

**DESCRIPCIÓN DE IDENTIDAD DE LOS VENDEDORES AMBULANTES
DE USME**

CAMILO QUIÑÓNEZ Y CAROLINA SANDOVAL

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

PROGRAMA DE PSICOLOGÍA

BOGOTÁ D.C.

PRIMER SEMESTRE

2014

**DESCRIPCIÓN DE IDENTIDAD DE LOS VENDEDORES AMBULANTES
DE USME**

CAMILO QUIÑÓNEZ - CAROLINA SANDOVAL

Trabajo de grado para obtener el título de Psicólogo

Asesor:

MONICA LILIAN CANTILLO QUIROGA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

PROGRAMA DE PSICOLOGÍA

BOGOTÁ D.C.

PRIMER SEMESTRE

Tabla de Contenido

Introducción.....	1
Objetivos.....	6
Objetivo general.	6
Objetivos específicos.....	6
Marco teórico.....	7
La Modernidad y el Problema del Trabajo Social	7
Trabajo Informal y Venta Ambulante	12
Latinoamérica.....	18
Colombia.....	22
Bogotá.....	26
Construcción de Identidad Laboral	29
Marco Metodológico	41
Método.....	41
Instrumento.....	43
Participantes.....	44
Procedimiento.....	44
Resultados	57
Categoría Desarrollo de la Comprensión sobre la Posición Social en el Trabajo.....	58
Pasado.....	58
Presente.....	60
Comprensión interna.....	62

Comprensión externa.....	63
Valoración Subjetiva sobre la Construcción de la Identidad Laboral en los Procesos de Socialización.....	65
Vivencias.....	65
Significación externa.....	67
POSICIONAMIENTO ECONÓMICO	68
Trayectorias y proyecciones.....	68
Posicionamiento Social.....	69
Sentido de pertenencia.....	69
Repertorios Interpretativos	70
El vendedor ambulante como trabajador cuentapropista y meritocrático.....	72
El vendedor ambulante como sujeto polivalente.....	79
El vendedor ambulante como sujeto vulnerable al atropello social.....	80
El vendedor ambulante como actor socializador.....	83
Discusión.....	86
Conclusiones.....	90
Referencias	93
Anexos	96
Anexo A. Instrumento	96
Formato para la validación por jueces expertos.....	96
Anexo B. Entrevistas.....	97
Entrevista 1.....	97

Entrevista 2.	108
Entrevista 3.	124
Entrevista 4.	143
Entrevista 5.	153
Anexo C. Sistematización de las entrevistas.	167
Anexo D. Comentarios de observación.	216

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo principal identificar la manera como los vendedores ambulantes de la localidad de Usme, construyen su identidad laboral, a través de los significados e interpretaciones que le dan sus vivencias. Este trabajo se apoya en el construccionismo social como orientación teórica que intenta analizar los fenómenos sociales a través de las narrativas que los sujetos describen. La información se obtuvo mediante la utilización de diarios de campo y entrevistas a profundidad a un grupo de 5 vendedores ambulantes de la localidad de Usme en Bogotá. Posteriormente se realizó un análisis de discurso que permitió identificar varios repertorios interpretativos (de acuerdo con la propuesta de Potter y Wetherell, 1996) que fueron: el vendedor ambulante como trabajador cuentapropista, el vendedor ambulante como sujeto polivalente, el vendedor ambulante como sujeto vulnerable al atropello social, y el vendedor ambulante como actor socializador. Finalmente se planteó una discusión en la cual se da cuenta de la manera como el vendedor ambulante construye su identidad laboral. (Íñiguez, 2006)

Palabras claves: Identidad, vendedor ambulante, Usme.

Abstract

This paper's main objective was to identify how the peddlers from Usme construct their labor identity through the meanings and interpretations they give to their experiences. This work was based on social constructionism as a theoretical orientation that attempts to analyze the social phenomena that this research was all about, through the analysis of the participant's narratives that includes their perceptions into their descriptions. The information was obtained through the use of the field notes and depth interviews within a group of 5 peddlers from Usme in Bogotá. After that part of the research a discourse analysis qualitative methodology was made to identify several interpretative repertoires (according to Potter and Wetherell's proposal, 1996) which were: peddler as a worker, the peddler as a polyvalent subject, the subject peddler as vulnerable to social outrage and the peddler as socializer actor. Finally, a discussion about the way the Peddlers generally realizes them used to builds their work identity, was raised. (Íñiguez, 2006)

Key words: Identity, peddler, Usme.

Introducción

La presente investigación hará una aproximación a la construcción de la identidad laboral de los vendedores ambulantes en el sector de Usme en la ciudad de Bogotá través de la psicología y de los estudios sobre el mundo del trabajo. El objetivo principal de este trabajo es entender como los vendedores ambulantes del sector de Usme construyen su identidad laboral en la interacción con aspectos económicos, sociales, culturales propios de su contexto.

Uno de estos aspectos se relaciona con el trabajo informal que ha crecido dentro de la sociedad colombiana y se puede evidenciar en las estadísticas que a lo largo del tiempo se ha mantenido en un rango porcentual del 41,3 al 51,1 ubicándose en el 2013 en un 49,1% a partir de lo expuesto por el DANE en la medición del empleo informal y seguridad social el 09 de diciembre del 2013 (DANE, 2013).

De acuerdo con lo anterior, de la población total de trabajadores en Colombia casi el 50% están ejerciendo un trabajo informal. Con estos resultados se evidencia la importancia de este tema y la necesidad de investigaciones que expongan la situación colombiana en la búsqueda de intervención y transformación. La psicología no ha sido ajena a este interés puesto que profesionales y estudiantes de psicología han explorado la manera como las personas vinculadas al trabajo informal construyen su identidad laboral. La Universidad Piloto de Colombia ha desarrollado diversas investigaciones que se presentan a continuación puesto que anteceden al objetivo de este trabajo, en las que predomina la temática de identidad en sujetos pertenecientes al trabajo informal, sin embargo, difieren en el diseño metodológico y la población abordada en este estudio. A continuación se presentará una introducción a cada una de estas investigaciones:

“Construcción de identidades laborales en situación de desempleo actual” realizada por Vanegas A, Gonzales A, Londoño M, Marroquín C, Sánchez L, y dirigida por Claudia María García en el año 2007 en la cual se desarrolló una contextualización de la construcción de identidades laborales de personas en situación de desempleo, y se enfatizó en la importancia de identificar las diferentes identidades adoptadas por algunos individuos inmersos en esta

situación, a través de algunas categorías como las siguientes: Experiencia, formación, familia, condiciones laborales, entre otras las cuales permiten explicar la realidad vivida por esta parte de los sujetos estudiados.

“Discursos contruidos por madres cabeza de hogar de familia en torno a la identidad laboral en el contexto del trabajo informal” realizada por; Martínez S. Rodríguez A, Vásquez Y, y dirigida por Claudia María García, en el año 2007 caracterizada por la identificación de la identidad laboral a través de discursos dados por dicha población, por medio de entrevistas a profundidad la cual permitió llevar a cabo un análisis para generar una comprensión y así mismo dar unas explicaciones sobre los factores intervinientes en la construcción de su identidad.

“Trabajadores informales: construcción de significados sobre salud, posterior a la ley 100” realizado por: Dueñas G, Gerena E, Valencia J. Dirigida por Claudia María García en el año 2007. Este estudio se interesó por conocer los significados contruidos por las personas, en situación de trabajo informal, alrededor de los servicios de la salud luego de la reforma de la ley 100. Para ello utilizaron entrevistas a profundidad y grupos focales. Posteriormente se desarrolló una interpretación de la información recolectada por medio de un análisis discursivo. La investigación permitió un acercamiento conceptual y práctico a los servicios de salud: promoción, prevención y asistencia para el usuario o cliente.

“Identidad laboral de madres cabeza de familia en contexto de trabajo informal” Realizada por: Ibáñez Romero, Flor Helena y dirigido por Claudia María García en el año 2006, la cual se centró en la importancia de comprender los discursos contruidos por las madres cabeza de familia en torno a la identidad en el contexto de la informalidad este fue un estudio descriptivo con la participación de dos trabajadoras informales, analizada de forma individual y agrupadas para hallar los discursos sobre sus percepciones de la experiencia laboral.

“Emprendimientos económicos solidarios caracterización de la asociación de mercado de las Pulgas San Alejo” realizada por: Parra Lombana, J, J, Pelayo Huertas, A, Rocha Betancur, A. dirigida por Claudia María García en el año 2010, manifiesta la importancia de indicar las alternativas económicas ofrecidas por parte de la economía solidaria a la población del

mercado de las pulgas de San Alejo, identificando a través de las entrevistas, las prácticas, las motivaciones de cambio, los elementos de sugestión y los valores que giran alrededor de la transformación.

Todos los trabajos anteriores aunque difieren en metodología y población, comparten con este trabajo el tema de la construcción de la identidad laboral y emplean el construccionismo social como herramienta que permite al investigador informarse acerca de las creencias y de cómo el individuo construye su propio contexto social a partir de una serie de representaciones simbólicas acerca de sí mismo y de los demás. Y así mismo, indagan acerca de la manera como los sujetos, en este caso, vendedores ambulantes del sector de Usme, perciben la sociedad a la que pertenecen y la manera como se sienten dentro de ella.

En este trabajo se presenta la problemática desde una contextualización general donde se retoman algunos antecedentes del mundo del trabajo actual hasta una aproximación al trabajo informal contemporáneo. Así mismo, se hace referencia a la construcción de la identidad laboral de los sujetos sociales. Los tres apartes en los que se divide el marco teórico son La Modernidad y el problema social del trabajo, el trabajo informal y la venta ambulante y, por último, la construcción de la identidad laboral.

En el apartado sobre La Modernidad y el problema social del trabajo se describe la modernidad como el fundamento de un proceso socio-histórico que surge por la emergencia de la ilustración, al convertir al hombre en un ser individual, autónomo y universal promoviendo su emancipación. Dentro de este periodo histórico surgieron posturas anticapitalistas y conservadoras en el ámbito del trabajo, que se opusieron a la idea de modernidad y crearon políticas de control y poder social. Generando un proceso de desigualdad a partir de la división de clases sociales, de esta manera, se intentó explicar el problema del trabajo social en el contexto de la modernidad. El sustento teórico de este tema lo presentan los filósofos Immanuel Kant, Jünger Habermas y Zigmund Bauman

En el capítulo de trabajo informal y venta ambulante, se pretende comprender la realidad económica y social del trabajo informal para así, abordar las dimensiones generales y específicas del mismo a lo largo de los años, pues debido a su complejidad y su carácter transformador, entenderlo

desde una sola dimensión supondría la insuficiencia de bases para interpretar su realidad. En este aparte inicialmente se habla de trabajo informal desde su inicio, terminología, mediciones de empleo por parte de la OIT, a nivel global y la influencia de planes estratégicos como el “trabajo decente” sustentado por tres supuestos: a) generación y mayor oportunidades de empleo, b) promoción de derechos como dignidad humana, equidad y seguridad y c) participación democrática. Posteriormente se hace un análisis de trabajo informal dentro del contexto latinoamericano reflejando datos estadísticos en algunos países como Bolivia, Venezuela, Argentina y Colombia, llevando a cabo en este último país, un recorrido histórico sobre las bases teóricas de su conceptualización y las modificaciones e integraciones que han hecho diferentes economistas colombianos en diferentes años, tomando dentro de sus consideraciones variables como género, edad y educación.

Finalmente, se habla del espacio público en Bogotá como el contexto donde se realizan actividades de venta ambulante, y las estrategias que ha utilizado el gobierno para controlar y regular las prácticas sociales y económicas que interactúan en dicho contexto, promoviendo un orden social entre aprovechamiento al espacio público, y la consolidación del derecho al trabajo del vendedor ambulante. Los autores consultados en este aparte son Jairo Núñez Méndez, Carmen Flores, Carlos Humberto Ortiz, José Ignacio Uribe, y entidades como la OIT, PRELAC y DANE, 2013.

El tema de la construcción de la identidad laboral se relaciona con la manera como los individuos a partir del contexto en el que se encuentran empiezan a desarrollar significados y así mismo a crear realidades subjetivas. Este aparte pretende mostrar el proceso que el individuo realiza para construir su identidad y así determinar su comportamiento dentro de la sociedad, partiendo de la transformación que tuvo la conceptualización de la identidad como resultado manifiesto de las transformaciones dadas desde el siglo XX por los movimientos sociales. (Días, 2012) Aquí se empieza a ver como la identidad se convierte en un tema de debate para muchos sociólogos que intentaron explicar el proceso de identidad no como algo individual, sino como algo colectivo, comparando y haciendo un análisis socio-histórico sobre la identidad a partir de tres épocas; romántica, moderna y posmoderna. Más adelante se habla de interaccionismo social como fundamento teórico de la

identidad, ya que es a través de la interacción con el contexto que el individuo crea s

ignificados y desarrolla un sentido de pertenencia. Finalmente se habla sobre la concepción que los sujetos le dan a su trabajo a través de dos visiones denominadas meritocrática y naturalista y tres trayectorias: cuentapropista, fluctuante y precaria permitiendo determinar y categorizar los significados y las aspiraciones que los sujetos desarrollan dentro de su contexto laboral. Lo anterior se soporta en los argumentos de autores clásicos como Erving Goffman, George Herbert Mead y contemporáneos como Kenneth Gergen, Henry Tajfel, Rosario Aguirre, Alfred Schütz, Enrique de la Garza Toledo y María Luisa Graffigna.

Proponer un estudio sobre el trabajo informal y la construcción de la identidad laboral contribuye a la comprensión de esta problemática para la transformación de las políticas laborales desiguales en función de una sociedad más equitativa donde exista conciencia de la necesidad del otro y se construya una solución a la crisis no sólo económica sino ética e instrumental en los sujetos sociales, que permita consolidar otro tipo de relaciones laborales donde exista la posibilidad de crecimiento integral de los sujetos (OIT, 2013).

Teniendo en cuenta los diferentes componentes de la problemática del trabajo informal mencionados anteriormente es posible plantear el problema de este trabajo: *¿Cómo se construye la identidad laboral de los trabajadores informales del sector de Usme?*

Objetivos

Objetivo general.

Realizar una aproximación a la construcción de la identidad laboral de los vendedores ambulantes en el sector de Usme en la ciudad de Bogotá.

Objetivos específicos.

Indagar sobre la comprensión que tienen los vendedores ambulantes en cuanto a su posición y sentido de pertenencia dentro de la sociedad.

Analizar los procesos de socialización que vivencia un vendedor ambulante dentro de su contexto, para llevar a cabo la construcción de su identidad.

Analizar las condiciones económicas y sociales en las que se construye la identidad laboral de los vendedores ambulantes.

Marco teórico

La Modernidad y el Problema del Trabajo Social

Los fenómenos sociales presentes en este siglo tienen su origen en el pasado. Al dirigirla mirada hacia el mundo del trabajo actual es importante observar que este surge como producto de una época de grandes cambios: La Modernidad. Esta, se presenta como un momento de novedad, rupturas, y transformaciones; allí aparece la Revolución Industrial como el gran movimiento de transformación en el trabajo y en la producción económica. El descubrimiento de inventos tecnológicos hizo que las industrias tuvieran un mayor nivel de productividad y rendimiento, socavando la mano de obra y sustituyéndola por maquinaria cada vez más avanzada, desplegando consecuencias de desigualdad económica y social. (Cantillo, Sanmartín y Giraldo, 2013)

El resultado en el aumento de productividad y riqueza en la industria fue; la división de países en cuanto a niveles de desarrollo económico: desarrollados y en vía de desarrollo, generando mejoras, crecimiento económico y aumento de comercio en los primeros, y situaciones de crisis y dependencia económica en los segundos. Así mismo, el nivel de desigualdad también se vio enmarcado en el ámbito social, puesto que la Revolución Industrial trajo a su paso la conformación de grupos sociales clasistas donde las personas se catalogaban según su estatus y poder dentro de las clases sociales presentes en esa época (Díaz, 2012).

