de trabajo para muchos de los integrantes del Mercado de Pulgas se ha formado a partir de la experiencia laboral que han tenido en la organización, pues a pesar de muchas de las dificultades que han enfrentado, este trabajo se constituye como una alternativa viable para las personas que no pudieron acceder o fueron excluidas del sector fomal. A partir de las vivencias en el Mercado han logrado identificar los factores reales que los han hecho permanecer en la asociación y seguir dedicándose a estas actividades, ya que como muchos manifiestan este trabajo hace parte de su estilo de vida, pues aunque diariamente no estén allí, en su cotidianidad realizan las labores previas como la búsqueda y reparación de la Mercancía

que luego será exhibida. Es por esto que, tal como afirman Salanova, Prieto y Peiró (1993) las personas tienen una concepción del trabajo basada en sus experiencias laborales que a su vez parten de la información y modelos culturales que reciben de la sociedad.

El ambiente laboral es otro factor que ayuda a configurar el significado del trabajo y que según Peiró se refiere al ambiente laboral constituido por los compañeros, la organización, los jefes, la interacción entre las personas y los equipos o implementos de trabajo; para tal caso en el Mercado las relaciones de alianza y solidaridad que se crean en las vivencias cotidianas forjan un vínculo estrecho que les permite unirse en momentos de crisis, el hecho de no tener cargos superiores o inferiores hace que no exista temores o distancias entre compañeros, puesto que cada cual trabaja a su propio ritmo, cumpliendo con las normas establecidas por la dinámica misma de la organización.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

A partir de los resultados y de la discusión, se pudieron analizar las condiciones laborales en las que se encuentran los integrantes del mercado de pulgas de san alejo; de esta manera, una de las condiciones que tiene mayor impacto en las labores que ellos realizan, se refiere a la inestabilidad laboral a la que se ven enfrentados al no contar con un lugar fijo de trabajo en el que puedan realizar sus labores sin temor perderlo. Así mismo el hecho de estar desprotegidos por régimen social y las condiciones propias de la actividad, como el clima y la inseguridad.

El Vínculo que logran establecer los miembros del Mercado con la asociación se inicia desde sus gustos e intereses personales por el arte y los artículos de colección, a partir de esto decidieron integrarse a esta organización, en la que hoy día se sienten miembros activos, y actores importantes. Es por esto, que el trabajo que desempeñan más que por necesidad se ha convertido en una forma de realización personal y un motivo de orgullo y satisfacción que les ha brindado beneficios tanto para ellos como para sus familias. Así mismo estos vínculos se promueven mediante el cultivo de redes, la realización de actividades de integración y el desarrollo de eventos culturales que atraen nuevos visitantes al Mercado.

Por medio de la organización de una Junta Directiva que se encarga de luchar por el Bienestar de los miembros de la asociación se han logrado establecer convenios y alianzas con algunas entidades como la Alcaldía, el SENA y Universidades que brindan apoyo en cuestión de seguridad, becas o descuentos estudiantiles y capacitaciones gratuitas a la que pueden acceder los miembros del Mercado.

Dentro del Mercado de Pulgas de San Alejo se brinda la oportunidad de acceder a la educación y también de capacitarse, este aspecto es reconocido como uno de los beneficios de mayor importancia para los asociados y sus

familiares, ya que por medio de esto se promueve los deseos de realización intelectual y personal.

Otro de los beneficios relevantes es la obtención de una remuneración económica por la actividad realizada, esto ha permitido que los miembros del mercado suplan sus necesidades económicas y también logren una mejor calidad de vida.

Por otro lado las actividades de recreación y esparcimiento son reconocidas por los miembros del mercado como un beneficio por pertenecer a la asociación, ya que dan lugar a la posibilidad de compartir espacios diferentes al mercado, conocerse e identificarse unos con otros y no solo la dedicación a la actividad, sino que también afianza el establecimiento de nuevas relaciones interpersonales.

Las relaciones que se establecen entre los miembros del mercado, son de amistad, por un lado debido al tiempo de vinculación y por otro, por la labor en común desempeñada, aunque en algunas ocasiones han existido inconvenientes propios del mundo laboral, que tienen que ver con organización, competitividad y discrepancia de opiniones, se han afrontado y se han solucionado de la mejor forma afianzando sus relaciones de amistad.

Su principal meta a futuro es lograr conseguir un lugar fijo de trabajo, ya que las reubicaciones han traído consigo muchos inconvenientes a nivel económico por falta de visitantes y a nivel de reconocimiento. Por otro lado también se proyectan a futuro con la posibilidad de acceder a los sistemas de salud, subsidios de vivienda y demás prestaciones sociales, todo esto con el fin de que mejoren las condiciones laborales dentro del mercado y su calidad de vida.

Las formas de participación en el Mercado se realizan de manera democrática en la que los actores tienen la oportunidad de exponer sus ideas y hacer propuestas que contribuyan al mejoramiento de las políticas de la

organización, todo ello se logra por medio de reuniones organizadas con el fin de llegar a acuerdos y soluciones a las problemáticas que se presenten, es decir, en este tipo de organizaciones se busca que cada expositor sea escuchado y representado a través de la toma de decisiones en comunidad.

La asociación del Mercado de Pulgas se fue consolidando a través de los años por las diversas transformaciones a las que se ha enfrentado tales como, las reubicaciones a las que se han visto sometidos, los cambios de Juntas Directivas que finalmente les permitió consolidar la Junta actual en la cual se han hecho visibles ciertos privilegios, oportunidades para los Miembros del Mercado y el reconocimiento a nivel Bogotá. Encontrando así que todas estas crisis les han permitido fortalecerse como asociación, organizarse y establecer nuevas estrategias que les permita prolongar la existencia del Mercado, captar nuevos clientes y buscar el apoyo de entidades como la Alcaldía que les ayude a ubicarse en un nuevo lugar o que les brinde personal que preste servicios de vigilancia.

### **Recomendaciones**

Se recomienda que para futuras Investigaciones se tenga en cuenta la presencia del Estado en cuanto a programas de acceso a la salud, brigadas y formas de vinculación al sistema de seguridad social para los miembros que pertenecen a las organizaciones que se encuentran dentro del sector Informal, de tal manera que se establezcan propuestas concretas dirigidas desde algunas entidades gubernamentales para que no se siga vulnerando además de las condiciones dignas de trabajo, el derecho a la salud y a la educación de estas personas.

Se sugiere generar estrategias y capacitaciones a nivel legal, que les permita a los asociados del Mercado encontrar un lugar propio y fijo para la realización de sus actividades laborales y culturales. Un espacio que se ajuste a sus necesidades, que mejore las condiciones físicas de trabajo; en el cual no se vea afectado el uso adecuado del espacio público, que les garantice estabilidad

y la presencia de las autoridades con el fin de controlar a los individuos que asisten al Mercado con fines ilícitos como el hurto.

## Referencias

- Borja H. Barreto H. y Sánchez V. (2008). *Actitudes del Vendedor ambulante de la Localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y Políticas*. Rev. Diversitas. Bogotá: Colombia.
- Bonilla E. (1997). *Más Allá del Dilema de Los Métodos*. Bogotá: Uniandes
- Camara de Comercio de Bogotá (2009). Bogotá: Colombia
- Cañon O. Pelaez M. y Noreña N. (2005). *Reflexiones sobre el Socioconstruccionismo en Psicología*. Rev. Diversitas.vol.1 N°002. Pp.238-245.Bogota: Colombia
- Carboneto D. (1987). *El Sector Informal Urbano Colombiano el caso de Bogotá*. Quito: Ecuador.
- Carboneto D. (1987). *El sector Informal Urbano en los países Andinos*. Quito: Ecuador.
- Cataraya V. (1987). *El confuso Mundo del Sector Informal*. Caracas: Venezuela.
- Cuenca A. (2006). *Métodos Cualitativos*. Cali: Colombia
- Gaiger L.(2003). *Emprendimientos Económicos solidarios*. Porto Alegre: Veraz.
- Galín P. (1991). *El sector Informal Urbano: Conceptos y Críticas*. Rev. Nueva Sociedad. Bogotá: Colombia.
- García C. (2006). Documento de Trabajo. Bogotá: Colombia.
- Herrera C. y Salazar A. (2001). *Sector Informal: Nuevas Cosas Por Descubrir*. Rev. Gestión Y Desarrollo.
- Parra J. Pelayo A. Rocha A. y García C. (2010) *Practicas Organizacionales y Subjetividades Laborales en una Organización Popular Solidaria*. Bogotá: Colombia. Universidad Piloto de Colombia.

Peiró J. M. y Prieto F.(1996). *Tratado de Psicología del Trabajo I*. Ed. Síntesis.  
Madrid: España.

Perry G. Maloney W. Arias O. Fajnzylber P, Mason A. y Saavedra J. (2008).  
Informalidad Escape y Exclusión. Ed. Mayol

Rocha R. y Sanchez F. (2006).*Ventas Callejeras y Espacio Publico: Efectos  
sobre el comercio de Bogotá*. Bogota: Colombia

Rojas G. (2004). *Negocios Informales que hay Detrás*. Rev. Dinero.

Razeto L. (2000). *Las Empresas Alternativas*. Ed. PET. Santiago de Chile: Chile

Salanova S. Gracia F. y Peiró J. (1996). *Tratado de Psicología del Trabajo II*.  
Madrid: España

Sarria A. y Tiribia L. (2001). *Economía Popular*. Sao Pablo: Brasil

Uribe J. (2006). *Informalidad Laboral*. Cali: Colombia

<http://www.pulgassanalejo.com>(2010).Mercado de Pulgas de San Alejo.

## Anexos

### Entrevista N° 1

Entrevistador: Esmeralda Rubio (N)

Entrevistado: Sandra Corredor (S)

E: Buenas tardes señora Sandra eh, nosotras somos de la universidad Piloto de Colombia, queremos hacerle una, una entrevista para conocer acerca de los procesos que se manejan dentro de la organización del mercado de las pulgas de San Alejo, queremos saber su trayectoria como trabajadora dentro del mercado, conocer acerca de la organización y pues algunas relaciones y vinculaciones que usted tiene dentro de esta

S: Listo

E: Primero que todo queremos saber acerca de su historia personal como trabajadora, cuéntenos ¿que trabajos ha tenido o tuvo antes del mercado de las pulgas?

S: Buenas tardes, este es, fue mi primer trabajo, en el transcurso del tiempo he trabajado en otras cosas

E: Hágame una breve descripción de lo que es su trabajo dentro del mercado de las pulgas

S: Eh me desempeño vendiendo y comprando antigüedades los domingos, y entre semana pues tenemos un almacén en chapinero,

E: Señora Sandra, ¿como es la jornada aboral normalmente tanto entre semana como el día domingo?

S: Los domingos comenzamos desde las siete de la mañana hasta siete, siete y media de la noche, los domingos nosotros contratamos transporte para que nos lleve los artículos, la mercancía al centro, igualmente nos recogen a las seis, seis y media, entre semana mi horario de trabajo es de nueve a ocho de la

noche, si hay que trabajar mas, diez u once me toca porque yo restauro antigüedades acá en el almacén, también somos fabricantes, de pronto un cliente trae una mesa o una silla nosotros se la fabricamos tal cual como el le guste

E: ¿El día sábado es el día de su descanso por decirlo así, ó, sigue aun trabajando?

S: Seguimos aun trabajando, es uno que otro sábado que se cierra por ahí a medio día pero es contadito en el año, no podemos

E: Señora Sandra cuénteme, para usted ¿qué ha significado estar dentro de la organización, y quiere decir que representa este trabajo para usted, que le ha gustado, que no le ha gustado, que dificultades ha tenido dentro del mercado de las pulgas?.

S: Bueno que me ha gustado, que he podido en partes traer clientela del centro a mi almacén, que no me ha gustado, la inseguridad allá en el centro y que he crecido como vendedora y compradora allá, porque es mucho el cliente que se deja manejar como hay otro que no se deja manejar, mas que todo eso.

E: ¿Que gratificaciones ha tenido usted como persona y a nivel familiar, estar allá en el mercado de las pulgas?

S: Lo que me ha traído trabajar ahí en el centro es a nivel económico

E: Eh doña Sandra cuéntenos acerca de las motivaciones para la conformación o vinculación al mercado de las pulgas, mas que todo ¿porque se vinculó a esta asociación?.

S: Eh mi papa camilo, fue uno de los fundadores del mercado de las pulgas y después de un tiempo, el tenia dos puestos y el puso uno a nombre mió y desde ahí soy socia eso ya hace unos nueve años ya

E: ¿Quiere decir que el proceso de conformación fue a nivel de sus padres y de su familia?

S: De mi papá no más, mi papá

E: ¿Que motivaciones la llevaron a usted personalmente para conformar, para hacer parte de la asociación?

S: Eh, que me motivo, por mi papa que me tocaba colaborarle allá, en ese entonces era en la 3ª, mi papá tenía el puesto y dure un tiempo trabajando ahí y luego tuve problemas familiares y deje de ir como unos cinco años y la motivación por la que regrese fue ya por mi esposo que el si le gusto, le llamo la atención el modo en que mi papa trabajaba y como se ganaba la plata, en el transcurso de esos cinco años yo trabaje haciendo avisos de publicidad ay trabaje y con mi esposo y ya mi esposos al ver que se ganaba un poquito mas que cuando estábamos trabajando en pintura, se ganaba mas vendiendo antigüedades y a parte de eso mi papa nos daba una comisión sobre ventas, entonces eso aparte de que uno vendía los artículos ganaba por comisión de los artículos de mi papa y desde ahí comencé otra vez, no me gustaba pero la motivación fue mi esposo, el como que me arrastro otra vez a eso.

E: Doña Sandra cuéntenos al comenzar usted otra vez ese proceso con su esposo, ¿que dificultades tuvieron, que dificultades iniciales tuvieron? digamos para conseguir las antigüedades, donde las conseguían o siempre tuvieron la ayuda de su padre.

S: no he comenzamos fue nosotros haciendo baulitos los hacíamos a mano, ay si como dicen con las uñas después ya fuimos que llego un cliente que quiere compren esta mesa, esta sillita y comenzamos a capitalizarnos, a medida que íbamos comprando íbamos invirtiendo y así fuimos creciendo y pues si el apoyo de mi papa porque el también le enseñó a negociar a mi esposo, como se vende como se compra, cuanto vale este articulo porque uno compra el articulo supongamos en 50.000 pesos y uno lo puede veden en 100.000 130.000, ya

uno le esta ganando mas del cincuenta por ciento claro esta que toca invertirlo, toca de pronto brillarlo, pintarlo, ajustarlo, hacerle una que otra partecita o soldarlo como nosotros trabajamos la madera y el bronce es que las antigüedades son muy grandes, hay en cuadros en pinturas en bronce, esculturas, en muebles, entonces nosotros lo, el ramo de nosotros es la madera muebles en madera y artículos en bronce, decoraciones en bronce, también hay antigüedades de libros y esa, esa yo no he aprendido en cuadros ni en libros, es que las antigüedades son muy grandes abarcan muchos temas.

E: Cuéntenos acerca de la historia de la asociación quisiéramos saber pues como usted lleva tanto tiempo dentro de esta, ¿como era antes y que cambios ha tenido hasta el día de hoy?, ¿como era cuando usted empezó y como es ahora?

S: Bueno que yo así recuerde porque no era mucho lo que yo estaba como era muy pequeñita no sabia, pero, desde que yo me acuerde primero pasaba una señora haciendo no recuerdo bien si era dos mil o a tres mil que pasaba pidiéndonos por el puesto pero eso era en la calle, no se como se llamaba en ese entonces el presidente, siempre ha habido una junta al pasar del tiempo ya tuvimos un problema y nos llevaron para un parqueadero que hay nos toca pagar el arriendo, toca pagarlo si no estoy mal, es que no estoy bien enterada pero si no estoy mal es cada ocho días que toca pagar el lunes para poder trabajar el domingo, ahí no estamos seguros del trabajo porque ya el contrato se venció y entonces la junta actual que hay ahorita, es para mi la mejor que ha habido porque unas de las cosas que ellos han hecho es dar becas para la universidad, ahora están en un fondo rotatorio, han pensado en el beneficio de ellos como el del grupo de la asociación eh que han hecho paseos ecológicos y reuniones fuera de Bogotá, hacen paseos y que balies, concursos, concursos de disfraces, hacen esto de modas, expo show o algo así, si y han traído cantantes digamos de la calle, que vienen los domingos como ha como se le dice, ha divertir a los visitantes no solamente para venir a ver los artículos, para escuchar y cambiar la monotonía de un domingo.

E: señora Sandra cuéntenos cual es su papel dentro de la organización que le corresponde a usted hacer allá, ¿que papel desempeña usted en el mercado de las pulgas?

S: En estos momentos estamos vamos a ser una reforma de estatutos y mi cargo es la reforma estructural, la parte estructural de los estatutos, estamos ahorita siendo asesorados por unos... como se le dice... yendo a unas reuniones con unos asesores para ver si dejamos los estatutos que hay actualmente o los reformamos.

E: ¿esos estatutos se refieren a políticas dentro de la organización?

S: si señora, son como unas reglas de obligaciones y derechos que tenemos los asociados.

E: ¿cuales derechos?

S: Pues hasta ahora estoy comenzando a empaparme en eso porque la verdad no, ósea hasta ahora nos están dando, por ejemplo hace como quince días tuvimos una reunión y pues el nos contó que, cuales son como las reglas legales para no ser... ahorita pues nosotros somos de, de sin animo de lucro, un entidad sin ánimo de lucro sino nos podemos a una entidad con ánimo del lucro, entonces estamos hasta ahora en el proceso entonces, no estoy bien segura cuales son mis derechos y mis obligaciones como socio, entonces hasta ahora me estoy empapando de esto.

E: señora Sandra cuéntenos, ¿como se siente usted dentro de la organización?

S: pues bien, bien contenta, animada un poco si señora

E: ¿Cómo se han tomado las decisiones aquí?, quien toma esas decisiones?, ¿Cómo se hace el consenso para las personas?, para tomar una decisión que proceso llevan acabo?

S: se hacen asambleas, hay ordinarias y extraordinarias, en las ordinarias se hacen de pronto para debatir algún tema, en las extraordinarias son para elegir los representantes de la junta como presidente, el vocal, la secretaria, el tesorero, el fiscal, esos

E: Cuándo van a tomar una decisión y hay dos partes en desacuerdo, ¿cómo llegan a un acuerdo?, ¿a través de votación o algo así?

S: por la mitad mas uno, eso es así se lleva

E: Cuéntenos señora Sandra, como participa usted de esas decisiones dentro de la organización

S: La verdad, verdad yo no he participado así en mucho porque como antes era mi papá el que estaba con el representante de los puestos era él asociado y yo como duré un tiempo, hasta ahorita es que estoy y las reuniones que han convocado no he podido asistir, porque el que asista a esa reunión tiene que estar a paz y salvo con todo concepto y bien sea por vigilancia o por administración, entonces no he ido.

E: señora Sandra cuéntenos de las relaciones interpersonales con sus compañeros, eh como han sido y como son las relaciones con ellos.

S: Bueno han sido muy, muy lejanas no soy persona que me guste mucho, ósea no es que me guste ser, no ser sociable, pero yo me encierro es ahí en atender a mis clientes y repartir tarjetas para el almacén y es muy poco, yo voy y doy una vueltita porque nosotros también les compramos a los otros compañeros, bien sea mi esposo o yo damos un recorrido dentro del mercado porque nosotros les compramos a los otros compañeros, hay compañeros que compran y venden las cosas tal cual como las consiguen, nosotros si le damos, lo restauramos, las arreglamos para poder que el cliente no les haga refacción sino de una vez les den uso.

E: ¿es decir, sus relaciones son estrictamente laborales? Es decir si alguno de tus compañeros necesita alguna asesoría, en cuanto a lo laboral masque todo.

S: Ah no si, sí nosotros nos colaboramos, yo aparte de vender antigüedades también vendo minutos y entonces hay veces que van compañeros hay que yo no se como, que me llegó una llamada perdida ósea, es lo único que ellos van y hay usted que sabe, usted que utiliza esos celulares ay colabóreme ó que cuanto puedo comprar o vender este celular y así pero si, no es tan cortante la amistad con mis compañeros, no es de compincharía.

E: señora Sandra cuéntenos ¿cómo se distribuye el trabajo dentro del mercado de las pulgas?, ¿Cuál es la estructura de trabajo? ¿quien realiza ciertas funciones, como es esa organización.

S: hay, como se le dice, son representantes por zonas, no se me el nombre exacto, hay por cierta cantidad de puestos hay un representante de los mismos socios que nosotros los nombramos en las juntas, están los celadores, ellos están encargados de dar rotación también por las mismas zonas se dividen no dar recorrido a todo el mercado sino por zonas están pendientes pues de los amigos de lo ajeno.

E: y como es el proceso de la organización de las carpas, ¿ustedes tienen quien se las organice antes, o ustedes mismos van y las organizan?

S: eh hay personas que alquilan carpas y mesones, esas personas pagan palta porque le amen, le alquilen, y desamen las carpas en el caso de nosotros, nosotros tenemos una carpa y nosotros mismos la amamos y la desamamos y la traemos y la guardamos acá.

E: Cuénteme de lo que usted nos comentaba de los beneficios que brinda esta organización a algunos de los miembros, como capacitaciones, auxilios, apoyo para vivienda, cuéntenos así usted nos comenta que muchas de estas capacitaciones usted no las ha tomado por tiempo pero quisiéramos saber que ofrece la asociación u organización en este sentido.

S: ellos se han vinculado para dar becas y medias becas, a los asociados, hijos de los asociados o familiares, hace como unos tres años, nos ayudaron a vincularnos a un ahorro del fondo nacional del ahorro entonces eso como es personal no se a quienes ya les ha salido, si les han aprobado o no, es otro beneficio también, y ahorita estamos en un fondo rotatorio, en eso estoy vinculada yo que hasta ahora comenzamos este mes, eso se maneja no es cuota fija sino lo que uno quiera ahorrar y como es rotatorio y algún momento me tocara pedir prestado a mi y pagar el interés y eso va hasta diciembre del otro año, si les va bien o si nos va bien, nosotros mismos y los de la junta podemos llegarlo a hacer, ya porque ahorita nos esta es guiando, es finanzas una entidad que nos esta apoyando y nos esta dirigiendo a unas personas que nosotros elegimos para eso.

E: Para ser miembros del fondo... y, a nivel salud como a nivel personal, a que EPS o como es la salud para su familia y para usted.

S: Eh los de la junta están tratando también de cómo de empaparse mejor en eso para un futuro tener nosotros nuestro propio beneficio en salud y si dan subsidios de vivienda para eso se esta haciendo el fondo para ver si se puede agrandar y que todos estén porque todos no están de acuerdo en ahorrar porque hay gente que puede como hay gente que no puede, hay unos que pueden diez mil pesos cada domingo y hay otros que pueden 50.000 o 60.000 entonces hasta ahora se esta comenzando pero a nivel de salud cada uno tiene su EPS, su SIBSEN o su ARS.

E: Cuéntenos que los otros ha tenido usted y los asociados a través de esta asociación que ha logrado usted a nivel personal o a nivel familiar.

S: Que he logrado, pues a nivel económico ya teniendo el ingreso de el centro y el de acá ha ya como cambiado mi nivel no es como el de antes no me alcanzaba ni para el arriendo, he crecido económicamente

E: Cuénteme como se proyecta usted hacia el futuro usted dentro de la organización a nivel personal y a nivel familiar

S: Como me proyecto yo en un futuro...no se, pues yo planes ahorita que tengo pues estoy tras de mi casa que es esta, estoy en procesos de, pedí un préstamo por un banco pero no fue nada por la asociación sino fue independiente por unos ahorritos que hemos logrado aquí con mi esposos entonces estamos ya como ahorita endeudarnos con el banco para ahorita poder adquirirla.

E: Cuéntenos la vinculación de su familia, pues nos cuenta ahorita que eso es con su esposo que tampoco esta vinculado a la organización, ¿Cómo participa su familia en este trabajo?

S: Somos 5 hermanos eh los cuatro que somos los mayores (porque tengo una hermanita de tres años) nosotros cuatro trabajamos en los mismo eh mis hermanos también trabajan en el mercado de las pulgas, ellos no son socios sino son temporales, mi hermano Jhon Mauricio y Leydy son temporales ellos tienen solo dos puestos cada uno tiene un puesto los dos menores tienen un puesto y el mayor otro.

E: Temporales quiere decir que no tienen una carpa fija o que exactamente quiere decir temporales

S: temporales son las personas que les toca pagar mas que nosotros y los van rotando del puesto, no es puesto fijo sino por ahí tres o cuatro meses los van pues dejando en un sitio y después de cuatro meses vuelven y los rotan, hay otros que si no estoy mal después de dos años de pagar solo temporal y viendo su hoja de vida si ha sido puntual en sus pagos, llegan a ser socios, he visto muchos casos que ya temporales son socios.

E: señora Sandra y, ¿cual es la función de su esposo dentro de la organización?

S: el también vende y restaura muebles, compra, es la misma función mía

E: bueno señora Sandra muchas gracias por su colaboración, créame que es de gran ayuda para nuestro trabajo, que este muy bien muchas gracias.

S: no señora a ustedes muchísimas gracias y que pena de verdad la espera, porque se me salio de las manos ese domicilio fuera de Bogota, gracias.

E: Gracias a usted.

## Entrevista No 2

Entrevistador: Esmeralda Rubio (E)

Entrevistado: Nemesio López (N)

E: Buenas tardes don Nemesio mi nombre es esmeralda rubio mi compañera es Johanna Tonguino, nosotras somos de la universidad piloto de Colombia y estamos haciendo nuestro proyecto de grado acerca del significado del trabajo para los asociados del mercado de pulgas de san alejo y quisiéramos conocer algunos de los procesos e indagar algunas de las actividades que usted realiza dentro del mercado y su trayectoria dentro de la misma, de ante mano le agradecemos por su colaboración y por su tiempo y pues esto es como una charla para indagar a profundidad estos procesos

N: Buenas tardes, yo soy Nemesio López, ingrese al mercado de las pulgas hace 24 años, antes de ingresar al mercado de las pulgas trabajaba como pintor de brocha gorda y de un momento a otro me fui para el mercado de las pulgas me dieron un puesto y desde entonces estoy trabajando en el mercado de las pulgas.

E: Don Nemesio, como fue ese proceso de pasar de ser pintor a ingresar al mercado de las pulgas que lo motivo, como fue ese proceso quien lo llevo a conocer todo lo que se manejaba dentro del mercado.

N: lo que pasa es que yo era contratista de pintura y manejaba mucho personal, me canso el hecho de manejar personal, entonces mi madre todos los domingos era una fiel seguidora del mercado de las pulgas cuando quedaba en la carrera tercera entre la diez y nueve y la veinte cuatro, entonces ella una vez me dijo que si queríamos que nos hiciéramos a un puesto hay en el mercado y ella compro un poco de ropa vieja y lo puso hay en un puesto y desde ahí seguimos nosotros, yo comencé comprando cacharros en la chatarrería y así cosas viejas y durante un tiempo. Después me di cuenta que había un señor José Mogollón que compraba muebles entonces ya comencé a comprar muebles viejos desde compraventas de muebles, o en los pueblos o en los barrios y los restauramos ese fue el cambio.

E: Don Nemesio como era la jornada laboral en ese entonces dentro del mercado

N: Llegábamos a las 6 de la mañana hay en la tercera, porque eso era en la calle y el que primero cogiera puesto se iba ubicando, hasta que se fue organizando pero entonces ya llegaba mucha gente a tomar chicha oír música y quedaba un desaseo terrible sobre la tercera entonces lo hoteles ya no aguantaron ni nada entonces nos sacaron de hay y nos mandaron para el lado de Germania lo cual no nos sirvió porque después nos volvieron a sacar, hasta que nos sacaron pal parqueadero donde actualmente estamos trabajando.

E: en el momento en que usted empezó a trabajar dentro del mercado, nunca más volvió a salir de ahí ósea nunca más de pronto pensó en adquirir otro empleo otro trabajo o desde ese entonces siguió hasta la actualidad.

N: no porque ya me gusto mucho mi trabajo, de lo que es conseguir un mueble lleno de pintura, que le falte una pata que.. Restaurarlo y hacerle todos los remiendos de carpintería, volverlo a recuperar y eran o son muebles viejos que son historia prácticamente.

E: Don Nemesio tenía conocimiento de carpintería, sabía como restaurar los muebles o hizo algunos cursos que le permitieron conocer cómo hacerlo.

N: No, no tenía, como vuelvo y le cuento yo trabajaba era la pintura de brocha gorda, lo cual así de carpintería no sabía nada y después si hice un curso en la escuela de artes y oficios santo domingo y ya me enseñaron a restaurar la madera a hacerle los remiendos perfectos y así recuperar los muebles. Si hice un curso en la escuela de artes y oficios santo domingo.

E: Don Nemesio en ese entonces, como se manejaba la organización dentro del mercado, les cobraba algo por estar en el puesto, quienes podían ingresar, como era la organización en ese entonces, e que año más o menos eso fue, lo recuerda.

N: Eso fue como el 1986 más a menos, cuando yo ingrese, ya estaban, ya habían como le digo arta cantidad de gente, lo manejaba era don Rodrigo Hernández y siempre iba era con la alcaldía, los permisos los sacaban de domingo a domingo con la alcaldía que era que nos apoyaba, en la alcaldía de este Ocampo que fue el que más nos apoyo.

E: Don Nemesio cuéntenos que es lo que más le gustaba o que es lo que más le gusta de su trabajo dentro del mercado.

N: Recuperar los muebles que muchas veces vienen con cantidad de capas de pintura y cuando uno los va pelando los va pelando salen hasta enchapados, entonces eso es muy bonito de cosas que mucha gente a botado recuperarlas uno y volverla a poner a valer y que es un buen recuerdo de mucha gente

E: En ese entonces más o menos usted cuento ganaba por su trabajo dentro del mercado cuando usted inicio.

N: Pues ganaba para vivir más o menos y criar 7 hijos que tenía.

E: Cuénteme que es lo que más le gusta aparte de sus funciones de su trabajo en si, que es lo que más le gusta de pertenecer al mercado de las pulgas.

N: Ser uno de los asociados

E: ¿Que significa para usted ser asociado?, ¿Qué representa en su vida?

N: Para mí que haber llegado al mercado porque es una cosa de tradición mundial, ahora es mucho mejor que cuando estaba en la calle, porque cuando estaba en la calle era otro ambiente muy distinto, y para mí a significado mucho porque de ahí he educado a mis hijos y todo y de eso he vivido durante veinte y cuatro años que llevo en el mercado, el mercado lleva como veinte seis, veinte siete años.

E: Don Nemesio cuéntenos algunas de las dificultades que usted recuerda que se le presentaron y como se afrontaban.

N: Pues dificultad cuando nos sacaron de la tercera que no nos daban campo pa ningún lado, lugar de trabajo ni nada y nos tocaba amanecemos hay y cogernos la avenida, no dejar pasar carros ni nada y llegaban las tanquetas a echarnos agua y aguantamos las lavadas que nos pegaban las tanquetas, la policía.

E: ustedes bueno cuando ya lograron volver a establecerse, como se organizaron de nuevo como volvieron a organizarse cuando los sacaron de la tercera, a donde volvieron a restaurar todo.

N. Pues ya hubo un dialogo con la alcaldía menor y se llego a un acuerdo, que ellos nos pagaban los primeros meses de arriendo hay en el parqueadero de colpatria, frente a la torre de colpatria y ahí nos trasladaron y desde ahí estamos hace como doce años.

E: Ahora vamos a hablar un poquito acerca de la asociación, cuénteme la historia de su vinculación a la asociación del mercado de pulgas, como se vinculo.

N: yo soy únicamente un usuario de ahí no mas pero, de la trayectoria, lo primero quien nos organizaba e la tercera un señor, Rodrigo Hernández,

después ya hubieron otras juntas directivas y fuimos surgiendo así, ya fue mucha, se fue organizando mucho mejor, y ahoritica estamos mucho mejor organizados porque contamos con todos los medios de las universidades que nos apoyan mucho, nos prestan sus salones para hacer las reuniones hay un... como le dijera vea estamos muy de acuerdo todos, estamos muy unidos todos.

E Don Nemesio hace parte de la toma de decisiones de la junta directiva, por ejemplo se involucra en las reuniones y que se hace en esas reuniones.

N: Bueno pues en las reuniones pues tenemos una junta directiva que es la que nos dirige y nosotros somos no mas asociados y tenemos voz y voto.

E. ¿Cómo se toman esas decisiones?

N: Me puede explicar mejor

E: Cuando ustedes tienen alguna propuesta para hacerle de pronto a la junta directiva o alguna inquietud o está ocurriendo algo con su puesto en si como hacen para tomar ciertas decisiones, como hacen, ósea se reúne la junta directiva y pues como hacen ustedes pues como para participar en esas decisiones, que se hace

N: Pues nos ponemos de acuerdo, el que pasa al micrófono a decirle lo que está sucediendo a la junta directiva entonces, lo ponen a votación y alzamos la mano y si hay mayoría pues ganamos y vamos pasando así los párrafos que haya de los problemas que haya porque ahoritica todavía tenemos problemas porque como ese lote es de el gimnasio de arte moderno entonces tarde o temprano nos van a sacar de ahí y estamos todavía en esa lucha que no sabemos todavía donde nos van a ubicar, porque eso lo van a agrandar tarde o temprano, entonces nosotros todavía estamos en una lucha, que no tenemos nada definido de donde nos van a trasladar.

E: Don Nemesio cuéntenos ustedes tienen algunas leyes, algunas normas que se deben cumplir dentro del mercado y para seguir perteneciendo al mismo.

N: si tenemos unos estatutos como pues es lo legal.

E: y esos estatutos pueden acceder todos o puede haber consenso para que se cambien para que se modifiquen ustedes tienen voz y voto en eso.

N. Si de vez en cuando se modifican, se le hacen nuevos arreglos y todos tenemos, las decisiones

E: cuéntenos algunas de esas normas que se manejan dentro del mercado

N: para serle franco ahorita no recuerdo bien

E: para su permanencia o para la permanencia de las personas que ingresan nuevas al mercado como que requisitos y que leyes deben cumplir para estar hay.

N: Tienen que llevar la muestra de la mercancía que vayan a vender y unas dos tres referencias, se les da puesto como temporales, no como asociados si no temporales, se deja un poco de tiempo y después la junta directiva les vende un puesto

E: ¿Cuánto tiempo?

N: Por hay unos seis meses ocho meses.

E: ellos debe pagar algún arriendo por el puesto, deben colaborar e algo con la asociación pues para mantenerse hay, deben colaborar económicamente.

N: como temporales pagan como treinta mil pesos por el puesto y la carpa cada domingo

E: Los asociados

N: Los asociados pagamos cada domingo diez mil pesos.

E: Don Nemesio cuénteme un poco como es un día normal dentro del mercado de las pulgas, cuénteme desde que ustedes se levantan, que hacen como se

organizan, como es un día normal de trabajo, para ir a vender los artículos al mercado.

N: Un día normal, pues no es tan normal porque nosotros trabajamos únicamente los domingos en el mercado de las pulgas y yo en mi casa tengo el taller de carpintería, entonces mueble que arreglo, se contrata un camión lo echamos al camión y los cargamos para el mercado, venimos aquí a la sesenta con novena y cargamos todo lo que hay en el almacén, todo lo que ustedes ven aquí, todo esto va el domingo para el mercado y las pulgas, entonces en eso ya se nos va un poco de tiempo, por hay hasta las diez que podamos ingresar para no cargar desde afuera, entonces ya llegamos, ya nos tiene amadas las carpas porque pagamos para que nos amen las carpas, nosotros ordenamos los puestos y a las nueve ya tenemos que estar todo el mundo listo, con sus mercancías dentro de los puestos para poder que el público entre a mirar que les gusta.

E: la jornada va hasta que hora los domingos para ustedes.

N: para nosotros dentro del mercado pues para el público es de 9:00 AM a 5:00 PM y nosotros estamos cargando otra vez toda la mercancía que nos sobra y estamos saliendo a las 6:00 o 7:00 de la noche del mercado para volver aquí al almacén y nos da las 9:00 o 10:00 de la noche ya para regresar uno a su hogar

E: Don Nemesio volviendo al tema de los cambios que han surgido en toda su trayectoria dentro del mercado de las pulgas cuéntenos algunos cambios importantes aparte de que les ha tocado reubicarse varias veces, aparte de esos sucesos, que hechos importantes han como marcado la historia dentro del mercado.

N: que ya hay una junta directiva muy bien organizada que nos ha hecho paseos, nos ha hecho integración de la familia, mejor dicho estamos muy en familia, muy unidos se ha notado el cambio que para los cumpleaños de cada asociado lo llaman a felicitarlo aunque sea una llamada, lo felicitan el día de los

niños también a los hijos y a los nietos los asociados les dan cualquier regalito y en fin es una cosa muy bien organizada ahora.

E: Don Nemesio cuéntenos más o menos en que tiempo se inicio a conformar la junta directiva, quienes empezaron con ese proceso

N: Después de que nos sacaron de la tercera, ya cuando nos metieron al parqueadero ya se fue nombrando una junta directiva muy seria y muy responsable como la que esta, la mejor junta que hemos tenido es la que está actualmente.

E: que personas conforman esa junta, personas por antigüedad, se podría decir o como que características debe tener las personas que conforman la junta directiva

N: no gente que sea capacitada, que han demostrado que si son capacitados para dirigir una junta, si o un mercado tan importante como es el mercado de pulgas de san alejo porque hubieron otras juntas pero fueron un total fracaso, hubo una que se llamo el tercer milenio, no me acuerdo en que año pero ella dio amnistía a la gente que debía plata se le perdono la deuda pero siguieron en lo mismo y no habían cuentas, no había nada mejor dicho no había nada, en cambio la junta que hay ahora se compro la oficina, tienen plata para comprar un lote con la ayuda del gobierno de aquí a mañana para tener algo propio entonces están muy bien organizados

E: ósea existe liderazgo por parte de las personas que conforman la junta directiva

N: si la actual ella como vuelvo y le cuento es la mejor que habido, porque siempre nos muestran las cosas con videos, están en la alcaldía, mejor dicho están en toda parte donde haya que luchar por el mercado de las pulgas.