Los problemas sociales desde el trabajo social, eran entendidos desde una dinámica de ajuste, adaptación y disciplina las cuales determinaban el papel del individuo dentro de la sociedad, y donde su pertenencia era dada a través de la clasificación de prototipos como clase social, estatus, nivel de competitividad, etc. A partir de lo anterior, la problematización de la modernidad se enfocaba en qué; se acomodaba al ser social dentro de unas categorías que promovían el orden social, y que a su paso obstaculizaban el desarrollo de la independencia y autonomía del individuo (Díaz, 2012).

En este periodo histórico la división de clases constituía un problema para la sociedad, puesto que la clasificación de roles dentro del trabajo impedía, la igualdad de condiciones para los laborantes. Como consecuencia de lo anterior, se pronuncian las diferentes áreas del conocimiento; dentro de ellas las que ya conocemos: La filosofía que trato de comprender el pensamiento moderno de la época y la psicología, que desde entonces se interesa por estudiar la problemática existente y quien ha estado al tanto de las transformaciones y cambios que se han dado a lo largo del tiempo(Díaz, 2012).

Immanuel Kant uno de los filósofos y figuras principales en hablar sobre el pensamiento modernodefine a la modernidad; como promotora de la universalidad, individualización y autonomía, producto de la ilustración donde la igualdad constituía la comprensión de valores universales, y donde el hombre salía de aquella condición de la cual era culpable para convertirse en un ser más autónomo y emancipador (Kant, 1999, citado por Barg, 2004).

Para Kant, el instrumento principal del hombre es su racionalidad, que se convierte en la fuente de emancipación ante el conocimiento, ya que, a través de la ciencia concreta y experimental, el hombre adopta un entendimiento del mundo que lo rodea, lo cual le permite generar unas explicaciones y así mismo transformarla. El pensamiento moderno sirvió como entrada hacia el logro de la independencia y la libertad¹ del hombre en abrir nuevas posibilidades de concebir el mundo. No obstante el fenómeno del trabajo social en sus orígenes adoptó una racionalidad menos humana y más instrumental, ya que organizó, y controló a los sectores con los que trabajaba a través de procedimientos que impedirían el acceso a la racionalidad emancipadora (Kant, 1999, citado por Barg, 2004).

De esta manera se puede considerar que el trabajo social nació en oposición a la modernidad ya que a través de sus acciones limitaba todo aquello que tuviera, que ver con libertad, autonomía, individualización, inclusive universalidad: términos exclusivos de la modernidad. El trabajo social; nació y se desarrolló como un proyecto de la antimodernidad, rechazando doctrinas

¹*“La libertad es el origen y el fin de las acciones humanas; se proclama la libertad absoluta de pensar y de obrar, lo que significa la emancipación de toda tradición y de toda autoridad apoyada en esa tradición”.*(Barg, 2004, pág. 74)

como el liberalismo y el socialismo y adoptando una postura anticapitalista y conservadora(Barg, 2004).

Por su parte los filósofos que conformaban la escuela de Frankfurt (Theodor W. Adorno, Herbert Marcuse, Max Horkheimer y JürgenHabermas) desde una postura crítica destacaron dos formas de racionalidad: instrumentalillo unidimensional y crítica o reflexiva. La primera de estas, hace referencia a una relación utilitaria con la naturaleza, es decir; la naturaleza es tomada como un objeto que se puede cambiar sin importar los valores morales(Habermas, 1988).

Este aspecto utilitario surge del ya mencionado avance científico y tecnológico convirtiéndose este último en cierta forma, en un aspecto negativo, ya que debido a su impacto y transformación en la sociedad, se convirtió en el eje fundamental de la satisfacción ilimitada de necesidadespersonales. La segunda forma de racionalidad toma como objeto al sujeto, y propone una conexión del sujeto con la naturaleza donde este posee una postura más realista abriendo la posibilidad a nuevas críticas convirtiéndose en el arma fundamental del pensamiento(Habermas, 1988).

En la primera de estas formas de racionalidad es en la que, según los filósofos de la escuela Frankfurt, se encuentra la sociedad moderna, agotando cada vez más los recursos naturales que nos ofrece la naturaleza y utilizándola para la innovación y la creación de insumos innecesarios para una sociedad consumista. La instrumentalidad entre hombre y naturaleza se convierte en un proceso y por lo tanto en una condicióninherente a la sociedad ya que su relación es la respuesta a la satisfacción de necesidades. Esto significa, que el ser humano como ente social escoge, desarrolla e integra varias alternativas habidas en la naturaleza y las convierte en herramientas útiles para el alcance de finalidades y necesidades(Guerra, 2004).

Esta relación utilitaria implica la transformación de la naturaleza en un producto útil donde la fuerza de trabajo se convierte en la línea de desarrollo ante la innovación y el cambio, y donde se establece con mayor fuerza la dimensión instrumental y material(Guerra, 2004).

En la medida en que el individuo va transformando la naturaleza en productos útiles para la satisfacción de necesidades inmediatas, como resultado, va adquiriendo nuevos conocimientos y habilidades lo cual, va a promover la presencia de nuevas necesidades convirtiéndose así en un círculo sin fin, donde, nace una necesidad, se crean nuevos productos, se satisface la necesidad con el consumo, y nace una nueva necesidad, que implica un mismo proceso pero más transformador y evolucionario(Guerra, 2004).

El hombre como productor de herramientas y alternativas ante la satisfacción de necesidades, también se vuelve un portador de valor uso y de valor cambio lo que lo convierte en un fin y en un medio, no de satisfacción de necesidades comunes sino de satisfacción de necesidades del capital en una relación de intercambio, lo que quiere decir que el individuo pasa de ser un productor a un objeto, un medio de realización y un poseedor de capital²(Guerra, 2004).

Es aquí donde las transformaciones en el trabajo se ven envueltas en la clasificación de capacidades y habilidades en los individuos, haciendo que aquellos que agregaran valor a la industria prevalecieran en la mayor escala de las clases sociales. Durante el primer periodo de la Revolución Industrial la división de clases era entre burgueses y obreros, más adelante con los cambios y las nuevas transformaciones, como fue la estética del consumo; la clase burguesa desapareció y la obrera primó sobre las otras clases sociales que aparecieron después, como la clase pobre y la marginal(Guerra, 2004).

La clase obrera estaba constituía por personal productivo, el cual generaba ganancias a las empresas a través, de sus acciones altamente competitivas y quienes a cambio recibían beneficios económicos y sociales. La clase pobre; que al igual que la clase obrera era considerada como un trabajo, pero con la diferencia de que aquí no existían ganancias ni beneficios para los laborantes, pero si una inestabilidad laboral y social. Y la clase marginal; ubicada en el nivel más bajo que incluía a aquellas personas incapaces de

²“Al trabajar el trabajador deja de lado sus necesidades en cuanto persona humana y se convierte en un instrumento para la ejecución de las necesidades de otros” (Lessa, 1999, citado por Guerra, 2004).

ejercer alguna actividad laboral, por su condición de mendicidad y vagancia, y que eran excluidas por las dos clases anteriores(Bauman, 1998).

En esta época el trabajo se convirtió en medio de enriquecimiento ya que le permitía al individuo, lograr obtener el mayor consumo dentro de la sociedad, aquí el trabajo o la actividad laboral, paso a ser parte integral del individuo, puesto que, era el medio por el cual, el individuo podía llegar a satisfacer su necesidad de consumo(Bauman, 1998).

En definitiva, las actividades dentro de los sectores del trabajo eran clasificadas por categorías desde las más refinadas hasta las que no agregaban valor a la sociedad y se limitaban a la supervivencia y sostenimiento. Esta categoría del trabajo refinado, permitía al individuo aumentar su autoestima, mejorar su calidad de vida convirtiéndose así en un privilegio y en un modo de vida(Bauman, 1998).

Sin embargo en la actualidad, con la flexibilidad laboral los ideales de algunos consumidores se reducen a la preocupación hacia el futuro en su lugar de trabajo, ya que al ser el trabajo la fuente de dignidad y orgullo, los hace pensar en las terribles consecuencias emocionales que podrían traer consigo el no contar con su fuente de vida(Bauman, 1998).

En resumen las transformaciones dadas en la modernidad dentro del trabajo generaron consecuencias económicas como la división de clases sociales desiguales producto del alcance tecnológico que empezaría desde la Revolución Industrial a promulgar el declive en la mano de obra débil, clasificando el personal en la industria según sus capacidades desde productividad y rendimiento. Esto ocasionó el descenso de oportunidades laborales para todas las personas; como beneficios económicos y protección social, y la posibilidad de adaptarse a la sociedad consumista, que promovía la satisfacción de necesidades que se intensificaban con la presencia de nuevos inventos(Bauman, 1998).

Por otra parte dichas transformaciones también generarían consecuencias sociales, como la conformación de grupos clasistas, acomodando a los seres individuales a través de prototipos que resultaba en la

aceptación o rechazo de estos dentro de la sociedad, negando a su paso el carácter universal, individual y autónomo del proyecto de la modernidad que según Kant prometería la emancipación e independencia del individuo. (Kant, 1999, citado por Barg, 2004)

Trabajo Informal y Venta Ambulante

Para este trabajo es importante determinar el inicio, las causas, consecuencias y demás determinantes del trabajo informal, para de esta manera, comprender a través de los sucesos económicos y sociales las implicaciones que tuvo en la sociedad y en cada uno de sus integrantes. Entender dichas implicaciones permite indagar sobre los significados e interpretaciones que desarrollan los sujetos para comprender su sentido de pertenencia y su identidad dentro de la sociedad. En el anterior capítulo se mostró como a partir de la época moderna el trabajo se vio envuelto en condiciones de desigualdad a través de la presencia de clases sociales (obrera, pobre, y marginal)(Bauman, 1998). Actualmente dentro de los países en vía de desarrollo, la desigualdad en el trabajo no divide a sus habitantes en clases sociales sino que los clasifica en sectores económicos, ubicando a los individuos a partir de unas condiciones específicas ya sea en el sector del trabajo formal o del trabajo informal, siendo este último el tema principal de este aparte(OIT, 2013). A continuación se hace un bosquejo sobre el nacimiento, terminología, causas, características y bases generales que fundamentan el trabajo informal.

El fenómeno de la informalidad, surge como consecuencia de los problemas económicos que se venían presentando en los países en vía de desarrollo en la década de 1970, debido al desequilibrio entre oferta y demanda de trabajo, puesto que, la expansión poblacional inmersa en estos países hizo que las necesidades de trabajo superaran la oferta y se minimizaran las oportunidades de empleo.

El término sector informal fue adoptado en el año de 1972 por el economista Keith Hart, cuando la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

intentaba llevar a cabo un análisis sobre la presencia de otros sectores de la economía, que acompañaban al sector del trabajo formal, encontrando así la concepción del trabajo informal. En estos estudios se pensaba que este fenómeno era temporal, y que su presencia se desvanecería en cuanto se generaran soluciones importantes que acabaran con el desequilibrio que había generado la crisis en aquella época. (CIT, 2002, citado por la OIT, 2013)

En los análisis realizados por la OIT, se llegaron a diversas conclusiones de las que cabe nombrar; la expansión y la persistencia del sector informal, y diversas actividades que no estaban registradas y que tampoco se tenían en cuenta por su condición de marginalidad y sostenibilidad. Sin embargo en años posteriores los estudios estaban dirigidos a las causas y la naturaleza propia de la economía informal destacando la presencia de varias escuelas que intervinieron y expusieron sus argumentos referentes a este tema(OIT, 2013).

La primera de ellas “dualista”, desde una postura más precapitalista, mencionó que el trabajo informal era fruto del desequilibrio entre la oferta de mano de obra la cual era superior al desarrollo económico, lo que no le permitía a una parte de la sociedad adaptarse a las nuevas oportunidades económicas. La segunda escuela “estructuralista” desde una postura más capitalista sostenía que el trabajo informal era un plan que tenía el sector formal para reducir sus costos, evitar el pago de impuestos y aumentar la competitividad(OIT, 2013).

En el año 2002 la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) acuñó el término “economía informal” desde una visión más global que le permitiría determinar índices y parámetros para la construcción de su definición que abarcara tanto su alcance como su diversidad en el mundo. De esta manera se identificó la economía informal como el conjunto de actividades que no están dentro de la regulación del trabajo formal y donde sus características difieren en algún sentido o son insuficientes a las establecidas por la economía formal. De esta manera se establecen las características principales de la economía informal las cuales hacen referencia a: a) desprotección, b) inseguridad, c) vulnerabilidad. (CIT, 2002, citado por OIT, 2013)

Teniendo en cuenta lo anterior es importante comprender las posibles causas y el origen que engloban este fenómeno destacando algunos aspectos:

1. Las restricciones como la educación, la condición de pobreza, el desplazamiento forzado, los bajos ingresos, la formación entre otras.
2. El aumento en la mano de obra y las escasas oportunidades de empleo que hace que el apoyo y la protección pública y privada sean ambiguas.
3. La globalización, y la alta competitividad que obligan a los empresarios a idear formas atípicas de trabajo disminuyendo las posibilidades de empleo y aumentando la precariedad entre los trabajadores.

De igual forma la CIT, en sus análisis ha intentado explicar, las posibles bases que promueven, el crecimiento y permanencia de la economía informal, exponiendo como una posible razón, el inadecuado manejo de las políticas gubernamentales, que hacen que, por una parte, las políticas macroeconómicas y sociales no sean las adecuadas, y por otra parte, que los marcos jurídicos no se desarrollen en un ámbito de protección, lucha contra la informalidad, y reglamentación empresarial.(CIT, 2002, citado por OIT, 2013)

Dentro del 51% de la población dedicada en 2013 a la economía informal, cabe destacar a aquellos que cuentan con características como: mujeres y hombres imposibilitados de ingresar a los sectores de la economía formal; es decir; aquellos que no cumplen con los requisitos exigidos por el trabajo formal, como por ejemplo; nivel de educación, por otra parte se encuentran los trabajadores por cuenta propia, que habitan dentro de la pobreza y cuentan con ingresos bajos. Sin embargo no todos los integrantes de la economía informal cuentan con estas características ya que algunos de ellos han evolucionado a lo largo de su estadía logrando salir de la pobreza, inclusive cuentan con una fuente de ingreso que no se encuentra dentro del marco de la pobreza(OIT, 2013).

Hasta aquí hemos contextualizado la problemática del sector o la economía informal, en cuanto a su inicio, evolución y permanencia, pero cabe preguntarse ¿qué han hecho las entidades competentes para afrontar este problema de desigualdad? Y ¿qué estrategias han utilizado para lograr

encontrar una solución benefactora para la sociedad? Para dar respuesta a estas preguntas es necesario conocer uno de los proyectos que ha propuesto la Organización Internacional de Trabajo (OIT) fruto de sus estudios y amplias mediciones sobre este fenómeno, el cual en su momento intento promover la igualdad en el trabajo e incluir el sector informal dentro de la regulación del trabajo.

Dicho proyecto hace referencia al: trabajo decente, el cual, nace en el año de 1999 bajo la dirección de Juan Samovia integrante y director en ese tiempo de la Organización Internacional del Trabajo, quien a partir de un análisis sobre, la situación económica existente en esos años, destacó la importancia de idear un plan estratégico, para lograr que la OIT (en sus aspectos político, técnico y orgánico), alcanzara una adaptación hacia los nuevos retos que se venían con la división económica ya existente. Y fue entonces que como estrategia o solución nació el trabajo decente. (Bernal y Chaparro, 2011)

Dicha estrategia se convirtió en el objetivo principal de la OIT, para acoger a todas las personas dentro del régimen asalariado, y lograr que ejercieran un trabajo donde estuviera presente; la libertad, dignidad humana, equidad y seguridad, promoviendo el bienestar laboral y a su paso el fin del trabajo informal. De tal manera que para lograr este objetivo se necesitaba contar con; a) ingresos y mayores oportunidades de empleo, b) el reconocimiento y la aplicación de los derechos de los trabajadores y c) el dialogo y la protección social. (Bernal y Chaparro, 2011)

Sin embargo el trabajo decente quedó bajo una visión doctrinal, mas no bajo la normatividad reglamentaria. Desde entonces la OIT ha intentado crear indicadores inclusive idear paradigmas que tuvieran como base los tres componentes del gran objetivo³, y fue entonces, que el Instituto Internacional

³a) Ingresos y mayores oportunidades de empleo: el cual parte de un análisis distintivo sobre las condiciones necesarias para un empleo decente. b) el reconocimiento y la aplicación de los derechos de los trabajadores: se considera el marco referencial del trabajo decente, y el regulador de la existencia en todo trabajo de libertad, dignidad humana, equidad y seguridad. (Ghai, 2006 citado por Chaparro y Bernal, 2007), y c) el dialogo y la protección social: se refiere a la seguridad propia y de sus familias y la protección y salubridad en las condiciones tanto físicas como psicológicas de los trabajadores, de igual modo como principio del trabajador este

de Estudios Laborales (IIEL), destacó y precisó que estos tres componentes eran los que integraban el concepto de trabajo decente.(Bernal y Chaparro, 2011)

En cuanto a la interrelación y la dinámica complementaria de estos tres componentes, se puede decir que su éxito depende de varios factores como; la institucionalidad, el marco tributario y la condición de desarrollo. En un país en vía de desarrollo como Colombia el aumento en la seguridad social implicaría un sobrecosto en el factor trabajo que probablemente exaltaría la demanda en el mercado, debido a que la seguridad social se financia con los impuestos de nómina.(Bernal y Chaparro, 2011)

Para lograr el éxito del trabajo decente en Colombia, por ejemplo, este tendría que modificar ciertos aspectos, ya que estos componentes funcionan como un sistema donde la influencia de uno de ellos afecta o beneficia a los otros. De tal manera que es necesario que este país cuente con las siguientes condiciones que aseguren el progreso de igualdad y universalidad en el mundo laboral.

1. Generar un sistema de seguridad social que sea igualitario para todos los trabajadores independientemente de su actividad laboral.
2. La oportunidad de negociación de todos los trabajadores sin importar su posición aplicando el derecho a la libre expresión y bajo un marco democrático.
3. La necesidad de estructurar un modelo laboral productivo para el crecimiento económico, y el alcance de ingresos positivos sobre el mercado.

Para llevar a cabo la normatividad del trabajo decente es necesario que cada uno de los países lleve a cabo la creación de políticas que promuevan el trabajo decente el cual depende de su historia, su nivel de desarrollo y producción económica y social, estructura laboral etc.(Bernal y Chaparro, 2011).

Finalmente, para promover el trabajo decente es necesario cubrir a todos los trabajadores independientemente de su género o raza inclusive etnia, a través de la promoción de derechos, protección social, participación democrática y mayores oportunidades de ingreso y de trabajo. La integración de estos componentes permitiría la disminución total de la pobreza y promovería la equidad y la libertad sindical entre otros beneficios. Sin embargo para que esto ocurra es necesario eliminar algunos aspectos negativos del trabajo informal, aclarando que la idea del trabajo decente es contar con la presencia de todas las actividades laborales habidas dentro de la economía, sin importar el sector en que se encuentre, es decir; que la idea no es eliminar el trabajo informal sino incorporarlo dentro de la reglamentación del trabajo formal(OIT, 2007).

Como se ha mencionado en apartes anteriores la desigualdad de empleo es una condición que aqueja en su mayoría a los países atrasados o en vía de desarrollo; ahora como paso inicial, se aborda específicamente la región Latinoamericana con el fin de generar un acercamiento al trabajo informal a través de la transición entre Latinoamérica, Colombia y Bogotá: cuál es el punto de encuentro en el que este trabajo se concentrara para comprender y explicar su objetivo, que a modo de recordación consiste en indagar sobre la construcción de identidad de los vendedores ambulantes del sector de Usme en Bogotá.

Antes de pasar a analizar este fenómeno en Latinoamérica es importante reiterar que el mismo también se presenta en otras regiones del mundo; de acuerdo con Galán (2012), en España el peso de la economía sumergida es una característica distintiva que no debería tomarse como síntoma de su menor desarrollo dentro de la Comunidad Europeasino como su forma que permite la coexistencia de una “aristocracia obrera” minoritaria en medio de una mayoría de trabajadores precarios; de acuerdo con la autora “es en esta estructura jerárquica donde se insertan de manera diferencial la población inmigrante, con una alta concentración de personas procedentes del Tercer Mundo en los sectores más precarizados. (...) “El trabajo informal, el trabajo ilegal y la emigración se presentan como formas cada vez más importantes para garantizar la subsistencia”(Galán, 2012, pág. 27).

Latinoamérica.

Recogiendo lo dicho con respecto al escenario del trabajo informal, se puede decir que; este a lo largo de sus años, ha sido un tema no sólo de escándalo y controversias entre los que intentan definir su naturaleza, sino que cada vez se convierte en un tema de preocupación mundial ya que, no sólo está presente en los países en vía de desarrollo, sino que también, habita en algunos sectores de los países desarrollados. (Freije, 2004)

Definir con exactitud lo que significa la economía informal resulta ser una tarea difícil para muchos investigadores como la OIT y el DANE y profesionales en temas del trabajo y economía mundial, sin embargo resulta fácil reconocer a plena vista sus características, inclusive las causas y consecuencias de su trayectoria, ya que son tangibles y particulares. Una de las causas más fehacientes en el inicio del trabajo informal es la normatividad y reglamentación del trabajo y los resultados macroeconómicos que generan consecuencias desiguales para los sectores económicos como falta de desprotección, baja productividad, y desequilibrio económico. (Freije, 2004)

De igual manera puede pensarse que la exacerbación del trabajo informal es la consecuencia directa de la compleja regulación y de la falta de recursos para el cumplimiento de normas que presenta el trabajo formal, situación que supera las expectativas y posibilidades de los pequeños empresarios. De igual manera la disminución del desarrollo económico acompañado con el aumento cada vez más notorio de la demanda laboral, hace que lo anterior, se traduzca en mayor crecimiento de empleo informal, acompañado de una disminución de ingresos y en algunos casos un malestar laboral entres sus habitantes. (Freije, 2004)

Estas situaciones nombradas anteriormente hacen que haya preocupación con respecto al futuro, no solamente el ámbito económico sino social de la humanidad porque, como bien se ha dicho la exacerbación del trabajo informal cada vez es más intensa y se convierte en motivo de preocupación debido a las siguientes razones: a) los riesgos que trae consigo la desprotección social hace que los trabajadores informales se vean expuestos a numerosos peligros en su lugar de trabajo, b) el inaccesso al sistema de

pensión hace que los trabajadores informales no cuenten con la jubilación y se vean obligados a seguir trabajando en edades avanzadas afectando no sólo su salud sino disminuyendo la productividad de su capital humano. c) la presencia de empleos con baja productividad y niveles bajos de ingreso hace que la promesa de un país desarrollado se estanque a largo plazo ya que en la medida que crece el trabajo informal aumenta también la pobreza y la desigualdad, debilitando el progreso y el crecimiento económico. (Freije, 2004)

Hacer una medición homogénea y exacta sobre la manera de operar del trabajo informal implicaría definir en una sola terminología lo que significa el trabajo informal, sin embargo las investigaciones y los estudios que se han hecho a lo largo de los años adoptan múltiples definiciones, las cuales varían de un contexto a otro y carecen de coherencia en el tiempo. (Freije, 2004)

En América Latina las mediciones que se han hecho parte de las definiciones propuestas por la OIT, apoyadas por el economista argentino Marcelo Tokman; los cuales contemplan un significado más global y empírico, sobre lo que es el trabajo informal; el cual lo definen como: un conjunto de actividades que involucran tecnologías simples, bajo capital y salarios insuficientes, lo que facilita la entrada de múltiples trabajadores a sus sectores convirtiendo al individuo en un mecanismo de supervivencia y sostenibilidad. Además la OIT clasifica a los trabajadores informales dentro de las categorías a) trabajadores por cuenta propia, b) familias no remuneradas, c) trabajos de servicio doméstico, d) empleados de pequeñas empresas. (Tokman, 1987 citado por Freije, 2004)

A continuación se describen los resultados en las mediciones de trabajo realizadas por la OIT y por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las que difieren en los siguientes aspectos a) en los datos de la OIT incluye aquellos trabajadores de empresas hasta de 10 trabajadores mientras que el CEPAL contempla sólo hasta 5 trabajadores, b) el CEPAL, incluye el servicio doméstico mientras que la OIT no. Teniendo en cuenta lo anterior se describen las mediciones hechas en los años 90 en países como Bolivia:

En Bolivia la presencia de trabajo informal se incrementó en 1990 y 1995 de un 40% al 58% de los habitantes, según la OIT; por su parte el CEPAL, expuso en este país la informalidad se mantuvo estable, ocupando el 59% en los años de 1989 y 1997.(Freije, 2004)

Estas inconsistencias hacen que las mediciones no sean claras y unidimensionales para dar respuesta a las consecuencias y pronosticar a través de los datos el futuro del trabajo informal, puesto que mientras la OIT supone la imposibilidad del fin del trabajo informal, el CEPAL, contempla su fin en países como Chile, Honduras y el Salvador.(Freije, 2004)

Sin embargo algo importante de contemplar en materia de ingresos según el CEPAL, es el nivel de ingresos que reciben los trabajadores asalariados en comparación a aquellos con trabajos por cuenta propia el cual resulta ser menor en la mayoría de los países. De igual manera los ingresos que reciben los asalariados son mayores que los que reciben los trabajadores domésticos.(Freije, 2004)

Existen variables que afectan el acceso de los trabajadores a la economía formal y generan el acceso rápido a los sectores de la economía informal, algunas de estas variables son en primer lugar la poca experiencia y la educación, lo que hace que dentro de estos sectores se vea con mayor insistencia la presencia de jóvenes. Otras variables, son la raza, la composición de las unidades familiares y la migración que es un factor predominante en países como Colombia, debido que allí, la informalidad no sólo yace de las dificultades del desarrollo económico, sino también es un fenómeno que nace y se desarrolla dentro de las dificultades sociales y políticas de un país con presencia de conflicto armado, el cual afecta a sectores vulnerables donde sus integrantes se ven obligados a vivir en condiciones de migración. (OIT, 2013 y Freije, 2004)

En Venezuela, más exactamente en los años ochenta se llevó a cabo un estudio para identificar algunas diferencias entre las economías formal e informal, con la intención de que estas diferencias fueran positivas para la

economía informal lo que les permitiría identificar a aquellos trabajadores informales exitosos. De esta manera llegaron a la siguiente conclusión:

Haciendo una comparación entre asalariados y trabajadores informales se determinó que habían algunos sectores del trabajo informal con mayores ingresos que el sector de asalariados promedio, sin embargo se detectó que; los trabajadores informales con mayores ingresos tenían un nivel de educación superior que otros trabajadores informales pero no mayor a los trabajadores formales. También se detectó que estos trabajadores poseían un nivel mayor de experiencia aun por encima de los trabajadores formales, lo que los convirtió en trabajadores informales exitosos. (Betancourt y Freije, 2000 citado por Freije, 2004)

Por otra parte, una de las causas y deficiencias del esparcimiento y constancia del trabajo informal es la relacionada con las normas y las regulaciones del trabajo informal, por lo que se exigen imponen costos exagerados para la realización de actividades económicas y la creación de empresas. Para demostrar lo dicho anteriormente en ciudades como Lima, capital de Perú, se realizaron experimentos dirigidos por el economista peruano Hernando de Soto en el año de 1989, el cual pretendía registrar el tiempo que invertían los empresarios en adquirir un condominio o una empresa, llegando a la conclusión de que en promedio un empresario dura entre un mes y dos años. (Soto, 1989 citado por Freije, 2004)

Además de estos costos que superan el 10% de las utilidades anuales, existen otros problemas y obstáculos que presentan los sectores del trabajo formal, como por ejemplo los sobrecostos en los impuestos que hace que las pequeñas empresas no se mantengan y se derrumben a corto plazo, generando que los empresarios se mantengan a través de la mano de obra ineficiente para lograr su mantenimiento.

Los impuestos que trae consigo la mano de obra en promedio se encuentran en un 47% del salario anual en países como Chile y Uruguay y un 81% en Brasil, y en un 100 % en Venezuela (*Márquez, 1995, citado por Freije, 2004*). Además de esto debe contemplarse la regulación relacionada con el

despido de trabajadores, que implica una indemnización que cubre el 15% del salario anual en Brasil y en un 40% en Ecuador y Bolivia. (Heckman y Pagés-Serra, 2000 citado por Freije, 2004)

en cuanto al salario mensual mínimo legal vigente smmlv, se estima en países como Colombia, Chile y Brasil, su incidencia e implicación en la distribución de los salarios y el empleo en la economía formal e informal, la cual es constante y gira en torno a él, mientras que en otros países como Argentina y Bolivia, la distribución y empleo no tienen relación con el smmlv, sin embargo en otros países su relación, afecta el empleo y la determinación del salario dentro de la economía informal ya que los trabajadores están recibiendo menos del smmlv(Maloney y Núñez, 2001 Freije, 2004).

A modo de conclusión, se pueden tener en cuenta las siguientes consideraciones: en América Latina, el tema de la informalidad es de bastante preocupación puesto que según estadísticas, ocupa el 75% de los trabajadores y constituye el 40% del Producto Interno Bruto, la intensidad en las actividades del sector de la economía informal se mantienen a lo largo de los últimos dos decenios, además se cuenta con la presencia de elevadas tasas de emigración, acompañado de la falta de reconocimiento de derechos de propiedad privada y capital(OIT, 2007).

Por otra parte, en los países industrializados, la economía informal afecta a un mínimo de habitantes sin embargo no deja de ser un tema de preocupación para estos países puesto que la contribución del PIB aunque es inferior a otros países latinoamericanos se encuentra entre el 6 y el 30%, esto es por la elevada implicación de impuestos y seguridad social. Sin embargo Europa, cuenta con unas políticas que promueven la vinculación cada vez más notoria de trabajadores no declarados; como se denomina en esos países, al conjunto de trabajadores declarados, a través de estrategias como campañas de formación, apoyo a las pequeñas empresas y la solución de empleos activos(OIT, 2007).