E: Don Nemesio sabe si ellos de pronto tienen estudios profesionales, hasta que nivel de formación académica tienen.

N: no prácticamente no, pero no creo que tengan así una educación así muy grande, que han hecho cursos, pero no así una carrera o algo, pero sí a cuanto curso los invitan haya van para estar actualizados.

E: bueno don Nemesio vámonos un poco para sus funciones específicas, cual es el rol, que cumple usted dentro del mercado de las pulgas, su función principal

N: no un vendedor mas

E: Como vendedor, aparte de restaurar lo que ya nos ha dicho antigüedades, tiene alguna otra función

N: No únicamente me dedique a eso

E: vende algunos otros artículos o simplemente los artículos de madera

N: los muebles de madera únicamente

E: Donde usted consigue toda esta mercancía para restaurar, a quien se la compra

N: En los pueblos, en los barrios, en las compra ventas de muebles que existen en los barrios, a los mismos zorreros que reciclan, lo que votan no lo venden a nosotros y nosotros los restauramos, lo recuperamos.

E: usted tiene por ejemplo personas que se contactan directamente con usted o usted mismo sale a buscar o tiene personas dentro de su familia que le ayudan a todo este proceso para encontrar la mercancía

N: para encontrar la mercancía si tengo ya gente, que como llevamos tantos años pues ya nos conocemos y si les llega un mueble viejo hay mismo me llaman y va uno y lo ve y si se puede negociar pues bien o si no pues llegara otro como habemos tantos en el mercado pero si tenemos así gente que lo llama a uno

E: cuénteme don Nemesio veo que su esposa también está dentro del mercado de las pulgas, quisiera saber cómo es ese proceso de vinculación también de su familia

N: Pues ya como se dice es arto trabajo y todo entonces haya todos trabajamos hay dos hijos mas que también me ayudan a trabajar, a taponar a recuperar los muebles, y hay otro hijo el mayor que ya también tiene puesto también es asociado y trabaja dentro del mercado con muebles pero ya por cuenta de el

E: es decir el consiguió su propio puesto y hizo su propio negocio

N: lo que pasa es que cuando yo comencé en la tercera, a cada muchacho como iban creciendo, primero el estudio que era lo que me importaba y los domingos iban y me ayudaban entonces yo también les daba, les enseñe y les daba un puestico hay cualquier cosa y le decía venda usted ese artículo y se lo pongo e tanto y hay usted gana, entonces el uno consiguió para.... Aprendió a restaurar y a taponar que es lo más difícil y el mayor como le cuento el me ayudaba y de un momento a otro dijo "papa yo quiero independizarme" y yo como tengo una casa vieja hay en las cruces entonces le dije vea haya hay arto busque los muebles que necesite y restáurelos usted mismo, él los restauro y como tres cuatro veces le di el plante que llamamos y hay se fue pa arriba empezó a trabajar y quedo en el mismo mercado como asociado

E: Don Nemesio cuénteme su esposa en que le colabora

N. Ella atiende aquí el almacén taponar, todos trabajamos igual

E: y en cuento a la retribución económica como la reparten hay ustedes

N: no nosotros tenemos un solo bolsillo aquí con la mujer digamos, tenemos un solo bolsillo, la plata es mía y la plata es de ella, aquí no hay cuantas no hay nada, será lo único que estamos mal financiados, pero no la plata es de juntos

E: Don Nemesio cuénteme de pronto que no le gusto de pronto en sus inicios dentro del mercado o que cosa dice usted que de pronto le pareció negativa de pertenecer al mercado

N: No nada, nada porque como ya le digo yo era contratista de pintura, trabaje con Pedro Gómez y maneje mucho personal veinte treinta obreros y eso era muy verraco digamos perdón la palabra, era muy verraco porque son treinta veinte genios que no era difícil, no sé porque, yo a esta altura todavía no me explico porque fue el cambio porque me metí al mercado de las pulgas y hay quede no me importo no haber ganado tanta plata como ganaba e la pintura.

E. Cuente me aspectos son los que más le gustan de pertenecer al mercado

N: Vuelvo y le cuento recuperar los muebles que mucha gente desecha ya para botarlos y uno vuelve y los recupera vuelven a servir aquí vienen al almacén o haya mismo en el mercado y ese mueble que tenía mi mama que se lo regalamos a fulano que lo sacamos a la calle mire tan bonito, que no se que, les da hasta nostalgia de ver sus muebles viejos ya recuperados ya en un estado muy distinto, entonces eso le fascina a uno ver que la gente como que se impacta también por dentro de ver sus cosas viejas que existieron en las casas de ellos

E: Como se siente hoy día saber que usted lleva una trayectoria pues muy considerable dentro del mercado, como se siente a nivel personal

N: Pues yo me siento bien porque como ya le digo de esto eduque a siete hijos y son gente honesta

E. Que representa la asociación para usted, que representa el mercado para usted

N: Para mí ha representado todo, todo lo que yo tengo y todo lo que le he dado al mismo mercado, las luchas que hemos tenido porque nada ha sido fácil y no

que al fin dimos con una buena junta directiva que nos ha tratado de sacar adelante

E: cómo ve usted el mercado de pulgas como oportunidad laboral para mucha gente que no se ha logrado vincular a trabajos formales, ya que hoy en día pues es muy difícil, cómo ve usted al mercado como oportunidad laboral, considera que es una buena oportunidad para las personas que de pronto necesitan una oportunidad

N. si porque si vemos por la Carrera séptima mucha gente que saca también su mercado de pulgas que ya no son muebles si no que son muchas cosas que cualquier persona puede necesitar un repuesto y haya va y lo consigue o mismo en el parque de los periodistas que también hay otro mercado de pulgas pero digamos ya aparte de la asociación mercado de pulgas de san alejo entonces si es una buena alternativa que los domingos gente muy necesitada y consiguiendo esos cacharritos se levantan el sustento diario

E: Don Nemesio cuénteme usted me dice que va a mercado los domingos, entre semana usted se dedica a restaurar y a conseguir la mercancía

N: Si yo salgo a los barrios y si ha conseguir la mercancía

E: Como considera la calidad de vida en los años que lleva en el mercado, es decir usted me contaba que su anterior trabajo el manejo de personal le generaba malestar, ese cambio que usted tuvo en el mercado le ha representado mejor calidad de vida.

N: si lógico, si ya ha sido muy distinto, porque aquí podía ser más independiente, menos estrés y todo y cuando una hace lo que le gusta es muy fascinante

E: yo quisiera conocer un poco Don Nemesio la relaciones interpersonales que usted maneja dentro del mercado, si usted a lo largo de los veinte cuatro años

que lleva allí, que tipo de relaciones ha logrado establecer dentro del mercado con sus compañeros

N: muy buena porque nunca me meto en problemas con nadie ni nadie ha tenido problemas conmigo, ni con mi familia nadie, ahí hay mucho respeto mutuamente no hay tanto problema como se cree, pero todo es bien

E: A logrado de pronto establecer amistades duraderas, tiene amigos dentro del mercado o como se manejan las relaciones dentro del mercado

N: pues bien porque es que son veinte cuatro años como no va a hacer uno amistades no son ya prácticamente amistades si no que somos una familia, porque ya llevamos mucho tiempo, viéndonos las mismas caras cada domingo y en fin, las reuniones que hace la misma junta

E: como se comunican ustedes los asociados, ustedes tienen digamos alguna cosa para aportar o algo que ustedes necesitan que se implemente dentro del mercado, ustedes los asociados se comunican se reúnen entre ustedes antes de ir a la junta

N: Si eso se hacen se cita para una reunión, cada cual expone sus inquietudes

E: Como se distribuye el trabajo y como es la estructura dentro del mercado de las pulgas, ósea ustedes a quien se deben dirigir principalmente, es decir cuál es la cabeza primero dentro de la junta directiva hay como una organización una estructura que ustedes deben seguir

N: pues prácticamente si pero nosotros ya sabemos de memoria, cual es nuestro deber. Llegar cuadrar la mercancía, como le contaba las capas ya no las tienen listas entonces no hay problema de ninguna clase, ahí hay celadores, hay supervisores de zona por zonas porque como nosotros somos como cuatrocientos entonces cada sección tiene su supervisor

E: ustedes primero le comunican al supervisor las inquietudes y luego el se las comunica a los miembros de la junta

N: si exactamente

E: Cuénteme que beneficios específicos le ha traído pertenecer a la asociación

N: pues prácticamente a mi me ha representado mucho porque eso de los paseos y eso no existía anteriormente ahora si y ellos son una gente muy formal que saben manejar una junta

E: para sus hijos beneficios de estudio ha tenido

N: si pero... como le dijera, no les ha gustado seguir una carrera ni nada porque tenemos mucho apoyo de las universidades, de la central de varias universidades que dan media beca y cada ratico están pasando informes para capacitar a los hijos de uno y a uno mismo

E: sus hijos han logrado acceder a alguno de esos beneficios de estudio o algún subsidio.

N: No auxilios económicos si no hay para estudio, per si vuelvo y le digo las medias becas que ofrecen las universidades, constantemente hay la oportunidad de salir adelante

E: En cuanto a la salud como se maneja el sistema de salud dentro del mercado

N: Si eso es lo que nos ha hecho falta que también se hagan cargo de la salud de nosotros, cada cual somos independientes de pagar la salud

E: Don Nemesio usted actualmente con su familia está vinculado como independiente o a que entidad de salud se encuentra afiliado

N: Tengo una hija que trabaja en su salud y ella nos tiene afiliados a famisanar

E: A usted y a su esposa

N: si

E: Que logros a obtenido usted durante todo el tiempo que lleva vinculado a la asociación

N: No vuelvo y le digo sacar mis hijos adelante

E: Logros a nivel personal de pronto ahorros que usted haya hecho para conseguir de pronto una vivienda propia, algún bien material que usted quisiera haber conseguido

N: pues yo hubiera querido, pero es que sacar adelante siete hijos es como difícil y antes con estos muebles es como difícil, pero no yo me siento realizado por lo que el mercado me ha dado

E: Usted considera que en el mercado tiene estabilidad laboral

N: Si lógico, llevo veinte cuatro años de sosteneme del mercado de las pulgas

E: Cuénteme don Nemesio usted durante el tiempo que lleva en el mercado que cosas significativas para su vida materiales, consiguió

N: Pues si he conseguido logros, pues yo tengo mi casa propia, es una casa vieja y grande hay en el barrio las cruces y el mercado le ha dado la educación a mis hijos que es un gran logro

E: cuénteme Don Nemesio como se proyecta usted hacia el futuro en esta organización

N: pues eso si no se porque ya tengo sesenta años y de aquí pa arriba ya son pocos los años que le quedan a uno, ya es un porvenir de mis hijos, dentro del mercado queda uno y de pronto uno que me ayuda mucho en el trabajo, pero no quisiera porque yo quiero es que el sea un profesional en otra rama para que no bregué tanto, porque esto es una lucha de todas maneras esto es una lucha que la conseguí yo y es tremendo entonces yo lo he tratado de obligar a estudiar pero cuando ya cumplen cierta edad ya se le quieren salir a uno de las

manos por más de que le colaboren a uno en la casa, pero para mi mis hijos lo principal es que estudien.

E: Don Nemesio hasta que tiempo quisiera seguir dentro del mercado

N: hasta que mi Dios me lo permita

E: Nunca ha pensado en abandonarlo de pronto en algunos años

N: Si hubieron unas épocas difíciles y llegue y vendí todo lo que tenía, se lo vendí a un compañero hay del mercado y dure como dos tres meses sin volver al mercado de un momento a otro me decidí y volví a comprar muebles y me volví a vincular de resto no.

E: Que hizo durante esos tres meses que estuvo por fuera

N: tratar de volver a la pintura pero ya era muy difícil, ya era muy distinto ya como que se amarraba una más porque, es que salir uno a las 5 de la mañana del sur para llegar al norte a su trabajo y a la pintura era difícil y salir a las 5 de la tarde y devolverse uno a la casa, estar todo el día dentro de un edificio hay pintando botando brocha, entonces no me amañó tanto entonces ya mi independencia era mi mercado y volví al mercado

E: es decir que ya no se sentía a gusto

N: no ya no me sentía a gusto, me sentía como amarrado porque en esto sale uno que a un barrio, que lo llamaron de tal parte, de fontibon digamos por decir algo de fontibon, de engativa entonces esta uno de extremo a extremo que le dio por irse para un pueblo a mirar que consigue por haya

E: Don Nemesio que metas tiene usted a corto plazo, personales

N: que el hijo que les digo que no quiere estudiar, encarrilarlo a que estudie

E: Y usted como persona don Nemesio que metas tiene a nivel personal es decir para usted

N: No yo ya nada, ya no me ilusiona ya nada

E: Don Nemesio usted de pronto logro ahorrar para llevar una buena calidad de vida en la vejez, de pronto comparado con una pensión

N: No desgraciadamente no, uno vive, como dicen cucarrón cogido cucarrón comido

E: digamos en el momento de una situación desagradable, no sé de pronto una enfermedad o algo por el estilo como lo manejarían, tienen algún apoyo para eso, tienen algo pensado

N: Pues la afiliación a la que nos tiene la hija en famisanar hay nos han atendido ya mucho tiempo

E: como se ve en un futuro económicamente don Nemesio

N: pues un poco difícil porque la situación ha estado dura, por todo este invierno y por todo siempre ha repercutido también en las ventas, no solamente en este negocio si no en muchos negocios

E: si don Nemesio llegara a retirarse por algún motivo dentro del mercado que huella usted cree que dejaría dentro de la asociación y dentro de la organización

N: pues yo creo que me recordarían mucho porque yo he sido de los asociados de que yo trato de mantener todo al día y buenas relaciones con todo mundo

E: Don Nemesio que diferencia usted considera que hubo de trabajar en un empleo formal e independizarse por ejemplo en el mercado de las pulgas

N: Pues como le contaba lo que pasa es que uno manejando tanto personal que eran como treinta obreros a ser uno ya dueño de su propia empresa de que nadie lo manda de que no tiene que timbrarle tarjeta a nadie, que lo que vea y le gusto lo compro lo arreglo, lo recupero, y que va a ser una cosa muy

admirada por la gente entonces es una cosa muy distinta y que uno no tiene un horario de trabajo esclavizarte ni nada

E: Cuando usted se logro vincular al mercado de las pulgas usted ya había conformado un hogar

N: Si ya tenía los siete hijos

E: que edades tenían más o menos

N: El mayor tendría como unos doce años

E: Don Nemesio muchísimas gracias por su tiempo por su colaboración y por habernos ayudado con esta entrevista

N: No señorita nosotros estamos para eso, para colaborarles en el mercado de las pulgas y toda la familia del mercado de san alejo

E: muchas gracias don Nemesio, que este muy bien.

### Entrevista No 3

Entrevistador: Esmeralda Rubio (E)

Entrevistado: Severo Ardila (S)

E: Buenas tardes don severo, mi nombre es Esmeralda Rubio mi compañera es Johana Tonguino, somos de la Universidad Piloto de Colombia y estamos realizando nuestro proyecto de grado acerca del significado del trabajo para los asociados del Mercado de Pulgas de San Alejo, muchísimas gracias de antemano por su tiempo y pues comenzando quisiéramos saber cuales fueron sus inicios antes de ingresar al Mercado de las Pulgas De San alejo, es decir que empleo tenia? O a qué se dedicaba?

S: Bueno buenas tardes mi nombre es Severo Ardila, antes de iniciar en el Mercado de las Pulgas yo era estudiante, yo salí de bachiller e ingrese al Mercado de las Pulgas directamente, porque mi papá era expositor o es expositor de allá del Mercado, entonces salí directamente allá. Eso fue, bueno no me acuerdo el año pero, hace veinte tres años que sucedió eso.

E: Don Severo terminó su Bachillerato?

S: Si señora, soy bachiller.

E: Que lo motivó a ingresar al Mercado aparte de la afición de su papá?

S: Bueno, en realidad yo busque trabajo, ósea la verdad si busque trabajo pero, no sé, hubieron complicaciones para uno conseguir trabajo, le exigían que, bueno que, que sabía hacer y yo la verdad pues salí Bachiller académico y no...no me especialicé en nada, entonces pues me fue difícil la verdad y también me ocurrió un inconveniente que fue la libreta militar, a mi no me llevaron, ósea si era apto para prestar el servicio militar, pero no me llevaron, entonces me toco hacer los papeles en ese tiempo para sacarla, se demoró más de un año que me entregaran la libreta Militar, entonces ese también fue un inconveniente para adquirir algún trabajo en una empresa, entonces pues allá que te digo yo, pues también había el inconveniente que era sólo los domingos pero, bueno ahí lo poquito o mucho que uno ganaba, pues lo hacía rendir para los gastos que uno tenía.

E: Cuénteme cuando ingresó al Mercado bueno, cuando tomo la decisión que inicio haciendo?

S: ok. Cuando tome la decisión pues la verdad es que no tenía trabajo y mi papá ya no quería entenderse en nada conmigo económicamente, entonces yo tenía pues que resolver mi situación económica de una u otra forma, entonces yo veía que allá en el mercado se vendían cositas y a mí me gustaba porque desde muy pequeño he tenido esa afición de comprar y vender, incluso me acuerdo que en el colegio yo vendía cosas y cuando era muy niño yo me iba

a vender cosas a la calle, y siempre trabajando entonces de ahí nació pues de pronto no la afición en ese momento porque la verdad te soy sincero yo no empecé así como con ese amor, con ese cariño no, sino como una obligación de que hay que ir a hacer eso pues para lograr algo de lo que se llama rebusque.

E: Don Severo usted inició ayudándole a su padre? Es decir, él ya tenía un negocio constituido dentro del mercado? O usted consolidó su propio negocio? Como fue ese proceso...

S: Mientras yo estuve estudiando yo le iba y le ayudaba, pero entonces pues como estaba estudiando entonces me dedicaba a mi estudio y los domingos yo iba y le ayudaba a él, pero el inconveniente fue, para mí, cuando yo salí del colegio, dije bueno y ahora que hago, entonces una manera de trabajar era esa, entonces ahí fue donde me independicé y empecé a trabajar en un puestico por mi cuenta, no tenía incluso mercancía, ni el me dio mercancía, me acuerdo en esos momentos que él no me dio mercancía sino un amigo cerca de la casa, él tenía un negocito también así vendía muchas cosas, entonces él me dijo Severo lo que usted necesite usted necesita empezar, muy amigo muy amigo... él me dijo usted necesita empezar tranquilo, venga la mercancía que a usted le guste, usted la lleva, se la doy a un precio y usted lo que venda pues me responde, y listo, y así empecé.

E: Que mercancía era?

S: Que mercancía... bueno la verdad, siempre tratando de llevar como la línea del mercado, yo siempre me fui por esa línea del mercado, lo que es objetos antiguos, objetos raros, curiosos, a mí me fascina un objeto que sea raro, que sea curioso, que se antiguo me fascina, y eso es lo que vendo allá.

E: Don Severo a usted su amigo le daba la mercancía ya lista para vender o usted debía hacerle alguna reparación?

S: en ese momento, generalmente la mercancía venía lista, porque pues él tenía ya su negocio constituido y él lo hacía, pero eso duró poco tiempo, yo fui aprendiendo a arreglar las cosas, a repararlas a ponerlas más bonitas, entonces uno lo va aprendiendo ahí sobre la marcha lo va aprendiendo y después ya empecé a conseguir mi mercancía, por mi parte, yo me acuerdo que en esos tiempos, se vendía bien la verdad que si se vendía bien, entonces había incluso que salir de Bogotá para conseguir mercancía, era incluso un poco complicado conseguirla acá, entonces uno viajaba a los pueblos y por allá cosas raras que uno veía, las traía y las exhibía ahí en el puesto.

E: Don severo cuénteme cual era el negocio de su padre?

S: No igual, él vendía cosas antiguas, pues él se, como que a él le gustó un poquito más como la cuestión de la herramienta, pero igual si le salía cosas así raras él las llevaba, pero él más que todo si, en ese momento tenía mucho lo que era la línea de la herramienta, salía bueno que se yo, palas, azadones, picas, martillos todo ese tipo de herramienta le gustaba llevar, yo pues, ósea cada uno coge su línea y yo, pues me gustaron otras cosas y yo me he dedicado como a otras cosas.

E: ¿Cómo se fue desarrollando su negocio?

S: Bueno, eso es a través de los años, es más yo llevo veinte tres años y considero que apenas estoy empezando a conocer a aprender, es una cuestión de que nunca uno aprende, ósea no se las sabe uno todas, todavía hay muchas cosas que ignoro, cosas que uno no las conoce, no sabe, eh el mercado es infinito, allá no conozco una persona que diga yo sé de todo porque le llegan a uno cosas, o le brindan a uno cosas o salen cosas en que uno a veces se queda bueno, esto si, esto no. Si valdrá o no valdrá y a veces por no invertir uno o por no saber pues deja de ganar dinero.

E: ¿Don Severo como era su jornada laboral en ese entonces?

S: Bueno en ese entonces como ahora empieza muy temprano el domingo, inicia a las 4:00 de la mañana y está terminando por ahí tipo 10: 30 u 11:00 de la noche, porque pues uno se levanta y yo por ejemplo soy uno que me llevo la mercancía y me la traigo, porque hay personas que en el mercado guardan la mercancía, nunca he sido amigo de eso, de guardar la mercancía en el mercado, yo siempre la llevo para mi casa, entonces hay que por la mañana, arreglar la de la casa al transporte, bien sea en lo que uno... en ese momento era una zorra, en este momento de pronto ya uno tiene la posibilidad de contratar un carrito que lo lleve a uno más rápido. En ese momento era una zorra entonces había que levantarse uno a cargar la zorra y a llevarla de ahí hasta el sitio de trabajo y ahora pues, ósea a cambiado un poco pero, la tónica es muy semejante y por la noche igual ósea, hay que recoger la mercancía, empacarla bien para que quepa, para que no se vaya a estropear y en ese momento, en ese tiempo pues cargarla en la zorra y volverla a traer y ahora pues a cargarla en el carro y que la traigan.

E: ¿Hasta qué hora más o menos está abierto al público el Mercado?

S: No el mercado tiene un horario, es un horario para el público, a las cinco de la tarde ya no dejan entrar público, no dejan entrar, no quiere decir que la persona que este adentro la saquen, ósea la persona que este adentro comprando, mirando pues hasta que ella se canse y se salga no hay ningún inconveniente, pero a las cinco de la tarde cierran las puertas y no dejan más entrar público.

E: ¿a partir de las cinco ustedes ya empiezan a organizar sus cosas?

S: Si correctamente, pues de las cinco, cinco y media, a veces hasta las seis de la tarde dependiendo, pues hay veces llega un cliente y lo tiene a uno ahí hasta las seis de la tarde dependiendo, a mi me ha sucedido muchas veces, el que hay que mire que rebájeme, que mire, que muéstreme, bueno, tantas cosas o hablando o diciéndome que tiene mercancía, o diciéndome que le lleve la mercancía a la casa, entonces uno siempre tiene que, como vendedor darle

mucho gusto al cliente, ponerle atención, estar pendiente de él, que quiere, que no le gusto, bueno, cosas así, entonces son cosas que le quitan a uno tiempo en el momento a veces de la recogida y también en el momento de surtir, entonces esta uno surtiendo, y llega un cliente hay que mire, entonces uno para de hacer su trabajo por ponerle cuidado, entonces ese de todas maneras es el oficio de uno atender la gente, de la gente, ósea de los clientes es que uno vive, entonces hay que tener también como esa vocación, ese talento, de pronto no sabría cómo explicarlo, pero sí.

E: ¿En ese entonces entre semana cuáles eran sus labores?

S: En ese entonces yo me dedicaba a conseguir mercancía a viajar o a ir por allá a los barrios a conseguir la mercancía.

E: Que lugares recuerda usted que ha sido bueno para encontrar su mercancía?

S: En ese momento era bueno ir a Boyacá, a cualquier pueblo de Boyacá, incluyendo Tunja la capital o cualquier pueblito así aledaño en Boyacá se conseguía muy buena mercancía, es más todavía se consigue, pero entonces en estos momentos ya la venta ha bajado mucho entonces no compensa uno irse por allá y hacer un viaje para traer mercancía cuando aquí se consigue.

E: Don Severo cuando usted viajaba a algún pueblo, usted iba de casa en casa o usted tenía alguien que le daba la mercancía? Como era ese proceso para comprarle a la gente.

S: No mira qué curioso, era curioso uno se iba como excursión, como haber que encuentra y a caminar, uno caminaba, yo generalmente pues, mi técnica era llegar a un pueblo y comenzar a caminar y al que me encontraba en la calle le preguntaba, oye tú no tienes por ahí cositas raras así que le hagan estorbo en la casa, yo las compro mire. Entonces ellos mismos me decían tal persona tiene algo o yo tengo algo o allí a la vuelta o bueno así la gente misma me informaba,

yo no, generalmente no era amigo así como de golpear las casas no, sino el que estuviera por ahí parado yo le hablaba y le decía, y esa era mi técnica

E: y más o menos en ese entonces y ahora la mercancía a usted se la dan a un precio cómodo?

S: Bueno de eso también se trata no de uno saber negociar, ósea el tener idea en cuanto se puede comprar y también en cuanto se pueda vender, a eso me refiero yo cuando te digo que todavía estoy aprendiendo, porque hay veces que compro cosas todavía que se quedan ahí, porque el precio a la que yo lo he comprado o la demanda de ese producto no es la adecuada, digámoslo así, entonces se queda con un producto mucho, mucho tiempo, pues esa no es la idea, la idea es comprar uno cositas y llevarlas al mercado y que se vayan rápido, esa es la idea, pero pues ahí estamos aprendiendo, todavía estamos haciendo el curso.

E: Si a Don severo le ofrecen un precio que está ajustado a lo que más o menos usted lo compró, usted lo vende o espera que llegue un cliente que le ofrezca más?

S: Pues eso se hacía en ese tiempo, en ese tiempo uno se tenía con los precios un poco, en estos momentos la verdad que da uno la mercancía a veces al precio por la cantidad de competencia, por la cantidad de mercancía que hay en el mercado y por la cantidad de mercancía que uno también tiene, yo por ejemplo tengo arta mercancía y quisiera salir de ella porque necesito el espacio, entonces a veces a como me ofrezcan sin ganar mucho, la da uno.

E: Don severo cuénteme en ese tiempo, de sus inicios cuantos miembros había en el Mercado?

S: Pues mira en ese tiempo, si yo no estoy mal habíamos cuatrocientos expositores, cuatrocientos puestos, curiosamente, pero en ese tiempo estábamos en otro espacio que no es el mismo en el que estamos ahora, debido al traslado del mercado eh se fue mucha gente, ahorita más o menos

hay por ahí unos trescientos, doscientos ochenta expositores, más o menos, pero la competencia también viene de afuera, la competencia es de la calle, en la calle nos montan muchos puestos, donde venden una mercancía muy similar de pronto a la que yo vendo, entonces ni si quiera la gente entra al mercado sino que antes de entrar al mercado no están comprando y son clientecitos que se le van a uno.

E: ¿En ese tiempo como se manejaba el proceso en el mercado, es decir, para los que ingresaban, para los que querían poner un puesto?

S: Bueno, siempre fue y ha sido, ósea aun sigue siendo complicado para uno entrar al mercado, en mis inicios yo entre como “pirata”, ósea yo me hacia ahí al ladito como arrimado como arrimadito y siempre rogándole a la junta que me aceptara, que me aceptara en el mercado y pase cartas y cartas, no me daban respuesta o la respuesta era negativa, cambiaban de junta y volvía yo a pasar carta y negativo.

E: ¿Su padre no le ayudó en ese proceso?

S: El también era “pirata”, ósea los dos...

E: ¿Era como decir los temporales hoy día?

S: Es correcto, exactamente como lo son los temporales hoy día, pero entonces, en ese tiempo nos llamábamos “piratas” era porque no, nosotros no le pagábamos a nadie porque nadie nos cobraba, ósea si nos hubiéramos cobrado nosotros hubiéramos pagado, pero no nos cobraban, decían que no que no nos cobraban, pero entonces teníamos el problema con la policía, a nosotros nos echaban la policía de vez en cuando, entonces nos tocaba era pagarle a la policía.

E: ¿Y porque motivos cree que no los vinculaban dentro de la organización?

S: Bueno, habían varios factores, uno era que en ese momento verdad había cuatrocientos expositores y todos estaban ocupados, de pronto no había el

espacio, no había la convocatoria, o la junta, había juntas que no estaban como con esa meta de ingresar mas gente al mercado sino que ya con los que estaban entonces ahí. Para nosotros fue bien complicado, bien difícil para que nos dieran el puesto, me acuerdo que hicimos muchas cosas, para vincularnos nosotros estuvimos, cuando nos sacaron de la tercera, nosotros estuvimos toda la noche allá, estuvimos haciendo huelga acompañando a los del mercado, entonces nosotros estuvimos allá trasnochando y cuando hubo que marchar por la calle, nosotros también marchamos incluso me acuerdo que tenía yo por ahí no me acuerdo donde, la he buscado tengo una foto en el tiempo, donde salí yo haciendo huelga en la plaza de Bolívar, pero desafortunadamente pues lo que es uno no, en ese momento no apreciar como lo, yo por ejemplo en este momento la busco, busque y busque, he buscado esa foto y no la encuentro, pero bueno algún día.

E: Entonces ¿Cuántos años duró para que lo aceptaran?

S: Mira sin mentirte yo dure como algunos ocho, diez años intentando para que me aceptaran en el mercado.

E: En el momento en que ya la asociación dijo Si usted puede pertenecer, ¿Cuanto inicio pagando o que tuvo que hacer?

S: Bueno, en realidad yo ya pagaba, cuando a mi me aceptaron yo ya pagaba en la asociación, pagaba un impuesto, pero ósea yo llegaba pagaba la administración, pero era como... que te digo, ósea como plata perdida entre comillas, porque me daban el recibo, pero yo con eso no tenía derecho a nada, ósea...

E: A qué se refiere cuando dice que no tenía derecho? Es decir, que diferencia entre los que estaban ya vinculados y los que no?

S: Pues los que estaban vinculados pues eran carnetizados, si entonces se supone que con el carnet uno se identificaba como miembro del mercado de las pulgas, incluso uno podía transportar la mercancía con ese carnet, si... a mi

varias veces me requisaron, como que me preguntaban, bueno usted pa donde lleva eso, que hace con eso? Si yo decía, que yo trabajo en las pulgas, pero el que tenía el carnet, de una vez mostraba el carnet y pasaba ligerito, en cambio a uno pues lo demoraban como más y pues el pertenecer a una institución, el pertenecer uno a una organización pues siempre trae sus beneficios no, la verdad pues como no pertenecía a ella en ese momento, no sé que más ventajas traería en ese momento no, pero claro ósea el que pertenecía, tenía su puesto fijo, tenía su puesto asignado con su número, como ahora lo tengo yo, ósea ya yo tengo mi numero de puesto asignado, ósea mi lugar donde siempre la gente me va a encontrar y pues mientras yo no quiera pues la asociación no me cambia. En ese tiempo no, en ese tiempo si la asociación quería decirle a uno aquí hoy no sino allá lo podía hacer, igual que hoy con los temporales.

E: Es decir, en ese entonces usted se ubicaba donde ellos le mandaban.

S: Sí señora

E: Don Severo Cuénteme que otros miembros de su familia se vincularon también.

S: Ninguno más directamente no, indirectamente de pronto mi hermana, de pronto un hermano menor, de pronto en su momento mi hijo, pero no directamente, no les... Llegaron allá y como que no era el ambiente de ellos, no les gusto, entonces van esporádicamente, van y de pronto me ayudan esporádicamente, pero no con el cariño que uno quisiera, que de pronto el día que yo ya no quiera más o el día que ya me sienta cansado, de pronto que algún miembro de mi familia que quiera seguir trabajando, no.

E: su padre al fin logró vincularse también.

S: claro sí señora.

E: ¿el todavía está dentro del mercado?

S: Sí el está todavía en el mercado.

E: Que mercancía vende? igual que usted?

S: Sí igual.

E: Don Severo cuénteme que ha representado para usted el pertenecer al mercado de pulgas de san Alejo? durante todos estos años?

S: Bueno, como ya te dije anteriormente, inicialmente es una forma de ganarse la vida, es un trabajo como cualquier otro, en donde uno, pues uno como que es el patrón, entonces si uno trabaja bien, si uno le mete empeño, si uno es juicioso, pues, le va bien, recoge sus frutos; pero pues si uno es como desjuiciadito, como que no le gusta, como que no madruga, como que no le mete ese empeño, pues no va a ver los resultados la verdad, es eso y pues en estos momentos me siento muy orgulloso, me siento muy bien por el mercado he conseguido muchas cosas, la verdad me he sostenido y he sostenido a mi familia pues durante mucho tiempo que la verdad no hacia mas, que no tenia otra actividad y que aquí entre comillas, pues la actividad que tengo ahora hace muy poco, esto hace muy poco que lo tengo(local de venta de ropa) y pues no me dedicaba sino a eso, entonces el mercado me dio la posibilidad también de estudiar porque imagínate que yo hace ocho años yo ingrese al SENA y yo estudie todo un año.

E: ¿qué lograste estudiar?

S: Yo soy mesa y Bar del SENA, entonces fue un año que estudie, pues estudiar en el SENA es como estar en el colegio, como estar en la universidad ósea allá no me cobraban, pero yo tenía que pagar el almuerzo, los transportes y aparte de eso pues mi familia vivía de lo que yo producía los domingos, entonces en eso también pienso que me ayudo el mercado, además después de estar en el mercado logré ingresar a una empresa a trabajar, yo trabajé, pero después de estar en el mercado, ya llevaba como algunos cinco siete años y un día alguien me dijo, vea ahí en tal parte están necesitando gente y yo ingresé a trabajar, trabaje dos años y medio; y con lo que trabaje en esa

empresa logre ahorrar, entonces logre haceme para la cuota inicial de una casa, pero con lo que trabaje en la empresa y el mercado me permitió arreglar esa casa porque esa casa que es actualmente donde estoy viviendo estaba caída. Estaba... es que la compre barata también, pero estaba caída, ósea estaba inhabitable, entonces hubo que meterle mano de obra, hubo que meterle materiales y eso me lo permitió el mercado.

E: ¿En qué empresa trabajaste y qué cargo ocupabas?

S: Yo trabaje en CERDAM para AVIANCA, yo fui cartero.

E: ¿Cómo veía esa diferencia entre trabajar en el Mercado y trabajar en una empresa formal?

S: Es totalmente distinto, totalmente... para mí es complicado porque uno llega y es sometido a las ordenes de otras personas, mientras en el mercado nadie le ordena, nadie, ósea en el sentido de las cosas personales, de pronto le dicen a uno vea estas son las normas y usted ya sabe que no puede hacer esto y no puede hacer aquello y listo, pero en una empresa todos los días pues hay inconvenientes, eh con los compañeros, con los jefes porque allá habían varias personas que lo mandaban a uno y mira al principio el sueldo no me alcanzaba mucho porque bueno, entonces yo incluso pensé hasta en renunciar, dije no pero pues aquí tengo que trabajar siete días y con un horario que tenía que cumplir diario era pesado el trabajo en cierta forma porque no estaba yo incluso acostumbrado a eso yo tenía que manejar una moto, no estaba acostumbrado a manejar moto, entonces empezando por ahí, para mí fue complicadísimo, me hicieron un examen sí de manejar moto y tal, yo lo pase porque había recibido una clase una noche anterior, me dijeron vea así se maneja una moto y listo y con eso me fui, yo llegue allá y bueno a la semana, a las dos semanas ya me dijeron bueno ahí está su moto y vallase, eso me estrellaba con los andenes, a veces me tiraba hacia los carros, bueno eso fue terrible.

E: ¿Y don severo por qué finalmente aceptó trabajar allá, era por cuestiones económicas?

S: si, si claro todo era porque la economía estaba difícil, era difícil y pues yo tenía en ese momento mi hijo que estaba pequeño y ya él comenzó a estudiar, entonces comenzó a pedir más cositas, la plata no me alcanzaba, entonces por eso, pero después al tiempito, comenzó como a balancearse, ya le cogí el tiro a trabajar en Avianca si... y lo otro que en el mercado me empezó a ir bien, entonces la balanza se equilibrio.

E: Pero don Severo usted como hacía, pues como me dijo que entre semana o algunos días usted conseguía la mercancía y todo, usted al igual siguió en el mercado, quien la ayudaba digamos a conseguir y organizar?

S: yo, eso yo lo hacía, por eso era complicado, porque yo iba y hacia mi trabajo y por las noches, ya entonces lo que hacia de pronto de día era conseguir mercancía o arreglarla, o visitar clientes lo tenía que hacer de noche, después de las seis de la tarde que yo salía, entonces habían jornadas que para mi eran extensas hasta once, doce de la noche en la calle tratando de conseguir mercancía o tratando de hacer mis cosas del mercado.

E: ¿Su trabajo en la empresa era de lunes a viernes?

S: Sí de lunes a viernes y los Sábados medio día

E: ¿Nunca pensó en abandonar el mercado por quedarse trabajando en la empresa?

S: No la verdad que no, nunca me ha pasado como esa idea de dejar el mercado, no

E: ¿Por qué motivo se retiró de la empresa?

S: No se venció el contrato y no hubo renovación de contrato, incluso CERDAM me reubicó en otro lado, pero entonces a mi no me gusto el trabajo y yo ya renuncie.