Colombia.

Este trabajo considera necesario abarcar otras definiciones de trabajo informal para entender y ampliar las dimensiones de estudio y mediciones generales que han hecho otras entidades e investigadores con respecto al tema en cuestión, cabe aclarar que debido a la estructura dinámica y cambiante del trabajo informal, concebir una definición única y estática resulta ser una tarea, que hasta el momento no ha encontrado su fin. Siendo así, se presenta a continuación un recorrido histórico sobre las definiciones que se han adoptado a lo largo del tiempo y las mediciones que se han hecho a su paso en el contexto colombiano. (García, Guataquí y Rodríguez, 2011).

Las primeras conceptualizaciones y mediciones de empleo que se hicieron en Colombia fueron en el siglo XXI cuando el Departamento Administrativo Nacional DANE después de hacer una revisión teórica sobre las definiciones existentes adoptó el siguiente concepto: conjunto de actividades realizadas entre 1 y 10 personas en empresas pequeñas o familiares incluyendo entre ellos a empleados domésticos, jornaleros, trabajadores sin beneficios y trabajadores independientes o por cuenta propia. (García, Guataquí y Rodríguez, 2011).

Sin embargo, esta definición recibió críticas debido a la base débil de su contextualización, por esta razón Jairo Núñez Méndez, ingeniero civil y economista colombiano en el año 2002, realizó modificaciones y destacó las siguientes consideraciones: a) la negación de beneficios y atribuciones que por ley ofrece la regulación del salario mínimo, incluyendo la seguridad social, y ambiental; pues los trabajadores informales en este último aspecto, se ven expuestos a los riesgos que genera la contaminación ambiental y b) las actividades del trabajo informal son realizadas por personas en condición de desempleo, e inmigración. (Núñez, 2002 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

A partir de las definiciones del DANE y Núñez, en los años 90 se realizaron mediciones que permitieron determinar qué; la definición del DANE por ser global; arrojó un porcentaje del 55 al 58% de trabajo informal, a diferencia de las modificaciones realizadas por Núñez, que por contener características más específicas y cualitativas acorde al contexto colombiano,

arrojó un porcentaje del 41 al 45% de población informal. (Núñez, 2002 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

Más adelante Carmen Flores, economista Colombiana, en el año 2002 integra dentro de la definición dos criterios adicionales, uno de tipo empresarial; donde integra a los trabajadores sin afiliación a la salud y trabajadores de pequeñas empresas, y de tipo estructural; poniendo énfasis en la negación de derecho a la afiliación al sistema de salud. Acorde a lo anterior se hicieron mediciones en las 13 áreas metropolitanas arrojando en la primera definición de Flores, el 52% de tasa informal y en la segunda 47%, aunque hay que tener en cuenta que la primera definición cuenta con más criterios de medición que la segunda lo que hace que esta, sea menor a la primera. (Flores, 2002 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

Posterior a esto, en el 2003 se integran los criterios de seguridad social, de pensión, y contrato de trabajo, encontrando un porcentaje de 26,2% de trabajadores informales sin estos criterios, sin embargo no son los únicos que se incluyen en este año ya que se destacan características de edad; donde se determina que hay más trabajadores en edades avanzadas en el trabajo informal que en el formal. Y la característica del estado civil, acentuando la unión libre. En conclusión, el conjunto de criterios acuñados en años anteriores y los presentes en este año muestran una variación de tasa informal de 51% a 59%. (Ribero, 2003 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

En el año 2004 Carlos Humberto Ortiz Y José Ignacio Uribe, economistas, a través de las mediciones apoyadas por el Proyecto Regional de Educación en América Latina Y el Caribe, (PRELAC), dividieron y clasificaron el sector informal por tamaño de empresa entre: unipersonales, famiempresas hasta de 5 trabajadores, y microempresas hasta 10 trabajadores. Los hallazgos encontrados permitieron determinar qué; en general los trabajadores informales en estos tres grupos no cuentan con las prestaciones de ley, presentan salarios bajos y no cuentan con las regulaciones de trabajo como horas laborales permitidas y salario mínimo. (Ortiz & Uribe, 2004 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

Finalmente en el 2010 Gustavo Adolfo García Cruz, economista colombiano, después de los análisis realizados en las 13 áreas metropolitanas a través de los años, en compañía de la OIT, DANE y PRELAC, destacaron que la participación productiva dentro de la industria influye de manera directa sobre el nivel de informalidad en los países, lo que quiere decir que; a mayor productividad en una determinada actividad menor incidencia de informalidad. (García, 2010 citado por García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

En conclusión se puede decir que desde el siglo XXI hasta el año 2010, el DANE, la OIT, el PRELAC e investigadores economistas, a partir de sus aportes, determinaron y construyeron la siguiente definición de trabajo informal: conjunto de actividades que a nivel cuantitativo se caracteriza por; niveles bajos de producción, organizados por tamaño de establecimiento y número de trabajadores clasificando el sector informal en; unipersonal, famiempresa con máximo 5 trabajadores y microempresas con hasta 10 trabajadores. Y a nivel cualitativo se caracteriza por; a) limitación de beneficios y remuneraciones salariales, b) personas en condición de emigración y desempleo, c) negación en las prestaciones de ley (salud y pensión) y, d) desregulación contractual y riesgo ambiental.

Consideraciones finales.

- 1) Los trabajadores informales por posición ocupacional presentan una mayor incidencia de trabajadores por cuenta propia y tamaño de establecimiento unipersonal ocupando el 52,15% de la población informal. (García, Guataquí y Rodríguez, 2011)
- 2) La edad presenta su mayor influencia después de que los trabajadores entran en la etapa de adultos mayores en el ciclo vital (mayores de 61 años), encabezando el género femenino con 10 puntos porcentuales por encima del género masculino. Sin embargo el intervalo de edades entre 12 y 17 años de edad también es influyente no por su puntuación porcentual, (26%) sino por su incidencia cada vez mayor en la conformación de establecimientos de tipo famiempresa. (García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

- 3) Presencia de niveles bajos de educación entre primaria y secundaria en un 68,53%. (García, Guataquí y Rodríguez, 2011)

Bogotá.

Hasta aquí hemos tratado de analizar el trabajo informal a partir de sus dimensiones teóricas y prácticas en el contexto latinoamericano y colombiano, promoviendo un entendimiento sobre esta problemática que se convierte en tema de estudio, no sólo para las organizaciones competentes, sino para investigadores de diferentes áreas de conocimiento de las ciencias sociales.

En este punto queremos enfocarnos en un tema que de cierto modo, beneficia a los trabajadores informales, pero que de alguna manera, afecta las manifestaciones sociales y culturales de los habitantes en general. Se hace referencia entonces, al espacio público en la ciudad de Bogotá, destacando la importancia de su comprensión y entendimiento, ya que se convierte en una de las directrices de la actividad comercial de venta ambulante; actividad en la cual, este trabajo ha puesto su foco (Galeano, 2010).

Dentro del espacio público funcionan de manera activa dos prácticas sociales; una que es regulada y promovida por el gobierno, como un derecho a la libre expresión y desplazamiento en la esfera pública, y la otra que funciona como práctica cotidiana y obligatoria para algunos agentes sociales a fines de supervivencia económica. Esta última práctica de cierta manera genera conflictos sociales ya que enmarca una problemática existente entre el derecho al trabajo exigido a través de protestas por los trabajadores informales y la emergencia de la alcaldía mayor de Bogotá de generar acciones, encaminadas a la recuperación del espacio público (Galeano, 2010).

El ordenamiento territorial a partir de estas dos prácticas se convierte en un escenario de discusión para el estado, las áreas de conocimiento de las ciencias sociales y las entidades competentes, quienes tratan de comprender como se da este ordenamiento a partir de la inclusión de tres categorías como son la ocupación del espacio, la regulación permitida, y la apropiación (Galeano, 2010).

En cuanto a la ocupación del espacio público, la Administración Distrital de Bogotá, encargada de garantizar y preservar el uso adecuado del espacio público, ha llevado a cabo estrategias que han resultado insuficientes para controlar la práctica económica que se realiza en la vía peatonal y pública, una de estas estrategias ha sido; el reclutamiento o levantamiento de cacetas. Cuando se dice que han sido insuficientes, es porque hasta el año 2004 según mediciones del Fondo de Ventas Populares el promedio de venta ambulante ha sido significativo con una estimación de 120.000 vendedores en la ciudad (Galeano, 2010).

Otras estrategias utilizadas para aliviar el malestar que genera la invasión al espacio público, han sido la formación de nuevas oportunidades de trabajo, la capacitación en las diferentes áreas del trabajo formal y la reubicación de los puestos o cacetas en instituciones comerciales (Galeano, 2010).

En el 2003, la corte constitucional dentro de su marco metodológico y estratégico referente al espacio público, determinó que el estado Colombiano debía generar acciones positivas para promover el bienestar, la calidad de vida y la igualdad de derechos económicos y sociales para los vendedores ambulantes y otros trabajadores informales. Además se exigió que se implementaran soluciones que acabaran con la desigualdad y garantizaran la participación activa de aquellos trabajadores que estaban en condición de pobreza y vulnerabilidad, sin embargo la regulación del espacio público obligaba por otra parte a las autoridades a dar cumplimiento, a través del allanamiento, al buen uso del espacio público como escenario para la participación social y no laboral de los trabajadores informales (Galeano, 2010).

Más adelante en el 2004, se implementaron nuevas estrategias de orden público destinados al mismo fin de igualdad y preservación de derechos, a través del decreto distrital 098 del 2004, que determinaba las directrices para la generación de estrategias y herramientas útiles que promovieran alternativas económicas. Fue así que el comité Interinstitucional conformado por Secretaría General, el Instituto de Desarrollo Urbano (IDU) El departamento de Planeación distrital, la Defensoría del Espacio Público y el Fondo de Ventas Populares

(FVP), En compañía del DANE empezaron a definir los parámetros de la informalidad, clasificando a sus integrantes a través de las mediciones de la encuesta de hogares y de calidad de vida, con el fin de comprender las condiciones sociales y económicas del sector (Galeano, 2010).

En el año 2005 nace el plan Maestro de espacio público (PMEP), reconociendo la necesidad de fomentar la relación entre venta ambulante y espacio público ya que debido a los análisis sobre la existencia y permanencia de este tipo de actividad informal, refleja que; su eliminación sería una tarea difícil de resolver puesto que, su fin implicaría un aumento desbordante de desempleo en la ciudad y en el país. Acorde a esto, propone una inclusión de venta ambulante a través de la organización y la creación de una estructura manejable y armónica dentro del trabajo y la sociedad (Galeano, 2010).

Así como el decreto 098 y el plan maestro del espacio público, a lo largo del tiempo se han implementado otras estrategias y planes de acción para mejorar el espacio público, pero sin, impedir el derecho al trabajo de los vendedores ambulantes y otros trabajadores informales. Estos planes a través de sus hipótesis han declarado que la invasión al espacio público es una problemática indisoluble que a pesar de todos los proyectos y estrategias que se implementen para eliminarla, está siempre va a perdurar en el mundo del trabajo. Sin embargo concluyen que la solución esta, no en eliminarla, sino en integrarla y buscar un equilibrio entre el desarrollo de la calidad del espacio público, y el bienestar económico y social de los vendedores ambulantes (Galeano, 2010).

Es por lo anterior que nace el “principio de confianza legítima” considerando a Colombia como un estado social de derecho, que acobija a los trabajadores informales a través de la conciliación entre el bienestar público y laboral de transeúntes y trabajadores reubicándolos en el espacio público y ejerciendo un convenio entre conducta por parte de los trabajadores jurídicamente aceptada por el estado y por parte de este; exonerándolos allanamientos policivos (Galeano, 2010).

Finalmente Desde una perspectiva sociológica las prácticas sociales inmersas en la problemática del espacio social, entendidas desde una dualidad; tiempo- espacio y actor-acción. Constituyen el fundamento para la construcción de aptitudes reflexivas que lleven a los actores sociales a determinar y a transformar la vida social en beneficio de la igualdad y el derecho al trabajo y a vivir dignamente, es decir que dentro del contexto de interacción social, los individuos son capaces de generar una racionalización ante la reflexión sobre sus actividades cotidianas, llevándolos a crear acciones de ordenamiento y orientación social, que beneficie toda la sociedad (Galeano, 2010).

Construcción de Identidad Laboral

En este capítulo, se pretende explorar las dimensiones de la identidad como la suma total de las situaciones, condiciones, representaciones sociales, significados, y valoraciones que hacen los sujetos sociales dentro del contexto del trabajo informal, analizando como empiezan a través de su trayectoria de vida a recoger y a construir una realidad subjetiva. Por esta razón a continuación se hace una descripción general sobre el origen de la identidad, la evolución de su concepto y los procesos colectivos e individuales que llevan a cabo los actores sociales para constituir su identidad.

La identidad es un término que surge dentro de la perspectiva filosófica y psicológica en el Siglo XX como respuesta a los estudios realizados por diferentes autores, de los cuales cabe destacar al psicoanalista Austriaco Erick Erickson, quien intentaba definir los efectos que se daban en la etapa de la adolescencia, al querer explicar las dificultades y las formas en que los adolescentes podían enfrentar la crisis de esta etapa, y fue entonces que acuñó el término de ego identidad. (Erickson, 1977 citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Para Erick Erickson la identidad es:

“un sentimiento de mismidad y continuidad que experimenta un individuo en cuanto tal” (Erickson, 1977: 586, citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Teniendo en cuenta esta definición, la identidad se puede concebir como la autocomprensión y conciencia del sí mismo, que parte de las vivencias y situaciones sociales que el individuo vive y hace dentro del contexto en el que se encuentra, convirtiéndolo en un sujeto socialmente creado. Siendo así, el sujeto desarrolla un sentido de pertenencia, lo que le permite, posicionarse dentro de un grupo y a la vez diferenciarse de los demás. (Mercado y Hernandez, 2010).

Sin embargo el concepto de identidad, empezó a redefinirse, ya que fue acogida por diferentes enfoques como la antropología y la sociología, quienes intentaron explicar la dinámica de los grupos y los movimientos sociales que surgieron a finales del siglo XX, con el fin de identificar características específicas, historia, desarrollo y transformación cultural, creación de repertorios y discursos sociales, de los integrantes de un grupo.(Mercado y Hernandez, 2010).

Para el psicólogo social Británico Henry Tajfel, el individuo desarrolla un sentido de pertenencia cuando genera un vínculo con el grupo al que pertenece, que involucra, la percepción que tiene de su grupo, la valoración y el afecto hacia el mismo, dando como resultado la construcción de identidad. Aunque el punto central para que el individuo construya su identidad, es el grupo al que pertenece, la influencia de los otros grupos también juega un papel importante en la construcción de dicha identidad, ya que cuando el sujeto se diferencia de los demás, se reconoce así mismo y se siente parte integral de un grupo. (Tajfel, 1981, citado por Mercado y Hernandez, 2010)

Tajfel menciona que la identidad de una persona está regida por dos factores que determinan su comportamiento y son indispensables para su construcción pero que varía dependiendo el grupo y el entorno al que pertenece; la identidad intergrupala en donde el individuo se comporta de acuerdo a su interacción con diferentes grupos sociales y la identidad interpersonal que es guiada por la idiosincrasia del individuo y las relaciones que mantiene con los otros. (Tajfel, 1978, citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Por su parte Rosario Aguirre, socióloga Uruguaya, menciona que la identidad parte de una categorización es decir que los individuos dentro de su pertenencia a un grupo ordenan y desarrollan su identidad a través de creencias y modos de comportarse que son compartidas, y que provienen de características físicas, personales, y sociales que se agrupan y hacen que los individuos empiecen a crear un sentido de pertenencia. (Aguirre, 1999: 65, citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Sin embargo esta categorización resulta ser en algunos aspectos simplista ya que no siempre son comportamientos propios de la persona sino que parten de actitudes que contienen cierto grado de emotividad, lo que le permite a los grupos llevar a cabo una clasificación que a la vez, implica una discriminación hacia otros grupos, reafirmando su pertenencia dentro de la sociedad⁴(Aguirre, 1999: 65, citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Volviendo a Henry Tajfel la identidad presenta tres componentes que determinan la inclusión o la exclusión de un individuo a un grupo forjando su identidad y dando paso al desarrollo en la concepción del sí mismo. Siendo así, estos tres componentes hacen referencia a: a) cognitivo; donde el individuo conoce el grupo al que pertenece, b) evaluativo; donde el individuo emite un juicio valorativo con respecto a su percepción dentro del grupo, c) afectivo; que incluye la emocionalidad que surge de la experiencia y el gusto hacia el grupo el cual pertenece. Complementando lo anterior, para que el individuo desarrolle un sentido de pertenencia y se posicione dentro de un grupo no basta con la percepción que el propio sujeto tiene del sí mismo, sino con el reconocimiento que recibe de los demás, lo que le va a permitir reafirmar su pertenencia y a la vez diferenciarse de otras identidades. (Tajfel, 1978, citado por Mercado y Hernandez, 2010).

Hasta aquí hemos tratado de entender cómo se da el proceso de identidad a partir de diferentes autores que intentan explicar sus argumentos sobre los diferentes componentes que conforman las bases del

⁴La pertenencia a un grupo significa la inclusión de un individuo a un conjunto de creencias y modos de comportamiento que puede ser mediante la acción de asumir un rol determinado o mediante la interiorización simbólico-cultural que funciona como distintivo dentro de la colectividad. (Giménez, 2000: 52 citado por Mercado y Hernandez, 2010).

comportamiento social, sin embargo es importante ahora, conocer la problemática de la identidad a partir de los contextos que la conforman y los hechos históricos que atraviesan un escenario de transformación y que a su paso influyen sobre las formas identitarias que adoptan los actores sociales.

Antes de los años setenta la sociología consideraba la identidad desde una postura estructuralista, donde estudiaba el comportamiento, el sentir y la acción del sujeto a partir de componentes individuales. (*De la Garza, 2006 citado por de la garza 2010*). Desde el punto de vista de la psicología, el problema de la identidad estaba bajo la concepción de que el yo, cuando no se integraba, era un yo patológico, y la identidad al igual que, la sociología era considerada desde lo individual. (Archer, 1997 y Habermas 1979, citados por De la Garza 2010).

Sin embargo la identidad tuvo importancia y se convirtió en un tema de debate, en los años setenta con la llegada de nuevos movimientos sociales que llevo a la destrucción de los enfoques estructuralistas, ya que debido a estos escenarios tan complejos la construcción de identidad partió de nuevas teorías sociales donde se empezó a estudiar al sujeto desde la movilización colectiva. Fue entonces a partir de los años ochenta que el problema de la identidad era el de observar y analizar la acción colectiva de los grupos o movimientos sociales. (De la garza y neffa, 2010)

En los años noventa con la presencia de nuevos sistemas económicos y sociales como el capitalismo las identidades entraron en la crisis de la época ya que el pensamiento revolucionario y liberal de los movimientos empezó a notarse con mayor fuerza alterando las bases de la identidad, y haciendo que los sujetos asumieran una variedad de roles complejizando los comportamientos individuales. (Eagleton, 2006 citado por De la Garza, 2010)

En esta misma época emerge el neoliberalismo que exaltó el capitalismo a un nivel monopolista, y destituyó por completo el socialismo realmente existente, y fue entonces donde el problema de la identidad se tornó negativo en el sentido de que la construcción colectiva se imposibilitaba y la ideología perdía su esencia. (De la Garza y otros, 2007 citado por De la Garza 2010).

Es por lo anterior que algunos autores destacando al filósofo pragmático, sociólogo y psicólogo social estadounidense George Herbert Mead (1993), quien sustenta que el problema de la identidad se debe a la inclusión de variantes como la conciencia y la autoconciencia, y que la identidad sólo se puede dar dentro de la suma total de todos los miembros de un grupo, es decir; la conducta social de un individuo, es el reflejo de la conducta de todo su grupo, por lo tanto la identidad conlleva un conjunto de actos sociales amplios que determinan la construcción de identidad.(Mead, 1993: 54, citado por De la Garza 2010)

La conciencia y la autoconciencia juegan un papel significativo en la construcción de identidad, que como, sustenta Mead cuando el individuo establece un dialogo con su yo interno, reconoce la existencia del sí mismo⁵, sin embargo, para que se de este dialogo, es necesario que el individuo haya adquirido una variedad de repertorios lingüísticos y representaciones simbólicas, puesto que, para que haya una interacción entre el yo y el mí,es necesario haber pasado por un aprendizaje y un continuo interaccional con el entorno, que promueve la acción que es socialmente creada. (Mead, 1993, citado por De la Garza, 2010).

Para Mead, la conciencia es un proceso social que primero se desarrolla en el mundo social del sujeto y segundo promueve el encuentro y la conversación entre el yo y el mí, dando como resultado una reflexión y un razonamiento conceptual del mí mismo.(Mead, 1993, citado por De la Garza, 2010).

Aquí es importante destacar el interaccionismo simbólico como una de las teorías de la identidad; ya que menciona que esta no nace junto con las interacciones sociales, sino que se desarrolla en el transcurso de los diálogos que se establecen y las narrativas que surgen dentro de estas, en este sentido se puede decir que el sujeto va construyendo un significado del sí mismo,(construcción del yo) por medio de las imágenes y de las miradas que

⁵ “El pensamiento es simplemente el razonamiento del individuo, una conversación entrelo que he llamado el ‘yo’ y el ‘mí’ ” (Mead, 1993: 343, citado por De la Garza, 2010).

los otros muestran a través del espejo de la interacción social, el cual constituye el (mí) de la interacción. (Ibáñez y colaboradores, 2004)

Sin embargo para que haya un constructo identitario, es necesario la presencia de un contexto que promueva la significación y la interpretación del mismo. De esta manera se puede decir que la identidad depende del contexto particular en el que se da el proceso de la interacción, convirtiéndose en una identidad múltiple, puesto que varía según el contexto o la situación en la que se presenta dicho interaccionismo social. (Ibáñez y colaboradores, 2004)

Teniendo en cuenta lo anterior se puede definir la identidad como un proceso en el que participan tres protagonistas; el ellos, el sí mismo, y los otros, que interactúan entre si dentro de un contexto o una situación particular. (Ibáñez y colaboradores, 2004)

Por otra parte es importante poner énfasis en el constructo socio-histórico de la identidad puesto que las transformaciones que se dieron a partir de las diferentes épocas invitan a un análisis reflexivo sobre la crisis que ha tenido la identidad a lo largo de sus años, por ejemplo anteriormente la identidad era considerada como algo independiente, autosuficiente y autónomo, donde se construía de manera individual y era propio de cada quien, sin embargo actualmente la identidad deja de considerarse como la propiedad privada de los individuos para pasar a ser un constructo social que surge de los intereses del grupo social dominante. (Ibáñez y colaboradores, 2004)

El psicólogo estadounidense Kenneth Gergen, quien hace un análisis sobre los diferentes momentos históricos de la identidad, haciendo un comparativo entre la época romántica del siglo XIX, y la modernidad del siglo XX, refiere que en la primera el individuo era guiado por características como pasión, búsqueda del ser y fuerza moral, el cual constituía una visión más emocional de la identidad, en cambio en la segunda el individuo empezó a constituir características con ciertas connotaciones negativas ya que nació la idea racional como elemento central de la naturaleza humana expandiéndose en los diferentes ámbitos sociales, políticos y religiosos y convirtiendo al

individuo en un ser predecible y frío pero razonable y confiable. (Gerguen, 1992 citado por Ibáñez y colaboradores, 2004)

De esta manera empieza la crisis de las identidades o de los selfs llamado por Kenneth Gerguen, el yo saturado, el cual es dado por las transformaciones que se dieron en la sociedad con la llegada de nuevas tecnologías y formas de pensar que propiciaron la ruptura de estilos, concepciones de vida y relaciones sociales habituales. Es aquí donde empieza la crisis de la identidad ya que la construcción de un concepto estable y adecuado de la identidad fracasa ante los cuestionamientos que surgieron por la incompreensión del nuevo yo. (Gerguen, 1992 citado por Ibáñez y colaboradores, 2004)

Para el autor el término saturación hace referencia a la relación que el individuo establece con las nuevas tecnologías al convertirse estas en un medio fácil para vincular estrechamente las relaciones humanas, intensificando las prácticas sociales y el nivel de conocimiento de los actores sociales pues las tecnologías como la televisión, el cine, la prensa, no se convierten en un reflejo de la realidad sino en una configuración de la misma. (Gerguen, 1992 citado por Ibáñez y colaboradores, 2004)

Finalmente se puede decir que Gerguen distingue en función de los ideales, tres tipos de identidad el romántico el moderno de los cuales ya se habló y ahora el posmoderno siendo este último el resultado de la saturación social, donde el hombre vive dentro de las adversidades de un mundo incoherente, puesto que la multiplicidad de modos de ser, y relaciones existentes llevan al individuo a habitar dentro de una sociedad con diferentes posturas y modelos sociales contradictorios. De este modo el individuo dispone de diferentes identidades que al final se convierten en estrategias para actuar y lograr metas en los diferentes contextos adecuando un modo de ser a una situación particular. (Gerguen, 1992 citado por Ibáñez y colaboradores, 2004)

Para el sociólogo y filósofo austriaco Alfred Schütz, y fundador de la fenomenología, el problema de la identidad está en estudiar los actos sociales

que guían y orientan el encuentro de los significados que construyen las personas. (Schütz, 2003^a, citado por De La Garza 2010)

La identidad para Schütz es el encuentro entre cuatro grandes aspectos que se complementan entre si formando una intersección; a) el mí mismo, b) lo que los otros atribuyen, c) la observación y d) la intersubjetividad. De igual manera Schütz expone dos motivos por los cuales el sujeto emerge una identidad los cuales hacen referencia al “para” y al “porqué”; el para, funciona como determinante ante el cumplimiento de objetivos y metas. Y el porqué, es una justificación ante la construcción de características de tiempo y espacio para el cumplimiento de objetivos. (Schütz, 2003^a, citado por De La Garza 2010)

En definitiva para Schütz la identidad es un conjunto de prácticas y soluciones abiertas y creativas ante la presencia de problemas que se presentan en la vida diaria de los sujetos, y en la intersubjetividad del mundo social, especialmente en la vida del trabajo, es decir; que para Schütz el trabajo es el eje central de la creación de significados y de la identidad. (Schütz, 2003^a, citado por De La Garza 2010)

A diferencia de Mead, para Schütz la identidad no es sistémica ya que los sujetos presentan diferentes niveles relacionales organizados desde una valoración significativa, lo que hace que todos sus componentes no se integren de tal manera que ante un problema o una crisis todo el sistema se vea desintegrado o afectado sino que se fragmenta afectando una parte y manteniendo estable la otra. . (Schütz, 2003^a, citado por De La Garza 2010).

Para Erving Goffman sociólogo y escritor, considerado como el padre de la microsociología la construcción de significados y por lo tanto la construcción de identidad, se da a partir de la interacción social donde está presente el mí y donde el yo es excluido dentro del proceso interaccional, ya que el determinante principal de este proceso es aquel que se muestra y que promueve la pertenencia a un grupo. Para Goffman, es irrelevante la identidad del yo, ya que no es demostrativa, y para él, dentro de la interacción, la acción debe ser atribuible, llamativa y estereotipada para ser acogida por los grupos y lograr una pertenencia a un grupo socialmente determinado.

A modo de conclusión, el constructo de identidad para Goffman, implica variantes contextuales y situacionales que moldean el comportamiento del individuo y promueven la construcción de significados internos y externos, donde la percepción y la interiorización de su mundo externo resulta en la externalización de modos de ser y acciones sociales. Un ejemplo de lo anterior puede ser el trabajo, como variante contextual y la negación en la oportunidad de empleo como variante situacional: el individuo percibe su entorno negativamente ya que la situación en la que se encuentra es guiada por el rechazo que se da en la interacción con otros individuos, lo que hace que el individuo interiorice ese rechazo genere una valoración negativa (tristeza) y externalice un comportamiento (baja autoestima).

Ahora, para entender el interaccionismo entre trabajo informal e identidad se describen los significados y las visiones que los trabajadores empezaron a adoptar como consecuencia de las situaciones, trayectorias y experiencias a lo largo del tiempo.

En el siglo XX el trabajo asumió un papel determinante dentro de la construcción de identidad de los actores sociales, ya que este empezó a verse como un fin integrador dentro la sociedad, el cual permitía ordenar y estructurar la vida social a partir, no de una ocupación dentro del trabajo, sino de su posición dentro de la sociedad (Graffigna, 2005).

De este modo se empezó a configurar dentro de los grupos un conjunto de representaciones y características sociales que determinaban la concepción y el valor que los sujetos le daban a su trabajo a través de dos visiones que permitieron categorizar la identidad laboral. La primera de ellas es la meritocrática; donde el sujeto ve su trabajo como un fin para lograr posicionarse económica y socialmente, por medio del esfuerzo y la dedicación que implica alcanzar un progreso significativo. Esta visión fue acogida por varios sectores del trabajo formal e informal sin embargo primó sobre aquellos sectores que contaban con una protección social. Por su parte dentro de la visión naturalista se encontraban aquellos sujetos que concebían su trabajo como un único medio de supervivencia y sostenibilidad, los cuales se

acomodaban a las diversas condiciones y demandas externas (Graffigna, 2005).

Estas dos visiones contemplan una variedad de matices que hace que su comprensión se torne compleja a medida de las transformaciones que se dan en la sociedad (Graffigna, 2005).