E: ¿y continuo en el mercado?

S: Y seguí en el mercado.

E: Nunca durante esos años, pues en los veinte tres años que usted lleva en el mercado ¿pensó o más bien dejó en algún momento el mercado de las pulgas?

S: No, imagínate que esas son también consecuencias del trabajo, ósea yo le debo a mi familia veinti tres años de domingos, de pasarlos con ellos, yo se los debo a mi familia, porque siempre han sido veinti tres años de estar trabajando allá todos los domingos.

E: ¿Don Severo cuénteme cuáles son sus momentos libres o ratos de esparcimiento que comparte con su familia?

S: Bueno en estos momentos ya la economía mía está un poquito más estable, entonces los miércoles los dedicamos con mi esposa como para nosotros, a descansar, ósea el miércoles yo no trabajo, a veces de vez en cuando también pues sacamos cuando no hay mucho si que hacer o tenemos deseo de algo pues sacamos el tiempo libre y lo hacemos.

E: ¿Don Severo cuántos hijos tiene?

S: uno

E: ¿Don Severo aparte de lo que me ha dicho, que es lo que más le ha gustado de trabajar en el Mercado de las pulgas?

S: son muchas cosas, la verdad son muchas cosas, el mercado es el tipo de gente que va allá, empezando por ustedes, mira son gente linda, gente chévere, gente que quiere conocer lo que uno hace porque es un trabajo curioso, pues si es muy curioso. La mercancía, lo que uno aprende, lo que uno conoce, las

historias que hay detrás de esa mercancía que de pronto a veces uno consigue también, ejemplo hay muchas personas que van al mercado y se quedan mirando cierto objeto, cualquier cosa y dicen: eso lo tenía mi abuelo, eso me lo dieron cuando estaba pequeño o hay eso lo había en la casa de mis papas o en la casa de mis abuelos o eso lo había en la casa de mis papas, en casa de mis abuelos, o mis papas hacían eso, bueno cualquier cosa entonces son historias que uno rescata, entonces eso es muy gratificante muy chévere.

E: que no le ha gustado, de pronto que dificultades se han presentado en todo este proceso.

S: Bueno como en todo trabajo si claro hay dificultades, de pronto el transporte de la mercancía, el cuidado, el empaque de la mercancía, las condiciones bajo las que uno trabaja que es a la intemperie, cuando hace mucho sol, la mercancía sufre y cuando llueve también sufre y sufre uno también, esas condiciones de pronto no son las más aptas, no es lo mejor, pero pues hay que uno acomodarse porque todo tiene su mas y su menos.

E: Don Severo cuénteme en todo este tiempo que usted lleva allá que cambios así fuertes usted ha visto dentro del mercado?

S: Bueno el primer cambio fuerte fue el traslado del mercado cuando nos sacaron a nosotros de la calle y nos...

E: ¿Primero donde estaban ubicados?

S: nosotros estábamos ubicados, realmente el mercado nació en al chorro de Quevedo, pero allá eso eran muy poquitos puestos y rápidamente se fueron yendo.

E: Cuénteme algunas de las motivaciones que usted tiene ahora, que ya pertenece a la asociación del Mercado de las pulgas.

S: la motivación ahorita es seguir aprendiendo, seguir conociendo y bueno en estos momentos la asociación tiene muchas ventajas para nosotros las cuales

son de pronto posibilidades de estudiar, de capacitarse, cursos de capacitación; tiene línea de crédito, estamos anunciando una línea de crédito incluso también con la alcaldía que nos ha servido mucho, eh yo también soy coordinador de mi zona, que ese es un nuevo cargo que creó la junta directiva actual que entre otras cosas ha sido maravillosa, esta junta tiene al mercado arriba, tiene al mercado muy bien posicionado gracias a la junta actual, a doña Cecilia en particular, que es una ducha, una tremenda, una verraca.

E: Don severo cuénteme la historia de sus inicios en la asociación, es decir, como se vinculo y quien le ayudo para que se vinculara. Como que requisitos debía tener para hacer parte de la asociación?

S: Bueno voy a empezar diciéndote los requisitos que se necesitan en este momento, se necesita tener cierto tipo de mercancía le estudian a uno la mercancía; estar durante dos años como mínimo siendo temporal y a los dos años entonces uno pasa los papeles para que a uno lo acepten como fijo. En mi caso no había esa circunstancia, como te digo a uno le tocaba como arrimarse ahí, como hacerse conocer, como hacerse ver que uno estaba ahí trabajando, como te digo para mi fueron ocho, diez años y con una y otra junta incluso te voy a contar me tocó ayudarles a hacer política, yo iba a una junta anterior y una señora se lanzó para Edil entonces yo iba y le ayudaba a ponerle carteles, ayudaba a repartir volantes y esa señora ni si quiera me vinculo, ósea después de que hizo su campaña yo le ayude y después salió de la junta y quede volando otra vez. Luego vino otro caso y la misma, la señora se lanzo para Edil, me tocó ir a lavar un salón comunal, ir a podar el pasto, ir a arreglar toda la sede para hacer una reunión y lo mismo, no me vinculo. Hasta que de pronto llegó un señor que no me exigió nada, absolutamente nada sino que como habíamos varias personas con la misma situación, entonces él dijo, bueno esto no puede seguir así, ustedes están pagando, pero para la asociación no existen, vamos a hacer una reunión, ósea convocarlos y pues vamos a ver cómo hacemos para vincularlos y me acuerdo que la vinculación mía al mercado costo cincuenta mil pesos; el dijo cancela cada uno, ósea conmigo

había como unas cuarenta cincuenta personas más o menos, cancelan cincuenta mil pesos de afiliación y los nombramos socios y así fue, pero como te digo, esas personas llevábamos mucho tiempo bueno no todos haciendo lo mismo una cosa otra cosa no todos lo mismo pero si fue dificultoso para que nos aceptaran como socios.

E: ¿Que motivaciones los llevaron a usted a que conformara y fuera parte de esa asociación?

S: Bueno ya después que cuando yo vi que dé hay dependía mi sustento, si, mi trabajo entonces pues ya no quería salirme ya quería que me vincularan ya no quería salirme quería que mi vincularan porque ya llevaba diez años detrás de esa posibilidad no iba renunciar a ella ya tan fácil, entonces ya, esa era la motivación que me vincularan para pertenecer a la asociación.

E: Bueno don severo usted antes no estaba hablando del proceso que fue pasar del mercado de pulgas de la tercera en el que hoy día están ubicados, como fue todo ese proceso, es decir; como fue la reubicación, quien les ayudo?.

S: Bueno les voy hacer un pequeño resumen, entonces el mercado nació en el chorro de Quevedo, pero entonces era muy pequeño eso no lo viví yo, pero a través del tiempo lo he preguntado e averiguado y más o menos entonces de ahí del chorro de Quevedo paso a la carrera tercera lo que es frente al hotel inter, frente al hotel Bogotá, las torres blancas, entonces hay se formó el mercado y como era la carrera tercera se lleno se lleno y sé llenó de vendedores hasta la calle 26 hasta los puentes, cuando yo llegue el mercado estaba ubicado ahí; y yo me ubique sobre la calle 22 de ahí no me acuerdo en este momento pasaron como... desde que yo llegue claro fueron como cinco o seis años, pues desde el momento que yo llegue no y pues hubo problemas, los vecinos creo que hay muchos rumores, que dieron cierto dinero para que nos quitaran de ahí, me acuerdo incluso este señor Juan Gossain fue nombrado en ese tiempo que él vivía en las torres blancas; quería atacamos por su emisora

de ahí nos trasladaron, no fue fácil, pero nos trasladaron para paseo Monserrate. En el paseo a Monserrate hubo muchos inconvenientes la policía estaba al frente y como que a ellos tampoco les gusto que nosotros estuviéramos ahí al frente entonces nos sacaron de ahí y de ahí nos dieron el parqueadero en el que estamos en estos momentos, y el cambio fue terrible en esos momentos terrible en el sentido de que nadie nos conocía, nadie sabía dónde estábamos y entonces nosotros íbamos y armábamos nuestros puestos y nos veíamos los unos a los otros. La gente no entraba pues porque no sabía y es mas hasta hace poco ha ido gente y me ha preguntado ¿pero este es el mercado de las pulgas, el que estaba en la tercera? , si señor llevamos aquí doce años ya, huy no pero yo creí que la habían quitado, entonces debido al cambio de la tercera el mercado se disminuyo el mercado y se fue mucha gente, de ahí nació el mercado de san Pelayo que queda en Usaquén, fue gente que no quiso seguir con nosotros hay socios de ahí que fueron y fundaron el mercado de san Pelayo en Usaquén.

E: Don severo ante todas esas dificultades usted ¿que pensaba? de pronto no decidió abandonar? como era su situación en ese momento de reubicación, de cambio.

S: Ok bueno la situación difícil pues porque uno iba los domingos y no vendía nada, pero en ningún momento pensé en abandonar el mercado lo que sucede es que en ese momento todos estábamos en la misma situación era un problema general comunitario entre la comunidad del mercado teníamos que ver cómo íbamos a solucionarlo como íbamos a sacar eso adelante o si nos íbamos a dejar agobiar de esa situación, lo que pasa es que cuando los recursos no entran y los gastos no esperan uno piensa cosas que no se deben en esos momentos, pero con esmero, con esfuerzo con tácticas de venta, de atraer la gente nos hemos sostenido no hemos mantenido y hemos tenido un reconocimiento de la ciudad y pues debido a esto seguimos hay.

E: Don severo en estos momentos ustedes ya se encuentran fijos en el parqueadero o están a la expectativa? ¿Qué le han dicho?

S: Bueno si ustedes están de acuerdo les cuento la historia sí, todo son las historias del mercado, la junta directiva de ese momento se reunieron con el dueño de este parqueadero y con el aval de la alcaldía no lo arrendaron a nosotros al cabo de un tiempo, resulta que el señor dueño del parqueadero resulto con problemas de drogas, creo que hasta un proceso de extradición se entablo al dueño de este parqueadero, entonces el parqueadero entro en extinción de dominio y yo no sé por una aivatada o no sé, son cosas políticas todo se mueve por la política entonces en una jugada política, le cedieron la administración a la señora Gloria, la directora del museo de arte moderno no gusta de nosotros y como te parece que no gusta de nosotros y nos ha dicho en repetidas ocasiones que no nos quiere ver que nos tenemos que ir de ahí tarde que temprano y si no ha sido por la ayuda de ciertos políticos nosotros ya no estábamos ahí, me acuerdo que una noche nos toco quedarnos ahí en el parqueadero porque al otro domingo no nos iban abrir las puertas no nos querían dejar entrar, entonces nosotros, nos toco quedarnos esa noche ahí con la mercancía con los puestos abiertos en señal de protesta, protestando porque nosotros habíamos hecho un convenio con el dueño del parqueadero, entonces la señora Gloria no nos quiere a nosotros para nada, pues porque ella pertenece a la clase política de este país y pues no sé si para todos o la gran mayoría de las personas en este país son personas deshonestas, entonces en ella, pues la meta de ella es quedarse y adueñarse de ese parqueadero.

E: Don severo pero la junta directiva ¿sigue pagando el arriendo, a quien?

S: La junta directiva sigue pagando el arriendo a ella, ella es la que nos cobra el arriendo, porque estupefacientes le dio la administración del parqueadero a ella, entonces la junta directiva le paga el arriendo a ella entonces, hay una posible reubicación más adelante que pues a todos nos preocupa la verdad, porque sería como lo de la vez pasada, volver a reubicar, a captar la gente, pero yo

pienso que los cambios, a veces cambiar es bueno, no siempre es lo mejor, pero cada cambio tiene su pro y su contra y pues no estoy en desacuerdo, obviamente en mi caso como en el caso de todos nos afectaría, pues una ya esta acostumbrado a donde coloca sus cosas, como amar su puesto, sus tablas por que como esto es un puesto ambulante que se ama y se desama los domingos, y que lo cambien a uno. ¿Es que uno como va armar?, ¿Cómo va ubicar?, ¿Quien me va a quedar de vecino, que nos pueden cambiar los vecinos al cambiar la ubicación, si hay muchas cosas, pero de todas maneras esa reubicación pareciera que no tiene marcha atrás, porque la junta en cierta forma no está... la junta anterior se dumió en los laureles porque nosotros siendo una población vulnerable de trescientas familias de bajos recursos económicos, población de tercera edad somos población vulnerable entonces a nosotros era a quienes teníamos el primer puesto o de primeras estar ahí, para que nos dieran ese lote en administración, pero la junta por un lado que la junta se dumió en los laureles y por otro lado la política estaba de primeras.

E: ¿Que han pensado ahora que podrían irse?

S: La junta ha estudiado varios sitios pero precisamente por eso no nos hemos ido por qué no nos han ofrecido un sitio acorde con nosotros y que nos garanticen una estabilidad y que no vamos a llegar allá y a los tres, o a los seis meses nos va a decir váyanse porque bueno aquí no los queremos.

E: ¿Qué aspecto positivo usted rescata del cambio de la tercera a la séptima con veinticuatro?

S: Bueno no diría yo un aspecto positivo, sino pensaría un cambio que obligatoriamente se tuvo que dar por ciertas circunstancias que ocurrieron el sector que hubo muchas fuerzas en contra de nosotros que nos hicieron que nos reubicaran, entonces por eso prácticamente se dio el cambio.

E: Don severo cuénteme ¿cuál es su rol actual dentro del mercado de las pulgas?

S: Actualmente yo en este momento yo soy expositor y soy coordinador de mi zona, mi zona es la ocho que la denominamos la zona "O", la zona del oxígeno.

E: ¿Porque la denominaron la zona O?

S: Bueno eso si ya fue modestia aparte una vocería de pronto mía pues la zona ocho empieza con "o" y me pareció que oxígeno quedaba bien y los compañeros estuvieron de acuerdo, obviamente eso fue concertado con los compañeros.

E: Las funciones que usted realiza como coordinador de zona son?

S: Las funciones son recoger las inquietudes o preocupaciones o necesidades de la gente de mi zona y transmitir las a la junta directiva, porque nosotros como coordinadores tenemos una reunión mensual con la junta directiva para tratar temas tanto de la junta directiva que quiera transmitirle algo a los socios y lo hace a través de nosotros los coordinadores o viceversa de los coordinadores que quieran transmitirle algo a la junta de lo que hayan recogido de los otros compañeros.

E: Don severo cuando ustedes empiezan a comunicar esas inquietudes, necesidades o hay un problema de zona cuando algo se requiere, cómo hacen ustedes como asociación y la junta directiva cómo toma y llegan a un consenso o ¿cómo es la forma de participación?

S: Bueno eso depende del inconveniente que se presente la junta directiva toma las opiniones de nosotros y tratamos en conjunto de darle solución al inconveniente que haya y dominicalmente se presentan inconvenientes por eso te digo que esta junta es muy buena porque ellos si dominicalmente y ellos tratan de darnos solución.

E: ¿Usted cómo se siente ahora en la asociación? ¿Qué representa para usted estar allí?

S: No... me siento muy bien, me siento bien representado, me siento como que si pertenezco allá, como que si soy de esa familia como que me hacen sentir que soy un miembro más de la familia San Alejo, eso es lo que ellos han tratado de proyectar y verdad que nosotros los expositores, en mi caso personal, lo he sentido que si pertenezco a una asociación por que anteriormente pues como que no; puesto que ellos eran unas personas que dirigían el mercado, pero lo que pasara dentro de él, pues poco importaba, lo que importaba era que nosotros aportáramos las cuotas y que tratáramos de cumplir lo que está estipulado en los estatutos internos de asociación, pero nada más si se presentaba un inconveniente lo trataban de disimular y lo ocultaban, en estos momentos no, si uno tiene una dificultad, una necesidad, una calamidad, uno se acerca al mercado de las pulgas y en la medida que ellos puedan, ellos le ayudan.

E: El ser asociado que logros, que beneficios le ha traído para su vida como miembro del mercado?

S: Bueno el sentirse uno miembro de una asociación es importante, es interesante, es engrandecerse personalmente, personalmente lo hace sentirse a uno bien y aparte de eso pues, somos reconocidos en muchas partes yo por ejemplo, he ido a muchas partes y me preguntan, usted que hace? No... Soy expositor del mercado de las pulgas, lo reconocen a uno, así que chévere, entonces hay un reconocimiento a nivel ciudadano, es enriquecedor personalmente para uno.

E: Volviendo a lo de la participación, las decisiones que se toman ¿cómo las toman inicialmente? Tiene que haber un aval de la junta directiva o por la persona encargada de la junta directiva o tiene que haber un conceso o como se hace para tomar una decisión?

S: Eso va por los estatutos y los estatutos dicen que la palabra máxima, los que tienen la palabra es la asamblea somos nosotros los expositores obviamente como ellos son una junta directiva, entonces tratan de hacer lo mejor por

nosotros, pero en las juntas directivas, pero lo que se trata de asuntos importantes asuntos urgentes lo comunican y en asamblea se aprueba o se desaprueba.

E: Este es un mercado grande, usted me cuenta que tiene una trayectoria larga ha conocido muchos expositores ¿cómo han sido esas relaciones interpersonales con cada uno de los miembros del mercado?

S: Bueno, es muy buena la pregunta porque si he tenido muchos inconvenientes con algunos, pero también he tenido muy grandes amigos grandes personajes al lado mío y atrás personas que también están cerca a mí y como que no se reubican donde están solo piensan en ellos todo es para ellos y con esas personas he tenido problemas como coordinador y expositor, de todas maneras como un empresa porque esto al fin y al cabo, esto es una empresa y una empresa por mas grande como te digo por mas categoría, siempre van a ver como choques entre sus directivos trabajadores entonces es como cualquier sociedad de pronto a las personas a las que yo me refiera uno puede ser el malo puede ser uno y que desde mi punto de vista no sea así

E: ¿Cómo ha resuelto esos desacuerdos esos roces que ha tenido con algunas personas?

S: Yo trato de cuando no puedo arreglarlo por el medio del dialogo pues como es una empresa donde uno debe estar cada ocho días viéndose con esa persona y antes de que el problema llegue a malos términos entonces cuando no puedo solucionarlo hablando con esa persona entonces me dirijo a la junta directiva a poner la queja y bueno que nos llamen a los dos y que no llamen a esa persona para tal queja sino que venga a ver cómo podemos arreglar esta situación y no nos veamos perjudicados en el trabajo ni en las relaciones interpersonales.

E: En general ¿cómo describe a los miembros del mercado en cuanto a relaciones interpersonales?

S: Lo que yo te digo es una empresa, siempre van a ver inconvenientes varios temperamentos varias formas de pensar no todos pensamos igual no todos queremos lo mismo no todos queremos el mercado de la misma forma hay gente que llevando aun llevando toda la vida ven el mercado como algo que hay que hacer y devolverse para la casa con plata.

E: y tu ¿Cómo lo ves?

S: Yo lo veo como muchas cosas, como una forma de vida, como algo que hay que ir a conocer cada domingo algo hay que ir a descubrir a si sea un personaje una mercancía una situación un estado del clima yo soy de la convicción de que todo lo que viene de arriba es bienvenido, si viene lluvia hay que tomarla con cariño y si viene sol hay que tomarla de la misma forma porque yo he notado en ciertas personas de ahí del mercado, como por ejemplo: un día como este comienza a maldecir palabras no muy convenientes, como te digo, mi Dios sabe como hace sus cosas entonces siempre un domingo habrá algo que ir a conseguir no solo ir a conseguir plata y nada mas, no... son muchas cosas hay que saludar los amigos que cada ocho días nos vemos y nos saludamos de abrazo incluso con ciertas mujeres, no quiere decir que haya algo no, nos saludamos y nos decimos que rico verte y a veces solo pasa eso por la mañana nos saludamos, nos damos un abrazo y por la tarde nos vamos y ni siquiera nos despedimos por la tarde.

E: Con esas personas con las cuales ha logrado tener una relación más cercana, ¿qué vínculos ha logrado construir?

S: He logrado construir amistades sólidas, amistades que de pronto uno quiere conservar que uno no quiere que esas personas se lleven mala imagen de uno.

E: Cómo se manejan esas relaciones, apoyo cooperativismo ¿qué valores rescata usted de ese tipo de relaciones?

S: Bueno, son muchos valores, el contar con una ayuda, las ayudas no siempre son económicas, las ayudas son una palabra de aliento un consejo, en general esas dos palabras encierran lo que uno puede esperar de esas personas

E: Pasando al tema de los beneficios usted nos contaba que a través del mercado usted pudo estudiar en el Sena y ¿que lo motivo a usted a estudiar lo que estudio y para que le ha servido?

S: Yo Salí de bachiller y quería seguir estudiando lo que pasa es que yo no tuve los medios el apoyo de nadie para yo poder estudiar, cuando yo Salí de estudiar yo quería ser Chef de cocina, desafortunadamente como no logre el volver a una institución escolar, sucedió después de trece años y después de trece años llegue al Sena con esa inquietud y yo mire la lista y había cocina y mesa y bar entonces en ese momento leyendo la lista yo dije pero bueno a mí me gusta mucho la cocina, pero yo he tenido mucho trato con el público a través del mercado entonces el trato del público no, lo tiene el cocinero sino el mesero entonces me voy por una cuestión que me gusta que es la cocina y algo que he practicado durante muchos años que es atención al cliente, entonces mesero y estudie mesa y bar en el Sena durante un año y esa carrera es como estar en el colegio, yo entraba a las seis de la mañana y salía a las cuatro, cinco de la tarde dependiendo las clases que tuviera y era de lunes a viernes e incluso algunos domingos me toco pagar para no ir a los turnos que me tocaba ir al Sena porque del mercado era donde yo sacaba el sustento para yo poder seguir estudiando.

E: ¿Que otros beneficios le brinda la asociación?

S: Le ayudan a uno en caso de uno sufrir accidentes de salud o perder uno a un familiar le dan a uno una ayuda funeraria y pues como te decía estamos ahora iniciando un fondo donde le prestan a uno dinero para invertir en el mercado, lo único que uno debe presentar es que se encuentre al día y los documentos de asociación entonces es beneficio para los asociados.

E: Beneficios para su familia, de pronto de estudio de salud?

S: Si también, esta junta consiguió becas para hijos de nosotros en Universidades hay muchos niños de asociados becados por intermedio de los cupos que consiguió la asociación.

E: En el caso de tu hijo?

S: No en caso de mi hijo no porque lo que él quería estudiar no hay

E: ¿Cuántos años tiene su hijo y que quiso estudiar?

S: Mi hijo tiene veintidós años y estudia psicología.

E: Esta usted costeando esa educación a través del mercado le ha permitido costear esta educación

S: Bueno si, el mercado ha sido parte de la base para yo poder brindarle a mi hijo esta educación.

E: En cuanto a la salud cuénteme ¿cómo usted accede a la salud?

S: No yo tengo una salud prepagada, esta de pronto ha sido una de las falencias que tiene el mercado y como coordinador yo le he expresado a la junta directiva y si no se, si es muy difícil como ellos dicen o si no se ha hecho lo suficiente porque de todas maneras en la asociación como toda empresa hay muchas cosas que hacer y una sola junta no lo puede hacer todo, es una de las falencias que hay en el mercado y yo lo había expresado alrededor de año, año y medio sobre esta cuestión y sobre una ayuda en cuanto a vivienda para los asociados que no la posean, esas son dos falencias que tiene el mercado, pero son cosas que se pueden arreglar más adelante.

E: A nivel familiar ¿usted ha recibido más beneficios familiares?

S: Se me han quedado por nombrar algunos pero te podría decir que en este momento me acuerdo que hemos hecho paseos cada año, esta junta vamos a

tomamos un día y con toda nuestra familia y ese día no trabajamos sino que nos vamos a disfrutar lo que la asociación nos ofrece

E: Ese tipo de integraciones ¿les ha servido a ustedes como miembros de una comunidad?

S: Sabes que es muy curioso realmente si tú de pronto me preguntaras, pero bueno pero llevas veintitrés años en el mercado y sabes que paso en el primer paseo de la asociación me encontré con personas que no sabían que eran de la asociación.

Y preguntaba desde cuando a qué horas?, Porque tu llegas el domingo y uno está en un rinconcito, y el de por allá el otro rincón, pues uno pues, como que no tiene presente quienes son de pronto los ve uno en asamblea, pero en asamblea uno va predispuesto y en cambio un día de descanso de recreo y por intermedio de actividades que a uno le gusta, al señor también le gusta a la señora y eso como que se une ahí y uno como que... no pensé que a usted le gustara eso, de verdad ha sido muy interesante estos paseos por que imagínate nosotros como mercado completamos como veintisiete años de existencia y apenas venimos hacer el primer paseo como comunidad apenas hace como cinco años, el primero entonces para mí personalmente yo llegue a mi casa y pensaba que me encontré personas que yo nunca pensé encontrarme en el mercado.

E: Para finalizar cuénteme ¿usted qué metas y proyecciones tiene usted dentro del mercado y que proyecciones tiene a futuro?

S: Bueno a futuro, de pronto, mejorar el tipo de mercancía que tengo, ir mejorándola siempre ha sido el pensamiento, pero en este momento lo tengo como más firme ese pensamiento, lo tengo más firme y como más arraigado y tengo la posibilidad de ir mejorando día a día mas para que haya más variedad, para que la gente tenga algo novedoso, algo raro para que tenga algo por que acercarse a mi puesto y con trabajo con esfuerzo y con metas que uno se pone

lo va logrando y sabes que si me he dado cuenta de eso y a futuro esa es mi meta que mi puesto llame la atención; que haya que ir al puesto de Severo y enriquecerme a nivel personal lo que más pueda, aprender lo mas que se pueda por que el mercado de las pulgas es un lugar que le enseña y aparte de ir a trabajar yo aprendo mucho de las situaciones y quisiera que eso me ayude en mi relación familiar y personal.

E: En unos años en los que usted se vea de una edad mayor, que opina del mercado, del rol? que de pronto algún día tenga que salir de allí, o ¿qué planes económicos ha hecho para ese momento?

S: Es un poco difícil, la verdad, pero no pero cada uno en la vida tenemos que ver, que lo que tenemos hoy mañana no lo tenemos, que ver qué hacer entonces es tratar de ver eso de ir pensando pero la verdad la verdad si es algo complicado tratar de salir de mi mercancía de otra forma ofrecer la mercancía de otra forma, pero pues uno esta tan acostumbrado a el mercado que no está contemplada, pero a veces hay cambios bruscos en la vida de uno y que uno tiene que tomar rumbos inesperados y hay que tratar de llevarlos de la mejor manera y no tomarlos con tanta angustia y llevarlos suave para salir adelante

E: ¿Cómo participa su esposa y si hijo en el mercado?

S: No les gusta, pues no les gusta entonces ellos participan, de pronto de las cosas curiosas que me llegan que yo les digo mira lo que me llevo hoy lo que compre hoy, de pronto mi hijo dice hay que chévere me los dejas aquí en mi cuarto me lo dejas y mi esposa lo mira y dice que chévere pero lléveselo porque ella tiene muchas cosas en el cuarto y ya de pronto no quiere más, está saturada.

E: Ellos van los domingos, lo acompañan?

S: No, no, ellos si van pero van como clientes y van a mirar que hay para ellos o a mirar, a distraerse porque el mercado ofrece esa posibilidad de ir a distraerse de ir a recrear el ojo.

E: Qué opina de eso?

S: Bueno, son opiniones y hay que respetarlas cada persona tiene su opinión y es personal y si no les gusta mal haría yo en obligarlos o pensar mal no les gusta y hasta ahí para el tema.

E: Don severo muchísimas gracias por su tiempo y por su colaboración

S: Muchas gracias por haber venido, siempre a la orden y en lo que yo les pueda servir con mucho gusto de verdad espero que les vaya muy bien el trabajo.

#### Entrevista No 4

Entrevistador: Adriana David (A)

Entrevistado: Javier Guevara (J)

A: Don Javier Guevara primero que todo nuestros nombres son Adriana David y Laura Moscoso. Nosotros somos de la Universidad Piloto de Colombia de antemano queremos agradecerle por colaborarnos en la realización de esta entrevista que es para ayudarnos en nuestro trabajo de grado, nuestra tesis que tiene que ver con la Asociación Mercado de Pulgas de San Alejo. Eh vamos a hacer una entrevista entonces quisiéramos saber

A: bueno como ha sido su historia laboral usted ha tenido otros empleos o solamente a estado en el mercado de pulgas cuénteme don Javier

J: Bueno primero que todo yo soy publicista en RCN aparte de eso estoy vinculado al mercado de pulgas hace 5 años donde llegue por uno de mis hobbies favoritos que es coleccionar cosas aparte de esto cantar que es una de las líneas que manejo. Yo soy el coordinador cultural, yo coordino todos los eventos que se presentan domingo a domingo en el mercado desde hace 5 años.

A: y como ha sido o sea como fue el cambio de ser profesor de ser locutor y luego trabajar en el mercado de pulgas o sea como fue ese cambio en su vida porque lo hizo que lo motivo a

J: Pues la realidad al mercado yo iba todos los domingos a buscar micrófonos que es lo que colecciono o radios antiguos y un buen día después de que salí de la docencia empecé a explorar la parte artística entonces eh a sido bien interesante porque s asa sale uno de un campo pero todo lo que yo he hecho en la vida tiene que ver es con mi voz ya? Puedes ver la locución....

A: Claro lo notamos

J: La parte de la música todo, hay que ver como un talento que uno tiene y pues Dios le da talentos a uno que son gratis y que hay que explotarlos de la mejor manera.

A: y usted tiene la mejor manera las clases además de trabajar (el interrumpe)

J: claro soy artista y ahora mismo no estoy en la docencia pues ese digamos que esa parte era un ciclo que había que cumplir, si porque dentro digamos la parte de publicidad abarca mucho campo. Abarca el campo visual todos esos campos los había explorado. Lo único que me faltaba era ser profesor entonces un día por casualidad tuve una reunión de exalumnos de la carrera y oye y no te gustaría ser profesor eh porque no viene y nos da clases de audio a los muchachos de la facultad de publicidad puede ser una cosa muy divertida muy sabrosa porque tiene uno el estudio de grabación hace mas intimidad he caído dentro de un estudio y es decir esa clase era.....yo iba a la universidad era a divertirme y los muchachos también

A: Bueno eh don Javier cuénteme una cosa para usted que significado tiene trabajar en el mercado de pulgas San Alejo

J: Es un encuentro con todas las cosas que me gustan sí?

A: que es lo que más le gusta de trabajar ahí

J: Me gusta la gente sí? he conocido he tenido un contacto directo con todas las cosas que me gustan con los objetos como tu puedes ver que hay ahí un poco de cosas que se reúnen al mismo tiempo y que todas las maneja uno

A: Claro y de alguna forma pues hace parte de lo que a usted le gusta que es la música que es todo ese tipo de cosas

J: Exacto

A: Bueno ya hablamos de lo que le gusta don Javier cuénteme que no le gusta de trabajar allá en el mercado que es lo que mas le disgusta a usted de trabajar allá que usted diga no esto no me gusta.

J: yo no podría pues decir que no que no me gusta algunas cosas porque casi siempre estamos yo soy el coordinador cultural y hay un grupo de coordinadores donde pues mensualmente nos estamos reuniendo y analizando que cosas hay desde el punto de vida logístico que son necesarias pues para mejorar la función de mercado sí? desde el punto de vista digamos de comportamientos desde el punto de vista de todas esas partes es decir uno no puede decir no me gusta eso porque no se da tiempo no damos tiempo para que esos problemas se den se agiganten. Sin embargo una cuestión que he notado yo saliendo ya del mercado de de la gente que por mas que se haga a veces cosas buenas a unos no les va a gustar y si no se hacen pues tampoco les va a gustar entonces eh de pronto vienen algunas persona disociadoras que no..... que creo que se deberían involucrar mas en el mercado y no ser un problema sino ser una solución al problema que ellos tienen esa es una cuestión mas de apreciación personal de cada uno si cambiamos nosotros desde nuestro interior podemos cambiar todo lo que queramos.

A: y usted siente que ha aportado algunas soluciones para los problemas que se han presentado

J: se han hecho se han hecho, si tienen alguna dificultad hablan con la presidente o el vicepresidente o alguno de los coordinadores vea estamos necesitando tal cosa y tal cosa se tiene que conseguir es ya

A: Claro. Don Javier usted me puede contar un poco a cerca de la historia del mercado de pulgas? como para

J: Pues a lo que yo sé desde donde vengo

A: Desde donde aja

J: Ya?

A: Correcto

J: El mercado aproximadamente comenzó en 1.983 sí? casualmente ahorita este 19 de marzo cumplió 28 años primero estuvo por la tercera casi hasta yo creo que paso al lote este que consiguieron allá en la 24 con séptima

A: Usted ha notado un cambio significativo en como era antes y como es ahora no se

J: Claro tu puedas un cambio significativo lo puedes palpar entre a pesar de que aquí en el parque de los periodistas hay un mercado de pulgas los domingos tu puedes ver la desorganización frente a la organización que puedes encontrar allá en San Alejo

A: Usted como de que cree que depende eso o sea como de que podría depender esa

J: Depende de la organización

A: Si?

J: Si el mercado de pulgas esta de San Alejo esta tan posicionado y ya tan compenetrado en lo que se hace domingo tras domingo que en dos días

montan sus 400 carpas y el mercado tiene que salir o abrir al otro día a las 9:00 de la mañana y tiene que estar todo listo

A: O.K. en cuanto a empleados y usted no tiene

J: Y créeme que al hacer eso todos los domingos se tiene que ir adquiriendo una muy buena experiencia no? no cualquiera puede montar un evento todos los domingos

A: Y usted ha tenido la oportunidad de visitar el otro mercado de pulgas? digamos interactuar con la gente?

J: Si claro antes de estar en el mercado porque ahora todos los domingos que estuve allá también solía visitar el de acá de la tercera pero no, ahí encuentras tu incluso gente que se emborracha todo eso se encuentra pero digamos estoy hablando del mercado de aquí del parque de los periodistas. Allá esta prohibido esas cosas no? se trabaja en asocio a veces con la alcaldía para quitar los vendedores ambulantes que se hacen al exterior ahí

A: Usted ha sentido el apoyo de la alcaldía en ese sentido? en cuanto a la seguridad en cuanto ha todo eso

J: A veces si, a veces si pero ha sido difícil

A: Bueno y digamos que la gente pues la gente que esta externa al mercado de pulgas y todo lo que tiene que ver con inseguridad pues que para ustedes que ha representado o sea que eso a sido

J: No a veces a sido un problema

A: Un problema?

J: A veces a sido un problema porque tu sabes la mayoría de esas personas a veces tiran

A: O.K. listo eh don Javier digamos que el hecho de pertenecer a la Asociación eso podría significar que ustedes tienen algunos beneficios usted me podría contar cuales beneficios tienen ustedes por pertenecer a esta asociación?

J: Digamos que los asociados tienen una tarifa mas cómoda frente a los expositores temporales ya?

A: Explíqueme un poco a cerca de eso

J: Porque el mercado digamos el lote donde se ubica el mercado habitualmente los domingos es un lote que hay que pagar ya? entonces el alquiler de ese espacio. Los asociados tienen una tarifa mas cómoda frente a los a los expositores temporales

A: Y esos expositores

J: Y eso es para beneficio de los asociados ya? que mas te digo que se han instaurado se tienen auxilios a veces cuando alguien tiene una calamidad domestica y por ejemplo ahorita se acabo de hacer, un fondo rotario del mercado de pulgas donde los afiliados a ese fondo tienen la posibilidad de unos ahorros ahí y por esos ahorros obtener unos dividendos de acuerdo a lo que se preste en ese fondo. Constantemente hay campañas educativas si? de formación, se acaba de hacer en estos días un curso un taller eh para artesanos con exposición es decir ahí hay muchas ventajas y hay muchas cosas en las cuales cualquier asociado se puede involucrar y sacar digamos dividendos de meterse en ese tipo de programas por ejemplo la subasta de San Alejo donde tu llevas objetos y tienes la posibilidad de participar en una subasta y poner los productos que tengas a buenos precios

A: No es cuando son personas externas que quieren llevar sus productos y exponerlos ahí

J: También se puede tiene que contactar directamente la parte administrativa ellos revisan que tipo de productos van a vender y si es viable pues se hace

A: O.K. Don Javier ustedes a nivel de convenios con que convenios tratan ustedes a nivel de educación, salud, beneficios, no se

J: Digamos ahorita hay convenios con algunas instituciones de formación donde algunos de los asociados tienen la posibilidad de estar estudiando en universidades con muy buenos descuentos

A: Para la familia también no?

J: Exacto si

A: Porque digamos que no solamente beneficia directamente al trabajador sino a la familia y sus hijos

J: Se que se que por ejemplo con la universidad central hay un convenio

A: Aja si

J: Tienen convenios creo que están saliendo afiliados a Fecode donde también hay otro montón de posibilidades y constantemente se están haciendo convenios con diferentes instituciones para beneficiar a sus asociados

A: Usted y su familia están asociados al mercado de pulgas usted tiene hijos, esposa, es soltero

J: Eh tengo mi, tengo 2 hijos soy papa-mama eso soy un papa mama porque la madre de mis hijos falleció hace como 2 años pero mi hijo va y me ayuda todos los domingos

A: Y que hace el allá perdón

J: El hace lo mismo que yo pero entonces me ayuda a estar ahí atento a todo lo que se va presentando

A: Y usted que productos vende que productos

J: Yo vendo música

A: Vende solo música no vende otro tipo de productos que tipo de música

J: No de música mientras coordinamos y todo mientras se dan los eventos no hay posibilidad de vender pero en los espacios que hay porque hay que cuadrar unos espacios para que la gente no se nos concentre ahí solo en la presentación si no que visite el mercado entonces hacemos procuramos hacer normalmente 2 shows a partir del medio día

A: Y que show hacen?