Durante el periodo de posguerra especialmente en Latinoamérica se forjaron escenarios desiguales que generaron la puesta en acción de estrategias por parte del estado, dirigidas a gestar un marco referencial que promoviera un estado de bienestar entre los habitantes sociales. Con esta intención se pretendía ofrecer a los sectores formales; parte de la división del trabajo, beneficios y protección social, integrándolos como parte de la sociedad y del sistema salarial. Por su parte dentro del sector informal; complemento de la división del trabajo, se pretendía resguardar a quienes no podían por sus propios medios mantenerse en su totalidad a través de la institucionalización. (Lo Vuolo y Barbeito, 1998, citado por Graffigna 2005)

Sin embargo con la llegada de la dictadura militar y la implantación de políticas neoliberales el papel del estado se vio minimizado y la finalidad de un empleo protegido decayó dentro de la reestructuración que se dio debido a la crisis de los años ochenta⁶ y noventa que dio como resultado la disminución de oportunidades de empleo, la implementación de nuevos modelos informales, y la presencia de trabajos marginales etc. (FCS/SIMEL, 1999, 2000, citado por Graffigna 2005)

Estas consecuencias generaron una segmentación dentro de la estructura social, haciendo que el diario vivir de los hablantes sociales dejara de verse como un progreso y empezara a surgir un sentimiento de preocupación hacia el futuro, lo cual hizo, que la identidad se debilitara y surgieran nuevas representaciones culturales. (Mallimaci y Graffigna, 2002:194, citado por Graffigna 2005)

⁶A partir de esta década y a lo largo de la trayectoria del trabajo se empezaron a clasificar diferentes modalidades de empleo como; la clase media, clase pobre, clase obrera, marginación etc. Las cuales generaron un proceso de diferenciación, e inclusive de discriminación y desadaptación a la sociedad moderna. (Bauman, 1998 & Graffigna, 2005)

El debilitamiento de la identidad se da con mayor fuerza dentro del trabajo ya que este se concibe como la única fuente de ingresos que repercute una significación no sólo económica sino personal ya que estructura y organiza la vida social del sujeto y le permite crear relaciones y valores personales. De este modo y teniendo en cuenta el escenario de desigualdad y desestructuración que nace de la crisis económica emergente, la visión y la trayectoria de los sujetos se desvanece haciendo más compleja la construcción de identidad dentro de la sociedad. (Beccaria y López. 1996, citado por Graffigna 2005).

El escenario anterior inquieta la mirada hacia los procesos vitales por los que pasan los sujetos a través de su trayectoria⁷ de vida que permite la interpretación de situaciones significativas dentro de las dimensiones políticas, familiares y sociales.

Un estudio realizado en el año 2000 por la socióloga Argentina María Luisa Graffigna en su texto "trayectorias y estrategias ocupacionales en contextos de pobreza: una tipología a partir de los casos" donde pretendía indagar sobre la identidad laboral en un grupo de 14 trabajadores en condiciones de pobreza, en Argentina más exactamente, en los hogares del Gran San Juan, el cual es una provincia con un complejo habitacional de pobreza. A partir de este estudio, Graffigna clasificó diferentes tipos de trayectoria de los cuales se pueden mencionar; a) trayectoria cuentapropista, donde hay una motivación y un valor que impulsa a las personas a luchar por su progreso a través del esfuerzo diario y constante. Esta postura positiva y permisiva hace que las aspiraciones de estas personas no se vean tan acortadas y tengan la posibilidad de una mejor posición económica y social. b) trayectoria fluctuante; donde el trabajo es concebido como el motor principal para el cumplimiento de logros, metas. Las aspiraciones de estas personas son a largo plazo ya que existe un pensamiento de protección y bienestar a futuro, c) trayectoria precaria; que engloba aquellas personas en condición de limitación de necesidades básicas con carencia de oportunidades de

⁷Una trayectoria es considerada como un recorrido a lo largo de la experiencia de un sujeto que está determinada por lapsos o momentos significativos que determinan la valoración hacia un contexto habitacional. (trabajo, política, religión, familia, escuela etc. (Godard, 1996:18 citado por Graffigna 2005)

crecimiento y con una situación precaria las cuales están sumergidas a la imposibilidad de lograr una mejor posición. Lo anterior hace que sus aspiraciones logros y metas sean a corto plazo de allí la construcción de identidad precaria(Graffigna, 2005).

En resumidas cuentas, estas trayectorias junto con las dimensiones mencionadas al principio de este capítulo, parten de la experiencia de los sujetos, la cual, permite clasificar y determinar modos de comportamiento, sentidos de pertenencia y posicionamiento dentro de un contexto determinado, lo cual promueve la construcción de identidad de los actores sociales(Graffigna, 2005).

Marco Metodológico

Método

Esta investigación es de orden cualitativo; ya que el sujeto como ente social, moldea a partir de su participación en la sociedad y su contexto, una realidad subjetiva respecto a las experiencias y situaciones, que permite al investigador acceder al ambiente natural del acontecer diario de sus vivencias para conocer, comprender y explicar a través del análisis una visión de la realidad, al describir tanto el significado como la explicación del porque las cosas son de un modo y no del otro. (Murillo y Martínez, 2010)

La metodología cualitativa se caracteriza y se fundamenta en analizar, describir, y comprender por medio de notas, entrevistas, videos, y fotografías, las interacciones y mecanismos que se dan y que intervienen en la vida de estas personas, lo que resulta de gran importancia en esta investigación, pues la finalidad es analizar, interpretar, y comprender la identidad laboral del individuo (Balcázar, 2005).

Como la identidad laboral se crea a partir de una interacción social, donde a través de la comprensión del sujeto sobre cómo se ve internamente y cómo externamente lo perciben, desarrolla su propia identidad. Teniendo en cuenta entonces los objetivos del trabajo, la metodología cualitativa es indispensable ya que encierra una investigación social en la cual, a través de sus instrumentos y procedimientos, permite un análisis relacional del sujeto en sus dos dimensiones individual y social, lo cual permite llegar no sólo a la inducción sino a la deducción de la realidad que crea el sujeto.

Para describir y explicar cómo el sujeto construye su identidad laboral, es necesario delimitar esta investigación a un diseño etnográfico, que se entiende como un medio propicio para que el investigador, a través de una observación dirigida (no participante), o a través de la entrevista (participante), comprenda a través de supuestos, premisas, actitudes y comportamientos que se dan en la comunicación digital o verbal y análoga o no verbal, la forma como

estos sujetos moldean una realidad y ofrecen un significado que es producto de la interpretación de sus vivencias.

“Etimológicamente el término etnografía proviene del griego “ethnos” (tribu, pueblo) y de “grapho” (yo escribo) y se utiliza para referirse a la “descripción del modo de vida de un grupo de individuos”(pág. 5, Murillo J, 2010).

Del mismo modo la etnografía presenta dos tipos de intervención; el primero hace referencia al estudio de un grupo concreto y limitado de individuos, pertenecientes a una sola comunidad(micro-etnografía) y el segundo se refiere, a un grupo amplio dentro de una sociedad más compleja, lo cual requiere de un tiempo prolongado y suficiente(macro-etnografía) para estudiar dicha comunidad. De esta manera, la presente investigación toma como herramienta la micro-etnografía, ya que sólo se estudiara a un número limitado de sujetos que den cuenta de la finalidad y que sean integrantes del sector informal (vendedores ambulantes). (Murillo J, 2010).

Una de las características principales que presenta la etnografía y con la que cuenta esta investigación, es el carácter émico, es decir, las diferencias que se reflejan a través de fenómenos sociales, en un grupo determinado de personas, lo cual resulta de gran importancia ya que permite describir y conocer la forma de actuar de los sujetos. (Murillo J, 2010).

Otra de las características presentes dentro de la investigación es la observación intermitente hacia el grupo estudiado, con lo cual resulta viable realizar diarios de campo, en los que se hizo registro de las actitudes, comportamientos, comentarios y diferentes situaciones que permiten reflejar a través de palabras, frases, premisas, suposiciones (digital) y también a través de gestos y posiciones (análoga), una interpretación respecto a lo que sucede en su contexto natural.

Lo anterior se hizo con la finalidad de hallar relaciones y asociaciones que den cuenta de la forma en que los vendedores ambulantes construyen su identidad laboral.

Instrumento

Esta investigación tiene como instrumento la entrevista a profundidad, semi-estructurada ya que ésta ofrece un marco amplio, en donde por un lado suministra una información verbal o digital a través de las palabras y frases que emite el entrevistado, y por otro lado ofrece una información análoga o no verbal que permite, fortalecer la construcción de significados y sentidos lingüísticos(Canales, 2006).

El término profundidad permite abarcar, además del pensar y sentir del individuo, componentes motivacionales, adaptativos, deseos, costumbres, creencias y bosquejos interpretativos, que son expresados por el valor subjetivo dado en la interacción comunicacional(Canales, 2006).

Gracias a lo anterior, a través de la entrevista a profundidad la investigación tuvo la oportunidad de generar un campo pragmático, en torno a los valores subjetivos que los vendedores ambulantes le dan a sus experiencias pasadas y presentes, llevando a cabo procesos reflexivos sobre la realidad que ellos mismos construyen.

Para no perder de vista aspectos importantes dichos por los protagonistas de esta investigación, se hizo necesario utilizar como material de trabajo el uso de la grabadora de audio para transcribir lo dicho por lo sujetos, que resulta indispensable para generar un marco interpretativo y analítico completo.

Finalmente se utilizaron los diarios de campo que permitieron captar tanto la expresión verbal de los sujetos, como la expresión no verbal dentro de su contexto natural, permitiendo analizar no sólo las respuestas que ofrecieron dentro de la entrevista a profundidad, sino también los modos de actuar y comportarse dentro de su mundo natural.

Participantes

El total de la muestra tomada fue de 5 personas, integrantes del sector informal, específicamente vendedores ambulantes, con edades, entre 18 y 50 años, y ubicados en el sector de Usme; esto con el propósito de entender y dar respuesta al objetivo de la investigación, por ser el sector informal una de las modalidades de mayor interés dentro del mercado laboral.

Procedimiento

Fase 1: contextualización teórica y realización de notas de campo, que permitieron recolectar la información necesaria para lograr el objetivo de la investigación. En los diarios de campo se pretendió hacer un acercamiento contextual, anotando expresiones tanto verbales como no verbales de los sujetos estudiados, con la finalidad de encontrar características particulares y hallar una conexión entre éstos y las entrevistas que se describen a continuación.

Fase 2: diseño de entrevista a profundidad, a través de la realización de preguntas que fueran adecuadas para obtener la información pertinente para la finalidad del trabajo. Del mismo modo, para generar mayor eficacia y validez en las preguntas, se acudió a la realización de un formato de evaluación, para lo que se obtuvo la colaboración e intervención de jueces expertos, que dieron cuenta de la pertinencia, congruencia, redacción, claridad y precisión de los diferentes ítems. En el Anexo A. Instrumentose presenta el formato par la validación de estos jueces expertos.

Fase 3: solicitud de consentimiento informado a un total de 5 personas, para llevar a cabo la realización de la entrevista; de igual forma se presentó a estos sujetos una carta diligenciada por los investigadores y constatada por la firma de la Universidad Piloto de Colombia; que permitió una entera confiabilidad de lo que se pretendió realizar, con el fin de generar la colaboración y participación activa por parte de los investigados.

Fase 4: aplicación de la entrevista a profundidad, que permitió obtener la información requerida, para su posterior análisis. En el Anexo B se presenta la transcripción de las entrevistas.

Fase 5: análisis de discurso: En esta fase se buscó analizar e interpretar cada uno de los discursos emitidos por los 5 sujetos entrevistados, a partir de categorías y subcategorías adecuando los discursos y encontrando hallazgos que permitieron determinar la manera como construyen su identidad, a partir de prácticas sociales, características particulares y modos de ser.

La tabla en la que se hizo dicho análisis se constituye de la siguiente manera; a) objetivo específico, b) categorías y subcategorías, cita textual (fragmento de las respuestas dadas por los sujetos), análisis de las citas que constituye una interpretación específica, síntesis que constituye una interpretación global y finalmente las observaciones. A continuación se describe cada una de las categorías y subcategorías que direccionaron el análisis de este trabajo. La construcción de esta tabla de sistematización de las entrevistas se presenta en el Anexo C.

Las categorías y subcategorías empleadas, así como las preguntas de las entrevistas orientadas a su indagación, se resumen en la siguiente tabla.

Categorías, subcategorías y preguntas.

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
<p>1. Indagar sobre la comprensión que tienen los vendedores ambulantes en cuanto a su posición y sentido de pertenencia dentro de la sociedad.</p>	<p>Desarrollo de la comprensión sobre la posición social en el trabajo. Esta categoría busca comprender las circunstancias que permitieron la entrada de cada uno de los sujetos al sector de la informalidad, para conocer como empiezan a darle un significado a su trabajo, y como este se va desarrollando a lo</p>	<p>Pasado. Indica el origen de su pertenencia al sector de venta ambulante. Del mismo modo permite visibilizar la base de la construcción de identidad.</p>	<p>¿Qué significado tiene para usted ser un vendedor abundante? – ¿Cómo llegó a ser parte del sector de venta ambulante? – ¿Cuándo empezó a ejercer su labor como vendedor ambulante? – ¿Tiene usted algún familiar o amigo que este ejerciendo la misma labor? – ¿Cómo ingreso usted a este tipo de trabajo?</p>				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme47

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
	largo de su experiencia.		– ¿Qué hacía antes de ser parte de la venta ambulante?				
Presente: Refleja la transformación que se ha dado en el curso de su labor, en términos de significación y valoración.		¿Qué opina usted del trabajo informal? – ¿Cómo considera usted su trabajo? – ¿Le gustaría ejercer un trabajo formal? ¿Y porque? – ¿Qué diferencias encuentra entre el trabajo que hace hoy y el que hacía unos años atrás?					
Percepción interna: Ei		En una escala de 1 a 10 donde 1 es muy bueno y 10 es muy malo:					

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme48

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
		reconocimiento de su propio ser, permite identificar la manera como el sujeto a partir del concepto del sí mismo construye su identidad laboral	<ul style="list-style-type: none"> - ¿En qué posición pondría su actividad laboral? - ¿Cuáles son sus fortalezas como vendedor?, ¿Qué tipo de habilidades tiene como vendedor? - Cuáles competencias ejerce como vendedor? - Defina en una palabra o frase su actividad laboral 				
		Percepción Externa: Es la forma como el sujeto a través la	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son sus motivos de vida, para seguir trabajando como vendedor ambulante? - ¿Cómo cree que lo ven 				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme49

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
		interacción con el otro, y el reconocimiento que este le da interioriza el mundo social. Este resulta ser un factor determinante para la construcción de identidad y sentido de pertenencia.	los otros? – ¿Cuál es el trato que le dan otros vendedores ambulantes y las personas que llegan a comprarle?				
2. Analizar los procesos de socialización que vivencia	Valoración subjetiva sobre la construcción de la identidad laboral en los procesos de	Vivencias: Son los hechos los que dan un aprendizaje y	Nombre tres hechos significativos en su vida como vendedor ambulante.				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme50

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
<p>un vendedor ambulante dentro de su contexto, para llevar a cabo la construcción de su identidad.</p>	<p>socialización. Esta categoría busca acercarse a los significados y la valoración positiva o negativa, que le dan los vendedores ambulantes a sus vivencias a lo largo de su estancia en el sector informal, y a las relaciones con su contexto social.</p>	<p>una valoración a la actividad que realiza el vendedor ambulante</p>	<p>¿De qué manera han influido en su vida?</p>				
		<p>Significación externa: Es la representación social que</p>	<p>¿Qué cree que piensan sus compañeros de usted? – ¿Cuáles son los vendedores ambulantes que están cerca a su</p>				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme51

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
		surge de la interacción con el otro en su contexto laboral.	lugar de trabajo? ¿Y como es su relación con ellos? – ¿Cuáles son los compradores más frecuentes y como se relaciona con ellos? – ¿Qué concepto cree que ellos tienen sobre la labor que usted desempeña en su puesto de trabajo?				
3. Analizar las condiciones económicas en las que se construye la identidad	Posicionamiento económico: Esta categoría permite entender la forma como los vendedores ambulantes dan un	Trayectorias: Representa el aporte y el nivel de desarrollo que le ha dado la	– ¿Qué contribuciones le ha aportado su trabajo? – ¿De qué manera su sustento económico le aporta a su vida?				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme52

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
laboral de los vendedores ambulantes	significado a su quehacer diario, a partir del aporte económico que les ofrece su labor y como es el manejo que le dan a sus ganancias para satisfacer sus necesidades y las de sus familias. Del mismo modo, es importante estudiar cuales son las aspiraciones, y metas que tienen cada uno de ellos, lo cual permitirá ver como se posicionan y como conciben su trabajo.	venta ambulante al sujeto.	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Tiene alguna entrada económica diferente a la de su puesto de trabajo? - ¿Cuántos miembros de su familia trabajan? 				
		Proyecciones: Representan las aspiraciones y el crecimiento laboral que posee la persona.	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Tiene usted un proyecto de vida a futuro? - ¿Cuáles son sus proyecciones a futuro? - ¿Cómo se visualiza en unos cinco (5) años? 				
4. Analizar las	Posicionamiento social:	Sentido de	- ¿Qué hace para lograr				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme53

Objetivo específico	Categoría	Subcategoría	Preguntas	C	P	R	Observación
condiciones sociales en las que se construye la identidad laboral de los vendedores ambulantes.	Esta categoría permite comprender la forma como los vendedores ambulantes dan un significado a su quehacer diario, a partir del manejo de las relaciones sociales que entablan. Esto permite acercarse a la manera como ellos se posicionan dentro de la sociedad a partir de la concepción que tienen de la misma.	pertenencia: Es como la persona se siente parte integral de su actividad laboral diaria	sus deseos, intereses y necesidades? – ¿Qué hace, cuando tiene una inconformidad respecto a su labor y a sus relaciones con otras personas del sector? – ¿En cuántas actividades de la comunidad usted es participante? – ¿Cómo se identifica con el resto de los integrantes de la comunidad? – ¿Qué lo diferencia a usted de los demás vendedores ambulantes?				