J: Diferentes tipos de shows por ejemplo yo soy cantante de baladas, boleros a veces me presento pero igual le damos oportunidad para que haya danzas para que haya una presentación

A: O.K. Don Javier cuéntenos como funciona el tema de las prestaciones legales, sociales y todo lo que tiene que ver con seguridad social ustedes no están vinculados a ese sistema de seguridad

J: Digamos que en el momento no pero la junta si tiene funciona como una empresa normal donde cada quien tiene sus prestaciones, su seguridad social y todo eso seria muy bueno por ejemplo que todos los miembros que hacen parte del mercado estuvieran afiliados a esa parte pero tu sabes que

A: Pero usted la paga usted es independiente

J: Si independientemente cada quien tiene su seguridad, su salud

A: Pero sería bueno

J: Sin embargo como te decía que por calamidad domestica o por enfermedad a veces el mercado da unos auxilios a sus afiliados

A: Bueno hablando de condiciones laborales directamente con la organización como es las instalaciones, las condiciones laborales todo lo que tiene que ver con clima organizacional porque ustedes en si pues trabajan como una

organización igual en el mercado trabajan como es como mes las condiciones de trabajo allá

J: Es una empresa asociativa y sin animo de lucro ya? con toda su gente esta el señor de contabilidad que esta normal como una empresa

A: O.K. De funcionamiento para usted como es o sea adecuado?

J: Para mi si

A: Sus condiciones laborales son bien todo le parece bien, todo le parece que esta bien

J: Si

A: Listo bueno cuéntenos como se toman las decisiones en la asociación como es el proceso de la toma de decisiones o sea como es el conducto regular cuando hay un tema a tratar como se lleva a cabo

J: Te decía a veces el conducto regular es digamos si hay un problema un domingo en el mercado el conducto regular es comentárselo al coordinador si? en las reuniones los coordinadores informamos al presidente todos nos enteramos de lo que pase es el conducto hasta llegar digamos lo ultimo que sería llegar al presidente no?

A: Si claro eh bueno vamos a hablar un poco a cerca de las relaciones interpersonales ese tema es muy importante dentro de una organización don Javier

J: si

A: Cuéntenos como se llevan a cabo las relaciones interpersonales como

J: Para mi es bien pero tu sabes que el mercado es como un pueblito si? encuentras de todo ya?

A: Como son digamos en cuanto a problemas como seria que problemas se dan allá

J: Digamos que a veces pueda haber habladurías si? o personas que siembran otra cosa ya? entonces de eso sabe uno pero es mejor no andar en chismes ni nada de eso si uno le pone atención a eso

A: Ante que situaciones podría darse eso por ejemplo

J: Digamos lo que te digo entre los que les gusta lo que se hace y los que no les gusta lo que se hace por ejemplo hay gente que quiere compartir con los demás y otras que no entonces pero es que digamos eso es cuestión personal no? es decir uno por lo menos de una forma de ser en que digamos lo que tu hagas no me puede afectar para nada no si uno se deja afectar por las cosas que se dicen o se hacen entonces esta

A: Y digamos que ese tipo de inconvenientes se da solo los domingos cuando trabajan allá?

J: A veces los domingos y hay día en que llego el domingo de mal genio y de malas y ja,ja,ja

A: Y lo positivo a resaltar de las relaciones interpersonales que seria

J: No pues tratar es decir se han hecho cursos para atención al publico si? que es importante porque el trato con la gente es lo mas importante ahí no importa que llegue pues se le da la información necesaria a las personas con amabilidad tu sabes que un cliente satisfecho trae mas clientes eh, eh eso es importante los que lo entienden así venden mucho pero quien no pues no espere que va a vender mucho porque uno no puede tratar mal a los clientes. El cambio como te digo tiene que partir de nuestro interior si nosotros no cambiamos nosotros mismos como pretendemos que las cosas cambien exteriormente

A: Hablando del equipo de trabajo colaboración como debe ser

J: Bien

A: Amistad, podríamos decir que esta la amistad en el mercado de pulgas

J: Si, si

A: Y don Javier bueno usted me dice que los domingos ustedes llegan a amar pues sus carpas llegan a organizar todo

J: Desde el sábado se esta

A: Desde el sábado se aman cierto?

J: Si ahí la parte logística empieza el sábado y el domingo ya llega todo el mundo

A: Y como es la distribución del trabajo o sea como se realiza a quienes les toca hacer tal cosa

J: Hay un coordinador general que se encarga de toda esa parte logística si? de tener las carpas que estén en su sitio en su lugar eso se realiza y lo que falte pues en las primeras horas del domingo pues se van resolviendo

A: Don Javier usted nos podría hablar sobre sus logros a nivel personal y familiar dentro de la organización?

J: Digamos logros desde que punto de vista?

A: Personal a nivel personal que represento para usted haber iniciado a trabajar en el mercado

J: Pues para mi digamos el poder desarrollar todo el potencial que yo tengo frente a todo desde el punto de vista publicitario de relaciones humanas si? que estar en contacto con la gente es bien interesante desde el punto de vista del desarrollo de otras inquietudes a nivel artístico a nivel musical todo eso se ha permitido y gira entorno al mercado de pulgas

A: Y familiar hay algo que resaltar?

J: Familiar pues ahí estoy involucrando a mi hijo si? casi muchas de las personas de mercado están involucrando a ese San Alejo a su familia si? porque ellos en un futuro van a ser quienes van a estar manejando ese mercado

A: Claro bueno y usted como se proyecta

J: Proyectarme pues la verdad es que yo te digo que tengo muchas metas si? sobre todo ahora en este momento a nivel artístico si? me gusta estar allá todos los domingos y estar ahí en el mercado de San Alejo ya? pues estaré hasta donde sea posible

A: En total resumidos serian cuantos años los que usted lleva en el mercado

J: 5 años

A: 5 años?

J: 5 años

A: 5 años durante la organización y bueno durante ese tiempo usted ha sentido que ocupa un lugar importante dentro de la organización como lo hacen sentir a nivel personal

J: Muy bien, muy bien, muy bien, pues por lo menos manejando esa parte cultural siempre lo tienen en cuenta a uno esta involucrado con los que son en fin eso es implícito a la parte artística ya? a la parte logística esta muy involucrado en todo lo que tiene que ver con eso

A: Usted como llego al mercado como supo del mercado como fue ese proceso de ingreso quien lo vinculo

J: Inicialmente llegue cantando entonces íbamos una vez al mes con otros artistas entonces nosotros estábamos en la calle éramos artistas callejeros

A: Sus amigos no lograron vincularse? No les intereso?

J: Lo que pasa es que en la calle hay, volvamos a lo del pueblo chiquito si? pueblo chiquito infierno grande no? entonces hay personas conflictivas los artistas de la calle a veces son conflictivos problemáticos una serie de problemas inconvenientes unos son alcohólicos en fin entonces digamos la gente que a veces uno tiene que estar donde es ya? y otras personas de pronto en vez de abrir puertas las cierran ya? con su forma de ser con sus vicios con sus cosas entonces, fui al mercado y pues se dio esa oportunidad me dijeron porque yo siempre llegaba allá llevaba presentador llevaba mi música ejecutaba esa labor, una labor que yo mismo podía hacer después me puse a pensar porque necesito un presentador si yo fui locutor 14 años ya? para que necesito la parte artística la hago, para que llevo un operador de sonido si manejar una consola un sonido lo puede hacer uno

A: Lo positivo del mercado de pulgas de San Alejo algo a resaltar

J: Pues que es el patrimonio de interés cultural y turístico de Bogota eso es a resaltar, ahora se esta proyectando a que sea un patrimonio nacional se esta trabajando para eso y aparte de eso una proyección a 20 años de que exista mercado de pulgas San Alejo en las 5 principales ciudades

A: Hábleme de eso don Javier

J: Al principio la alcaldía aparte gente del consejo para que se dieran las cosas una junta directiva muy activa en esa parte y que esta luchando porque todas sus cosas se den por lo pronto ahora en este momento la única preocupación es sobre el futuro que va a tener el mercado con lo del lote

A: Del parqueadero donde están ahorita. Bueno y el problema ahí de parqueadero en que consiste o sea digamos que ustedes no pueden comprar ese terreno ese terreno es un terreno que esta afectado por que tanto problema

J: Si ese lote creo que vale como 46.000 millones de pesos

A: Usted esta trabajando en un lugar ya donde quede radicado el mercado de pulgas

J: Se están viendo las posibilidades de reubicación del mercado porque un patrimonio de esos no se puede terminar así porque si

A: Usted antes de trabajar en el mercado de las pulgas tenia el concepto de que el mercado de pulgas San Alejo se podría convertir en patrimonio que hasta el momento de llegar usted al conocimiento de todo

J: Pues todo se ha ido dando con el esfuerzo de la junta directiva ya? son personas muy activas cuyo único interés es que perdure y permanezca el mercado de pulgas es decir para esa parte no hay egoísmos cuando hay egoísmos uno no piensa sino en el interés de uno pero en esa parte se esta pensando en un interés colectivo de que todos estén bien que haya una unidad de concepto frente a carpas frente a beneficios para afiliados

A: Don Javier cosas a mejorar del mercado de pulgas, cosas a mejorar en el mercado de pulgas que considera usted

J: Lo que te digo, se estaba trabajando sobre una mejor manera exhibir yo creo que esos son los cambios mas relevantes que debe tener el mercado en estos momentos esto se hará en el sentido que se consiga un buen lugar donde se instale lo que se tiene hoy en día y con la colaboración de todas las instituciones

A: En ese sentido ustedes se han sentido apoyados no cree que ha faltado de pronto mas apoyo mas empuje para que esos proyectos si se logren? o sea a menor tiempo?

J: Pues es que es que todo es un proceso y no hay nada que no llegue en su debido momento entonces

A: Voy a cambiar un poquito el hilo de este bloque usted nos había comentado al inicio que usted había tenido un trabajo fomal que era como docente y que

luego se había vinculado al mercado de pulgas cuéntenos como fue ese proceso o sea como le dio a usted trabajar primero en una entidad formal y luego al mercado de pulgas que pues es un trabajo pues informal

J: Exacto. Como todo aquí en Colombia es decir uno pasa de la formalidad a la informalidad en el tiempo si? cuando yo estude en la Tadeo la publicidad era una tecnología un proceso en el que vives tu enseñando en la Tadeo 6 años si? con lo del proyecto educativo institucional entonces la exigencia era que todos los docentes tenían que tener título especialización y un poco de cosas y nos sacaron a todos los profesores que existíamos si? es decir una experiencia en la docencia les valió ya? en ese entonces yo ya había dejado la parte de la radio si? antes me salí de las ventas porque ya las metas cada vez en la radio también sucedió lo mismo cada vez uno era de los vendedores mas antiguos que había vendiendo radio y llegaban los nuevos y ellos eran los que se ganaban los estímulos las cosas una terapia todos absolutamente todos los días de que porque no vendió que los vamos a echar que los vamos a sacar que el presupuesto eso me mamo me canso

A: Y porque el mercado de pulgas

J: No el mercado de pulgas fue una puerta que se abrió si? mi Dios le va abriendo puertas a uno y si uno no las aprovecha pues se le cierran todas las demás eso es como el superagente 86 cuando se te abre una puerta se te van abriendo todas las demás ya? las oportunidades que se pierden no vuelven a aparecer entonces eso lo he aprendido en la experiencia de la vida si? estaba yo metido en esta parte de digamos informalidad entre comillas porque yo aquí tengo mi oficina y también tengo mis clientes a los que les hago campañas publicitarias les hago artes afiches todo eso entonces eso es una parte adicional a lo que estoy haciendo es como decir ir al mercado de pulgas San Alejo es una distracción para quien no tiene nada que hacer los domingo ya?

A: Don Javier y en cuanto a estabilidad económica comparando el trabajo normal con el mercado de pulgas

Javier: Pues que estabilidad yo estoy yo tengo mi oficina de publicidad si? estoy dentro de la informalidad porque yo vivo de los clientes que me aparecen y a los cuales les hago trabajo realmente el mercado de pulgas también es lo mismo pero la meta de sus ingresos es uno mismo si te esfuerzas tienes ingresos si no te esfuerzas no esperes obtener nada

A: Hablando de estabilidad digamos que los ingresos en un trabajo formal serian mensuales serian fijos porque ya usted sabe que le van a pagar mensualmente por su trabajo pero en cuanto a lo informal

J: Pero en mi campo es decir con mi experiencia prefiero la informalidad a la formalidad si?

A: Porque

J: Porque tienes un patrón que te dice te vas a ganar 600 pesos al mes ya? mientras que sin un patrón y si colocas el suficiente esfuerzo te puedes ganar lo que quieras y nadie te va a decir hombre porque te ganaste cuatro millones de pesos este mes ni nada de eso es como incentivar el conformismo

A: Pensando siempre un ingreso un ingreso lo cual le parecía mejor el trabajo informal

J: Exacto. Si tu trabajas en ventas que es lo que yo habitualmente hago tengo diferentes tipos de clientes a los cuales les manejo la publicidad hay cosas publicitarias de diseño de locución de video todo eso lo puedo desarrollar yo porque tengo la capacidad de hacerlo lo único que tengo que hacer es conseguir clientes y nadie esta en la capacidad de decirme no usted este mes no puede sino tener un cliente puedo tener todos los clientes que quiera ganarme todo lo que quiera en la medida que me salgan clientes como si el mes que no trabaje no me salio nada pero igual los gastos van a ser siempre los mismos entonces trabajo formal crea personas conformes con lo que reciben todos los meses y se cierran la puerta digamos de la acción a muchas cosas mas si? hay personas que perfectamente se pueden quedar 20 años en

una empresa esperando el día de la pensión y resulta que el día de la pensión se murieron que hicieron, perder el tiempo perder vida a veces cambiamos el mundo por una casa no? si uno mismo es la medida de todas las cosas si? si quieres mucho estas en capacidad de lograr mucho pero si te conformas y te quedas ahí pues simple de ahí no va a trascender no? digamos que nosotros aquí en Colombia tenemos una capacidad muy grande para el rebusque le llevamos años luz a los gringos a todo el mundo en todas partes del mundo viste ahorita con la crisis económica en los Estados Unidos como muchos se quedaron sin trabajo y se suicidaron ya? mientras que aquí somos una diferencia grande y también diferencias entre la formalidad y la informalidad yo soy dueño de mi tiempo si quiero trabajar hoy trabajo pero si no pues no tengo un jefe que ,e este diciendo tiene que llegar a tal hora tengo claro que uno debe tener igualmente autodisciplina en su trabajo por ejemplo yo voy a trabajar los domingos al mercado de pulgas y se que tengo que estar allá 8:30 de la mañana ya? y se que eso es sagrado tengo que llegar allá a esa hora que ,e voy a ganar? Cuanto me voy a ganar si llovió que estamos arriesgando pero la vida es de riesgos y si uno no arriesga no saca nada tampoco ya?

A: Pero en cuanto a prestaciones sociales ahí don Javier no habría una diferencia significativa? En cuanto a trabajo formal y trabajo informal?

J: Pero cuales son las prestaciones sociales?

A: Todo lo que tiene que ver con salud pensión

J: Pues la paga uno igualmente dentro de la informalidad sí?

J: Tienes tu salud prestaciones sociales esperar a que salga y me den dos tres millones de pesos por equis numero de años laborales

A: O.K. usted se siente bien trabajando en el mercado de pulgas y en el trabajo que tiene

J: Me siento bien trabajando siendo independiente siendo independiente mi libertad no la cambio por nada

A: Bueno me alegra mucho eso don Javier hablando un poco a cerca de las actividades que se realizan en cuanto a esparcimiento social el mercado de pulgas con que actividades recreativas cuenta a nivel familiar

J: Si durante todo el año hay unos programas que son especiales del mercado de pulgas sí? digamos tenemos las fiestas tradicionales que son el día del padre el día de la madre el día de los niños

A: Que hacen

J: Hay eventos especiales y en muchas de esas ocasiones hay detalles para las personas que hacen parte del mercado se tiene el día de la familia que también es una fiesta bien especial que se hace en otro y se reúnen todas las familias a compartir a disfrutar de un día de esparcimiento bien interesante

A: Sus hijos que papel cumplen en el mercado de pulgas es decir ellos si quieren continuar con el trabajo que usted realiza allá si les gusta ir al mercado de pulgas ellos no se quisieran en algún momento tener alguna función allá? dentro del mercado?

J: Si yo a mi hijo a mi hijo le gusta el mercado le gusta comercializar y a veces le ayuda a algunas personas también a vender ya? la nena si no es del mercado y eso si hay que respetárselo a cada uno no debe tratar de imponerle nada a sus hijos que ellos tengan la información y que decidan que quieren hacer con sus vidas si quieren ser ingenieros como va a ser este o si quiere ser artista lo que sea eso es cuestión de ellos yo no tengo porque tratar de imponerles alguna cosa esa es una alternativa de vida si? de negocio de oportunidades si ellos lo ven así bienvenidos pero si en un momento dado dicen no esto no es lo mío pues hay que respetarlo también

A: O.K. y lo ha incentivado para que le guste trabajar en el mercado de pulgas como lo incentiva

J: Claro el niño el niño me ayuda y yo el es un empleado mío allá entonces tiene que cumplir su horario tiene que hacer lo que yo digo y cuando terminamos su plata

A: Y don Javier las cosas que usted vende en el mercado de pulgas donde las consigue como las obtiene

J: La música? La música yo tengo colecciones de música

A: Aja quien le facilita esas colecciones como las obtiene

J: Toca conseguirlas yo tengo alma de coleccionista entonces una de las cosas que tiene un coleccionista es que a veces es muy incisivo en conseguir lo que le piden ya? entonces si me piden música de tal listo tengo que conseguirla lo mismo como tu puedes ver ahí la colección de micrófonos de todo eso ves hasta que uno consigue una cosa un coleccionista hasta que no consigue lo que quiere no descansa así después

A: Y usted no cree que en algún momento llegara el punto en que usted no encuentre las cosas que la gente quiere es decir que en algún momento usted no tengo tantas cosas no he logrado conseguir mas y entonces el trabajo se ve afectado ahí

J: No porque la gente tiene gustos tan diferentes si? pongamos la música, la música es infinita ya? la música a ti te puede gustar el reguetón el hip-hop te puede gustar cualquier genero musical y esas son cosas como el señor llega a pedir música grandes obras ese es un mundo infinito y es una manera muy fácil de llegarle a todas las personas a través de la música no creo que exista alguna persona que no le guste la música

A: Bueno don Javier y digamos que eso funciona por pedido de la gente llega no yo quiero ese CD o quiero esta música quiero este clásico o digamos si con tiempo a usted se lo piden y no yo quiero esta persona este cantante

J: Si pues tiene que haber un tiempo prudencial para ver si se consigue o no se consigue aunque

A: Don Javier usted no puede contar cual es su proyecto de vida usted tiene un proyecto de vida? personal que vincule a San Alejo

J: Mi proyecto de vida? es que la vida es una escuela ya? entonces desde que comienza hasta que termina estas aprendiendo ya? y que sea la mas grande visión que tiene el mercado de ser lo mas grande por lo menos ya empezaro9n con su pagina Web y toda esa cuestión entonces son alternativas de mercadeo que permiten bienestar apara todos los que se encuentran ahí

A: Y posicionar de una u otra forma el mercado de pulgas que la gente se sienta identificada con el mercado de pulgas me parece muy importante

J: Posicionarlo como San Alejo San Alejo porque mercados de pulgas hay muchos el original es San Alejo y los demás bueno no se

A: Si están en la búsqueda entonces

J: Los demás son los demás ja ja

A: Bueno mucho sentido de pertenencia pues de la asociación lo vemos. Bueno don Javier nosotros no nos podemos ir de acá sin que nos cante algo de lo que sabe cantar lo que sea que nos va a cantar para despedimos para agradecernos

J: No pero es que esa grabadora mas bien le regalo un disco

A: No pero no importa

J: Esa grabadora queda muy

A: No. tiene que cantamos algo para despedir la entrevista

J: No pero es que esa grabadora me pone la voz como si fuera los enanos ahí le sonaría bien como los muñequitos happy Birthday

A: No eso cuando ya se escuche usted la voz usted cantando ya eso va a mejorar

J: Ya? Pero no se va quedar viéndome espérate hagamos aquí (canta)

A: Muy bien bravo don Javier muy buena canción tiene muy buena voz don Javier le agradezco mucho el tiempo que ha tenido para esta entrevista le agradecemos mucho su colaboración estaremos pendientes entonces de entregarle información a cerca de todo este proyecto

J: Claro

A: Muchas gracias don Javier

J: Seria buenísimo muchas gracias por venir y por acá a la orden

## Entrevista No 5

Entrevistador: Adriana David (A)

Entrevistado: Don Orlando (O)

A: Bueno nos encontramos aquí con el señor Orlando Bernal el nos va a colaborar con una entrevista que estamos realizando para nuestro trabajo de grado. Don Orlando primero que todo queríamos agradecerle por el tiempo que

está sacando para colaboramos con esta entrevista y le estamos muy agradecidas por el tiempo y el sacrificio que está haciendo el día de hoy de acuerdo? bueno don Orlando nosotras queremos que inicialmente empecemos hablando si usted conoce algo de la historia del mercado de pulgas como ha sido pues la historia de esta asociación

O: Bueno primero que todo un saludo a usted y a toda la comunidad universitaria han venido en los últimos años bastantes estudiantes queriendo saber sobre la historia del mercado de pulgas. Han realizado muchos muchas tesis muchas cuestiones de investigación a cerca de nuestro mercado. Este mercado se origino primero en el chorro de Quevedo hace veinti... unos ya casi treinta años con exposición de cosas antiguas cosas usadas porque el chorro de Quevedo que queda en la zona de la Candelaria que es la zona más antigua de Bogotá pues tenia cosas guardadas de los anticuarios de la gente del barrio además de eso pues es una zona donde vivieron muchos artistas muchos políticos muchos escritores y había un gusto por las cosas del pasado entonces empezó en una cuadra alrededor de quince veinte puestos exhibiendo mercancías usadas de origen nacional e internacional posteriormente ese fue creciendo poco a poco el numero de vendedores y la oferta de mercancías después la alcaldía vio que era una cosa que estaba en la calle que tenia cierta preponderancia que entonces decidió trasladar de esa callecita a la avenida tercera entre calle diecinueve y veinticuatro donde creció de manera muy grande digamos hasta tal punto que ya el mercado eran tantos los vendedores en esa zona por los años ochentas y noventas que pues que no cabían si? en la avenida tercera estuvimos muchos años allá hasta que la constitución del año noventa y uno implemento una recuperación del espacio publico en Bogota y gracias a esa recuperación del espacio publico entonces nosotros tuvimos que salir de de la calle tercera o de la avenida tercera la administración distrital no tenia una solución o un digamos un plan simplemente llegaron a sacarnos sin que hubiera un reconocimiento histórico a nuestro mercado y entonces se inicio una digamos una lucha por el mercado de ser reconocidos como un mercado

que es necesario en una ciudad y del cual hay ejemplos en todo el mundo. En las grandes urbes en las grandes ciudades hay mercados de pulgas que las administraciones distritales o los ayuntamientos y las alcaldías según el orden territorial y político de cada país apoyan y acá entonces nos toco iniciar una lucha muy encarnizada digámoslo así para ser reconocidos y que la administración distrital nos diera un espacio. después de varios años de inestabilidad después de varios años de inestabilidad de salir de la tercera y gracias a una lucha se logro conseguir que nos pasaran al eje a lo que es hoy el eje ambiental en la parte en esa época era un separador que era espacio destinado a zona verde o sea no era un espacio entonces a alguien se le ocurrió decir que era bastante ancho hoy se puede apreciar dijeron no pues déjenos aquí ahí estuvimos alrededor de dos años de manera temporal sin que se lograra conseguir una solución al problema de la reubicación del mercado. se nos exigió la elaboración de un proyecto y se elaboro un proyecto yo fui ponente de ese proyecto en la alcaldía local de Santafé y en el consejo de Bogota a ellos les gusto mucho el proyecto bueno estábamos hablando del proyecto que se presento en la alcaldía y en el concejo de Bogota con el fin primero que fuera reconocido el mercado como una actividad digamos licita es que nosotros nos decían y nos alegaban que esta era una actividad ilícita y que era una actividad informal que no era reconocida por el estado el proyecto se presento en el consejo de Bogota alcanzo a tener dos debates pero los concejales y los políticos de esa época querían era hacer un botín electoral de este mercado entonces por la época no había elecciones de manera inmediata y eso entonces no cuajo porque no hubo voluntad política sin embargo eso nos sirvió al mercado para que por presiones y por ayuda de los amigos del mercado y porque nosotros teníamos también algunos políticos amigos que eran clientes del mercado y que veían una injusticia en esta actuación el mercado se reconoció y se empezaron a hacer unos unas actas de compromiso en las cuales se reconocía la actividad se reconocía que la administración tenía que responder por este mercado en el sentido de dejarnos trabajar y de darnos un sitio en la ciudad pero como no había soluciones inmediatas el alcalde local

lo que hizo fue buscar unos parqueaderos es decir unos espacios privados. A bueno estábamos hablando de del proyecto que se presentó gracias al cual hubo un reconocimiento parcial de esta actividad y un compromiso de que nos traían acá a este parqueadero de manera temporal eso fue en el año 96 y estamos en el dos mil once y todavía seguimos de manera temporal sin una solución a la vista en este parqueadero. Posteriormente o sea como 10 años más tarde venían los políticos acá y hacían campaña con nosotros nos prometían y así que votáramos por ellos votamos por todos los que vinieron a decir que nos apoyaban hasta que vino la u una candidata.... bueno estábamos hablando a bueno después de que estuvimos acá entonces vino un una política estaba haciendo campaña política la doctora María Isabel Nieto ella se interesó en el mercado y elaboró un proyecto que se presentó en el consejo de Bogotá y era de que este mercado fuera declarado patrimonio de la ciudad patrimonio como se llama patrimonio cultural de la ciudad. el proyecto fue sustentado allá por varios concejales estaba me parece que el actor de televisión como es que se llama Bruno Díaz que también nos apadrinó en ese en ese proceso y se logró que el consejo de Bogotá en tres debates declarara como patrimonio cultural este mercado y el mercado de San Alejo como patrimonio de la ciudad que debían ser preservados y apoyados por la administración y a partir de allí entonces se han conseguido una serie digamos de cosas para el mercado. Hay proyectos en lo cultural en lo turístico en la organización aunque nosotros nunca hemos recibido digamos un respaldo monetario que si se le ha dado a vendedores ambulantes y a otras actividades de de negocio informal; que les han dado casetas que les han dado carpas que les han dado incluso dinero a nosotros solamente reconocimiento y pero que nos permite participar en los proyectos que tiene la alcaldía y que tiene la ciudad de tipo cultural de tipo comercial y en eso estamos todavía y pese a esto todavía no se tiene una solución porque como toda la ciudad sabe este parqueadero es en préstamo los propietarios de este parqueadero eran unas personas de Cali que fueron luego acusadas de ser de tener digamos una financiación que no era legal entonces el gobierno decomiso este predio y se lo dio a administración de el Instituto

Nacional de Estupefacientes. Entonces ese es el problema en que estamos actualmente que hay una disputa por este predio la doctora Gloria Zea directora del Museo quiere este predio para ampliar el Museo de Arte Moderno ampliar las instalaciones y hay una disputa entre ella y el Instituto de Desarrollo Urbano y parece que Transmilenio que tiene obras alrededor y entonces ella a estado enfrascada en una digamos en una disputa en una pelea de hacer que este predio fuera asignado para el Museo de Arte Moderno pero no se ha definido la titularidad de de digamos la propiedad de este porque estupefacientes se lo dio a ella en calidad de de creo que de comodato o sea ella es la administradora actual. Nosotros estamos pagando alrededor de dos millones de pesos por arriendo cada domingo cada día que se trabaja y según hemos escuchado en las ultimas noticias parece que no hay unos manejos muy claros de esos dineros entonces parece que hay otro digamos otro impase otro inconveniente a resolver. El compromiso que tiene la alcaldía con nosotros es que de aquí tenemos que salir a un espacio propio cosa que tampoco la alcaldía o la administración ha resuelto precisamente hace quince días el otro mercado que creó la misma alcaldía con vendedores ambulantes y que lo puso a funcionar en el eje ambiental en el parque periodistas acaban de ser desalojados y están ellos en ese problema de que tampoco hay un espacio para que ellos puedan trabajar parece que los van a pasar al parque Tercer Milenio donde era antiguamente el cartucho y pues tienen ese problema de que allá es una zona todavía muy insegura que la gente no tiene confianza apenas se menciona ese parque se acuerda pues que allá funcionaba el cartucho y entonces no creo que vea resultado por ahora (hagamos ahí un brake) pero respecto de este mercado es muy posible que llegue la hora que suene la campana y nosotros tengamos que irnos aquí de acá y la situación es que no sabemos a dónde porque no la administración la ciudad en este caso ya por nosotros ser patrimonio de la ciudad ya es un problema no de la alcaldía menor sino de la ciudad es decir de la alcaldía mayor y tampoco se ha resuelto pues que sitio nos van a dar y se pone pues más grave el asunto porque pues todos digamos los cambios que han venido de la ciudad del plan de ordenamiento territorial y

todas estas cosas que ha encarecido la finca raíz y que las digamos multinacionales y las empresas extranjeras y las nacionales están disputando los terrenos que quedan en Bogotá entonces ese es otro factor que incide digamos en contra nuestra de la disponibilidad de un terreno que pueda albergar este mercado

A: Bueno Don Orlando cuénteme en que ha trabajado usted antes de venir acá a trabajar en el mercado de pulgas

O: pues yo toda la vida he estado entre libros yo soy licenciado en ciencias de la educación y estuve trabajando en educación de secundaria y bachillerato y esta actividad la tengo como actividad digamos complementaria porque para nadie es un secreto que el magisterio no brinda una estabilidad económica y una solidez y además porque me gusta lo tengo también como hobby y complemento económico a esta actividad

A: Y como distribuye el otro trabajo que tiene como docente y el de mercado de pulgas

O: Porque el otro trabajo es entre semana entonces nos que el fin de semana libre y aquí como el trabajo es solamente el Domingo entonces permite tener esa esas dos actividades

A: O.K. como conoció usted el mercado de pulgas o sea que lo motivo a venir acá como fue ese proceso

O: pues el mercado de pulgas yo lo conocí antes de que fuese digamos comerciante yo venía aquí en busca de libros de objetos usados de cosas que siempre le han llamado a uno la atención y que de alguna manera digamos necesitaba había una necesidad entonces fui conociendo el mercado y pues de esta manera me vincule porque me hice amigo de los vendedores de la gente de la organización

A: Y si tiene si tiene usted considera que tiene relación el trabajo que tiene como docente y el que realiza acá en el mercado de pulgas?

O: Pues si tiene una relación porque es que es decir de todas maneras si uno está vendiendo libros está difundiendo cultura o sea es una extensión a la actividad

A: Cuanto lleva trabajando acá

O: Yo vine yo vine mas o menos en el año 97 98 no antes en el año 87 88 y era cliente habitual del mercado y empecé a vender libros acá como en los años 90`s

A: O.K. Don Orlando como ha sido su trayectoria laboral digamos que su trayectoria laboral se puede resumir en el trabajo como docente y el de comerciante acá en el mercado o digamos que ha tenido otro tipo de empleos?

O: No digamos aficiones y otros

A: Cuales

O: No exactamente empleos sino mas bien pasatiempos u otras digamos inquietudes otras actividades yo soy diseñador grafico autodidacta y también me dedique en algún tiempo a aprender pintura

A: Cual es su función acá dentro del mercado de pulgas

O: Yo he sido durante varios periodos miembro de la junta directiva y ayude de hecho a organizar desde la época que estoy comentando de los proyectos y todas esas cosas de darle una organización a este mercado en la parte operativa en la parte contable en la parte digamos de de consolidar esto que nació como algo informal en algo fomal si? que tuviera una personería jurídica que tuviera las cosas que exige la ley para permitir como un registro en la cámara de comercio unos estatutos unos un programa interno un manual de

funcionamiento y he colaborado en accesoria precisamente de la organización y todo lo relacionado a a digamos al desarrollo del mercado en la parte formal

A: Usted cree que el mercado de San Alejo podría constituirse como un trabajo formal?

O: Es posible es posible que esto con el tiempo y con cosas que aun no tenemos pero que podemos con el tiempo conseguir se pueda dependiendo de la solución que se nos de convertirlo en un trabajo de día a día aunque el fuerte serian los domingos y los festivos

A: Que cosas tocaría hacer para que se llegara a consolidar el trabajo formal mercado San Alejo

O: de hecho es un trabajo formal lo que pasa es que no es todos los días si? sino que es solamente los Domingos y días festivos ya nosotros dejamos de ser informales porque tenemos una personería jurídica porque tenemos unos estatutos porque tenemos una organización interna estamos regulados por una junta directiva pagamos impuestos es decir cumplimos todos los requisitos que exige la ley para que seamos formales pero carecemos de una cuestión muy importante que es el sitio para trabajar. Si la administración nos diera un sitio definitivo puede ser en espacio público o en una cosa privada en donde pudiéramos funcionar de manera cotidiana pues ese sería el requisito

A: Como es el tema de seguridad social acá en el mercado Don Orlando

O: Por las características especiales de este mercado la seguridad social no nos cubija la mayoría pues tienen Sisben o tienen digamos que algún familiar los cubrió por una EPS pero así digamos que institucionalmente tengamos nosotros seguridad social no la tenemos

A: No. don Orlando usted podría decirnos como era antes el mercado de pulgas y como se ve ahora reflejado? en la sociedad?

O: Pues remitiéndonos a la historia del mercado de pulgas era antes una cuestión informal precisamente y esporádica sin organización sin reconocimiento legal simplemente era una sociedad de amigos que se reunían en una esquina o en una cuadra sí? hacían sus ventas y ya en la noche pues es decir no resistía como institución pero a raíz de precisamente de la historia que les comento y de todo ese proceso pues se ha venido formalizando y naturalmente hoy 27 años después es muy diferente en la parte digamos formal a lo que era en sus comienzos pero básicamente se mantiene la esencia del mercado que es la de comercializar objetos antiguos objetos usados y cosas que no son desechables porque ahora todas las cosas son de corta duración especialmente con los mercados chinos y ese otro tipo de mercados que nos han llenado de cosas desechables digamos

A: O.K. don Orlando que significa para usted pertenecer al mercado de pulgas que representa

O: Pues para mí prácticamente es media vida ya entonces representa mucho porque yo digamos ayude a organizar este mercado y vengo acá porque ya es para mí es una tradición es una cosa que yo hago parte de este mercado no quiero decir que el día que no venga no es decir no hay nadie imprescindible pero para mí es afectivamente y económicamente muy importante.

A: Don Orlando y a usted le genera ingresos trabajar acá en el mercado o sea si le ayuda en algo trabajar acá en el mercado comparándolo con el trabajo de docente digamos que gana más trabajando como docente que trabajando en el mercado?

O: Pues esto es un complemento naturalmente que aquí hay una un ingreso económico que ya por lo menos en mi vida hace parte de mi presupuesto en mis ingresos sin este sin esta actividad pues yo quedo medio o sea mis ingresos se parten en y entonces no podría cubrir los compromisos que he adquirido

A: Correcto. Don Orlando a usted en todo el tiempo que lleva trabajando acá en el mercado y durante su trayectoria laboral acá que le ha disgustado y que le ha gustado de trabajar acá?

O: Pues disgustos digamos son los naturales no? la falta de de digamos de ese problema fundamental que señalo a lo largo de la entrevista de tener un sitio de trabajo estable porque pues como les cuento ya hemos tenido tres o cuatro sitios de manera temporal y aquí estamos pendiendo de un hilo porque en cualquier momento se define el destino de este predio o bien se lo dan a la doctora Zea o bien lo parte el IDU para continuar las obras del Transmilenio es decir hay varios proyecto de este de este sitio entonces la incertidumbre está en que llegue el momento en que digan bueno tenemos que imos el mercado sale de este predio y esta la incertidumbre de que no se sabe para donde nos van a dar si?

A: Y durante el tiempo que ha estado acá trabajando a tenido alguna dificultad o algo así? o nunca

O: pues si las dificultades naturales del trabajo de organizar la gente de no siempre hay buena comprensión la gente a veces no está sintonizada con lo que se requiere pero en general no problema grande no los naturales

A: Como cuales han sido así

O: Por ejemplo el invierno una de las cosas mas inestables en este es que las lluvias nos afectan las ventas las obras que hay en la ciudad por ejemplo prácticamente en este momento estamos sitiados porque alrededor esta la construcción de la 26 se cierra la séptima hay trabajos en la décima y eso impide que la dientela fluya naturalmente acá entonces esas todas esas cosas afectan el nuestra actividad normal y nuestros ingresos naturalmente

A: Correcto. Que le ha gustado de trabajar acá

O: En mi caso personal por acá por este puesto pasa mucha gente especialmente artistas que vienen artistas muy jóvenes y artistas ya consagrados que les gusta venir al mercado porque es una actividad lúdica que ellos aprecian mucho porque muchos han viajado y han estado en el mercado de pulgas de Madrid en el mercado de pulgas de Berlín etc. etc. y les gusta este mercado

A: Correcto. Porque usted se vinculo a la asociación digamos que además de tener unos ingresos adicionales usted le gustaba trabajar acá había visto como era el trabajo de la gente o alguien le contó no es que a mí me gusta trabajar en el mercado de pulgas por esto o digamos que tuvo algún motivo especial.

O: Pues son cosas que se van dando en el transcurso de la vida de todas maneras yo como historiador y como amante pues de las cosas antiguas y estar en el medio del mundo de los libros y todas esas cosas son cosas que son inherentes pues a la actividad y a la vida de uno entonces uno se va metiendo en el cuento sin darse cuenta

A: Correcto. Don Orlando que beneficios ha representado trabajar para usted acá en el mercado San Alejo

O: Pues me ha enriquecido respecto de lo que le he comentado del contacto con mucha gente que ordinariamente uno no tiene uno acceso a ellos ni roce con ellos porque son personas digamos que para hablar con ellas o para tener contacto con ellas es muy complicado. Por ejemplo aquí venia Roda por ejemplo venia Negrete venia artistas de la televisión personajes de la política de la vida cultural. Son personas que les gusta venir al mercado entonces esa satisfacción de conocer esa gente de tener contacto con ellos. Por ejemplo por acá andaba mucho Andrea Echeverri no sé si la conozcan exactamente entonces una serie de personajes y de situaciones y de cosas pues que le dan satisfacción a uno de tener contacto con esas personas y de todas maneras este es un observatorio digamos sociológico y cultural y de de costumbres y de

cosas porque ve uno pasar gente de todas las condiciones de todos los estratos entonces esas son digamos las satisfacciones

A: Correcto don Orlando cuéntenos como son las condiciones laborales aquí en el mercado San Alejo

O: pues nuestra vinculación es a través de una afiliación a la Asociación que la Asociación nos brinda el espacio para trabajar nosotros pagamos a cambio una cuota de administración y estamos totalmente libres digamos de de una actividad dentro de una reglamentación que son los estatutos que permiten laborar especialmente con cosas que sean del espíritu del mercado por ejemplo no se pueden vender cosas nuevas no se pueden hay una serie de restricciones respecto de que se sale del espíritu y de la filosofía de este tipo de mercados entonces es eso no? somos absolutamente libres es decir aquí no hay compromisos la persona que quiera abandonar el mercado simplemente avisa que no va a no que no vuelve o sea el puesto alguna cosa o sea no hay ninguna atadura

A: Correcto. Don Orlando como se o sea usted tiene el espacio aquí por ejemplo la carpa y usted paga por esto o como es

O: Si claro si por supuesto pues todos los servicios que brinda la asociación tienen costo como les comentaba parece que ya se pagan alrededor de dos millones de pesos cada domingo que nosotros laboramos entonces esos toca recogerlos entre los socios. las carpas tienen un costo los mesones donde uno trabaja también tienen un costo de todas maneras algunas carpas son del mercado pero entonces genera un costo en el sentido de que hay que pagar bodega hay que pagar personas que amen y desamen y transporten estos elementos y entonces todo eso genera gastos

A: Don Orlando bueno nosotros queremos que nos cuente como se toman las decisiones y el proceso que llevan a cabo como es eso

O: Pues esta asociación está regida por unos estatutos sí? cuya máxima autoridad es una asamblea general entonces por estatutos hay dos reuniones ordinarias que se hacen en el primero y en el segundo semestre de del año hay dos reuniones extraordinarias para decir tomar decisiones respecto de la organización y las cosas las necesidades lo que vaya apareciendo entonces esa es la forma de regulamos nosotros hay una junta directiva la junta directiva designo a otras personas que llaman coordinadores de zona y esa digamos es la base la forma básica de de operar la organización de de esta actividad existe una oficina donde la dirección del mercado todos los días se sesiona y allí se resuelven en sesión de junta directiva y de y de las autoridades digamos establecidas por los mismos estatutos todo lo concerniente a resolución de problemas y de proyectos y de iniciativas de jornadas de bueno todo lo concerniente a la organización esa es la manera

A: O.K. y usted cuando quiso venir a trabajar acá como fue el proceso o sea usted dijo no bueno yo quiero trabajar en el mercado de pulgas. Con que permiso necesitaba usted para trabajar acá

O: Bueno en esa en esa época estaba muy desorganizada la cosa había un digamos una persona que habían designado que duro once años pero que no había organizado o sea no había no había una organización formal no existía una personería jurídica no existían unos estatutos no existía una simplemente eran unas personas que llegan a una a una dirección a una cuadra a un espacio ,y se van autorregulando de manera normal si? entonces así empezó y en esa época yo me simplemente llegue un día a través de amigos en el mercado y me hicieron un espacio y puse mis libros y ahí empecé a digamos a vinculame a la organización. posteriormente como loes venia contando a través de la entrevista hubo necesidad de organizarnos y entonces empieza precisamente por eso por redactar unos estatutos por sacar una personería jurídica por ir a la alcaldía a hacer las gestiones pertinentes porque las autoridades nos asistieran la alcaldía nos presta la por ejemplo la vigilancia siempre nos mandan ocho diez personas uniformadas con el respectivo como llama oficial o persona

encargada y vienen y nos asisten sí? nos prestan la seguridad durante los días que estamos trabajando acá y hay una comunicación permanente con ellos cada semana hay que enviarles una carta y estarles comentando que se va a hacer el Domingo que actividad hay si se requiere de su colaboración etc, y siempre hemos tenido esa colaboración por parte de la Policía Nacional y de las autoridades competentes

A: Como hace usted para conseguir todos los libros que vende acá

O: Bueno eso es digamos parte secreto profesional pero básicamente uno pone avisos en los medios de comunicación ahora en Internet y esas cosas y mira igualmente los las ofertas que hay a través de los medios de comunicación de radio prensa Internet etc. etc. y va buscando el mercadeo si?

A: Don Orlando cuéntenos como es la estructura de trabajo acá como se distribuyen ustedes las funciones acá los miembros de la asociación cuando vienen a trabajar los domingos

O: Bueno pues hay dos actividades fundamentales para directivos y personas que están encargadas de la organización. Entre semana en la oficina pues allí se trabaja respecto de la contabilidad de las actas de las reuniones de llevar los libros que exige la que exigen las autoridades en este caso personas jurídicas nosotros pagamos impuestos entonces tenemos un revisor fiscal que está encargado de velar porque la asociación pague los impuestos y efectivamente se pagan esa digamos es la parte operativa desde la oficina y el día del mercado acá pues hay este lote esta digamos distribuido por puestos de 2.50 por 2.50 y vienen numerados entonces la asociación le asigna por sorteo al comienzo por sorteo se asignaron los puestos entonces había en esa época 250 socios y a cada uno le pertenecía un espacio. Una vez establecido el espacio pues ya todo lo demás corre por cuenta del asociado de traer sus mercancías sus elementos de trabajo y básicamente se autorregula no? ya sabe quien cada quien sabe lo que tiene que hacer acá es una cosa muy sencilla es amar el puesto poner el puesto las carpas respetar el espacio que

está delimitado colaborar con los espacios digamos comunes de mantenerlos limpios de de que haya buena movilidad de la buena atención al cliente es decir funciona como una como una como un almacén como un digamos como una actividad comercial normal

A: Bueno y como se llevan a cabo las relaciones interpersonales con sus compañeros acá cómo es?

O: Pues como en todo en todo digamos conglomerado humano pues hay puede haber roces puede haber inquietudes pero en general reina acá un después de tantos años reina acá un espíritu de de colaboración de solidaridad de armonía y de comprensión. No hay problemas así graves respecto a la convivencia ni las cosas de esas ya pues hay una autorregulación se ha conseguido un digamos un grado de comprensión y de y de civismo que nos permite no tener problemas

A: O.K. y problemas podríamos decir que se han dado cuales aunque sean pequeños cuales

O: Pues que yo recuerde no ha habido grandes problemas. no que la gente se enferma que a veces no viene que digamos un problema que es casi permanente digamos no problema sino un una situación y es que debido a los inconvenientes de invierno de desplazamiento de etc. a veces los ingresos no dan para sostenerse uno al día con la cuota de administración entonces ese puede ser un problema que se presenta. Que el asociado por motivos ajenos a su voluntad se cuelgue digamos en sus cuotas y entonces esa digamos es la dificultad mayor de cómo tratar de financiarse para estar al día con la asociación

A: Y en ese caso la persona cuando no cumple pues con la cuota para poder pagar la administración y eso le toca ponerlo de su bolsillo? O digamos que mecanismo hay para

O: Pues generalmente la gente de acá tiene actividades entre semana o bien visita clientes o consigue mercancía es decir tiene que de alguna manera

recurrir aprestamos o lo que sea para poder cumplir y estar al día porque por estatutos y por organización interna pues hay un tope de endeudamiento limite y si uno pasa de eso pues entonces y si es reincidente y si puede que llegue un momento en que pierda los derechos por deuda.

A: Bueno don Orlando pasando a otro tema usted cuales considera que son los logros que ha obtenido a nivel personal familiar profesional acá trabajando en el mercado de San Alejo

O: Pues como le decía esto es un complemento para mí y me ayuda a cuadrar mi presupuesto mensual entonces es decir con una actividad tan como esta nadie se enriquece pero si ayuda digamos a pasarla a ayuda a sobrevivir los problemas cotidianos entonces digamos la mayor o si la digamos la satisfacción o la esta de que ha podido uno sostener un nivel de vida

A: Eso lo podríamos relacionar con lo familiar?

O: Si con lo familiar si exactamente

A: Usted tiene hijos tiene esposa su familia el núcleo familiar como está conformado?

O: Tengo un núcleo familiar de señora y dos hijos y precisa y la señora no trabaja es decir ella no ha tenido aunque tiene también formación profesional no ha tenido digamos una vinculación permanente entonces si como decía esto ayuda a tener una solvencia económica

A: Y su familia ninguno está vinculado acá con el mercado?

O: no mi familia no porque es decir ellos están marcados ya con unas aspiraciones personales de superar esto no? de todas maneras esto es una es una cosa que en mi caso no lo se la verdad no lo se puede que mas adelante se interesen alguno por venir acá

A: Pero digamos que

O: Cuando yo este mas anciano o ya imposibilitado de venir a trabajar no se es posible que si

A: Y digamos que acá el mercado de pulgas no tiene actividades que permita vincular a los familiares de las personas que trabajan acá? Actividades no se recreativas o de pronto que ellos puedan venir y puedan de pronto motivarse a continuar con el trabajo de en el caso de los hijos pues continuar con el trabajo de los padres

O: Si la organización prevé esos eventos de que hay gente que queda imposibilitada que no puede venir por enfermedad o por cualquier otro tipo de limitación y entonces se contempla que esas personas designen un familiar puede ser la señora o alguno de los hijos u otro tipo de familiar y entonces hay un traspaso de digamos de puesto de la titularidad del puesto a esa persona. y de hecho hay bastantes planes que vinculan a la familia si aquí se les celebra el día de la familia se celebra los aniversarios del mercado a habido en los últimos años vinculación a eventos. Tenemos un evento que se llama fashion de los que han realizado ya varios y en donde permite vincular a familiares si? en esas actividades también hay otros eventos de tipo también comercial por ejemplo tenemos un stand se nos ha dado un stand en Corferias para el mercado entonces allí también la gente de la familia de San Alejo puede participar no? poniendo mercancía etc. etc. hay también hay otros planes y otros otras actividades como las subastas hemos tenido dos subastas de antigüedades y nos ha colaborado o nos ha apadrinado el museo de Arte de Bogotá y sacaron un para esas dos actividades sacaron una publicidad sacaron unos catálogos muy bellos y como le cuento llevamos dos actividades de esas y se esta preparando la tercera este año de subasta de cosas que tenga la gente no? si? Y hay unos criterios para la participación en la subasta sobre documentos sobre cosas culturales de asuntos cotidianos etc. etc. unas categorías en las cuales se puede se permite participar también hemos tenido digamos unas salidas unos paseos unas convivencias institucionales en donde se permite llevar familiares es decir esto ya es una organización un poco mas consolidada y que

va avanzando día a día y que esperamos ser pues una empresa bastante importante en la ciudad y para nosotros mismos

A: O.K. la asociación da algún tipo de beneficios para sus hijos y su familia? acá?

O: Como le digo si hay planes hay cosas que van

A: Educación

O: Ellos hacen unos convenios hablo de la Junta Directiva y los que en este momento nos representan hacen algunos convenios con la alcaldía con entidades privadas etc, en donde en su mayoría están o casi en su totalidad están encaminados a que participemos los socios y las familias de los socios sí? se de algunas becas y de algunas facilidades y convenios con algunas universidades donde hay acceso a cursos temporales cosas así, si hay bastante participación en ese sentido

A: Correcto. Don Orlando y a usted le gustaría que sus hijos continuaran con su trabajo? el que realiza acá?

O: Pues esto también es algo de vocación no? entonces ellos han estudiado otras cosas y se han digamos hasta ahora desenvuelto en sus actividades y en sus profesiones que han escogido como le digo no sé si más adelante dadas las circunstancias económicas o las aficiones o inclinaciones de alguno de ellos quiera venir y es posible que si

A: Don Orlando usted como se proyecta dentro de algunos años acá en el mercado

O: Pues dada mi edad y de que estoy próximo a jubilación pues como todo tenemos una vida laboral y una limitada no? entonces no me veo en veinte años estando acá todavía no? pues aquí estaré hasta que las fuerzas me permitan y y que no represente para mi un esfuerzo mayor y una cosa así digamos de

actividad pues de sacrificio y de cosas así que no simplemente me veo estando aquí algunos años mas y pues no le veo mas perspectiva

A: Correcto don Orlando usted siente que acá hay colaboración en el sentido de pronto las personas tienen conocimiento de donde pueda conseguir usted sus materiales de trabajo sus libros de pronto que ellos les informe no bueno yo conozco un sitio donde los pueden vender los pueden conseguir o usted si sabe de algo que sus compañeros venden si hay colaboración en ese sentido?

O: Pues hay la colaboración en el sentido de la convivencia del colegaje de todas esas cosas pero de todas maneras esta es una actividad comercial que esta competitiva está regida por la competencia entonces esa es una cosa inherente a la actividad a toda actividad comercial si esta siempre la competencia pero eso no impide que haya unas buenas relaciones que haya digamos que fluya la comunicación etc. etc.

A: Podríamos decir que usted tiene amigos acá en el mercado?

O: Si todos los socios compañeros por toda la trayectoria pues son amigos somos compañeros y además somos amigos

A: Todos logrados acá mediante el trabajo

O: si

A: Todos

O: si claro esto es esta organización como cualquier otra es como un ser vivo hay gente que viene y que va muchos de los que comenzaron ya han fallecido si? pero están los hijos están los nietos están los primos hay una continuidad y una reposición generacional entonces hay una convivencia como una familia

A: Bueno don Orlando eso ha sido todo por hoy estamos muy agradecidas con usted por haber sacado un tiempo le agradecemos mucho nosotros estaremos

pues en comunicación con usted para informarle como ha sido el proceso de nuestra tesis muy buenas pues que tenga muy buen día

O: Bueno les agradezco mucho a ustedes por la por el interés por conocer más sobre nuestro mercado y les auguro éxitos en su en su labor académica

A: Muchas gracias don Orlando

O: Y que esta tesis sea bien reconocida

A: Gracias don Orlando

#### Entrevista No 6

Entrevistador: Esmeralda Rubio (E)

Entrevistado: Don Francisco (F)

E: eh muy buenos días don francisco, mi nombre es Esmeralda Rubio, mi compañera Adriana David, nosotras queremos ¿indagar acerca de los procesos que usted ha tenido dentro del mercado de pulgas de san alejo, queremos conocer acerca de su vinculación a la organización y del significado que ha tenido para usted este tipo de trabajo informal y pues primero que todo muchas gracias por su tiempo y pues esto es más que todo como una charla para indagar sobre estos procesos

F: listo

E: don francisco primero que todo nos gustaría saber cuál es su historia personal como trabajador eh que trabajos ha tendido antes de vincularse a este trabajo?

F: bueno mi trabajo antes de haberme vinculado al mercado de pulgas de san alejo eh yo estuve trabajando en una empresa que se llamo discatelex limitada, esto era para papelería de medios de comunicación, pero que paso allí como

buen trabajador yo peque porque fui uno de los primeros entonces me dieron mucha confianza, peor peque sin querer sin ánimo de lucro, di una información que no debí haber dado, entonces debido a todo esto eh me despidieron, pero como buen trabajador que fui Salí me indemnizaron como es debido como lo dice la ley, entonces eh de pronto me dieron pues todas esas prestaciones que yo muchas veces no me las merecía, porque esto es una información que yo no debería haber dado muy privada de allí, pero de igual manera como lo digo sin el motivo de enriquecerme o de alguna cosa, simplemente por querer ayudar y así fue trabajé 8 años allí, pero me sirvió mucho, porque cuando me despidieron de allí, yo estando allí en la empresa ya me gustaban las antigüedades, por las cosas viejas, entonces yo salía lo que era a la hora de las onces a la hora del almuerzo, a las horas de las medias nueves cinco o diez minutos a los alrededores de la empresa en bicicleta rápido y entraba a los sitios informales como donde compran el material ya que no sirve o el recidaje, todo eso chatarra y entonces entraba a mirar, si a chismosear como digo yo y ciertas cosas me gustaban, entonces yo decía pues esto está como bonito, pues esto puede servir para algo si y así sucesivamente, a la hora del almuerzo eran 45 minutos trabajando por fuera y los 15 minutos el ratico de almuerzo rápido cogía la bicicleta y trabajar se dijo , entonces ya era trabajo fijo pero yo me rebuscaba pero yo no se por qué no era pensando a largo plazo, pero entonces llegó el momento como les decía anteriormente me despidieron, que toco hacer en ese entonces yo ya tenía mi señora y había una niña y pues entonces había que pensar en eso si, entonces aquí se complico todo eso fue el ataque más grande que tuve en mi vida, entonces ahí ya fui comenzando eh que hacer, entonces ahí fue cuando, yo sabía que existía un mercado pero no sabía qué tipo de mercado había en ese momento ubicado en la 19 con 3, en ese entonces ya había avanzado el mercado de las pulgas de san alejo, ya había avanzado unos añitos porque este comenzó en la candelaria en la parte de arriba, y yo ya llegué fue a la 19 con 3, pero yo fui como de turista como de paseo por mirar haber como era ese mercado pero yo decía no pues yo tengo un poco de cosas las guardaba debajo de la cama porque yo vivía muy

incomodo yo vivían en un cuartico, entonces yo dije no pues tengo que hacer algo saque todo esto todas estas cosas que había recopilado durante tanto tiempo y me di una sorpresa tan grande que llegue al mercado el del las pulgas y me hice de primeras saque todo entonces usted tan pronto comienza a sacar todo en ese entonces era un bullicio porque era un bunn de las viejeras de lo que había, las antigüedades de todas estas cosas, entonces el primero que iba llegando y sabía que era nuevo, era novato, era primiparo ahí, entonces el primiparo la paga en toda parte, si llegue con todas mis cosas y todo el mundo el uno que vale esto que cuesta esto que cuesta lo otro, cuánto vale esto cuanto me deja esto, cuanto me deja todo esto y fue la sorpresa tan grande ya como a las 12 del día y llegue a las 8 de la mañana y a las 12 del día que ya tenía una millonada de plata en las manos, no se cuanto pero para mí fue demasiado, me fue gustando todo esto y dije no pues allá esta, el chiste más grande fue haber yo llegado allá de primeras después me dijeron que pena señor pero a usted le toca allá va la fila al fondo, entonces ya me toco de ciento y pico doscientos y pico llenando unas estatuas que ahí allí al lado del hotel niagara y llegue allí y la pase chévere ese día y después piense haber en donde conseguía cosas ese fue el otro problema entonces yo recuerdo mucho que yo Salí después bueno llegue a la casa feliz le conté a mi esposa todo de cómo me había ido y chévere pero después llego el lunes otra vez a trabajar pero donde conseguía si yo no conocía sino como 3 4 lados no mas cuatro partes para conseguir las partes resulta que es esto hay mucho egoísmo nadie le dice a usted francisco valla allí o valla allí que yo se que allí consigue cosas porque yo voy allí y consigo cosas, nadie le dice a usted nada, nadie le da una buena información a uno, porque todo es plata, todo se maneja con plata, resulta que yo anduve mucho tiempo con mi maleta al hombro y a mi me encanto mucho salir en overol sí, me compre unos overoles y me vestía así, como disfrazame yo decía porque yo no sabía a dónde iba llegar, pues todo Bogotá es muy sabroso para andar, pero ahí sitios de sitios desafortunadamente entonces yo Salí con mi tulita al hombro haber que veía de compraventas que veía barato, bonito que me gustara que sirviera, que le gustara a la gente y así sucesivamente fui entrando a sitios

donde vendieran cosas bonitas y baratas, cosas usadas que todo eso, usted muchas veces ve vitrinas que usted ve cosas así resulta que no concuerda con lo que venden allí, pero muchas veces la gente está sacando eso entonces usted llega y pregunta buenos días buenas tardes disculpe ustedes venden esto si claro se lo vendemos o se lo vendemos y nos da tanto listo, entonces ahí comienza la fiesta porque cuando a usted le dicen déme tanto ah pero esto no está para la venta pero si usted me da 100 pesos se lo vendo pero resulta que ahí ya lo ponen a sudar a uno porque uno dice 100 pesos tan caro y yo que me voy a ganar, cuando comienza a pensar y apagar mas por los artículos entonces se le van subiendo los costos y así sucesivamente fui llegando a un sitio y a otro, pero ustedes de pronto conocieron el cartucho o escucharon del cartucho quedaba en la calle 11 con 10 entonces uno bajaba e iba a salir a la 11 con caracas y ahí había una bomba grandísima que eso debía haber sido antiguamente una candelaria la vieja o al antigua hoy por hoy debió haber sido la candelaria antigua muy hermoso ese sitio pero todo esto se lleno de vicio, se lleno de droga de todo, todo lo ilícito, pero allá había cientos y cientos de recicladores entonces allá sacaban unos puestos tipo pulgas así un pulguero lo llamaban pulguero, sacaron un puestico como de 1.50 por 1.50 cada uno y eso era un larguero pero allá no llegaba cualquiera a comprar porque era el temor el temor de Dios mío me entro o no me entro, uno decía entro o no entro sino decía me meto o no me meto, de pronto a mi me encanto salir solo siempre, siempre Salí solo no me gustaba salir acompañado, porque salir acompañado era mas plata y de pronto se engomaba uno y no iba a lo que iba bueno, y bueno que se yo entonces entraba uno ahí, se veía unas súper joyas que encontrábamos ahí, el que supiera le iba súper bien, pero y entonces muchos decían francisco y este otro muchacho que eran allá y dieran que son viciosos, son drogadictos, o será que llegan a comprar y que compren ellos allá, el que no sabía si, entonces habían ciertas personas que lo pillaban a uno que Salí y entraba allá pero a mí no me interesaba que pensarán lo que pensarán y yo muchas veces me encontraba con otro amigo, precisamente el fue mechudo que le gusto tener el pelo largo y tenía como estilo de corridito, pero el de

corrído no tenía nada y el cabello largo era que le gustaba tenerlo, entonces peor lo confundían a él, entonces allí yo me inicié también, llegue de pura casualidad y me di a conocer por todo el mundo pero entonces como es tan delicado que la persona llega si es un hombre el hombre entro ahí si lo ven muy calvito y bien afeitado es porque es policía o es algo de la ley le tenían cuidado y todo el mundo mírenlo cuidado de algo ya se van dando cuenta que esa persona que no entro a comprar cosas, entonces allí respetaban todo eso, el que entraba lo respetaban, entraba aquí con la plata y esa plata no la dejaban a nosotros con que fin a comprar, que eso a ellos no les importa lo que fuera , a ellos lo que les importaba era que le dejaran la plata a uno, y así sucesivamente trabajé mucho años hasta que se terminó el cartuchito y así fue.

E: como era su jornada laboral, de cuánto tiempo más o menos?

F: mi jornada laboral fue larga porque todo comencé en ese entonces yo tenía pocos años yo tenía como veinticinco años yo comencé a la edad de cinco años si, entonces he era la alegría de un chino responsable desde un principio, y di con una mujer muy responsable, los dos entonces andamos hoy pensando en un futuro en el sentido de hacer algo económicamente para así darle una vivienda digna a los hijos y así mismo para nosotros, un estudio una educación muy chévere y resulta que fuimos pensando así, mi jornada de trabajo fue la más larga de mi vida siempre la recordare con mi esposa porque yo no viví siempre así digo hoy en día no es por elogiarme yo mismo así de hemoso como estoy hoy en día que digo porque así de bien porque yo comencé desde las base en adelante luchándola en mi caso en el sentido de estudio yo le soy franco fui el negro de la casa si bachiller y eso no me gustaba ni estudiar me gusto fue la plata echar para adelante como buen ciudadano pero resulta de que como mi horario de trabajo era, yo salía de mi casa muchas veces a las 5 de la mañana de mi casa y llegaba otra vez a las doce del día cansado hasta donde no se imagina lo que es consiguiendo las cosas porque, porque yo me di a conocer como persona honesta y me soltaban las cosas como decían en los negocios, me soltaban la mercancía tome francisco lleve, se le acabo la plata

no tranquilo lleve que yo les traigo mañana, no pero es que usted de pronto ni nos trae pero ya me conocían otros no pero el chévere él es bien, después yo llegaba a las doce del día almorzaba y seguía trabajando duro y afortunadamente había mucho trabajo, entonces trabajaba un tiempo en la casa organizando cosas una dos horas me llamaban y rápido otra vez vuelva y salga entonces yo ya sabía el sitio donde a tales horas llegaba la gente a descargar sus camiones de material y yo estaba ahí encima de que me sirve que no me sirve, y otra vez llegaba cargado a la casa trabaje un rato y otra vez salga entonces yo aprovechaba también parte de la noche hasta las doce una de la mañana eso era largo el tiempo pero entonces me cogía el día sábado recuerdo mucho y también me cogía como hasta las doce de la noche y ahí hasta el amanecer, y a trabajar el domingo, madrugaba porque yo fui un tipo que si no llego haya a las siete ya me pongo nervioso y todo tengo que estar a las siete allá y listo, así comienza la fiesta tengo que estar allí en el mercado listo para recibir el público y así sucesivamente pero entonces hoy por hoy las cosas cambian porque si la necesidad es bastante pero eso uno ya no se tiene que pegar tanto porque se siente uno un poco como persona y en todo sentido un poquito pero como yo no fui de pachanga y pochola, no como lo que le paso a muchos de mis compañeros que fueron de pachanga y pochola fueron de fiesta y licor resulta que no hicieron nada, hicieron y no hicieron y ya hoy en día están penando por vivienda y por un estudio para los hijos.

E: don francisco que representa para usted este trabajo, es decir que le gusta de su trabajo que no le gusta, que dificultades ha tenido

F: pues para mí este trabajo ha sido muy representativo porque como lo dicen ustedes, porque esto debido a las antigüedades o a las cosas viejas he yo me catalogo como uno de los tipos no es por nada pero como una de las personas que arregla bien las cosas organiza bien las cosas o las restaura me ha gustado mucho el metal el hierro como las cosas en metal, lata todo esto y también bronce, cobre todas esas cosas, la madera la trabaje un tiempo, hoy por hoy no es muy rentable, y son cosas muy grandes que toca dejar de fregarse tanto no

pensar tanto en tanta plata ni nada de eso y una vida sabrosa, entonces para mí representa todo porque debido a esto lo ha sido todo para mí, en qué sentido en el sentido económico, la alegría que me ha dado, en el sentido económico porque? Porque he tenido para sacar adelante mis dos chicas que gracias a dios están bien y se les ha podido dar una educación digna y para haberles dado esa educación y seguirles dando ha salido el dinero de las antigüedades, la plástica ha salido de las antigüedades, de las cosas viejas pero porque, porque uno se esmera en conseguirse, si a usted le dicen o si yo llevo algún sitio, me dicen a mí francisco recuerde que usted me vendió a mí un extintor así hace como dos años y nos dio 100.000 le tenemos hoy otro pero vale 200.000 mucha gente se enseñó que ese artículo tenían que seguir comprándolo en 100.000 yo no me enseñe a eso, yo me enseñe a que si lo conseguía en 100.000 y después me tocaba conseguirlo en 200.000 y yo se que le sigo ganando pues lógico que lo voy a comprar, porque, porque tengo el dinero si, no tengo cantidades pero tengo para defendeme en mi trabajo, entonces lo ha sido todo, las antigüedades lo han sido todo para mí

E: que no le ha gustado, alguna cosa que usted de pronto diga eso no, que es lo que le ha molestado de su trabajo

F: no pues de pronto hoy por hoy ha habido artículos que allí no los valoran mucho y uno los valora porque sabe que son muy bonitos, porque son antiguos muchas veces los compra uno pero brega mucho para venderlos, por el costo, que gusta mucho si pero los precios entonces uno dice, muchos dicen yo soy enemigo de que la gente valla solo a mirar y no compra, no porque se les hace caro se les hace costoso, pero como así a medio pueblo se les hace costoso para otros es una alegría hay yo me lo llevo, entonces le dan la plata a uno lo que uno pide ya se les olvida pedir el descuento muchas veces, pero hoy por hoy ya se maneja el descuento y todo esto pero chévere de igual manera estoy contento con todo esto ha sido para mí primordial

E: cuéntenos un poco más las razones por las cuales usted se vinculó a esta asociación y como se conformó la asociación a la cual usted ahorita pertenece

F: bueno yo me vincule a esta asociación de mercado de pulgas de san alejo debido a la falta de empleo de ese momento y yo en ningún momento quise estar cómo empleado otra vez porque como les comentaba de primeras el punto uno que yo viví como empleado ocho años, pero que pasa hoy en día, gracias a dios fui empleado, pase por empleado porque el independiente que no haya pasado como empleado no es un buen trabajador independiente porque no sabe mandar que se yo, le disgustan muchas cosas, va a un banco ve a un mensajero de primeras allá que se le colaron entonces este trabajador este empleado, este no se qué, entonces lo chévere es pasar primero por empleado porque después ser un buen empleado independiente y ingrese a la asociación como les digo por necesidad de pronto en el momento y fui a dar allí

E: Tuvo algunas dificultades para ingresar, ósea usted ya nos contó que bueno usted fue consiguiendo las cosas que se interesaba por las antigüedades pero usted tuvo alguna gran dificultad para poder ingresar allá, algo que no lo dejara entrar usted o fue más bien fácil.

F: de pronto en mi caso fue un poco fácil porque por la tolerancia, en mi caso soy un tipo muy tolerante pues me gusta la tolerancia me gusta la tranquilidad y entender, me gusta que me hablen y que me escuchen también si, entonces pues esto me sirvió mucho a mi porque hay muchos que entran y resultan que no les sirve su forma de ser para nada, por cualquier cosita comienza la fiesta allí, entonces no, pero fue en términos generales fácil muy fácil entrar allí.

E: como era antes y como se ha transformado la asociación a la cual usted pertenece, ósea usted ha visto cambios desde que usted llegó hasta hoy en día, como ha visto esa transformación

F: bueno como todo comienzo es difícil y ustedes más que nadie saben que trabajar a favor del pueblo es muy difícil, entonces allí se conformaron unas

directivas, salieron unas directivas del mercado de los mismos asociados, entonces estas directivas nosotros estamos digamos al mando de ellos si de pronto como por, como siempre como en toda empresa se conforman gerente, subgerente, fiscal todo eso, pero eso pasado mucho tiempo debido a la misma desorganización, al comienzo todo fue desorden porque no había alguien que trabajara honestamente, esto duro alrededor del tiempo como 15 años, no se veía el orden para nada pero afortunadamente ese fue el desorden si pero hoy por hoy ya hay un orden, llegaron unas personas muy queridas que salieron del mismo mercado entonces ya hay un orden de parte de ellos también y nosotros también nos hemos concientizado como expositores que no tiene que ser toda una vida en desorden, tiene que haber un orden entonces esta organización como tal el mercado de pulgas de san alejo ya es muy organizada yo he visto mucho orden de igual manera un grupo tomo la iniciativa de llevar algo bien organizado, que se viera mas orden allí, como más tranquilidad y eso es lo que se ha visto de pronto ustedes han ido al mercado de pulgas y ya han visto mas orden y de pronto comparan el mercado de pulgas de san alejo con otros mercados que no se ven como consolidados que no hay nadie que los represente mediante que nosotros allí ya tenemos personas que nos representan, de llegar allí y que nosotras necesitamos cualquier cosa o con quien nos pueden relacionar para que las cosas sigan saliendo bien igualmente todos estamos para cualquier momento cualquier charla cualquier información estamos en condiciones de darla pero de igual manera nos cuidamos porque yo no puedo darle una información al primero que llegue allí, si no bueno, los enviamos a que charlen con cualquier persona y ahí si, si los autorizan bien y si no, no

E: don francisco cual es en si su rol dentro de la organización

F: bueno el papel que yo juego son dos papeles muy buenos allí, yo conformo, primero soy expositor directo del mercado si y llevo veinte algo de años bueno allí en la asociación segundo soy uno de los coordinadores de las zonas de ahí del mercado, esto se divide en zonas, la zona uno y así sucesivamente hasta la

zona quince o veinte que ahí allí, entonces ahí dos personas uno directo y uno suplente entonces yo soy uno de los suplentes de uno de los coordinadores son treinta seis coordinadores conmigo

E: más o menos las zonas como se dividen, como hacen para la división de las zonas, en que se establece esa división

F: bueno si ustedes han estado allí se han dado cuenta que son como dígameles como unas hileras de carpas de de expositores que ahí y de estanes entonces a nosotros nos quedan dos hileras y a otros otras dos hileras y así sucesivamente, por decirlo de alguna manera así, y entonces nosotros estamos pendientes de que, de que el expositor no se salga tanto de que quede espacio para el turista para la persona que nos visita allí, que no estén fumando, de que de pronto una bebida que no es debida de pronto alguna anomalía que tiene el expositor que no la digan a nosotros y nosotros tenemos que reunimos el primer lunes de cada mes y en esta reunión se exponen los temas que se tienen en el momento debido a los mismos compañeros lo que nos han dicho, lo inconvenientes que han tenido ellos, pues lo que han querido tener y no se ha podido tener y todo esto se expone allí en esta reunión.

E: don francisco cuénteme como usted se siente en la asociación, como se siente hoy día,

F: bueno pues hoy día me siento feliz y dichoso de la vida sonriendo de oreja a oreja (risas) porque afortunadamente me ha ido bien y me seguirá llenado bien porque yo siempre les digo a todos y me digo a mi mismo si yo trabajo bien me va muy bien entonces ese el decir mío y yo creo que es toda una realidad porque, porque yo nunca he tenido inconvenientes ahí, como los han tenido otros expositores otros compañeros, inconvenientes en qué sentido de pronto dejaron hacer otra persona en el puesto y esto no es debido entonces ahí es cuando empiezan los inconvenientes, y lo llaman a relación o los llaman a la oficina les pasan una cartica pasa esto y esto, que está pasando ahí entonces ahí ya comienzan los problemas y muchas veces, porque allí existe también un

inconveniente sobre esto el expositor muchas veces pelagra de que pierda el puesto allí porque, por endeudamiento muchas veces también entonces yo me siento feliz porque yo no estoy endeudado con la asociación, endeudando en qué sentido, en el sentido de que deja de pagar allí porque el mercado como tal tiene costos tiene que pagar vigilancia, tiene que pagar por el parqueadero porque allí nos arriendan el parqueadero también allí no es todo gratis, en la vida no tienen las cosas que ser gratis, entonces las personas se endeudan en pagar su cuota mensual o también diaria de cada ocho días

E: y es una cuota igual para todos

F: para los expositores si como tal, los que estamos inscritos en la asociación si ya llegan otros que son temporales, entonces a ellos les toca pagar algo mas pero igualmente esos son 20.000 pesos cinco mil, lo que se haya acordado allí

E: Cuéntenos don francisco como se toman las decisiones aquí, quienes o quien toma el mando la voz, quien toma el liderazgo para tomar las decisiones o como las acuerdan

F: Bueno las decisiones las acordamos en grupo, quienes conforman ese grupo, lo conformamos como lo decía anteriormente los coordinadores de cada zona como ahí una reunión cada lunes de cada mes allí en la oficina del mercado de san alejo según los puntos que hallan entonces lo que tiene por decir cada coordinador de cada zona los inconvenientes que haya escuchado de los mismos compañeros del mercado, entonces todos estos puntos cada quien los expone y sacan una conclusión y bueno se dividen.

E: Y cuando hay desacuerdo quien?

F: Bueno cuando hay desacuerdos pues lógico que en todo esto tienen que haber desacuerdos, porque de lo contrario se forman controversias pero de igual manera se discuten discutir es algo allí muy diferente que en muchas otras partes que se discute es a las malas, a los golpes se mandan el aguita esta, pero nada allí no se ve nada de esto, allí se discute si se habla durito a ratos

pero de igual manera vuelve todo a su clima normal y estos puntos los definen los que nos representan a nosotros que son, el presidente todos estos que conforman la banca, los grandes del mercado, yo los digo en desorden porque soy malo para que se me grave todo este asunto en orden

E: Pero usted personalmente como participa en estas decisiones usted puede también exponer sus puntos de vista

F: Allí cada quien expone sus puntos sí, cuales puntos los que los asociados nosotros sabemos, muchas veces me dicen francisco usted es algo de la asociación verdad entonces yo les digo si señor yo soy el suplente del coordinador, entonces me dicen francisco hermano tengo este problema de que no me están llegando los recibos que cada ocho días tienen que llegar, como hago a listo Carlitos quiere que le lleguen sus recibos a la casa o se los traigan hay listo. Que tengo inconvenientes con mi compañero que mire es que pasa esto y no he podido trabajar bien porque mire, entonces todos estos puntos uno va tomando nota y llega el día de la reunión y uno los expone ahí hay muchos puntos que se van solucionando de una vez ahí sobre la charla se van solucionando pero hay unos que si quedan críticos y toca, exponerlos muy bien charlarlos muy bien discutirlos muy bien para llegar a darles solución en el momento.