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme54

1. Desarrollo de la comprensión sobre la posición social en el trabajo;

Esta categoría buscó comprender las circunstancias que permitieron la entrada de cada uno de los sujetos al sector de la informalidad, para conocer como empiezan a darle un significado a su trabajo, y como este se va desarrollando a lo largo de su experiencia. Esta categoría estuvo acompañada de cuatro subcategorías que son: a) **pasado**: Indicó el origen de su pertenencia al sector de venta ambulante. Del mismo modo permitió visibilizar la base de la construcción de identidad, b) **presente**: Reflejó la transformación que dio en el curso de su labor, en términos de significación y valoración, c) **comprensión interna**: El reconocimiento de su propio ser, permitió identificar la manera como el sujeto a partir del concepto del sí mismo construyó su identidad laboral, d) **comprensión externa**: Indicó la forma como el sujeto a través la interacción con el otro, y el reconocimiento que este le dio, interiorizó el mundo social.

2. Valoración subjetiva sobre la construcción de la identidad laboral en los procesos de socialización:

Esta categoría buscó acercarse a los significados y la valoración positiva o negativa, que le dieron los vendedores ambulantes a sus vivencias a lo largo de su estancia en el sector informal, y a las relaciones con su contexto social. Esta categoría estuvo acompañada por dos subcategorías; a) **vivencias**:hicieron referencia a los hechos que promovieron un un aprendizaje y una valoración a la actividad que realizó el vendedor ambulante, b) **Significación externa**:indicó la representación social que surgió de la interacción con el otro en su contexto laboral.

3. Posicionamiento económico:

Esta categoría permitió entender la forma como los vendedores ambulantes dieron un significado a su quehacer diario, a partir del aporte económico que les ofreció su labor y como fue el manejo que le dieron a sus ganancias para satisfacer sus necesidades y las de sus familias. Del mismo modo, fue importante estudiar cuales fueron las aspiraciones, y metas que tuvieron cada uno de ellos, lo cual permitió ver como se posicionaban y como percibieron su trabajo. Esta categoría presentó dos subcategorías; a) **trayectorias**: Representó el aporte y el nivel de desarrollo que le dio la venta ambulante al sujeto.

Proyecciones: Representaron las aspiraciones y el crecimiento laboral que obtuvo la persona.

4. Posicionamiento social: Esta categoría permitió comprender la forma como los vendedores ambulantes dió un significado a su quehacer diario, a partir del manejo de las relaciones sociales que entabló. Esto permitió a la investigación acercarse a la manera como ellos se posicionaron dentro de la sociedad a partir de la concepción que forjaron de la misma. Finalmente esta categoría presentó una subcategoría; **Sentido de pertenencia:** indicó el como como la persona se sintió parte integral de su actividad laboral diaria.

Aquí es importante nombrar que a cada una de las citas textuales se le asignó un código que sirva de guía para generarle al lector la posibilidad de un acceso fácil al origen de dicha cita. De este modo el código se constituyó de la siguiente manera: la sigla (EN°) significó entrevista sujeto uno, dos, tres, cuatro o cinco- (LN°) significó, línea de la página en la que se encontró el fragmento de la entrevista o la cita textual. Y (PN°) quiso decir la página de donde se sacó. Ejemplo: (E1-L3-P152).

Fase 6: resultados; que permitió describir cada uno de los hallazgos encontrados en las entrevistas y discursos emitidos por los sujetos, construyendo repertorios interpretativos que promovieron la comprensión y la selección de características particulares y comunes entre los 5 sujetos.

Fase 7: discusión y conclusiones: finalmente se pretendió hacer un comparativo entre los resultados encontrados y las bases teóricas que fundamentaron los hallazgos encontrados, respondiendo a la pregunta de investigación y generando una comprensión y explicación sobre las formas identitarias que construyeron y desarrollaron los sujetos sociales.

Resultados

La presente investigación permitió, dar cuenta del objetivo general que se pretendía para este trabajo, el cual consistía en determinar cómo los vendedores ambulantes ubicados en la localidad de Usme construyeron su identidad laboral.

De igual manera se logró determinar, la manera como desarrollaron un sentido de pertenencia y como se posicionaron dentro de la sociedad a través de los diarios de campo que dieron paso a una observación indirecta hacia el contexto real de los sujetos con un tipo de trabajo de venta ambulante. (Anexo D). Por otra parte, las interpretaciones, significados y experiencias, que estos sujetos expusieron por medio de sus relatos, y que fueron plasmados en las entrevistas a profundidad (Anexo B), dieron paso a un marco interpretativo que permitió a través del análisis, descubrir el sentir del trabajador informal y la relación que este posee con su trabajo. Hay que tener en cuenta que las entrevistas a profundidad, fueron validadas por jueces expertos quienes dieron su punto de vista y aprobaron su aplicación (Anexo A). De igual manera la investigación contó con el consentimiento informado de cinco sujetos con un tipo de actividad de venta ambulante, quienes estuvieron de acuerdo en utilizar sus narrativas como método de estudio para lograr el objetivo de este trabajo.

A continuación se da cuenta de dos análisis que promovieron la interpretación de como los sujetos entrevistados construyeron una realidad subjetiva a través de los relatos que expusieron en la entrevista a profundidad y los diarios de campo. Estos análisis hacen referencia a:

1. Un análisis general de cada una de las categorías y subcategorías que direccionaron la entrevista a profundidad, las cuales fueron; Desarrollo de la comprensión sobre la posición social en el trabajo: que contenía subcategorías como; pasado, presente, comprensión interna y comprensión externa. Valoración subjetiva sobre la construcción de la identidad laboral en los procesos de socialización: que contenía subcategorías como; vivencias y significación externa. posicionamiento económico: que contenía subcategorías

como; trayectorias y proyecciones. Y finalmente posicionamiento social: que contenía sentido de pertenencia.

Con lo anterior se llevó a cabo una comparación de los diferentes hechos, situaciones, relaciones, diferencias, similitudes; ante puntos de encuentro y hallazgos, que fueron claves para dar respuesta a la pregunta de investigación. Es importante tener en cuenta que cada una de estas categorías y subcategorías presentaron una definición, la cual permitió orientar, entender y explicar de manera más clara lo que se quiso lograr con este trabajo. (Anexo B)

2. Un análisis de discurso que fue el resultado de las expresiones lingüísticas que emitieron los sujetos tanto en la entrevista como en los diarios de campo que dieron paso a la identificación de repertorios interpretativos que fueron claves para determinar la manera como los sujetos empezaron a construir significados a través de las vivencias, relaciones y diferentes situaciones que englobaron su diario vivir.

Categoría Desarrollo de la Comprensión sobre la Posición Social en el Trabajo

Pasado.

Esta categoría dio paso a una comprensión acerca de cómo los sujetos pertenecientes a la venta ambulante empezaron a desarrollar un significado con respecto a su trabajo a partir de las condiciones que dieron lugar a su vinculación dentro del trabajo informal. Las circunstancias y los hechos pasados que obligaron al sujeto a vincularse en esta forma de trabajo resultaron ser influencia directa ante la creación de significados convirtiéndose así, en la base de la construcción de su identidad laboral.

Los sujetos a través de sus relatos señalaron, diferentes motivos que los llevaron a buscar alternativas, que les permitieran encontrar una solución ante las necesidades no solamente económicas sino también personales, es decir; que debido a la inconformidad y a la inadaptación hacia sus empleos anteriores o situaciones pasadas, los sujetos sintieron la necesidad de buscar

oportunidades de afiliación y sentido de pertenencia que les permitiera posicionarse positivamente dentro de su contexto laboral.

Estos motivos giraron en torno a condiciones como; desempleo: (...) *me quede sin trabajo a raíz de eso llego a Bogotá a donde un hermano, fui a visitarlo y vi ese negocio de que la gente hacia esas ensaladas y a mí se me metió esa idea de hacerlas.*(E3-L7-P131). (...) *no tenía trabajo y lo vi como una opción, porque no conseguía trabajo me salió igual quise poner un puesto de algo* (E4-L2-P154). Desequilibrio económico, entre; tiempo laborado, esfuerzo físico y ganancia. (...) *no merece que usted trabaje y se mate tanto en esta vaina ¿cuánto te ganas? no yo le dije me gano tanto menos del mínimo y me dijo tú, tú te mereces más que el mínimo no mereces que estés trabajando de esta forma*(E1-L1-P97) Inconformidad, sometimiento y desadaptación laboral. (...) *iba a empezar a trabajar en apartamentos y me humillaban mucho trabajaje como 5 años humillada con la gente, re humillada entonces me canse de esa vida* (E1-L2-P102) (...) *porque la gente acá es muy humillativa cuando yo entre a trabajar interna me humillaban muy feo a mí me dejaban encerrada, a mí no me dejaban salir a otro lado, ellos salían y a mí me dejaban encerrada a mí me dio muy duro* (E2-L7-P105) Estos hechos hicieron que los sujetos empezaran a crear significados que partieron de situaciones pasadas negativas y que fueron influencia directa ante la valoración y la relación que el sujeto empezó a desarrollar con su trabajo. Es importante tener en cuenta que la vinculación de los sujetos a la venta ambulante resultó para ellos ser una solución ante una necesidad (económica o personal) presente en sus vidas y que fue a partir de esto, que los sujetos dieron un sentido a su quehacer diario acogiéndolo positivamente como parte de su vida.

A continuación se mostraran los significados que los sujetos le dieron a su trabajo y que permitieron dar cuenta de lo anterior.

(...) *es un trabajo muy bueno para que te digo no es un trabajo de deshonra no es, por que el trabajo no es deshonra, es un trabajo muy bueno* (E2-L21-P116)

(...) Sí, me gusta, mi oficio me gusta a mí siempre me ha gustado lo de las ventas (E3-L1-P136)

(...) Bueno el significado es como de lucha de perseverancia de pronto es un poco pesado pero bueno es algo, algo de sentido de superación. (...) nos da como esa libertad de hacer lo que nos gusta y nos da tiempo para nuestros hijos, para nuestro hogar y también es un poco duro, no voy a decir que es uno de los mejores trabajos nos toca también luchar contra el tiempo, contra las personas contra todo, pero es una buena opción de trabajo (E4-L12-P154)

Uno de los significados que llamó la atención de esta investigación es el que uno de los sujetos denominó “asociación” (...) *En rubiales, entonces mi hermano me dijo tengo que irme pa´ rubiales Carola entonces no puedo dejarle el puesto a otra persona entonces me dijo venga trabaje usted y trabaja en el puesto mío, entonces por eso dentro como a esa asociación. (...) Porque dentro de nosotros, dentro de los vendedores ambulantes hay núcleos de asociaciones tanto en las alcaldías como en las localidades siempre hay asociaciones a o sea yo pienso que todo trabajo debe tener una asociación con otras personas. (E5-L5-P57).*

Lo anterior permitió concluir, que, para esta persona “asociación” es una manera de definir su trabajo como una cadena que se da entre familia, amigos y otros sujetos con fines en común, como por ejemplo una misma actividad laboral. este significado parte de la historia de vida de cada sujeto, por ejemplo; si de generación en generación existe la presencia de familiares que ejerzan trabajos dentro del sector de la informalidad, la probabilidad de ocurrencia en generaciones futuras es alta, convirtiéndose en una red de negocio entre las familias.

Presente.

Esta subcategoría permitió entender la manera como los sujetos a lo largo de su vinculación al trabajo informal fueron construyendo y desarrollando su identidad laboral, aquí resultó importante indagarla valoración que los sujetos le dieron a su trabajo con respecto a otras labores, llegando así a

encontrar significados que permitieron determinar las formas identitarias que adoptaron estos sujetos.

Algunas de las respuestas que dieron los sujetos ante la posibilidad de ejercer un trabajo formal, reflejaron el rechazo ante el esquema laboral que este ofrece, es decir ante el conducto regular que engloba normas y leyes, que hace que susempleados cumplan unas condiciones, a veces incómodas para ellos, con el fin de tener una estabilidad económica y un desarrollo personal a futuro. Por lo tanto los sujetos entrevistados nombraron no estar de acuerdo con estas condiciones y normas que estos tipos de trabajo establecen en su conducto regular, no obstante reconocen sus beneficios de ley, y que están ausentes dentro de los trabajos informales, manifestando una actitud de descontento ante la inseguridad y la violación de algunos derechos.

Aunque estos sujetos tienen en cuenta la ausencia de estos beneficios, recalcan la conformidad con su sitio de trabajo ya que según ellos, este les ofrece independencia, equilibrio y acomodo con respecto a sus capacidades.

A continuación se mostraran algunas respuestas que dieron los sujetos con respecto a su opinión sobre el trabajo formal.