E: Don francisco hablando de las relaciones con los compañeros, como considera usted que son las relaciones con sus compañeros, como las ha manejado todo este tiempo

F: Bueno como todo comienzo fue difícil, entonces al comienzo todo esto fue muy crítico, porque había envidia, había egoísmo había de todo lo malo un poquito, entonces como allí hubo mucho egoísmo al comienzo, que nadie le decía, le daba un dato, si usted no tenía plata se fregaba porque, en mi caso no me fregué porque yo desafortunadamente o afortunadamente, desafortunadamente porque eso no tenía que ser así, pero afortunadamente porque yo tenía algo de dinero como bandeame digámoslo así entonces por

cualquier información yo pagaba si sabía quien me podía dar información y yo le decía le doy tanto hermano y dígame en donde queda tal parte y donde consiguen, o donde puedo mandar a fundir estas piezas que yo no sé nada de esto, si deme cincuenta mil y lo llevo haya y le digo donde es entonces esto nunca se debió haber hecho pero desafortunadamente las cosas son así entonces todo esto fue muy difícil con los compañeros, pero hoy por hoy, anteriormente casi nadie se sonreía el uno con el otro pero ya hoy en día sí.

E: a cultivado amistades fuertes o más que todo son laborales

F: allí es de todo pero un 80% son laborales son muy pocas las relaciones que se dicen, no el es un buen amigo y ella es una buena compañera pero es muy difícil.

E: En si son buenas las relaciones laborales, se manejan bien

F: si, si se manejan muy bien y todo, en el sentido del trabajo todo marcha muy bien, si que uno que otro una discordia en un momento dado eso es normal, en el mundo de los negocios y en el mundo del trabajo, eso es como allí es una empresa, donde estamos todos los empleados y eso hay uno que no le cae bien al otro entonces eso es normal, es normal, pero no llegamos en el momento de que yo lo voy a esperar a la salida y le voy a dar bien duro, no nada, nada de eso se maneja todo sabroso chévere.

E: Como se distribuye el trabajo y como es la estructura del trabajo en el mercado de las pulgas

F: Bueno el trabajo allí es arduo el trabajo pero entonces el trabajo se distribuye como mercado de san alejo se distribuye eh, son varios los puntos allí, los fines de semana, primero que todo la organización de las carpas, yo le digo eso es un camello pero entonces afortunadamente hay unos muchachos los hijos de nosotros los asociados, muchos hijos que están estudiando entre semana, bien sea su bachillerato, bien sea en la universidad que se yo, a ellos se les da trabajo y entonces ellos conformaron un grupito como de seis, cinco y hay uno

que es la cabeza mayor hay para que organicen las carpas y se les paga, la asociación les paga a ellos entonces les dicen, yo les voy a pagar trescientos mil pesos a usted y usted se encarga de conseguir los trabajadores acá adentro del mismo mercado, de los mismos compañeritos de ellos o los hijos de nosotros los expositores, eso es solo lo de las carpas, las carpas tienen que estar amadas ya a las siete en punto de la mañana, carpa que no esté amada, entonces ya comienza la fiesta porque que paso no me amaron mi carpa y yo le estoy pagando a la asociación, porque la asociación tiene todo este material, también otro punto que hay una persona encargada de los vigilantes, hay otra persona encargada de lo que está sucediendo internamente el día domingo y como nosotros los coordinadores también estamos viendo que anomalías se van presentando, de pronto alguien dueño de lo ajeno entra y nosotros, este está como sospechoso hay que ponerle cuidadito

E: Y a pasado esto alguna vez

F: si ha pasado, pasaba antes muy seguido, hoy por hoy no porque, porque se mantiene un control de vigilancia allí entonces la persona ya se siente seguida, resulta que allí nos dieron unas camisetas la asociación nos regalo unas camisetas que decían mercado de pulgas de san alejo como para que nosotros nos sintiéramos orgullosos de nuestro mercado y nosotros las lucíamos allí, sacábamos pecho, no teníamos pero allí nos hacíamos los que sacábamos algo, entonces nos colocábamos estas camisetas pero ya se dieron cuenta que nosotros teníamos que ver algo hay dentro del mercado, los dueños de los ajeno se daban cuenta que ya teníamos que ver algo hay dentro del mercado entonces cada que veían, o decía vigilancia privada o decía mercado de pulgas de san alejo, ya este nos está pistando y los alertaba este es vigilante o algo raro tiene que ser aquí, entonces ya las usamos por ahí una en trescientas como para no olvidarse uno de su mercado de pulgas de san alejo y que lo vean a uno, como que uno si quiere su mercado y así sucesivamente pero no, no ya hoy por hoy no porque ya ellos se sienten perseguidos igualmente haya también tenemos vigilancia de la policía y muy chévere ha sido muy bueno y de

la alcaldía menor de Santafé, alcaldía mayor, y de ahí pasa a la alcaldía menor y así sucesivamente.

E: Entonces nos decía que la estructura del mercado es el presidente, los coordinadores, los suplentes de los coordinadores que son los asociados y ya en si los expositores.

F: Después de los expositores, están las personas nuevas que son los temporales, entonces ellos, ellos ya son otros pero igualmente se les da el mismo trato que nos dan a nosotros.

E: Pero todos pueden acceder al presidente por alguna inquietud?

F: Si todo el mundo pasa por allí, porque el que quiere un puesto en el momento tiene que ir, por obligación tiene que ir a la oficina, allí hay un puesto de información en el mercado como tal se le da la información se le dan todos los datos y el pasa allí a la oficina, nosotros somos como una fuente informativa ya en segundo plano.

E: Y para ingresar uno tiene que tener unas condiciones

F: Si ya allí se le dicen cuales son los puntos a seguir

E: Cuéntenos don francisco que le ha brindado esta asociación en cuestión de capacitaciones, auxilios apoyos beneficios a nivel social ósea como esto de la salud, en su caso para su familia nos gustaría saber eso

F: Bueno primero en el caso de educación y de capacitación ha habido mucha porque de pronto yole tocaba el tema al comienzo que nosotros estamos aliados digámoslo así con ciertas universidades, la de ustedes, la piloto es una la central es otra y hay otras más en el momento no recuerdo pero hay otras, capacitaciones ha habido muchas, para los asociados hay muchos que han estado allí capacitándose de una forma u otra para las mujeres para los hombres o para todos, en el sentido de educación para los hijos, la ha habido, que nada es gratis en esta vida, si el semestre llámese la piloto, llámese central

hablo de estas dos universidades esta en tres millones la carrera que quieren allí lo apoyan a uno de pronto con un 50% el primer semestre de pronto le toca pagar todo pero ya el segundo se lo va ganando el estudiante, si ustedes como estudiantes sacan buenas notas pues lógico que hay su privilegio por buena estudiante entonces tienen que tener un promedio y así mismo le hacen una rebaja de pensión ya no van a ser los tres millones si no un 50% entonces yo tengo una de mis chicas que precisamente ha estado estudiando allí en la central ella estuvo en la libre, pero de la libre paso a las central y estaba estudiando ingeniería de sistemas y estaba becada de un 70% porque a usted no le dan toda la beca le dan un 70% pero que alegría tanto para el uno como para el otro entonces a seguido así y ahora está estudiando allí en la central pero se paso a contaduría ahora, no sabe ni que estudiar entonces esta en contaduría ahora después de cinco semestres de ingeniería paso a contaduría, pero hay va hay va, paso a tercer semestre ya pasa a cuarto, pero igualmente es buena estudiante el caso es que estudie, que estudie y que estudie de pronto uno como buen padre pues saca esa conclusión porque uno en ningún momento tiene que decirle al hijo, mire tiene que estudiar esto porque tiene que estudiar esto, no porque es lo que ustedes crean que les guste si de lo contrario, así a uno no le guste entonces, pero bien en términos generales muy bien es muy buena las presentaciones, en cuanto a salud, bueno de pronto se han tocado temas de salud, muy poquitos pero muy buenos si allí han tratado de concientizar a los expositores, los que no tienen salud en un momento dado, dios no quiera se enferma uno, hay ha habido personas que se han enfermado y no han sido por cruzaditas así de puntillitas o machucones no, han sido les han dado infartos en el mercado, laborando y no sé si ha sido por las ventas muy pocas, entonces si yo creo que esto ha servido para que se concienticen muchos, digo se concienticen porque hay muchos que no tienen ningún tipo de seguro social si o seguro no sé, pero hay muchos que si tenemos el seguro social como independiente yo por ejemplo si tengo mi seguro y toda la vida lo he tenido como independiente que de igual manera le toca a uno esforzarse mas, porque de igual forma son ciento y pico mil que le toca pagar mensual por

toda la familia y a los hijos los cubre siempre y cuando estén estudiando de lo contrario si no estudian, mejor dicho hay que estudiar, entonces si en términos generales ha sido muy bueno, el mercado hoy por hoy ha sido muy bueno en todo sentido

E: Cuéntenos mas sobre los logros que han tenido los asociados a través de esta asociación del mercado de las pulgas

F: Pues los logros, aparte de todos lo que he dicho ya, pues yo digo logros es haber logrado ya una vivienda si, haber logrado una capacitación para sus hijos, como haber tenido un dinero para haberles costado sus estudios ya sean primarios, secundarios o ya en una universidad ya profesionales y logros personales como tal pues uno siempre nombra es pues a sus hijos y a sus hijas uno se deja en segundo plano ya como padre, pero no también uno como padre, yo he logrado mucho, mucha satisfacción primero que todo y segundo que todo lo he realizado en parte a un 90% al mercado de las pulgas un 90% digo porque de pronto uno muchas veces como decimos en el mundo de los negocios se rebusca uno por otros lados también, entonces yo lo he tenido todo allí de igual manera me lo he sabido ganar, porque he trabajado bien y me ha ido muy bien gracias a dios dentro y fuera de la asociación.

E: Como se proyecta usted hacia un futuro en esta organización qué planes tiene

F: Bueno en cuanto a planes, proyecciones allí, de pronto uno ya se siente un poco realizado porque, por que usted ya tiene sus hijos, ya han salido adelante, de pronto yo digo me voy a proyectar un poquito más en el sentido de que voy a durar unos dos años más en el mercado porque yo he pensado en no fregarme tanto ya en la vida, yo ya logre lo que quería lograr, que lo que quería lograr era yo decía dos añitos mas, dios quiera que no sucedan más problemas allí en el sentido de que haya un lugar, en que no haya un lugar donde trabajar entonces era la regadera y dios mío, y que de pronto nos dieran un sitio chévere y digno donde poder trabajar, entonces esa era la pensadora que siempre se manejaba

porque allí tuvimos nuestras problemáticas y resulta de que no nos dejaban trabajar en cualquier sitio hasta que llegamos allí y ya somos muy independientes, entonces ya es más solvente allí porque estamos más tranquilos ya no tenemos que estar con esa zozobra nos irán a sacar de aquí no nos irán a sacar de aquí, entonces hoy por hoy yo ya pues digo dios mío que mis niñas terminen la universidad y que la otra que está estudiando su belleza su cosa en algún instituto donde estén estudiando que terminen, eso es lo que ruega uno muchas veces entonces ya cuando terminan ellas pues ya digo yo para que fregarse uno como padre tanto ya en la vida yo no me fregare tanto ya después de tener mis chinas adelante ya y para mi vejez yo afortunadamente no pensé tanto en pachanga y pochola pensé en ahorros pensado a que a futuro ese futuro ya lo estamos viviendo aquí en la casa que es la familia mis niñas y mi señora y yo personalmente, desde que estamos aquí ya lo estamos viviendo pero afortunadamente yo llegue aquí con todas las de la ley, yo llegue con plata para la casa, dinero para la casa y con mi cositerio, mis antigüedades, mis viejeras y eso me vino dando, que yo no sabía cómo conseguir por aquí porque llegue nulo en este barrio, llegue nulo yo no sabía si no entrar y salir del barrio, pero entonces fui explorando sitios y así fui llegando a otros sitios y así sucesivamente, pero ya no me tengo que fregar tanto porque yo soy como muchos que pensé a futuro, en tener una casa, un sitio, donde pudiera tener uno locales para yo algo solventame porque hoy por hoy el mercado fue muy sabroso en el sentido de ventas o que de pronto la mercancía ya no se consigue como antes, ya usted tiene que batallar mas, en qué sentido en el sentido de que hay que ir las conseguir, llevárselas al cliente bien presentadas y que el cliente le dé un peso más, mientras que anteriormente se conseguían a peso y se vendían a cien pesos y hoy en día se consiguen a cien pesos y toca venderlas ciento cinco pesos, entonces no es igual, pero yo como persona pensante yo no he pensado tanto en seguir de lleno que hasta que no se termine el mercado no, seguir siendo un buen expositor, un buen ciudadano con un mercado de pulgas de san alejo y seguir trabajando como siempre he dicho bien y listo salir por la puerta grande y de aquí a mañana no sé uno o dos añitos

y hasta luego todo fue muy bueno y si que el mercadito y el mercadito pues ya estaré allí como visitante y de pronto hasta comprándoles a los mismos compañeros y así sucesivamente

E: Don Francisco como a participado su familia en esta organización, usted nos comentaba que veces algunos hijos de los expositores podían participar y les daban trabajo, como ha sido en el caso de su familia la participación.

F: Bueno ustedes dirán de pronto que yo lo he tenido todo o me las he tirado de mucha cosa, no que afortunadamente yo pensé desde un principio, mi esposa y yo pensamos desde un principio muy bien digo yo entonces el mercado como tal le brinda muchas cosas al expositor y a los hijos de los expositores, pues hay a muchos se les ha brindado trabajo, primero que todo lo que hay que hacer allí internamente en el mercad, bien sea en la oficina o allí donde se expone el mercado de pulgas, primero se piensa en los hijos de los expositores, después se piensa en terceros ya que es afuera, si los hijos no quieren, si desaprovecharon y les dijeron bueno necesitamos tres personas de los 3 hijos de los expositores quienes tienen tres hijos que estén necesitando un fin de semana trabajar listo fulanito, sultanito y que se yo hay, y entonces ya hubieron los, entonces que alegría no toco conseguir por fuera del mercado, a terceros ya y así va saliendo, y ellos mismos van aprovechando o desaprovechando lo que hay que hacer allí porque de igual manera en el sentido de estudios también, la misma cosa, ellos dicen bueno hay dos cupos para la universidad X entonces ahí comienza el que esté interesado entonces hay varios, resulta que salieron muchos salieron diez y hay que sacar dos nada mas, entonces allí no se manejan palancas, allí es si usted se los gano en un sorteo les toca mandar moneditas al aire se lo gano, listo estuvo de buenas y listo se la gano, pero también muchas veces no pueden seguir adelante porque, por que no tienen ese 50% que les toca pagar, allí los patrocinan con el 50% pero el otro 50% no lo tienen se han quedado atrás unos chinos pilosos y no han podido, pero así es la vida, igualmente de muchas maneras uno se beneficia uno allí en el mercado lógicamente como buen expositor lo tienen en cuenta también para brindarle

muchos beneficios de pronto sean académicamente o también lo premian con unos tures digo yo o paseos que se hacen allí de integración lo mas de sabrosos, para que valla con toda la familia y listo usted paga tanto y listo o todos pagan, todos ponen como la turra como todos ponen, nos vamos a ir este fin de semana, todos los expositores, y es una alegría porque es un incentivo que tiene el expositor hay, muchas veces no le toca pagar a todos si no les toca dar una cuota mínima y el resto sale de las arcas del mercado

E: Don francisco sus hijos y su esposa le han colaborado en esto de las ventas ellos han ido

F: Bueno ese es el otro cuento, resulta que los chicos de niños si ellos son muy queridos en todo momento pero en el sentido de trabajo, ellos le colaboran, a mi colaboraron mi esposa me ha colaborado toda una vida, pero los hijos siempre siguen siendo muy queridos pero en el sentido de ayuda del mercado si ellos le ayudan hasta cierta edad pero muchos se quedan y dicen, no yo no vuelvo mas, muchos dicen que oso hay yo no vuelvo haya, entonces que la pena del amigo o la pena de la amiga entonces yo como le digo usted está estudiando y se está portando bien chévere pues que alegría estar trabajando estar ayudándole sus mismos padres pues que chévere pero no yo no quiero eso a ellas les gusto ir mucho tiempo, no hoy en día no porque la una ya tiene 18 años y la otra tiene 23 entonces ya el estudio y su trabajo ya implica si ya no les queda tiempo para nada de esto, pero de igual manera como les cuento no si a ellos les gusta a los hijos de los expositores les gusta ir, siempre les ha gustado ir inclusive hay muchos que se han quedado haya en el mismo mercado, hay unos que nos reemplazan, por ejemplo hay unos de la presidenta que estos chicos llegaron chiquiticos había uno como de cinco años que ya hoy por hoy tiene 18 años y a el siempre le gusto ir y le ayudaba a la mama y vendía el chino vendía llegaba el cliente y el chino hay de 5 años era el que atendía y eso sucedió y era hay en frente mío y nosotros nos poníamos a mirar con otro compañero decíamos este chino si es muy piloso y miren hoy por hoy 18 años y ya tiene su puesto propio ya tiene su trabajo independiente pero no ha dejado

una cosa primordial que ha sido el estudio, fue tan de buenas también que se gano el premio mayor porque no le toco ir a pagar el servicio militar pero por buen muchacho.

E: Bueno don francisco muchísimas gracias por su colaboración esta información es muy valiosa para nosotras, muchas gracias por su tiempo.

F: Bueno yo espero que el mercado de pulgas de san alejo les siga prestando a ustedes un servicio de igual manera que lo tomen por el lado bueno y siempre que vayan allí, cualquier inconveniente que se les presente pues yo creo que como toda empresa si es así se presentan inconvenientes igual ustedes siendo de la universidad piloto a ustedes también muchísimas gracias porque igualmente de allí hay mucha alegría para muchos muchachos si del mercado de pulgas de san alejo que están allí estudiando y de una u otra forma nos están prestando un buen servicio la universidad como tal.

E: Gracias don francisco.

Empresa: Mercado de Pulgas de San Alejo  
Fecha y Hora: 14-03-10 11:00 A.M.  
Diario de Campo N°1

### Registro observado

Al llegar al mercado de pulgas de san alejo, que se encuentra ubicado en la carrera séptima con veinticuatro, se observa que hay muchas facilidades de acceso al lugar, ya que este mercado está situado en una parte muy central de la ciudad, este aspecto es de gran importancia para las personas que se

acercan a comprar o a mirar los artículos ofrecidos, ya que la accesibilidad les facilita la movilización y el ingreso, para los miembros de la organización también es de gran importancia este aspecto, ya que les facilita el hecho de que las personas conozcan su mercado.

Se observa que el mercado es una organización bien estructurada, evidenciándose una eficacia de cada uno de los miembros funcionarios del mercado, ellos son los encargados de elaborar cronogramas de actividades y también delegan a cada miembro de esta organización, una función específica en el mercado, todo ello con el fin de que se dé un buen funcionamiento y orden adecuado de este lugar. Cabe destacar que la elección de cada uno de los integrantes que conforman este sistema, está dada por los mismos trabajadores que hacen parte del mercado, y esto se realiza de una manera democrática, es decir, a elección popular.

Argumentando la idea que está es una organización bien estructurada, puedo decir que se identifica un orden y un personal apropiado para cada labor; aquí resalto la del coordinador guía, quien fue la persona que me hizo un recorrido por todo el mercado, explicándome la función de cada trabajador y dándome a conocer lo mejor del mercado, mostrando aspectos interesantes de este, como lo es la gran variedad de artesanías, libros, juguetes, plantas, artículos para el hogar entre otros. Destacando de esta manera su especialidad por las antigüedades.

Durante el recorrido note un factor importante que da cuenta de la calidad que tiene esta asociación, consiste en seguir generando empleo en primer lugar a los iniciales fundadores del mercado y en segundo lugar a las personas que hasta ahora quieren hacer parte de esta organización con el fin de subsistir y dar a conocer al público su producto, esta forma de generar empleo siempre se da manteniendo una familiarización con el mercado, reciben a los nuevos miembros como parte de la misma organización y estos a su vez se apropian de las costumbres e ideologías de esta forma de trabajo, que entre otras cosas,

pasa de una generación a otra, las nuevas generaciones de trabajadores o los nuevos miembros son las personas encargadas de innovar, fortalecer y acrecentar el mercado ante los clientes y diferentes instituciones con el objetivo de ser la empresa asociativa más grande de Colombia.

En esta visita percibí como estas mismas personas que fundaron el mercado, se preparan, buscan siempre la capacitación y viven actualizadas en este medio, con el fin de enriquecer su mercado, otorgándole proyectos innovadores como los culturales y gastronómicos.

Fue placentera la observación ya que me sentí acogida por cada miembro del mercado, puesto que se preocupan en atender y satisfacer las necesidades que presentan los clientes o visitantes, lo hacen de una manera cordial y dando una breve reseña de la historia del mercado, siendo grato escuchar está ya que se ve reflejado el deseo de superación y proyección.

Empresa: Mercado de Pulgas de San Alejo  
Fecha y Hora: 14-03-10 11:00 A.M.  
Diario de Campo N°2

### Registro observado

El día 14 de marzo asistí a las 11 am al mercado, junto con mi compañera Johanna, evidenciando que el lugar donde está ubicado este, es un parqueadero amplio con capacidad aproximada de 150 vehículos pequeños, el cual tiene dos

ingresos uno por la calle 24 y otro por la carrera 7, el cual es tomado en arriendo por la organización los días domingos y festivos por esto tienen una cuota para los asociados y temporales que allí comercializan sus productos.

En primera instancia ubicamos al señor Germán Rodríguez el vicepresidente de esta organización y que dentro del mercado tiene un puesto de venta de libros, allí trabaja con su mamá fuimos bien recibidas por el señor quien desde su lugar de trabajo controla las actividades en general con la ayuda de una joven encargada de eventos y un radio de comunicaciones.

La visita se desarrollo de dos maneras, en primer momento el señor Germán nos presentó a la organización como el empleo de personas que laboran por un salario, por cumplir sueños, por ser productivos, por conseguir independencia, y sobre todo porque son comprometidas y constantes con lo que fabrican y pueden vender.

De esta manera el señor Germán nos va haciendo una descripción de lo que a grandes rasgos ha sido la fundación y lucha por mantener y consolidar este mercado además reconocerlo como una organización que es patrimonio cultural y turístico de la ciudad de Bogotá, de igual manera cumpliendo con los requisitos legales para ubicarse en un sitio sin tener inconvenientes con las autoridades, área administrativa, junta directiva, patrimonio, misión, visión, etc.

Luego de hablar con el señor Germán la segunda parte de la visita fue hacer un recorrido libre en donde él nos recomendó que identificáramos los negocios que allí existen la distribución, la estructura (número de personas por puesto la organización de objetos a la venta), las diferencias de edades, genero, raza, estilos, personalidades, de un puesto a otro.

Las impresiones por la visita son variadas y diferentes a cuando ingresamos sin conocer el lugar, inicialmente por la ubicación del mercado, en un parqueadero y ver instaladas un promedio de 150 carpas, se olvida que en este

lugar exista un parqueadero ya que la transformación es grande y en muy poco tiempo ya sea para instalar o desmontar las carpas.

La percepción inicial antes de hacer un reconocimiento del sitio se tejían muchos prejuicios frente al mismo y eran equivocados ya que se imaginaba como un sitio donde se vende variedad de elementos sin ubicación definida, un sitio inseguro una feria en donde cada cual oferta sus productos sin un fin establecido

Esta visita nos dio una perspectiva diferente de la asociación del mercado de las pulgas de San Alejo, y al llegar a compartir la historia del lugar se toma conciencia del valor que tiene para muchas personas que allí laboran como por ejemplo concebir esta actividad su proyecto de vida.

Empresa: Mercado de Pulgas de San Alejo  
 Fecha y Hora: 22-03-2010 2:00 P.M.  
 Diario de Campo N° 3

LUGAR	DESCRIPCION	ANALISIS / REFLEXION
<p>Mercado de las pulgas de San Alejo</p>	<p>El día 22 de marzo asistí junto con una compañera al Mercado de las pulgas de san alejo, llegamos a las 2:00 p.m., empezamos a hacer un recorrido por cada una de las tiendas para observar que objetos ofrecía cada una, los vendedores estaban muy atentos al público para ofrecer sus productos, yo pregunte por el valor de algunos de ellos, me interesaban algunos objetos decorativos, como los cuadros, algunos bolsos y aromatizantes como el incienso. Por lo que pude observar existen buenas relaciones entre algunos de los vendedores, se percibe un ambiente de colaboración. Por el lenguaje que usan las personas se infiere que son de un bajo nivel educativo, pero que se unieron para encontrar una alternativa a la difícil situación laboral por la que atraviesan y dedicarse a la venta de diferentes artículos que les permita recibir una remuneración para subsistir y poder cubrir sus necesidades.</p> <p>En particular me llamo la atención la tienda de artículos hindú, pues habían cuadros muy bonitos y cada uno tiene un significado en especial, preguntamos a los vendedores acerca de cuál sería adecuado para poner en la sala de una casa, ellos amablemente explicaban el significado espiritual de cada uno. Sin importar que no le compráramos nada, son personas que exponen sus productos a pesar de las condiciones de calor y bajas ganancias.</p> <p>Había bastante gente haciendo el recorrido, observe a unos jóvenes tomando fotos, posiblemente estudiantes haciendo algún trabajo de campo. Me sorprendió el precio de la ropa que vendían desde \$5.000 hasta \$15.000, pues es algo que favorece a las personas de bajas condiciones económicas que pueden acceder a prendas que aunque</p>	<p><i>La comunicación entre los vendedores que pude observar es buena, son cordiales entre ellos, tratan de colaborar el uno al otro, y eso es favorable, pues pienso que de esta manera es más fácil llevar un ambiente adecuado y el trabajo es más satisfactorio para ellos.</i></p> <p><i>Pienso que este tipo de ventas no son fáciles, pues hay algunos artículos que no salen fácilmente en especial yo pienso que no llevaría objetos que no fuesen útiles, o que no sean necesarios, como los discos u otros objetos que servirían más como colección, de pronto muchos servirían de exhibición en algunos museos como las máquinas y teléfonos antiguos de formas curiosas. O por el contrario existen algunos artículos que uno desecha pero que otras personas pueden dar buen uso de ellos.</i></p> <p><i>Pienso que esta es una organización abierta a todo el público y que permite que estudiantes como nosotras averigüemos y conozcamos de cerca las condiciones del trabajo informal.</i></p>

	<p>son de segunda están en buenas condiciones y pueden darles uso.</p> <p>Pudimos ver que muchas de las tiendas la conforman jóvenes que plasman sus ideas y su creatividad en los artículos que venden, son ellos mismos quienes pintan, tejen, decoran, dibujan, estampan diseños; reflejando de este modo el arte en su trabajo. Me preguntaba que tanto podrían ser sus ganancias después de una jornada de trabajo.</p> <p>Cuando estaba mirando las últimas tiendas, escuchamos que estaban anunciando e invitando a todos los visitantes a una muestra de arte en la que pudimos apreciar bailes, representaciones. Organizaron sillas de forma circular para que las personas se sentaran alrededor de los artistas y también hicieran un aporte económico. Después de esto compré incienso y luego salimos de allí a las 3:50 de la tarde.</p>	<p><i>Cuando hablamos en clase de los temas de informalidad y economía popular, son temas que uno percibe como lejanos a uno, pues uno siempre espera vincularse a una gran organización, ser bien remunerado y tener prestaciones sociales, salud, cesantías etc. Pero cuando uno ve realmente la situación por la que atraviesa el trabajo en la actualidad y los vendedores ambulantes de las calles, o el mercado de las pulgas, logra comprender de una manera distinta que en realidad esta alternativa beneficia pero a la vez desvincula más al trabajador del mundo formal del trabajo.</i></p> <p><i>Pudimos observar que las muestras artísticas del final, son estrategias para atraer más personas, y también otra manera de ofrecer sano entretenimiento a cambio de algo de dinero.</i></p>
--	---	--

Empresa: Mercado de Pulgas de San Alejo  
 Fecha y Hora: 22-03-10 2:00 P.M.  
 Diario de Campo N° 4

LUGAR	DESCRIPCION	ANALISIS / REFLEXION
<p>MERCADO DE LAS PULGAS DE SAN ALEJO</p>	<p>El día 22 de marzo de 2010, llegamos a las 2 de la tarde para hacer una visita al Mercado de las pulgas de San Alejo, iniciamos haciendo una observación de los vendedores. Algunos se encontraban en su hora de almuerzo, el día estaba muy caluroso, y había varias personas haciendo el recorrido. Muchos estaban con sus familias buscando algo en particular, otros simplemente observaban y preguntaban por algo que les llamara la atención.</p> <p>Entre los vendedores se encontraban personas de la tercera edad, jóvenes, adultos y mujeres. Algunos muy solitarios en su puesto de trabajo, otros compartiendo con sus compañeros de otros puestos: hablando, escuchando música o comiendo.</p>	<p><i>Pensaba en lo incomodo que podría ser estar todo el día, allí sentado en medio de tanto calor, esperando vender algo, pues habían puestos muy solos, estas personas tienen un gran espíritu de lucha y me sorprendió mucho lo difícil que es para muchos de ellos ganar algo de sustento diario y de cómo harán para hacer alcanzar lo poco que ganan para ellos y sus familias, estas condiciones están dentro de la informalidad laboral.</i></p> <p><i>Me impactó mucho ver varios adultos mayores en este sitio, algunos acompañados y otros muy solitarios, pero a la vez seguramente esta es una buena opción para que muchos de ellos no pasen hambre y se relacionen con personas que les puedan ayudar en determinadas situaciones.</i></p> <p><i>Se percibe que en esta organización se construyen redes sociales de apoyo,</i></p>

	<p>Empezamos a ver los estanes de antigüedades, discos, cds, películas, repuestos de bicicletas, herramientas, juguetes para niños, venta de cuentos, libros y enciclopedias, ropa de segunda, estampado de camisetas, pinturas, cuadros, plantas, incienso, postres, jugos, vitrales, accesorios para mujer, llaveros, bufandas, guantes, sacos, figuras en madera y en barro, veladoras, adornos, bolsos, artesanías. Pregunté por el precio de algunos objetos que llamaron mi atención y también averiguamos sobre el proceso y significado de algunos artículos hindúes.</p> <p>Ese día tenían preparado para los visitantes una muestra de arte (presentación de danza árabe, dramatizaciones), en el que pedían apoyo y colaboración económica. Varias personas se sentaron a observar los números que tenían preparados y en ese momento se percibió una relación de intercambio sociocultural. El recorrido duró hasta las 3:45 p.m. pues decidimos observar las algunas presentaciones de arte.</p>	<p><i>Esta es una organización que ofrece variedad de productos y nunca pensé que las personas pudiesen ofrecer a la venta artículos que ya no se usan como cámaras de rollo, teléfonos antiguos, muebles, máquinas de escribir etc. Muchos de esos artículos que hemos regalado por chatarra, o que tenemos arrinconados en un cuarto de objetos olvidados.</i></p> <p><i>Estas personas utilizan varias maneras para entretener y atraer a sus visitantes. Pues buscan a través del arte que sus clientes pasen un rato agradable y a la vez que se lleven algún artículo que les guste a un precio cómodo. Aunque a mi modo de ver para ser este tipo de mercado algunos artículos de los que preguntamos estaban muy costosos, teniendo en cuenta que la mayoría de los clientes son personas de bajos recursos.</i></p>
--	---	--

Empresa: Mercado de Pulgas de San Alejo  
 Fecha y Hora: 25-04-10 11:00 A.M.  
 Diario de Campo N° 5

LUGAR	DESCRIPCION	REFLEXION/ANALISIS
<p>MERCADO DE LAS PULGAS DE SAN ALEJO</p>	<p>El día 24 de Abril de 2010, llegamos a las 11 de la mañana para hacer una visita al Mercado de las pulgas de San Alejo, y además para poder cuadrar una cita con alguno de los asociados con el fin de realizar una entrevista a profundidad, para tener un conocimiento más a fondo acerca de cómo se manejan algunos procesos dentro de esta organización. Primero nos recibió Don Germán quien es uno de los coordinadores de la asociación, el nos presentó con una joven expositora del mercado de las pulgas quien nos indicó con cuál de los asociados podríamos hablar para que nos colaborara con la entrevista.</p> <p>Es así como conocimos a Don Francisco, el nos dijo que era un suplente del coordinador de su zona y muy amablemente nos recibió y nos dio una cita en su casa para el día lunes. En medio de la conversación se acercaron bastantes clientes a su puesto de antigüedades, a preguntar precios, otros a llevar mercancía que le habían encargado y también llegaron unas personas que son las que le informan a Don Francisco donde puede conseguir las cosas para arreglar y vender.</p>	<p><i>Para todas fue muy agradable asistir este día, ya que pensábamos que resultaría muy difícil contactar a alguien que nos ayudara a realizar la entrevista y aún más en horas laborales, puesto que todos estaban muy ocupados atendiendo los clientes, organizando la mercancía, negociando etc.</i></p> <p><i>A pesar de ello todos los que nos recibieron se comportaron muy amables y dispuestos a colaborar, en el momento que dialogamos con Don Francisco quien se encontraba en su puesto, nos permitió conocer su mercancía, estuvo atento a lo que le dijimos y tuvo la amabilidad de invitarnos a su casa para poder realizar adecuadamente la entrevista, ya que este día no podríamos por la interrupciones y porque no era una ambiente adecuado para realizarla.</i></p>

	<p>Nosotras aprovechamos para preguntarle a Don Francisco que como hacían para tener todo organizado a esa hora, él nos comentó que antes todos madrugaban para organizar cada uno su carpa, pero que hace algún tiempo uno de los hijos de los expositores conformó un grupo de jóvenes que se encargan de montar todos los domingos desde muy temprano las carpas. Esto lo pagan los expositores dando una cuota mensual para reunirlos y así pagarles a estos jóvenes; también dentro de esta cuota le pagan a los celadores que cuidan el parqueadero donde se encuentra establecido hoy día el Mercado de las Pulgas.</p>	<p><i>Nos sorprendió mucho la manera como todos se organizan para tener todo listo y así poder el día domingo llevar a cabo la exposición y venta de algunos de sus artículos, además que así también están aportando a darle empleo a otras personas, como lo hacen con la gente que les colabora con la seguridad y armando las carpas.</i></p>
--	--	---



CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
Historia de la asociación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Origen- Apoyo de la Alcaldía</li> </ul>	<p><i>S1 Francisco,</i></p>	<p>Inicialmente el mercado de pulgas de san alejo logro posicionarse en un sitio histórico de la ciudad de Bogotá, que fue el chorro de Quevedo, donde las personas exhibían objetos antiguos, motivados por el interés en las antigüedades, que fuesen significativos para las personas que frecuentaban dicho lugar, y que además obtuviesen una remuneración a cambio de ellos. Esta iniciativa fue apoyada por entidades gubernamentales, como la alcaldía de Bogotá.</p>
		<p><i>S2 Sandra Corredor,</i></p>	
		<p><i>S3 Severo Ardila, El mercado nació en el chorro de Quevedo, pero en ese entonces era muy pequeño, eso no lo viví yo, pero a través del tiempo lo he preguntado, he averiguado y más o menos, de hay del chorro paso a la carrera tercera.</i></p>	
		<p><i>S4 Orlando “Este mercado se origino primero en el chorro de Quevedo hace unos ya casi treinta años con exposición de cosas antiguas, cosas usadas porque el chorro de Quevedo que queda en la zona de la Candelaria que es la zona más antigua de Bogotá tenia cosas guardadas de los anticuarios de la gente del barrio y había un gusto por las cosas del pasado entonces empezó en una cuadra alrededor de quince veinte puestos exhibiendo mercancías usadas de origen nacional e internacional, posteriormente este fue creciendo poco a poco el numero de vendedores y la oferta de mercancías”</i></p>	
		<p><i>S5 Javier Guevara” “El mercado aproximadamente comenzó en 1.983”</i></p>	
		<p><i>S6 Nemesio López</i>  <i>“Eso fue como en 1986 más a menos, cuando yo ingrese, ya estaban, ya habían como le digo arta cantidad de gente, lo manejaba era don Rodrigo Hernández y siempre iba con la alcaldía, los permisos los sacaban de domingo a domingo con la alcaldía que era que nos apoyaba, en la alcaldía de este Ocampo que fue el que más nos apoyo”.</i></p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
Historia de la asociación	• Reubicaciones y persecución por parte de las autoridades	<p>S1 "yo sabía que existía un mercado pero no sabía qué tipo de mercado había en ese momento ubicado en la 19 con 3, en ese entonces ya había avanzado el mercado de las pulgas de san alejo, ya había avanzado unos añitos porque este comenzó en la candelaria en la parte de arriba, y yo ya llegué fue a la 19 con 3, pero yo fui como de turista como de paseo por mirar haber como era ese mercado"  "nos trasladaron para paseo Monserate, en el paseo a Monserate hubo muchos inconvenientes la policía estaba al frente y como que a ellos tampoco les gustó que nosotros estuviéramos ahí al frente entonces nos sacaron de ahí y de ahí nos dieron el parqueadero en el que estamos en estos momentos"</p>	<p>Desde sus inicios el sitio de trabajo ha sido inestable, debido a diversos factores tales como; disgustos con otros habitantes, conflictos con las autoridades e inconvenientes con la alcaldía, para que les permitieran obtener un lugar que se ajustara a sus necesidades.</p> <p>Estas reubicaciones también representaban no solo cambios a nivel físico, sino también económicos y una baja tanto de visitantes como de expositores en el mercado; por un lado los clientes no tenían información de a qué lugar iba a pasar el mercado, y por otro algunos de los expositores decidían buscar sus propios sitios de trabajo y se desvinculaban de lo que hoy día es el mercado de pulgas de san alejo.</p>
		S2	
		<p>S3 "del chorro de Quevedo paso a la carrera tercera lo que es frente al hotel inter, frente al hotel Bogotá, las torres blancas, entonces hay se formó el mercado y como era la carrera tercera se llenó y se llenó de vendedores hasta la calle 26 hasta los puentes, cuando yo llegué el mercado estaba ubicado ahí y yo me ubiqué sobre la calle 22"</p>	
		<p>S4 "Después de varios años de inestabilidad de salir de la tercera y gracias a una lucha se logró conseguir que nos pasaran al eje a lo que es hoy el eje ambiental, en esa época era un separador que era espacio destinado a zona verde ósea entonces a alguien se le ocurrió decir que era bastante ancho dijeron no pues dejémoslos aquí. Ahí estuvimos alrededor de dos años de manera temporal sin que se lograra conseguir una solución al problema de la reubicación del mercado"</p>	
		<p>S5 "casualmente ahorita este 19 de marzo cumplió 28 años primero estuvo por la tercera casi hasta yo creo que pasó al lote este que consiguieron allá en la 24 con séptima"</p>	
		<p>S6 "y nos mandaron para el lado de Alemania lo cual no sirvió porque después nos volvieron a sacar, hasta que nos sacaron al parqueadero donde actualmente estamos trabajando".</p> <p>"Pues dificultad cuando nos sacaron de la tercera que no nos daban campo pa ningún lado, lugar de trabajo ni nada y nos tocaba amanecernos hay y cogemos la avenida, no dejar pasar carros ni nada y llegaban las tanquetas a echamos agua y aguantamos las lavadas que nos pegaban las tanquetas, la policía".</p> <p>"Pues ya hubo un diálogo con la alcaldía menor y se llegó a un acuerdo, que ellos nos pagaban los primeros meses de arriendo hay en el parqueadero de colpatría, frente a la torre de colpatría y ahí nos trasladaron y desde ahí estamos hace como doce años"</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
Historia de la asociación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dinámica anterior del mercado (desorden- anteriores juntas directivas)</li> </ul>	<p>S1 "allí se conformaron unas juntas directivas, salieron unas directivas del mercado de los mismos asociados, al comienzo todo fue desorden porque no había alguien que trabajara honestamente, esto duró alrededor del tiempo como 15 años, no se veía el orden para nada pero afortunadamente ese fue el desorden si pero hoy por hoy ya hay un orden, llegaron unas personas muy queridas que salieron del mismo mercado entonces ya hay un orden de parte de ellos y nosotros también nos hemos concientizado como expositores que no tiene que ser toda una vida en desorden, tiene que haber un orden entonces esta organización como tal el mercado de pulgas de san alejo ya es muy organizada"</p>	<p>El mercado se fue constituyendo de manera paulatina, por lo cual al principio no contaban con una estructura de trabajo, donde no existía una junta organizada y comprometida con lo que significaba el mercado, es decir ellos por su propia cuenta llegaban a desempeñar su trabajo, sin un orden o regulación establecida.</p>
		S2	<p>Esa falta de regulación hacia que las personas concibieran el trabajo, no como una labor que hacia parte de una asociación si no como una labor individualista y por cuenta propia.</p>
		<p>S3 "la junta anterior se durmió en los laureles porque nosotros siendo una población vulnerable de trescientas familias de bajos recursos económicos, población de tercera edad somos población vulnerable entonces a nosotros era a quienes teníamos el primer puesto o de primeras está ahí, para que nos dieran ese lote en administración, pero la junta por un lado que la junta se durmió en los laureles y por otro lado la política estaba de primera"</p>	<p>Posterior a esto los mismos asociados vieron la necesidad de conformar una junta que se encargara de algunos aspectos del funcionamiento del mercado como el pago de las cuotas, y controlar la manera de vincular o desvincular a los expositores.</p>
		<p>S4 "Pues remitiéndonos a la historia del mercado de pulgas era antes una cuestión informal esporádica sin organización sin reconocimiento legal simplemente era una sociedad de amigos que se reunían en una esquina o en una cuadra hacían sus ventas y ya en la noche pues es decir no resistía como institución pero a raíz de la historia que les comento y de todo ese proceso pues se ha venido formalizando y naturalmente hoy 27 años después es muy diferente en la parte digamos formal a lo que era en sus comienzos pero básicamente se mantiene la esencia del mercado que es la de comercializar objetos antiguos objetos usados ehh y cosas que no son desechables porque ahora todas las cosas sin de corta duración especialmente con los mercados chinos y ese otro tipo de mercados que nos han llenado de cosas desechables digamos"</p>	<p>Estas juntas no tuvieron un impacto significativo dentro del mercado debido a que no se preocupaban por los intereses y necesidades de los asociados, sino que simplemente se dedicaban por el recaudo y mal manejo del dinero. Así mismo las anteriores juntas no velaban por el bienestar y las necesidades de los miembros, reflejando desorganización y poco interés en el desarrollo del Mercado como una familia unida.</p>
		S5	
		<p>S6 "llegábamos a las 6 de la mañana hay en la tercera, porque eso era en la calle y el que primero cogiera puesto se iba ubicando, hasta que se fue organizando pero entonces ya llegaba mucha gente a tomar dicha oír música y quedaba un desaseo terrible sobre la tercera entonces lo hoteles ya no aguantaron ni nada entonces nos sacaron de ahí".</p> <p>"porque hubieron otras juntas pero fueron un total fracaso, hubo una que se llamo el tercer milenio, no me acuerdo en que año pero ella dio amnistía a la gente que debía plata se le perdono la deuda pero siguieron en lo mismo y no habían cuentas, no había nada mejor dicho no había nada"</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
Historia de la asociación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda de reconocimiento al mercado</li> </ul>	S1	<p>En sus comienzos las actividades que se realizaban en el Mercado muchas veces eran catalogadas como ilícitas, o pertenecientes al mercado negro; puesto a que la desorganización se prestaba para que personas deshonestas fuesen a robar al mercado o que se vendieran artículos de dudosa procedencia. El hecho de que el mercado fuera considerado una actividad ilícita, hizo que sus integrantes se dieran a la tarea de buscar estrategias que les permitiera ser identificados como una asociación que desempeñaba actividades legales y en este proceso recurrieron a personas que pudieran facilitar este hecho.</p>
		S2	
		S3	
		<p>S4 <i>“se inicio una digamos una lucha por el mercado de ser reconocidos como un mercado que es necesario en una ciudad y del cual hay ejemplos en todo el mundo. En las grandes urbes en las grandes ciudades hay mercados de pulgas que las administraciones distritales o los ayuntamientos y las alcaldías según el orden territorial y político de cada país apoyan y acá entonces nos toco iniciar una lucha muy encarnizada digámoslo así para ser reconocidos y que la administración distrital nos diera un espacio”</i></p> <p><i>“fuera reconocido el mercado como una actividad digamos licita es que nosotros nos decían y nos alegaban que esta era una actividad ilícita y que era una actividad informal que no era reconocida por el estado, el proyecto se presento en el consejo de Bogotá alcanzo a tener dos debates pero los concejales y los políticos de esa época y querían era hacer un botín electoral de este mercado entonces por la época no había elecciones de manera inmediata y eso entonces no cuajo porque no hubo voluntad política sin embargo eso nos sirvió al mercado para que por presiones y por ayuda de los amigos del mercado y porque nosotros teníamos también algunos políticos amigos que eran clientes del mercado y que veían una injusticia en esta actuación”</i></p>	
		S5	
		S6	

CATEGORÍA A	SUBCATEGORÍA	FRAGMENTOS	ANÁLISIS
Nueva junta directiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imagen de los asociados (líderes, imagen positiva, interés colectivo, más organización, personas capacitadas)</li> </ul>	<p>S1 <i>"nosotros allí ya tenemos personas que nos representan, de llegar allí y que nosotras necesitamos cualquier cosa o con quien nos pueden relacionar para que las cosas sigan saliendo bien igualmente todos estamos para cualquier momento cualquier charla cualquier información estamos en condiciones de darla pero de igual manera nos cuidamos porque yo no puedo darle una información al primero que llegue allí"</i></p>	<p>Desde que se eligió la nueva junta directiva, los miembros de la asociación se han sentido apoyados y esto hace sentir parte importante de una comunidad, como lo es el mercado de pulgas de San Alejo.</p> <p>Esta junta proyecta una imagen positiva ante todos los miembros de la organización, creando en ellos un sentido de pertenencia tanto para el trabajo que desempeñan como para con la asociación.</p> <p>La junta actual cuenta con unos dirigentes responsables y dedicados en su labor, que se han esforzado por mejorar ciertas falencias que se evidenciaban dentro del mercado, con las cuales los miembros estaban inconformes.</p>
		S2	
		<p>S3 <i>"No... me siento muy bien, me siento bien representado, me siento como que si pertenezco allá, como que si soy de esa familia como que me hacen sentir que soy un miembro más de la familia San Alejo, eso es lo que ellos han tratado de proyectar y verdad que nosotros los expositores, en mi caso personal, lo he sentido que si pertenezco a una asociación por que anteriormente pues como que no; puesto que ellos eran unas personas que dirigían el mercado, pero lo que pasara dentro de él, pues poco importaba, lo que importaba era que nosotros aportáramos las cuotas y que tratáramos de cumplir lo que está estipulado en los estatutos internos de asociación"</i></p>	<p>La nueva junta directiva lucha por la evolución del mercado, velando por los intereses colectivos, además cuentan con una estructura y una organización, basados en el cooperativismo y la autogestión creando en ellos un sentido de pertenencia, por el trabajo y por la organización.</p> <p>Estos dirigentes se han interesado por adquirir nuevos conocimientos para el desarrollo de su gestión, lo que genera en los miembros del mercado mayor credibilidad y confianza.</p> <p>La nueva junta directiva tuvo la iniciativa de hacer una modificación de los estatutos que son las normas y las leyes por las cuales están regido el mercado, esto con el fin de darle unos parámetros de funcionamiento.</p> <p>Este proyecto se encuentra actualmente en proceso debido que para realizar estas reformas se requiere que los miembros de la asociación se reúnan para definir qué es lo que realmente se quiere implementar.</p>
		S4	
		<p>S5 <i>"Al principio la alcaldía, aparte gente del consejo, para que se dieran las cosas una junta directiva muy activa en esa parte y que está luchando porque todas sus cosas se den por lo pronto ahora"</i></p> <p><i>"Pues todo se ha ido dando con el esfuerzo de la junta directiva son personas muy activas cuyo único interés es que perdure y permanezca el mercado de pulgas, se está pensando en un interés colectivo de que todos estén bien que haya una unidad de concepto frente a carpas frente a beneficios para afiliados"</i></p>	<p>Otra de las estrategias que ha usado la junta directiva es buscar alianzas con instituciones que le provean beneficios tales como descuentos educativos, capacitaciones, alternativas de estudio, no solo para los miembros de la asociación sino para sus familias. Estas mismas entidades les colaboran con lugares donde se pueden realizar reuniones donde se toman decisiones importantes para los integrantes de la asociación. Del mismo modo se ha logrado obtener apoyo de la alcaldía en cuanto al manejo de la seguridad dentro del mercado y la búsqueda de un lugar estable en donde los miembros puedan seguir desempeñando sus labores.</p> <p>Debido a que en el mercado se maneja diversidad de clientes, la junta se dio a la tarea de implementar cursos de atención y servicio al cliente.</p>
		S6	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
Nueva junta directiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de gestión:</li> <li>o Consolidación de la organización</li> <li>o Trabajo en red (convenios-beneficios)</li> <li>o Mercadeo (capacitaciones en servicio al cliente, importancia del cliente)</li> </ul>	<p>S1 "en el caso de educación y de capacitación ha habido mucha porque de pronto yo le tocaba el tema al comienzo que nosotros estamos aliados digámoslo así con ciertas universidades, la de ustedes, la piloto es una, la central es otra y hay otras más en el momento no recuerdo pero hay otras, capacitaciones ha habido muchas, para los asociados hay muchos que han estado allí capacitándose de una forma u otra para las mujeres para los hombres o para todos, en el sentido de educación para los hijos, la ha habido, que nada es gratis en esta vida, si el semestre llámese la piloto, llámese central hablo de estas dos universidades esta en tres millones la carrera que quieren allí lo apoyan a uno de pronto con un 50% el primer semestre de pronto le toca pagar todo pero ya el segundo se lo va ganando el estudiante"</p>	<p>Debido a que la nueva Junta Directiva les permite a los asociados participar de las decisiones que se toman con respecto al manejo interno y a las políticas del Mercado, la organización se ha venido consolidando a través de la creación de los estatutos que especifican las normas por las que deben regirse todos los asociados que están enmarcadas por la filosofía del Mercado; actualmente los miembros han venido recibiendo asesoramiento jurídico para hacer una reforma en dichos estatutos, según comentan en la parte estructural de la asociación; ello les permite tener un mejor criterio y constituirse como una organización bien conformada, que se diferencia de la de antes que no contaba con entes organizadores sino que simplemente existía una autorregulación, pero no el trabajo para un bien común.</p>
		<p>S2 "En estos momentos vamos a ser una reforma de estatutos y mi cargo es la reforma estructural, la parte estructural de los estatutos, estamos ahorita siendo asesorados por unos... como se le dice... yendo a unas reuniones con unos asesores para ver si dejamos los estatutos que hay actualmente o los reformamos"</p>	<p>Así mismo han recurrido a el apoyo de entidades como la alcaldía, en la búsqueda de una solución para poder establecerse en un lugar fijo, en el que puedan ejercer su trabajo sin temor a ser sacados, además para el préstamo de personas que les colaboren con la seguridad y vigilancia en el Mercado.</p>
		<p>S3</p>	<p>Han buscado otras redes de apoyo que les permita brindar beneficios tanto a los miembros del mercado como a sus familias en cuestión de facilidades para acceso a la educación y capacitaciones de provecho, que puedan ser útiles en el desempeño de sus funciones; en particular la atención y servicio al cliente, resaltando que son aspectos fundamentales dentro del mercado, debido a que los asociados dependen del público que los visita y de las personas que se acercan por sus intereses personales en encontrar cierto tipo de artículos; es decir, que dependiendo la forma en la cual se atraen los clientes y se mantienen a gusto conseguirán que regresen y traigan otras personas.</p>
		<p>S4 "Bueno en esa en esa época estaba muy desorganizada la cosa había un digamos una persona que habían designado que duro once años pero que no había organizado o sea no había una organización formal ehhh no existía una personería jurídica no existían unos estatutos no existía una simplemente eran unas personas que llegan a una a una dirección a una cuadra a un espacio y se van autorregulando de manera normal sí? entonces así empezó y en esa época yo me simplemente llegue un día a través de amigos en el mercado y me hicieron un espacio y puse mis libros y ahí empecé a a digamos a vincularme a la organización. posteriormente como les venía contando a través de la entrevista hubo necesidad de de de organizarnos y entonces empieza precisamente por eso por redactar unos estatutos por sacar una personería jurídica por ir a la alcaldía a hacer las gestiones pertinentes porque las autoridades nos asistieran la alcaldía nos nos presta la por ejemplo la vigilancia siempre nos mandan ehhh ocho diez personas uniformadas</p>	<p>Así mismo han recurrido a el apoyo de entidades como la alcaldía, en la búsqueda de una solución para poder establecerse en un lugar fijo, en el que puedan ejercer su trabajo sin temor a ser sacados, además para el préstamo de personas que les colaboren con la seguridad y vigilancia en el Mercado.</p>
		<p>S5 "Claro tú puedas ver un cambio significativo lo puedes palpar a pesar de que aquí en el parque de los periodistas hay un mercado de pulgas los domingos tu puedes ver la desorganización frente a la organización que puedes encontrar allá en San Alejo"          "Allá está prohibido esas cosas, se trabaja en asoció a veces con la alcaldía para quitar los vendedores ambulantes que se hacen al exterior ahí"          "la subasta de San Alejo donde tu llevas objetos y tienes la posibilidad de participar en una subasta y poner los productos que tengas a buenos precios"          "Digamos ahorita hay convenios con algunas instituciones de formación donde algunos de los asociados tienen la posibilidad de estar estudiando en universidades con muy buenos descuentos, tienen convenios con Fecode donde también hay otro monión de posibilidad de estar haciendo convenios con diferentes instituciones"</p>	<p>Han buscado otras redes de apoyo que les permita brindar beneficios tanto a los miembros del mercado como a sus familias en cuestión de facilidades para acceso a la educación y capacitaciones de provecho, que puedan ser útiles en el desempeño de sus funciones; en particular la atención y servicio al cliente, resaltando que son aspectos fundamentales dentro del mercado, debido a que los asociados dependen del público que los visita y de las personas que se acercan por sus intereses personales en encontrar cierto tipo de artículos; es decir, que dependiendo la forma en la cual se atraen los clientes y se mantienen a gusto conseguirán que regresen y traigan otras personas.</p>
		<p>S6 "y ahorita estamos mucho mejor organizados porque contamos con todos los medios de las universidades que nos apoyan mucho, nos prestan sus salones para hacer las reuniones ahí"</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p>Nueva junta directiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es estrategias de participación (toma de decisiones o Reuniones o Coordinadores de zona como puente o Solución de problemas o Cooperación con la junta directiva y el mercado</li> </ul>	<p>S1 "nosotros estamos pendientes de que, de que el expositor no se salga tanto de que quede espacio para el turista para la persona que nos visita allí, que no estén fumando, de que de pronto una bebida que no es debida de pronto alguna anomalía que tiene el expositor que no la digan a nosotros y nosotros tenemos que reunirnos el primer lunes de cada mes y en esta reunión se exponen los temas que se tienen en el momento debido a los mismos compañeros lo que nos han dicho, lo inconvenientes que han tenido ellos, pues lo que han querido tener y no se ha podido tener y todo esto se expone allí en esta reunión".</p>	<p>La junta directiva ha contribuido con nuevas maneras de participación que han permitido la solución a ser vista de dificultades, comunicación de las inquietudes e inconvenientes, manifestación de nuevas estrategias de mejoramiento, o alguna situación en particular que se haya presentado con alguno de los miembros del mercado, todo ello a través de las reuniones que se organizan mensualmente en las cuales los coordinadores de cada zona transmiten las novedades de cada uno de los integrantes de la zona a la cual pertenecen.</p>
		<p>S2 "se hacen a samblas, hay ordinarias y extraordinarias, en las ordinarias se hacen de pronto para debatir algún tema, en las extraordinarias son para elegir los representantes de la junta com o presidente, el vocal, la secretaria, el tesorero, el fiscal, esos" "son representantes por zonas, no se el nombre exacto, hay por cierta cantidad de puestos hay un representante de los mismos socios que nosotros los nombramos en las juntas"</p>	<p>La resolución de problemas de lleva a cabo mediante el seguimiento del conducto regular, donde en primera instancia se debe recurrir al coordinador de zona para que este proporcione alternativas que puedan contribuir a la situación de dicha problemática; de no ser así debe recurrir a la junta directiva para que ellos intervengan en la situación que se presenta, por última medida se recurriría al presidente de la junta directiva.</p>
		<p>S3 "soy coordinador de mi zona, mi zona es la ocho que la denominamos la zona "O", la zona del oxígeno" "Las funciones son recoger las inquietudes o preocupaciones o necesidades de la gente de mi zona y transmitirle a la junta directiva, porque nosotros como coordinadores tenemos una reunión mensual con la junta directiva para tratar temas tanto de la junta directiva que quiera transmitirle algo a los socios y lo hace a través de nosotros los coordinadores o viceversa de los coordinadores que quieran transmitirle algo a la junta de lo que hayan recogido de los otros compañeros".</p>	<p>La manera en la cual se toman las decisiones ya sea para elegir un representante o para aprobar o no una propuesta se hace de manera democrática a través de un ejercicio de votación en el cual todos los miembros participen.</p>
		<p>S4 "Yo he sido durante varios periodos miembro de la junta directiva y ayude de hecho a organizar desde la época que estoy com entando de los proyectos y todas esas cosas de darle una organización a este mercado en la parte operativa en la parte contable e n la parte digamos de de consolidar esto que nació como algo informal en algo formal si? que tuviera una personería jurídica que tuviera las cosas que exige la ley para permitir como un registro en la cámara de comercio unos estatutos unos un programa interno un manual de funcionamiento y he colaborado en accesoría pre disamente de la organización y todo lo relacionado a digamos al desarrollo del mercado e n la parte formal" "Pues esta asociación está regida por unos estatutos si? cuya máxima autoridad es una asamblea general entonces por estatutos hay dos reuniones ordinarias que se hacen en el primero y en el segundo semestre de del año hay dos reuniones extraordinarias para decir tomar decisiones respecto de la organización y las cosas las necesidades lo que vaya apareciendo entonces esa es la forma de regularlos" "hay una junta directiva la junta directiva de signo a otras personas que llaman coordinadores de zona y esa digamos es la base la forma básica de de operar la organización de de esta actividad e hh existe una oficina" "la dirección del mercado e hh todos los días se sesiona y allí se resuelven en sesión de junta directiva y de y de las autoridades digamos establecidas por los mismos estatutos todo lo concerniente a resolución de problemas y de proyectos y de iniciativas de jornadas de bueno todo lo concerniente a la organización</p>	
		<p>S5 "yo soy el coordinador cultural y hay un grupo de coordinadores donde pues mensualmente nos estamos reuniendo y analizando que cosas hay desde el punto de vista logístico que son necesarias pues para mejorar la función de mercado si? desde el punto de vista digamos de comportamientos desde el punto de vista de todas esas partes es decir uno no puede decir no me gusta eso porque no se da tiempo no damos tiempo para que esos problemas se den se agiganten" "el conducto regular es si hay un problema un domingo en el mercado el conducto regular es com entárselo al coordinador si? en las reuniones los coordinadores informamos al presidente, todos nos enteramos de lo que pase es el conducto hasta llegar digamos lo último que sería <u>llegar al presidente</u>"</p>	
<p>S6 "Pues nos ponemos de acuerdo, el que pasa al micrófono a decirle lo que está su aca diendo a la junta directiva entonces, lo ponen a votación y alzamos la mano y si hay mayoría pues ganamos y vamos pasando a sí los párrafos que haya de los problemas"</p>			

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANÁLISIS
Nueva Junta Directiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de vinculación: beneficios</li> <li>o Actividades de integración</li> <li>(integración de la familia)</li> <li>o Ingresos económicos</li> <li>o Auxilios y Capacitaciones</li> <li>o Estabilidad laboral</li> </ul>	<p>S1 "en el sentido económico porque? Porque he tenido para sacar adelante mis dos chicas que gracias a dios están bien y se les ha podido dar una educación digna y para haberles dado esa educación y se quirlas dando la plática ha salido de las antiguédades de las cosas viejas pero porque, porque uno se esmea en conseguirse". Yo premian con unos tures digo yo o paseos que se hacen allí de integración lo mas de sabrosos, para que valla con toda la familia y listo usted paga tanto y listo o todos pagan, todos ponen como la turra como todos ponen, nos vamos a ir este fin de semana, todos los expositores, y es una alegría porque es un incentivo que tiene el expositor hay, muchas veces no le toca pagar a todos si no les toca dar una cuota mínima y el resto sale de las arcas del mercado".</p>	<p>Actualmente la junta directiva ha organizado actividades de integración tales como: paseos, celebración de fechas especiales e integración de la familia, en las que los expositores tienen la posibilidad de compartir otros espacios diferentes a los del Mercado; que les permite conocerse, identificarse unos a otros y afianzar lazos de amistad o camaradería. Estos espacios además de incentivar a los miembros del mercado, contribuyen con el sano esparcimiento y la recreación de niños, jóvenes y mujeres, que conforman a las familias de los asociados, quienes en su mayoría colaboran también con las labores y la organización de las carpas los días domingos.</p>
		<p>S2 "ellos se han vinculado para dar becas y medias becas a los asociados, hijos de los asociados o familias"</p> <p>"hace como unos tres años, nos ayudaron a vincularnos a un ahorro del fondo nacional del ahorro entonces eso como es personal no se a quienes ya les ha salido, si les han aprobado o no, es otro beneficio también, y a horita estamos en un fondo rotatorio, en eso estoy vinculada yo que hasta ahora comenzamos este mes, eso se maneja no es cuota fija sino lo que uno quiera ahorrar y como es rotatorio y algún momento me tocara pedir prestado a mí y pagar el interés y eso va hasta diciembre del otro año, si les va bien o si nos va bien, nosotros mismos y los de la junta podemos llegarlo a hacer, ya porque a horita nos esta es guiando, es finanzas una entidad que nos está apoyando y nos está dirigiendo a unas personas que nosotros elegimos para eso"</p>	<p>Otro de los beneficios que provee el mercado es el sustento económico, debido a que por medio de la restauración y la venta de artículos los asociados han logrado costear la educación de sus hijos, adquirir vivienda, mejorar su calidad de vida, volver a conseguir artículos para restaurar, y en general suplir sus necesidades. También la junta los vinculó a un fondo de ahorros en el que los asociados deben dar una cuota fija que luego les permite solicitar préstamos según el valor que estén ahorrando, bien sea para adquirir un bien o para invertir en lo que ellos deseen.</p>
		<p>S3 "el que pertenece, tenía su puesto fijo, tenía su puesto asignado con su número, como a hora lo tengo yo, ósea ya yo tengo mi número de puesto asignado, ósea a mí lugar donde siempre la gente me va a encontrar y pues mientras yo no quiera pues la asociación no me cambia."</p> <p>"el mercado me dio la posibilidad también de estudiar porque imagínate que yo he a ocho años yo ingrese al SENA y yo estudio todo un año".</p>	<p>La junta directiva ha establecido convenios y alianzas con algunas Universidades que le facilitan el ingreso a los hijos de los asociados a través de medias becas o des cuentas en el valor del semestre; es decir, se brinda la oportunidad de acceder a la educación y también de capacitarse en entidades como el SENA con cursos de servicio al cliente, La Universidad Central que ofrece cursos temporales o talleres en sus instalaciones para que los asociados o sus familiares los tomen. Todo ello promueve los deseos de mejoramiento intelectual y que los miembros de la familia SANAJO se actualicen y se an personas más capacitadas para que en un futuro también puedan hacer parte de la junta o contribuir con propuestas legales que les permita establecerse definitivamente en el sitio en el que se encuentran hoy día. Adicional a esto la junta colabora con los miembros de la asociación por medio de auxilios económicos cuando se les presenta una calamidad doméstica, por lo cual se evidencia que existe preocupación y apoyo ante situaciones de adversidad que se le presente a alguno de los miembros de la organización.</p>
		<p>S4 "Ellos hacen unos convenios hablo de la Junta Directiva y los que en este momento nos le presentan hacen algunos convenios con la alcaldía con entidades eh eh eh privadas etc, etc, en donde en su mayoría están o casi en su totalidad están encaminados a que participemos los socios y las familias de los socios? se de algunas becas y de algunas eh facilidades y convenios eh eh eh con algunas universidades donde hay acceso a a cursos temporales cosas así, si hay bastante participación e se sentido"</p>	<p>Por último vale la pena resaltar que con la nueva Junta directiva los miembros del Mercado han sentido mayor estabilidad Laboral, ya que cuentan con líderes que los representan y con una estructura que los ha consolidado como una organización reconocida que cuenta con el apoyo de ciertas entidades con el poder necesario para que el Mercado siga existiendo puesto que de él dependen muchas familias Bogotanas que no cuentan con ningún otro ingreso económico.</p>
		<p>S5 "Digamos que los asociados tienen una tarifa más cómoda frente a los expositores temporales"</p> <p>"tienen auxilios a veces cuando alguien tiene una calamidad doméstica y por ejemplo ahorita se acabó de hacer, un fondo rotario del mercado de pulgas donde los afiliados a ese fondo tienen la posibilidad de unos ahorros ahí y por esos años obtener unos dividendos de acuerdo a lo que se preste en ese fondo"</p> <p>"de formación, se acaba de hacer en estos días un curso un taller para artesanos con exposición es decir ahí hay muchas ventajas y hay muchas cosas en las cuales cualquier asociado se puede involucrar y sacar digamos dividendos de manera en ese tipo de programas"</p> <p>"Si durante todo el año hay unos programas que son especiales del mercado de pulgas, tenemos las fiestas tradicionales que son el día del padre, el día de la madre, el día de los niños"</p> <p>"Ha y eventos especiales y en muchas de esas ocasiones hay de talles para las personas que hacen parte del mercado se tiene el día de la familia que también es una fiesta bien"</p>	
		<p>S6 "no se ha hecho integración de la familia, mejor dicho estamos muy en familia, muy unidos se ha notado el cambio que para los cumpleaños de cada asociado lo llaman a felicitarlo a un que sea una llamada, lo felicitan el día de los niños también a los hijos y a los nietos los asociados les dan cualquier regalo y en fin es una cosa muy bien organizada ahora"</p> <p>"y para mí significado mucho porque de ahí he educado a mis hijos y todo y de eso he vivido durante veinte y cuatro años que llevo en el mercado, el mercado lleva como veinte seis, veinte siete años".</p> <p>"asociados pagan cada día domingo diez mil pesos"</p> <p>"tenemos mucho apoyo de las universidades, de la central de varias universidades que dan media beca y cada ratito están pasando informes para capacitar a los hijos de uno y a uno mismo"</p>	

CATEGORIA A	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
La asociación como patrimonio cultural	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos (Cultura)</li> </ul>	S1	<p>La venta de productos antiguos por parte de los asociados no solo se realiza como una forma de trabajo alterna que permite unos ingresos adicionales, sino que la posibilidad de poder vender objetos que sean antiguos crea en ellos una satisfacción personal, logran ir rescatando la historia y los valores tradicionales a través de las antigüedades, desarrollando también productos artesanales. La venta de los mismos permite en ellos tener un balance entre lo que les genera dinero o trabajo y la ganancia personal de hacer cosas que disfrutan. Esto nos da cuenta que algunos de los trabajadores del mercado de pulgas de San Alejo han tenido una estabilidad significativa dentro del mercado porque han sentido que es su campo de acción que está ligado a sus aficiones e intereses personales. Estos intereses están relacionados con la venta de música, restauración de objetos, entre otras actividades laborales.</p>
		S2	
		S3 <i>“siempre tratando de llevar como la línea del mercado, yo siempre me fui por esa línea del mercado, lo que es objetos antiguos, objetos raros, curiosos, a mi me fascina un objeto que sea raro, que sea curioso, que se antiguo me fascina, y eso es lo que vendo allá”</i>	
		S4	
		S5 <i>“Yo vendo música”</i>	
		S6 <i>“Recuperar los muebles que muchas veces vienen con cantidad de capas de pintura y cuando uno los va pelando los va pelando salen hasta enchapados”</i>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
La asociación como patrimonio cultural	• Actividades culturales	S1	<p>En el Marco de haber sido declarados como patrimonio cultural, el mercado ha instaurado una serie de proyectos a nivel cultural y turístico que ha permitido crear en los asociados un sentimiento de proyección dentro del mismo; se realizan eventos que tienen mucha acogida por los visitantes los cuales han sido reconocidos y valorados tanto por los asociados como por los compradores. A partir de esto el pertenecer al Mercado y el reconocimiento que ha logrado la alcaldía permite que los asociados puedan participar y asistir a algunos eventos de carácter cultural y comercial, todo esto gracias al establecimiento que ha logrado el mercado a través del tiempo por su trabajo y el servicio que presta. De igual forma este reconocimiento ha sido posible también porque el mercado cuenta con la visita de personajes que han tenido un impacto en la sociedad, ya sean artistas, políticos, historiadores o personas que aprecian el mercado y que han reforzado la actividad de visitar San Alejo porque han tenido la oportunidad de viajar y conocer el funcionamiento de otros mercados de pulgas.</p> <p>Se tiene la visión que las actividades del mercado les permitan que sea declarado como patrimonio nacional.</p>
		S2	
		S3	
		<p>S4 <i>“a partir de allí entonces se han conseguido una serie de cosas para el mercado. Hay proyectos en lo cultural y en lo turístico en la organización”</i></p> <p><i>“nosotros solamente reconocimiento y eso nos permite participar en los proyectos que tiene la alcaldía y que tiene la ciudad de tipo cultural de tipo comercial”</i></p> <p><i>“En mi caso personal por acá por este puesto pasa mucha gente especialmente artistas aquí vienen ehhh artistas muy jóvenes y artistas ya consagrados que les gusta venir al mercado porque es una actividad lúdica que ellos aprecian mucho porque muchos han viajado y han estado en el mercado de pulgas de Madrid en el mercado de pulgas de Berlín etc. etc. y les gusta este mercado”</i></p>	
		<p>S5 <i>“Yo soy el coordinador cultural, yo coordino todos los eventos que se presentan domingo a domingo en el mercado desde hace 5 años”</i></p> <p><i>“hay que cuadrar unos espacios para que la gente no se nos concentre ahí solo en la presentación si no que visite el mercado entonces procuramos hacer normalmente 2 shows a partir del medio día”</i></p> <p><i>“es el patrimonio de interés cultural y turístico de Bogotá eso es a resaltar, ahora se está proyectando a que sea un patrimonio nacional se está trabajando para eso”</i></p>	
		S6	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	requisitos y deberes del asociado	<p>S1 Bueno voy a empezar diciéndote los requisitos que se necesitan en este momento, se necesita tener cierto tipo de mercancía le estudian a uno la mercancía; estar durante dos años como m inimo siendo temporal y a los dos años entonces uno pasa los papeles para que a uno lo acepten como fijo. En mi caso no había esa circunstancia, como te digo a uno le tocaba como arrimarse ahí, como hacerse conocer, como hacerse ver que uno estaba ahí trabajando, como te digo para mi fueron ocho, diez años y con una y otra junta incluso te voy a contar me tocó ayudarles a hacer política”</p>	<p>En los inicios del Mercado la manera de pertenecer era, posicionarse en un puesto, vender mercancía acorde a la filosofía de la organización como lo son los artículos antiguos, darse a conocer y luego ir pagando una cuota establecida por la junta de ese entonces. Sin embargo ello fue cambiando y hoy día la persona primero ingresa como temporal pagando una cuota por el puesto y la carpa; se le piden dos referencias, se le hace un estudio de la Mercancía que va a negociar, pues debe ir acorde con la tradición del mercado en la venta de artículos usados con un valor histórico significativo; debe durar como m inimo dos años en calidad de temporal para poder pasar documentos, convertirse en asociado y tener un puesto fijo. Además debe cumplir con los estatutos establecidos por la junta directiva que son las normas legales y de convivencia que deben cumplirse dentro del Mercado para que funcionen como una comunidad con objetivos en común. Es importante aclarar que en esta asociación no existe ningún tipo de cláusula o contrato que obligue al expositor a pertenecer al Mercado de pulgas, sino que en el momento que lo desee cualquier miembro puede abandonarlo.</p>
		<p>S2 “hasta ahorita es que estoy y las reuniones que han convocado no he podido asistir, porque el que asista a esa reunión tiene que estar a paz y salvo con todo concepto y bien sea por vigilancia o por administración, entonces no he ido”</p>	
		<p>S3 “en realidad yo ya pagaba, cuando a mi me aceptaron yo ya pagaba en la asociación, pagaba un impuesto, pero ósea yo llegaba pagaba la administración”</p>	
		<p>S4 “nuestra vinculación es es a través de una afiliación a la Asociación que la Asociación nos brinda el espacio para trabajar nosotros pagamos a cambio una cuota de administración y estamos totalmente libres digamos de de una actividad dentro de una reglamentación que son los estatutos que permiten labrar ehh especialmente con cosas que sean del espíritu del mercado por ejemplo no se pueden vender cosas nuevas no se pueden hay una serie de restricciones respecto de que se sale del espíritu y de la filosofía de este tipo de mercados entonces es eso no? ehh somos absolutamente libres es decir aquí no hay compromisos la persona que quiera abandonar el mercado simplemente avisa que no va a volver no que no vuelve o sea el puesto alguna cosa o sea no hay ninguna atadura”</p>	
		<p>S5” se tiene que contactar directamente la parte administrativa ellos revisan que tipo de productos van a vender y si es viable pues se hace”</p>	
		<p>S6 “Tienen que llevar la muestra de la mercancía que vayan a vender y unas dos tres referencias, se les da puesto como temporales, no como asociados si no temporales, se deja un poco de tiempo y después la junta directiva les vende un puesto”  “Cuánto tiempo? por hay unos seis meses ocho meses, como temporales pagan como treinta mil pesos por el puesto y la carpa cada domingo”</p>	

LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANÁLISIS
	<p>Victorio de la familia y del asociado (herencia familiar, ayuda familiar)</p>	<p>S1* a mí me colaboraron, mi esposa me ha colaborado toda mi vida, pero los hijos siempre siguen siendo muy queridos, pero en el sentido de ayuda del mercado, sí, ellos le ayudan hasta cierta edad, pero muchos se quedan y dicen, no yo no quiero más, muchos dicen que eso hay que no verlo, hay, entonces que le da pena del amigo o da pena de la amiga entonces yo como le digo usted está estudiando y se está portando bien ciévere pues que alegría estar trabajando estar ayudando a sus mismos padres pues que ciévere pero no yo no quiero eso a ellas les gusto mucho tiempo, no hoy es día no porque la una ya tiene 18 años y la otra tiene 23 entonces ya estudió y su trabajo ya implica si ya no les queda tiempo para nada de esto*</p>	<p>En las primeras generaciones del Mercado de Pugas de San Alejo los fundadores se involucraron por su iniciativa propia, experimentando en el día a día por medio del trabajo y como una actividad de superintendencia, a medida que fue transcurriendo el tiempo estos expositores fueron llevados a sus hijos para que fueran aprendiendo de los labores del mercado por medio de la observación y la práctica; por ello varios de los actuales miembros de la asociación han seguido con la tradición familiar de sacar adelante el puesto de venta que han tenido durante varios años en el Mercado; perteneciendo a la denominada "reposición generacional" de la que hablan algunos de los asociados, para referirse al legado que les han dejado sus padres. Muchos otros optaron por abrir sus propios puestos consiguiendo su mercadería y empezado por sí cuenta, pero así mismo en el Mercado.</p>
		<p>S2* mi papa Camilo, fue uno de los fundadores del mercado de las Pugas y después de un tiempo, él tenía dos puestos y el puesto uno a nombre mío y desde ahí soy socio eso ya hace unos nueve años ya * No comenzamos me nosotros haciendo banillos los hacíamos a mano, ay sí como dice con las niñas después ya vimos que llegó un cliente que quiere comprar esta mesa, esta silla y comenzamos a capitalizarnos, a medida que íbamos comprando íbamos haciendo y así vimos creciendo y pues sí el apoyo de mi papa porque él también le enseñó a negociar a mi esposa, como se vende como se compra, cuánto vale este artículo*</p>	<p>En la actualidad los hijos de los asociados crean con otras alternativas tales como: el fácil acceso a la educación y una mejor calidad de vida de la que tuvieron sus padres, debido a que gracias a los beneficios de pertenecer a la asociación y a los ingresos económicos que han obtenido los miembros por medio del Mercado, sus hijos han podido estudiar, ingresar a la educación superior, vivir cómodamente y tener una vivienda propia. Es por ello que se han formado sus propias metas y es su mayoría no se interesan por los labores del Mercado, pues sus ocupaciones de trabajo y estudio no se les permiten; algunos otros colaboran esporádicamente ayudando las cosas los días domingos, o en los negocios de venta de Mercadería que tienen algunos asociados como actividad alterna de venta entre semana. Sin embargo existen varios miembros que han ayudado a sus hijos dándoles su espacio, para que ellos por sí mismos puedan aprender del negocio con la esperanza de que sean sus familiares quienes den continuidad y sean las generaciones futuras que van a estar liderando el Mercado de Pugas de San Alejo; otros padres respetan las decisiones de sus hijos permitiéndoles que ellos ellos si quieren dedicarse a laborar en el Mercado u optar por otras formas de ganarse la vida, como lo son el estudiar una carrera o trabajar en lo que desean.</p>
		<p>S3* Ingrese al Mercado de las Pugas directamente, porque mi papá era expositor o es expositor de ahí del Mercado, entonces salí directamente ahí. Eso fue, bueno no me acuerdo el año pero, hace veintitres años que sucedió eso* * mi mamá, de pronto me llamaron mejor, de pronto en su momento me llamó, pero no directamente, no les... llegaron allá como que no era el ambiente de ellos, no les gusto, entonces van esporádicamente, van y de pronto me ayudan esporádicamente pero no con el cariño que yo quisiera.*</p>	<p>En general el mayor apoyo que han tenido muchos de los asociados de hoy día hacia la feria es constante y el acompañamiento de sus esposas, debido a que muchas de ellas han aprendido de las labores del mercado, conocen del manejo del puesto o se han hecho cargo de los negocios independientes que tienen algunos miembros fuera del mercado.</p>
		<p>S4* Eh! no mi familia no no no porque es decir ellos están marcados y como con sus aspiraciones personales de de superar esto no? de todas maneras esto es una cosa que en mi caso no no lo sé la verdad no lo se puede que más adelante se interese alguien por venir acá* * sí claro esto es esta organización como cualquier otras como un servicio hay gente que viene y que va muchos de los que comenzaron ahí ya han fallecido sí? pero están los hijos están los nietos están los primos hay una continuidad y una reposición generacional entonces hay una continuidad como una familia*</p>	
		<p>S5* tengo 2 hijos soy papa-mama porque la madre de mis hijos falleció hace como 2 años pero mi hijo me ayuda todos los domingos* *estoy involucrando a mi hijo sí, casi muchas de las personas de mercado están involucrando a San Alejo así familia sí porque ellos en su futuro van a ser que les van a estar manejando ese mercado*</p>	
		<p>S6* que me llevo a conocer todo lo que se manejaba dentro del mercado., mi madre todos los domingos era una fiel seguidora del mercado de las Pugas cuando quedaba en la carrera tercera entre la diez y nueve y la veinticuatro, entonces ella me me dijo que si queríamos que nos hicieran un puesto*. * Lo que para es que cuando yo comencé en la tercera, a cada miércoles como iba creciendo, primero el estudio que era lo que me importaba y los domingos iba y me ayudaba entonces yo también le daba, le enseñé y le daba un prestido hay cualquier cosa y le deda uenda usted ese artículo y se lo ponga e tanto y hay usted gana, entonces el no consigo para... Aprendió a restaurar y a tapolar*</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	actividad laboral (restauracion,coleccionistas)	<p>S1 <i>"me gustaban las antigüedades, por las cosas viejas, entonces yo salía lo que era a la hora de las onces a la hora del almuerzo, a las horas de las medias nueves cinco o diez minutos a los alrededores de la empresa en bicicleta rápido y entraba a los sitios informales como donde compran el material ya que no sirve o el reciclaje, todo eso chatarra y entonces entraba a mirar, si a chismosear como digo yo y ciertas cosas me gustaban"</i></p>	<p>una de las cosas que caracteriza a los integrantes del mercado es la pasión y la satisfacción que les genera coleccionar ciertos artículos como lo son las antigüedades, son personas persistentes y constantes en la búsqueda de objetos que deseen o que un cliente allá solicitado, no descansando hasta conseguirlo. Y como a los miembros del mercado les apasiona tanto los artículos viejos, muchos de ellos reciclan y utilizan diferentes metodologías para encontrar esta interesante mercancía, así mismo se encargan de hacer un arduo trabajo de restauración y reconstrucción con el fin de ofrecerle lo mejor a cada cliente.</p>
		<p>S2 <i>"desempeño vendiendo y comprando antigüedades los domingos, y entre semana pues tenemos un almacén en chapinero"</i></p>	
		<p>S3 <i>"yo fui aprendiendo a arreglar las cositas, a repararlas a ponerlas más bonitas."</i></p>	
		<p>S4</p>	
		<p>S5 <i>"yo tengo alma de coleccionista entonces una de las cosas que tiene un coleccionista es que a veces es muy incisivo en conseguir lo que le piden, entonces si me piden música de tal, listo tengo que conseguirla lo mismo como tú puedes ver ahí la colección de micrófonos de todo eso ves hasta que uno consigue una cosa un coleccionista hasta que no consigue lo que quiere no descansa así después"</i></p>	
		<p>S6 <i>"hay en el mercado y ella compro un poco de ropa vieja y lo puso hay en un puesto y desde ahí seguimos nosotros, yo comencé comprando cacharros en la chatarrería y así cosas viejas y durante un tiempo. Después me di cuenta que había un señor José Mogollón que compraba muebles entonces ya comencé a comprar muebles viejos desde compraventas de muebles, o en los pueblos o en los barrios y los restauramos ese fue el cambio"</i>  <i>"de lo que es conseguir un mueble lleno de pintura, que le falte una pata que.. Restaurarlo y hacerle todos los remiendos de carpintería, volverlo a recuperar y eran o son muebles viejos que son historia prácticamente", " En los pueblos, en los barrios, en las compraventas de muebles que existen en los barrios, a los mismos zorreros que reciclan, lo que votan no lo venden a nosotros y nosotros los restauramos, lo recuperamos".</i></p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	Jornada laboral	<p>S1 “yo salía de mi casa muchas veces a las 5 de la mañana de mi casa y llegaba otra vez a las doce del día cansado hasta donde no se imagina lo que es consiguiendo las cosas”.</p>	<p>la jornada laboral de los miembros del mercado inicia todos los domingos y festivos muy temprano ya que se contrata un medio de transporte para que movilicen la mercancía desde el sitio donde viva cada integrante llegando al centro de la ciudad donde se encuentra actualmente el mercado. La gran mayoría de miembros del mercado tienen entre semana su oficina u almacén, donde siguen trabajando con sus artículos e inician sus labores desde muy temprano hasta muy tarde, todo depende de que tanto trabajo allá para realizar, puesto que muchos clientes llegan a hacer alguna solicitud; es así como su horario es variable y voluble. Otros personas se ven a la tarea entre semana de salir muy temprano de sus hogares a buscar, indagar e investigar en pueblos, barrios, compraventas u almacenes; donde podrán adquirir sus artículos; esto sin importar que tanto tiempo inviertan en esta exploración.</p>
		<p>S2 “Los domingos comenzamos desde las siete de la mañana hasta siete, siete y media de la noche, los domingos nosotros contratamos transporte para que nos lleve los artículos, la mercancía al centro, igualmente nos recogen a las seis, seis y media, entre semana mi horario de trabajo es de nueve a ocho de la noche, si hay que trabajar más, diez u once me toca porque yo restauro antigüedades acá en el almacén, también somos fabricantes, de pronto un cliente trae una mesa o una silla nosotros se la fabricamos tal cual como él le guste”</p>	
		<p>S3 “ahora empieza muy temprano el domingo, inicia a las 4:00 de la mañana y está terminando por ahí tipo 10: 30 u 11:00 de la noche.”</p>	
		<p>S4</p>	
		<p>S5</p>	
		<p>S6 “para nosotros dentro del mercado pues para el público es de 9:00 AM a 5:00 PM y nosotros estamos cargando otra vez toda la mercancía que nos sobra y estamos saliendo a las 6: 00 o 7:00 de la noche del mercado para volver aquí al almacén y nos da las 9:00 o 10:00 de la noche ya para regresar uno a su hogar”.</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;"><b>LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO</b></p>	<p style="text-align: center;">o Vínculo a la asociación desde los intereses personales</p>	<p>S1 "yo me vincule a esta asociación de mercado de pulgas de san alajo debido a la falta de empleo de ese momento y yo en ningún momento quise estar cómo empleado otra vez porque como les comentaba de primeras el punto uno que yo ví como empleado ocho años, pero que pasa hoy en día, gracias a dios fui empleado, pase por empleado porque el independiente que no haya pasado como empleado no es un buen trabajador independiente porque no sabe mandar que se yo, le disgustan muchas cosas, va a un banco ve a un mensajero de primeras allá que se le colaron entonces ahh este trabajador este empleado, este no se qué, entonces lo chévere es pasar primero por empleado para después ser un buen empleado independiente yingrese a la asociación como les digo por necesidad de pronto en el momento y fui a dar allí".</p>	<p>Muchos de los asociados que se involucraron como expositores empezaron en calidad de clientes o visitantes, debido a que sentían gusto o inquietud por los objetos antiguos u otros coleccionaban ciertos artículos que se vendían en ese entonces. Entonces fue así que muchos empezaron a interesarse por las labores que se realizaban en el mercado, debido a sus intereses particulares, su fascinación por el arte, la música la historia y terminaron como asociados con un puesto de trabajo. Otros además de la falta de oportunidades, el desempleo y las necesidades empezaron a encontrar que objetos guardados o colecciones que tenían en sus hogares podrían servirles para iniciar emprendiendo un puesto en el Mercado de pulgas, y posteriormente fueron buscando mercancía en diferentes ciudades.</p>
		<p>S2</p>	
		<p>S3</p>	
		<p>S4 "además porque me gusta lo tengo también como hobby y complemento económico a esta actividad"  "el mercado de pulgas yo lo conocí antes de que fuese digamos comerciante yo venía aquí en busca de libros de objetos usados de cosas que siempre le han llamado a uno la atención y que de alguna manera digamos necesitaba había una necesidad entonces fui conociendo el mercado y ehh pues de esta manera me vincule"</p>	
		<p>S5 " Bueno primero que todo yo soy publicista en RCN aparte de eso estoy vinculado al mercado de pulgas hace 5 años donde llegue por uno de mis hobbies favoritos que es coleccionar cosas aparte de esto cantar que es una de las líneas que manejo"  "Pues la realidad al mercado yo iba todos los domingos a buscar micrófonos que es lo que colecciono o radios antiguos y un buen día después de que salí de la docencia empecé a explorar la parte artística entonces ha sido bien interesante porque sale uno de un campo pero todo lo que yo he hecho en la vida tiene que ver es con mi voz ya"</p>	
		<p>S6 "y todo y cuando una hace lo que le gusta es muy fascinante".</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	o Satisfacción con el trabajo	<p>S1 "pues uno siempre nombra es pues a sus hijos y a sus hijas uno se deja en segundo plano ya como padre, pero no también uno como padre, yo he logrado mucho, mucha satisfacción primero que todo y segundo que todo lo he realizado en parte a un 90% al mercado de las pulgas un 90% digo porque de pronto uno muchas veces como decimos en el mundo de los negocios se rebusca uno por otros lados también, entonces yo lo he tenido todo allí de igual manera me lo he sabido ganar, porque he trabajado bien y me ha ido muy bien gracias a dios dentro y fuera de la asociación"</p>	<p>En primer lugar mencionan el hecho del intercambio cultural, debido a que al Mercado asiste mucha gente que le agrada a los expositores, el gusto por conocer personas, artistas, políticos etc. También el ser visitados y admirados por estudiantes universitarios o personajes que asisten con el fin de encontrar objetos que para la vida de ellos tienen algún significado o les trae algún recuerdo. Otros lo perciben como una forma o estilo de vida, con el cual tienen un vínculo fuerte y que aparte de ir cada domingo a negociar por la mercancía, se descubre una nueva situación, una persona, o una historia de cada objeto que se vende.</p>
		<p>S2</p> <p>S3 "Yo lo veo como muchas cosas, como una forma de vida, como algo que hay que ir a conocer cada domingo algo hay que ir a descubrir a si sea un personaje una mercancía una situación un estado del clima yo soy de la convicción de que todo lo que viene de arriba es bienvenido, si viene lluvia hay que tomarla con cariño y si viene sol hay que tomarla de la misma forma porque yo he notado en ciertas personas de ahí del mercado, como por ejemplo: un día como este comienza a maldecir palabras no muy convenientes, como te digo, mi Dios sabe como hace sus cosas entonces siempre un domingo habrá algo que ir a conseguir no solo ir a conseguir plata y nada mas, no"</p>	
		<p>S4 "Pues me ha enriquecido respecto de lo que le he comentado del contacto con mucha gente que ordinariamente uno no tiene uno acceso a ellos ni roce con ellos porque son personas digamos que para hablar con ellas o para tener contacto con ellas es muy complicado. Por ejemplo aquí venía Roda por ejemplo venía Negrete venía ehh artistas de la televisión ehhh personajes de la política de la vida cultural. Son personas que que les gusta venir al mercado entonces esa satisfacción de conocer esa gente de tener contacto con ellos. Por ejemplo por acá andaba mucho Andrea Echeverri no se si la conozcan exactamente entonces una serie de personajes y de situaciones y de cosas pues que le dan satisfacción a uno de tener contacto con esas personas "</p>	
		<p>S5 "sobre todo ahora en este momento a nivel artístico si me gusta estar allá todos los domingos y estar ahí en el mercado de San Alejo pues estaré hasta donde sea posible"</p>	
		<p>S6 "no porque ya me gusto mucho mi trabajo". "Recuperar los muebles que muchas veces vienen con cantidad de capas de pintura y cuando uno los va pelando los va pelando salen hasta enchapados, entonces eso es muy bonito de cosas que mucha gente a botado recuperarlas uno y volverla a poner a valer y que es un buen recuerdo de mucha gente"</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	o Trabajo informal VS formal	S1	la gran mayoría de los integrantes del mercado alguna vez estuvieron laborando formalmente es decir en una empresa u organización cumpliendo horarios, con la supervisión de un jefe, recibiendo instrucciones y ordenes; donde se obtenía siempre la misma remuneración; es por esta razón que hoy en día estos miembros del mercado decidieron y prefirieron vincularse a San Alejo por muchos factores como lo es no tener un patrón que esté dando órdenes, el trabajador dispone de su propio tiempo y así mismo establece sus metas a cumplir, sus reglas y normas, muchas veces las ganancias que obtienen son superiores a las de un trabajador asalariado. Por otra parte el trabajador informal no obtiene beneficios sociales como cobertura de salud para ellos y sus familias, seguros ante accidentes de trabajo, aportes jubilatorios o de retiros, entre otros. Y es por esto que algunos de los familiares se encargan de cobijar a salud a estos integrantes del mercado, otros se encuentran en el sisben.
		S2	
		S3 <i>"es sometido a las ordenes de otras personas, mientras en el mercado nadie le ordena, nadie, ósea en el sentido de las cosas personales, de pronto le dicen a uno vea estas son las normas y usted ya sabe que no puede hacer esto y no puede hacer aquello y listo, pero en una empresa todos los días pues hay inconvenientes, eh con los compañeros, con los jefes porque allá habían varias personas que lo mandaban a uno y mira al principio el sueldo no me alcanzaba mucho porque bueno, entonces yo incluso pensé hasta en renunciar, dije no pero pues aquí tengo que trabajar siete días y con un horario que tenía que cumplir diario era pesado el trabajo en cierta forma porque no estaba yo incluso acostumbrado"</i> .	
		S4 <i>"de hecho es un trabajo formal lo que pasa es que no es todos los días si? sino que es solamente los Domingos y días festivos ya nosotros dejamos de ser informales porque tenemos una personería jurídica porque tenemos unos estatutos porque tenemos una organización interna estamos regulados por una junta directiva pagamos impuestos es decir cumplimos todos los requisitos que exige la ley para que seamos formales pero pero carecemos de una cuestión muy importante que es el sitio para trabajar. Si la administración nos diera un sitio definitivo puede ser en espacio público o en una cosa privada en donde pudiéramos funcionar de manera cotidiana pues ese sería el requisito"</i> <i>"la mayoría pues eh tienen Sisben o tienen digamos que algún familiar los cubrió por una EPS pero así digamos que institucionalmente tengamos nosotros seguridad social no la tenemos"</i>	
		S5	
		S6 <i>"la pintura pero ya era muy difícil, ya era muy distinto ya como que se amarraba una más porque, es que salir uno a las 5 de la mañana del sur para llegar al norte a su trabajo y a la pintura era difícil y salir a las 5 de la tarde y devolverse uno a la casa, estar todo el día dentro de un edificio hay pintando botando brocha, entonces no me amañó tanto entonces ya mi independencia era mi mercado y volví al mercado"</i>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;"><b>LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO</b></p>	<p style="text-align: center;">o Actividad complementaria</p>	S1	<p>La labor en el mercado de pulgas de san alejo se lleva a cabo los días domingos únicamente, por tal motivo las personas pertenecientes a este, pueden realizar otras actividades alternas, que permiten una remuneración adicional y permite también la ejecución de la profesión u otra actividad en la que se hayan capacitado. En muchas ocasiones sucede que estas actividades alternas, están directamente relacionadas con las realizadas en el mercado, ya que algunos miembros poseen un negocio en el que comercializan el mismo tipo de mercancías expuestas en el mercado.</p>
		S2	
		S3	
		<p><i>S4 “yo toda la vida he estado entre libros yo soy licenciado en ciencias de la educación y estuve trabajando en educación de secundaria y bachillerato y esta actividad la tengo como actividad digamos complementaria porque para nadie es un secreto que el magisterio no brinda una estabilidad económica y una solidez”</i></p> <p><i>“Porque el otro trabajo es entre semana entonces nos que el fin de semana libre y aquí como el trabajo es solamente el Domingo entonces permite tener esas esas dos actividades”</i></p>	
		S5	
		S6	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO	o Trabajo formal: excluyente, conformismo	S1	<p>Antes de la vinculación al mercado de pulgas, algunos de los miembros hicieron parte de una organización, es decir experimentaron el trabajo formal, en donde se evidencia la importancia de generar ingresos, por lo tanto hay siempre una presión por parte del jefe para cumplir una meta. En este tipo de organizaciones se ve muy marcado el rol que cada quien desempeña, por ende hay figuras de jefe y subordinados, los primeros tienen a cargo personal, esta tarea trae consigo responsabilidades que no todos estarían dispuestos a cumplir, como por ejemplo, el pago de nómina, manejo de tipos de personalidad diferentes, rendir cuentas a un superior por las personas que se tienen a cargo, entre otros, los segundos tienen que regirse por las ordenes de sus jefes, pasando a ser simplemente sujetos que ejecutan una tarea en una empresa para lograr una remuneración económica, muchas veces dejando de lado sus intereses personales y propia realización, para dedicarse a cumplir un objetivo de la organización. El estatus y la jerarquización son características importantes de este tipo de organizaciones.</p> <p>Una de las ventajas que rescatan los miembros del mercado al hacer referencia al trabajo formal, es que podían vincularse a un sistema de salud, pertenecer a una ARP, y poder obtener con el tiempo una pensión que permitiera en su futuro una mejor calidad de vida, es decir podían acceder a lo que hoy se conoce como prestaciones sociales.</p>
		S2	
		S3	
		S4	
		<p>S5 "Como todo aquí en Colombia es decir uno pasa de la formalidad a la informalidad en el tiempo, cuando yo estúdié en la Tadeo la publicidad era una tecnología un proceso en el que vives tu enseñando en la Tadeo 6 años si, con lo del proyecto educativo institucional entonces la exigencia era que todos los docentes tenían que tener título especialización y un poco de cosas y nos sacaron a todos los profesores que existíamos, es decir una experiencia en la docencia les valió ya en ese entonces yo ya había dejado la parte de la radio, antes me salí de las ventas porque ya las metas cada vez en la radio también sucedió lo mismo cada vez uno era de los vendedores más antiguos que había vendiendo radio y llegaban los nuevos y ellos eran los que se ganaban los estímulos las cosas una terapia todos absolutamente todos los días de que porque no vendió que los vamos a echar que los vamos a sacar que el presupuesto eso me mamo me canso"</p>	
		<p>S6 "yo era contratista de pintura, trabajé con Pedro Gómez y maneje mucho personal veinte treinta obreros y eso era muy berraco digamos perdón la palabra, era muy berraco porque son treinta veinte genios que... no era difícil"</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;"><b>LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO</b></p>	<p style="text-align: center;">o Proyección dentro del mercado</p>	<p><i>S1 "de pronto yo digo me voy a proyectar un poquito más en el sentido de que voy a durar unos dos años más en el mercado porque yo he pensado en no fregarme tanto ya en la vida, yo ya logre lo que quería lograr, que lo que quería lograr era yo decía dos añitos mas"</i></p>	<p>Completar otros dos o tres añitos dentro del Mercado, pues algunos de los miembros que tienen una trayectoria significativa en la organización, consideran que en estos años ya han logrado varias de las metas propuestas tanto para ellos como para sus familias; entonces en el momento que deseen abandonar el Mercado se dedicarían a descansar. A Otros de los miembros les gustaría durar un poco más para seguir aprendiendo y mejorando su pesto de trabajo, consiguiendo mayor variedad de mercancía que le permita la atracción de nueva clientela; así mismo distinguirse de los demás como el puesto de artículos que mas causan curiosidad en los visitantes.</p>
		<p>S2</p>	
		<p><i>S3 "a futuro, de pronto, mejorar el tipo de mercancía que tengo, ir mejorándola siempre ha sido el pensamiento, pero en este momento lo tengo como más firme ese pensamiento, lo tengo más firme y como más arraigado y tengo la posibilidad de ir mejorando día a día mas para que haya más variedad, para que la gente tenga algo novedoso, algo raro para que tenga algo por que acercarse a mi puesto y con trabajo con esfuerzo y con metas que uno se pone lo va logrando y sabes que si me he dado cuenta de eso y a futuro esa es mi meta que mi puesto llame la atención"</i></p>	
		<p>S4</p>	
		<p>S5</p>	
		<p>S6</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;"><b>LOS ASOCIADOS Y LO QUE SIGNIFICA TRABAJAR EN EL MERCADO</b></p>	<p>o Trabajo informal: autogestión, uno es la medida de todas las cosas, autonomía, disciplina, riesgos, libertad, Seguridad y salud independiente</p>	<p>S1 "hay una persona encargada de los vigilantes, hay otra persona encargada de lo que está sucediendo internamente el día domingo y como nosotros los coordinadores también estamos viendo que anomalías se van presentando, de pronto alguien dueño de lo ajeno entra y nosotros, este está como sospechoso hay que ponerle cuidado"</p>	<p>La satisfacción que manifiestan los miembros del mercado, cuando se refieren al trabajo informal, surge por diversas razones, en primer lugar, en este tipo de trabajo no existe un patrón o jefe, al cual haya que rendirle cuentas sobre la labor realizada, esto permite que el trabajador se sienta satisfecho con su labor, ya que la realiza por intereses personales y buscando su propio bienestar económico, este tipo de trabajador decide en qué momento y como realiza su tarea, en segundo lugar el individuo dispone de sus propios tiempos y establece sus propias reglas, al no sentirse presionado realiza las cosas con mayor gusto, la persona está consciente que las ganancias que obtendrá de su trabajo serán para reinvertir en su negocio y también como ganancia remuneración para el mismo.</p> <p>Estar vinculados a este tipo de organización informal, trae consigo también algunas desventajas; en primera medida no les son reconocidas ninguna protección social, y ningún beneficio laboral como prima, liquidación o pensiones y cesantías, esto hace que los miembros del mercado, por ejemplo, en cuestiones de salud, se afilian a estas entidades prestadoras del servicio, ya sea por familiares o lo hacen por cuenta propia, generando incertidumbre, primero porque el familiar puede quedar desempleado y segundo puesto que nadie garantiza que siempre se tenga los medios económicos que permitan cubrir esta afiliación, la misma incertidumbre se genera en cuanto a pensión, al no contar con un plan a futuro, que permita una vejez satisfactoria sin necesidades a nivel económico.</p>
		<p>S2 " a nivel de salud cada uno tiene su EPS, su SIBSEN o su ARS."</p>	
		<p>S3 "No yo tengo una salud prepagada, esta de pronto ha sido una de las falencias que tiene el mercado y como coordinador yo le he expresado a la junta directiva y si no se, si es muy difícil como ellos dicen o sino se ha hecho lo suficiente porque de todas maneras en la asociación como toda empresa hay muchas cosas que hacer y una sola junta no lo puede hacer todo, es una de las falencias que hay en el mercado y yo lo había expresado alrededor de año, año y medio sobre esta cuestión y sobre una ayuda en cuanto a vivienda para los asociados que no la posean, esas son dos falencias que tiene el mercado"</p>	
		<p>S4</p>	
		<p>S5 "si independientemente cada quien tiene su seguridad, su salud"          "Pues estabilidad yo tengo mi oficina de publicidad, estoy dentro de la informalidad porque yo vivo de los clientes que me aparecen y a los cuales les hago trabajo realmente el mercado de pulgas también es lo mismo pero la meta de sus ingresos es uno mismo si te esfuerzas tienes ingresos si no te esfuerzas no esperes obtener nada"          "con mi experiencia prefiero la informalidad a la formalidad si porque tienes un patrón que te dice te vas a ganar 600 pesos al mes, mientras que sin un patrón y si colocas el suficiente esfuerzo te puedes ganar lo que quieras y nadie te va a decir hombre porque te ganaste cuatro millones de pesos este mes ni nada de eso es como incentivar el conformismo"          "mientras que aquí somos una diferencia grande entre la formalidad y la informalidad yo soy dueño de mi tiempo si quiero trabajar hoy trabajo pero si no pues no, no tengo un jefe que este diciendo tiene que llegar a tal hora tengo claro que uno debe tener igualmente autodisciplina en su trabajo por ejemplo yo voy a trabajar los domingos al</p>	
		<p>S6 "contaba que su anterior trabajo el manejo de personal le generaba malestar, ese cambio que usted tuvo en el mercado le ha representado mejor calidad de vida? si lógico, si ya ha sido muy distinto, porque aquí podía ser más independiente, menos estrés".          "cada cual somos independientes de pagar la salud".</p>	

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;">RELACIONES INTERPERSONALES</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amistad, familia, miembros disociadores, diversidad de caracteres</li> </ul>	<p>S1 "se manejan muy bien y todo, en el sentido del trabajo todo marcha muy bien, si que uno que otro una discordia en un momento dado eso es normal, en el mundo de los negocios y en el mundo del trabajo, eso es como allí es una empresa, donde estamos todos los empleados y eso hay uno que no le cae bien al otro entonces eso es normal, es normal, pero no llegamos en el momento de que yo lo voy a esperar a la salida y le voy a dar bien duro, no nada, na da de eso se maneja todo sabroso chévere".</p>	<p>Se manifiesta que por llevar tanto tiempo en el mercado y por la labor que desempeñan se han creado lazos de amistad, donde han contando con el apoyo de personas no solo en lo laboral sino en muchos aspectos de la vida, pero también existen inconvenientes propios del mundo laboral, que tienen que ver con organización, competitividad y discrepancia de opiniones, de igual forma estos problemas se han afrontado y solucionado de la mejor forma haciendo más fuertes sus relaciones de amistad, sintiéndose parte de una empresa que naturalmente tiene sus inconvenientes en cuanto a las relaciones interpersonales, pero que esto a la vez los hacen más unidos y sentirse como parte de una familia.</p>
		<p>S2</p>	
		<p>S3 "he tenido muchos inconvenientes con algunos, pero también he tenido muy grandes amigos grandes personajes al lado mío y atrás personas que también están cerca a mí y como que no se rehubican donde están solo piensan en ellos todo es para ellos y con esas personas he tenido problemas como coordinador y expositor, de todas maneras como un empresa porque esto al fin y al cabo, esto es una empresa y una empresa por mas grande como te digo por mas categoría, siempre van a ver como choques entre sus directivos trabajadores entonces es como cualquier sociedad de pronto a las personas a las que yo me refiera uno puede ser el malo puede ser uno y que desde mi punto de vista no sea así".</p>	
		<p>S4 "dificultades naturales del trabajo de organizar la gente de no siempre hay buena comprensión la gente a veces no está sintonzada con lo que se requiere pero en general no problema grande no los naturales"</p>	
		<p>S5 "Sin embargo una cuestión que he notado yo saliendo ya del mercado es que la gente por mas que se haga a veces cosas buenas, a unos no les va a gustar y si no se hacen pues tampoco les va a gustar entonces eh de pronto vienen alguna persona disociadoras que creo que se deberían involucrar más en el mercado y no ser un problema sino ser una solución al problema que ellos tienen esa es una cuestión más de apreciación personal de cada uno, si cambiamos nosotros desde nuestro interior podemos cambiar todo lo que queremos" "podríamos decir que si esta la amistad en el mercado de pulgas"</p>	
<p>S6 "como le dijera vea estamos muy de acuerdo todos, estamos muy unidos todos". "muy buena porque nunca me meto en problemas con nadie ni nadie ha tenido problemas conmigo, ni con mi familia nadie, ahí hay mucho respeto mutuamente no hay tanto problema como se cree, pero todo es bien". "pues bien porque es que son veinte cuatro años como no va a hacer uno amistades no son ya prácticamente amistades si no que somos una familia, porque ya llevamos mucho tiempo, viéndonos las mismas caras cada domingo y en fin, las reuniones que hace la misma junta"</p>			

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;">PROYECCIÓN DE SAN ALEJO</p>	<p style="text-align: center;">incertidumbre lugar de trabajo no establecido</p>	<p>S1 "dios quiera que no sucedan más problemas allí en el sentido de que haya un lugar, en que no haya un lugar donde trabajar entonces era la rogadera y dios mío, y que de pronto nos dieran un sitio chévere y digno donde poder trabajar, entonces esa era la pensadera que siempre se manejaba porque allí tuvimos nuestras problemáticas y resulta de que no nos dejaban trabajar en cualquier sitio hasta que llegamos allí y ya somos muy independientes, entonces ya es más solvente allí porque estamos más tranquilos ya no tenemos que estar con esa zozobra nos irán a sacar de aquí no nos irán a sacar de aquí"</p>	<p>La mayor preocupación por parte de los asociados es el hecho de no saber cuando tendrán un lugar propio en el cual desempeñar sus labores, la mayor parte del tiempo que llevan en este ejercicio se han preocupado por el espacio donde están, ya que siempre han tenido que reubicarse por diversos motivos; el trabajar en el parqueadero les ha generado tranquilidad, puesto que no están preocupados que los van a sacar de ahí, pero hay el conocimiento de que esta permanencia es momentánea. Se considera la reubicación como un cambio que puede tener sus ventajas, pero esto significaría volver a posesionar el lugar donde quedaría el mercado. Aunque se ha llevado a cabo negociaciones y acuerdos para el mercado siga funcionando en el parqueadero, no se ha dado solución a este problema y cada día crece la incertidumbre en los asociados porque no se sabe que va a pasar con ellos. Se ha tratado de buscar un lugar propio pero argumentan que por el incremento en la finca raíz no ha sido posible conseguir un lote propio, lo cual hace más incierto el lugar de permanencia del Mercado.</p>
		<p>S2</p>	
		<p>S3 "nosotros habíamos hecho un convenio con el dueño del parqueadero, entonces la señora Gloria no nos quiere a nosotros para nada, pues porque ella pertenece a la clase política de este país y pues no sé si para todos o la gran mayoría de las personas en este país son personas deshonestas, entonces en ella, pues la meta de ella es quedarse y adueñarse de ese parqueadero" "hay una posible reubicación más adelante que pues a todos nos preocupa la verdad, porque sería como lo de la vez pasada, volver a reubicar, a captar la gente, pero yo pienso que los cambios, a veces cambiar es bueno, no siempre es lo mejor, pero cada cambio tiene su pro y su contra y pues no estoy en desacuerdo, obviamente en mi caso como en el caso de todos nos afectaría, pues una ya está acostumbrado a donde coloca sus cosas, como amarrar su puesto, sus tablas por que como esto es un puesto ambulante que se arma y se desarma los domingos, y que lo cambia uno"</p>	
		<p>S4 "en el año 96 y estamos en el dos mil once y todavía seguimos de manera temporal sin una solución a la vista en este parqueadero"  "es muy posible que llegue la hora que suene la campana y nosotros tengamos que irnos de acá y la situación es que no sabemos a dónde porque la administración la ciudad en este caso ya por nosotros ser patrimonio de la ciudad ya es un problema no de la alcaldía menor sino de la ciudad es decir de la alcaldía mayor y tampoco se ha resuelto que sitio nos van a dar y se pone pues más grave el asunto porque pues todos digamos los cambios que han venido de la ciudad del plan de ordenamiento territorial y todas estas cosas que ha encarecido la finca raíz y que las digamos multinacionales y las empresas extranjeras y las nacionales están disputando los terrenos que quedan en Bogotá entonces ese es otro factor que incide digamos en contra nuestra de la disponibilidad de un terreno que pueda albergarse el mercado"</p>	
		<p>S5 "en este momento la única preocupación es sobre el futuro que va a tener el mercado con lo del lote, se están viendo las posibilidades de reubicación del mercado porque un patrimonio de esos no se puede terminar así porque si"</p>	
<p>S6 "haya porque ahorita todavía tenemos problemas porque como ese lote es de el gimnasio de arte moderno entonces tarde o temprano nos van a sacar de ahí y estamos todavía en esa lucha que no sabemos todavía donde nos van a ubicar, porque eso lo van a agrandar tarde o temprano, entonces nosotros todavía estamos en una lucha, que no tenemos nada definido de donde nos van a trasladar"</p>			

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<p style="text-align: center;">PROYECCIÓN DE SAN ALEJO</p>	<p style="text-align: center;">Establecido como trabajo formal</p>	S1	<p>Los miembros de la junta directiva están buscando la forma que los asociados tengan acceso a los sistemas de salud, subsidios de vivienda por medio de la organización; se está tratando de hacer un fondo de ahorro donde las personas tengan la posibilidad de acceder a estos servicios, Considerando también que debe haber en los asociados una mentalidad de ahorro para lograr este objetivo.</p>
		<p>S2 <i>"Eh los de la junta están tratando también de cómo de empapars e mejor en eso para un futuro tener nosotros nuestro propio beneficio en salud y si dan subsidios de vivienda para eso se está haciendo el fondo para ver si se puede agrandar y que todos estén porque todos no están de acuerdo en ahorrar"</i></p>	
		S3	
		S4	
		<p>S5 <i>"una proyección a 20 años de que exista mercado de pulgas San Alejo en las 5 principales ciudades"</i></p>	
		S6	

CATEGORIA	FRAGMENTOS	ANALISIS
<b>INCONVENIENTES DEL TRABAJO</b>	<b>S1</b>	Durante el tiempo que se ha estado dentro de la asociación se han presentado algunos inconvenientes, como el hecho de conseguir los objetos que se va a llevar a la venta, estos muchas veces son difíciles de conseguir, lo cual se complica más cuando existe entre los compañeros cierto grado de competitividad, la tarea de encontrar los objetos que necesita y a buen precio resulta un inconveniente que debe ser resultado muchas veces sin la ayuda de nadie. Otro dificultad que nace en el desarrollo de las actividades que se realizan en el mercado de pulgas, es el no poder compartir los domingos en familia, se considera que este es un tiempo que los asociados le deben a su familia.
	<b>S2</b>	
	S3 <i>“consecuencias del trabajo, ósea yo le debo a mi familia veinti tres años de domingos, de pasarlos con ellos, yo se los debo a mi familia, porque siempre han sido veinti tres años de estar trabajando allá todos los domingos”.</i>	
	S4 <i>“el invierno es una de las cosas más inestables en este tiempo en que las lluvias nos afectan las ventas las obras que hay en la ciudad por ejemplo prácticamente en este momento estamos sitiados porque alrededor esta la construcción de la 26 se cierra la séptima hay trabajos en la décima y eso impide que la clientela fluya naturalmente acá entonces esas todas esas cosas afectan el nuestra actividad normal y nuestros ingresos naturalmente”</i> <i>“Pues que yo recuerde no ha habido grandes problemas. no que la gente se enferma que a veces no viene que ehh digamos un problema que es casi permanente digamos no problema sino un una situación y es que debido a los inconvenientes de invierno de desplazamiento de etc. etc, ehh a veces los ingresos no dan para sostenerse uno al día con la cuota de administración entonces ese puede ser un problema que se presenta. Que el asociado por motivos ajenos a su voluntad se cuelgue digamos en en sus cuotas y entonces esa digamos es la dificultad mayor de cómo tratar de financiarse para estar al día con la asociación”</i>	
	<b>S5</b>	
	S6 <i>“pues un poco difícil porque la situación ha estado dura, por todo este invierno y por todo siempre ha repercutido también en las ventas, no solamente en este negocio si no en muchos negocios”</i>	