(...)No, no porque no me gusta depender de nadie me gusta ser independiente, porque ya viví esa vida iba a empezar a trabajar en apartamentos y me humillaban mucho trabajo como 5 años humillada con la gente, re humillada entonces me cansé de esa vida y me siento mejor así como estoy, uff re buenísimo (E1-L4-P72)

(...)La diferencia sería que no tengo que estrictamente cumplir con un horario de trabajo y que como le decía yo soy mi propio jefe no tengo quien me mande quien me diga tengo que hacer esto o lo otro tiene que hacer esto o hacerlo en tanto tiempo o que tiene que responder por tanto, otra diferencia es que estar uno en una empresa es mejor porque uno tiene sus prestaciones, primas, sueldos, dotaciones y todo eso. En cambio aquí yo tengo que comprarme mi mismouniforme, mi gorro mi delantal. (E3-L3-P119)

Teniendo en cuenta lo anterior los sujetos entrevistados evidenciaron una valoración y un sentir positivo con respecto a su trabajo, ya que cuando se les preguntó cómo consideraban su trabajo en una escala de uno a diez los sujetos respondieron de la siguiente manera:

(...) me siento mejor así como estoy, uff re buenísimo (E1-L4-P72)

(...)Para mí lo califico muy bueno (E5-L2-P163)

(...)Créame que yo lo calificaría con 10 (E3-L7-P120)

¿Cómo lo describiría yo? Pues yo lo describiría que es un trabajo muy bueno, lo otro sería que es una ayuda muy grande, pa" mí ha sido una ayuda muy grande trabajar con mis jugos, lo describo yo así porque fue una idea mía y no que me haya dicho el vecino "vaya vendase unos jugos" no, fue idea mía y yo llegue con mi idea, en mi concepto pa" mi muy bueno. (E2-L1-P210)

Lo anterior les permitió lograr establecer un sentido de pertenencia y mantener una buena relación con su trabajo. Es importante anotar que ninguno de los sujetos evidenció una completa inconformidad con respecto a su trabajo lo que muestra que se adaptan a él y lo acogen como parte de su vida.

Comprensión interna.

Esta subcategoría dio paso a un marco interpretativo a través del significado que los sujetos le dieron a su quehacer laboral a partir de la interacción con su mundo social. El reconocimiento de su propio ser partió del reconocimiento externo que hizo que el sujeto social lo percibiera y empezara a desarrollar su propia significación como ser individual.

Las habilidades y fortalezas que cada uno de los sujetos mencionaron partió de las relaciones interpersonales que establecieron con sus clientes y otros vendedores ambulantes, quienes les permitieron desarrollar un concepto sobre el sí mismo, por ejemplo; el sujeto 1 destacó sus habilidades a partir de

anécdotas, donde estuvo presente una fortaleza como el “compañerismo”, *(...)soy una mujer muy impac...impactable para ellos y ellos no le compran a otra persona, aparte de eso yo lucho por ellos oro mucho por ellos soy muy católica yo les llevo mis bendiciones a la iglesia y aparte de eso comparto con ellos, me invitan a una fiesta eso es compañerismo(E1-L10-P192).*

Por su parte el sujeto 2 describió situaciones vividas en su cotidianidad como; malos tratos por parte de clientes que les permitió destacar fortalezas como “la paciencia” *(...)tienes que tener mucha paciencia para tener un negocio en la calle, porque si no tienes paciencia no puede seguir trabajando en la calle porque yo si me he dado cuenta, porque ha pasado dicen “deme ese” o “de ese” pero nunca me ha pasado que me digan que “ese jugo está feo”yo con mucho gusto les hago su vaso más grande, todos no tenemos la misma paciencia ni el mismo genio entonces es un poco complicado vender en la calle. (E2-L3-P98)*

Finalmente los hicieron pensar en suspropias actitudes con relación a su trabajo, y destacar algunas acciones de mejora para lograr un mayor reconocimiento dentro de su contexto laboral como lo describe el sujeto 3.

(...)Pues no se no le vería así como que habilidades, pues bueno como seguir aprendiendo más a vender, de pronto aprender a ser más organizada con la compra con la vena con la plata que se gana con lo que le queda saber que si tengo que invertir \$100.000 tengo que guardarlos y que no me los puedo gastar, que si hoy vendí \$10.000 y me los cómo no voy a tener mañana con que comprar lo que necesito. (E3-L1-P124)

Comprensión externa.

Esta subcategoría al igual que la anterior, dio paso a un marco interpretativo a través del significado que los sujetos le dieron a su quehacer laboral a partir de la interacción con su mundo social. La diferencia es que en esta subcategoría el reconocimiento fue hacia el otro, quien se convirtiéron una motivación para que el sujeto se posicionara, valorara su trabajo y encontrara un sentido de pertenencia.

Los sujetos 4 y 1 mostraron la importancia de fortalecer la relación con sus clientes como una estrategia para lograr el sustento económico y un posicionamiento social con respecto a su contexto laboral. (...) *yo soy muy amable eso tenemos los santandereanos somos muy amables somos buena gente, siempre con una sonrisa eh básicamente eso somos dados a la gente entonces de pronto gracias a eso eh atraído a mi clientela y tengo bastante. (E4-L6-P258). ellos más o menos conocen la perfumería ellos más o menos saben que ni mostrar ni nada yo solamente les digo mi amor le tengo este perfume tan, tan y entoes(SIC) ellos dicen hay me simpatizó entonces lo que usted me diga a mi le creo(E1-L1-P199).*

De igual manera reflejaron la importancia de establecer buenas relaciones interpersonales con otros agentes sociales para lograr establecer una red de apoyo, amistad ante las dificultades, y seguridad a través de la protección grupal, (...) *si yo puedo hacer favores los hago si puedo he no se he facilitarle a otro vendedor algo yo si tengo la posibilidad lo hago eh pero en si son buena la relación con la mayoría de los vendedores. (E4-L5-P462). (...) Les colaboro, ellos venden lo mismo que yo vendo, me dicen me ayuda a meter ahí, y yo les colaboro soy buena gente y ellos me agradecen antes me dan a mí, me admiran por ser una mujer que a pesar de mis años soy una mujer muy radiante y todo lo hace el positivismo. (E1-L10-P205) Para ellos resultó importante establecer buenas relaciones interpersonales no sólo con sus compañeros sino también con sus clientes como una estrategia de venta para lograr la confianza y garantizar las ganancias de sus productos, esto les permitió establecer un vínculo no sólo con sus clientes y compañeros, sino también con su trabajo, mejorando su adaptación y logrando fortalecer la construcción de identidad. (...) *Comprensiva con mi cliente pues tratar de darle lo mejor al cliente, mi trabajo lo hago con amor como si fuera para venderle a mi familia como si fuera hacerlo para comérmelo yo, así como yo hago la comida para mí, la hago para mis clientes, como si fuera para mí y para mi familia. (E3-L5-P234)**

Finalmente los sujetos 1,2 y 5 mostraron un sentido de pertenencia a través de apodos que les colocaron a sus clientes y que de igual manera sus clientes les colocaron a ellos, como una estrategia de afiliación y confianza

mutua, para posicionarse en su trabajo y así construir su identidad laboral. (...) *Allá me tienen un dicho, me dicen “ LA CUCHI BARBIE” Porque soy una mujer muy impactable para ellos y ellos no le compran a otra persona, aparte de eso yo lucho por ellos oro mucho por ellos soy muy católica yo les llevo mis bendiciones a la iglesia y aparte de eso comparto con ellos, me invitan a una fiesta eso es compañerismo (E1-L9-P203). (...) ellos van y me dicen allá ellos me dicen “ LA NEGRA” “NEGRA”, necesitamos jugo de borjón del grande” que vale \$2.500 “ya usted sabe cómo es” y yo ya sé cómo se los preparo, con ellos muy bien y me dicen siga adelante que ahí va bien y me dicen como dice uno “motivarme más” porque yo a veces digo no que vamos a ir a aguantar frío, porque madrugar y aguantar frío con esa neblina eso por las mañanas es duro y todo el mundo no se mide a eso. (E2-L1-P226). (...)les digo a ellos mucho así como cosas así como mi “REINA” o “MAMI” son palabras que utilizo siempre cuando las ofrezco cuando se van a despedir pero básicamente esas palabras (E5-L7-P259). (...)Normalmente todo mundo me llama “CAROLA”. Porque ha sido como el, como el apodo que me colocaron desde pequeña y la mayoría de gente me conoce así...este es un nombre común y corriente, para mi siento. (E5-L6-P257)*

Valoración Subjetiva sobre la Construcción de la Identidad Laboral en los Procesos de Socialización

Vivencias.

Esta categoría permitió dar cuenta de cómo las vivencias y hechos significativos influyeron sobre los significados que los sujetos desarrollaron a partir de sus procesos de socialización dentro de su contexto laboral, que los ayudo a forjar su identidad y a crear marcos interpretativos subjetivos, a lo largo de su experiencia.

Los sujetos 2 y 5, mencionaron como hecho significativo negativo, una vivencia que tal vez, muchos vendedores ambulantes se exponen en su trabajo, y es el allanamiento por parte de la policía ante la invasión del espacio

público que se convierte para los sujetos en un acto violento hacia ellos y en una negación a sus derechos como trabajadores,(...) *Inconforme que es muchas veces las autoridades llegan y le dicen a uno o los trabajadores de las alcaldías, no usted no tiene derecho a trabajar acá usted tiene que irse y si usted no se va nosotros le quitamos, y yo pienso que eso es algo tan injusto pues como yo se lo decía al alcalde el otro día eso es algo tan injusto porque así como ellos tienen derecho uno también y también deben respetarle a uno los derechos(E5-L8-P271). (...) como vendedora de la calle, vender en la calle no es fácil yo te lo explico, vender todos los días en la calle no es fácil porque en la calle tienes que aguantar de todo, eso si te lo digo, en la calle tienes que aguantar las patanerías de todos los que pasan por la calle, de los policías, “que no que hay no estás bien”, “tienes que correrte de ahí”, “hasta que horas está ahí” entonces, no es fácil y pues pa” mi yo cumplo con los horarios que yo digo de 6:00 a 12:00 del día o 1:00 de la tarde para no tener problema, porque no es fácil Camilo tener el puesto a trabajar en la calle, es muy duro, y en veces uno nolo saca porque no tiene con qué. (E2-L3-P233)*

Lo anterior hizo que se debilitara su sentido de pertenencia y posicionamiento, generando en ellos sentimientos de desconfianza, frustración y baja autoestima al no sentirse parte integral de la sociedad y al percibir estos actos como injustos.

Otro hecho significativo negativo que describieron los sujetos 1 y 3 fue, la inseguridad que presentan en su día a día, ya que por no ser parte de la regulación del trabajo, se ven expuestos a robos, violencia y desprotección social y ambiental. (DANE, 2013) (...) *Como, la semana pasada cogí mi plata y mis tamales y me robaron, 250.000 pesos me robaron gracias a Dios tengo puertas abiertas llegue donde compro el pollo me dijo que tiene la noto desesperada venga se toma una agüita aromática y le conté lo que me había pasado y me dijo, tómese la agüita y tome 50.000 pesos para que compre la carne de cerdo. (E1-L5-P207). (...) Porque a veces imagínese con ese frío y que llueve entonces le toca a uno mirar corra para aquí corra para allá si hace sol pues a veces también es incómodo si molesta un poquito pero esas son las dificultades porque en las floras esta uno bajo un plástico pero también cuando*

caliente, caliente demasiado si hace frio se siente demasiado el frio (E3-L2-P204)

La forma como estos acontecimientos influyeron en los sujetos entrevistados, refleja el descontento ante una realidad inminente en sus vidas, afectando la calidad de vida del trabajador y haciendo más difícil su labor como vendedor ambulante, sin embargo estos sujetos mencionaron que estos hechos también los fortalecieron, los llenaron de valor y los enseñaron a valorar su trabajo, permitiéndoles adaptarse, buscar estrategias de protección ante las injusticias y lograr posicionarse dentro de su contexto. (...) *De todas maneras yo nací en una sangre muy caliente soy del campo más que todo mi papa mi mama me dieron mala vida desde la niñez y me humillaban en todo momento pero gracias a Dios me sobreviví solita y tengo mis hijitos mi hija es enfermera y mi hijo es suboficial (E1-L3-P81)*

Significación externa.

Esta subcategoría dio paso a una representación social, que surge de las relaciones que se establecen con el otro, lo cual, permitió que el sujeto entrevistado percibiera su mundo e interpretara significados que le ayudaron a encontrar un sentido de pertenencia, una adaptación y una vinculación con su contexto laboral logrando así la construcción de su identidad. Las relaciones interpersonales que los sujetos 4 y 5 lograron con su contexto hicieron que se establecieran lazos de amistad, apoyo económico y hasta se prestó como un beneficio ante la venta de sus productos. (...) *Más que todo yo a él le hago de cancelarle los dos mil pesos no con el fin de que yo no lo pueda hacer sino con el fin de que de pronto con esos dos mil no es mucho pero a él le servirá de algo porque él también tiene una obligación y entonces a él también le pueden servir con el fin de yo generarle algo de recursos con ese fin lo hago. (E5-L1-P279). (...) no la llevamos bien porque somos de las mismas costumbres de las mismas cosas entonces pues de pronto con ellos me la llevo un poco mejor de pronto con algunos de acá de Bogotá por el genio somos también de ambiente entonces también me la llevo bien con ellos, básicamente eso genio y costumbres. (E4-L3-P263).* En conclusión para los sujetos 4 y 5 interactuar en

el ambiente de trabajo se convirtió en una forma de reconocersu sitio de trabajo y de posicionarse.

POSICIONAMIENTO ECONÓMICO

Trayectorias y proyecciones.

Así como las categorías y subcategorías anteriores mostraron que las vivencias, la interacción y la experiencia permitieron establecer la construcción de identidad, esta subcategoría mostró como el aporte y lo que ofrece el sustento económico también influyó sobre la construcción de identidad de los sujetos. También reflejó como los sujetos construyeron un tipo de identidad y una significación con respecto a sus, aspiraciones y proyecciones a futuro.

Estas son algunas de las palabras dichas por los sujetos 1,3, 4 y 5 sobre el aporte y sobre sus aspiraciones a futuro.

(...) Con mi trabajo le he podido comprar un computador a mi hijo le di dos años de la carrera, tengo para mis necesidades le ayudo a mi mamá, puedo ayudarle a mis nietas, entonces eso me satisface ver que con este trabajo lo pude hacer y si yo fuera un poquito más organizada de pronto tendría algo más. (E3-L9-P249)

(...)Mucho, mucho, porque como le digo me ha ayudado a darle colegio a los más pequeños para la comida para los servicios para el arriendo para todoo sea prácticamente mi trabajo me ayuda mucho para sustentarme. (E4-L2-P260)

(...) Echar la otra plancha a la casa hacer un apartamento bonito vivir de mis dos arriendos 2 y tercer piso para que mi niña y yo irme para tierra caliente, de pronto para Arauca o Líbano Tolima. Que mi niña termine su estudio y que haga la carrera que ella quiere ciencias forenses, yo lucho mucho por mi niña ella es mi motivo principal para salir adelante (E1-L8-P209)

(...) Dentro de 5 años pienso como una empresaria porque esas son mis metas sea con mis hijos o sea sola pero eso es lo que quiero. (E5- L1-P278)

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede ver como el aporte y los ingresos que permite el trabajo, influyen sobre las aspiraciones y proyecciones que los sujetos empiezan a desarrollar estableciendo objetivos y metas a corto, mediano o largo plazo. De este modo los sujetos empiezan a desarrollar una alianza con su trabajo fortaleciendo su relación con el mismo.

Posicionamiento Social

Sentido de pertenencia.

Esta categoría reflejó la manera como los sujetos entrevistados lograron crear grupos comunitarios en pro de la protección de sus derechos y voz ante las inconformidades e injusticias que se presentaron en su diario vivir, convirtiéndose así en una vía de acceso al sentido de pertenencia. Finalmente de los 5 sujetos entrevistados el sujeto4 informópertenecer a un grupo comunitario, ya que los otros sujetos negaron la existencia de grupos comunitarios, mencionando que el conformar un grupo de personas y liderarlo a favor de un bien o fin común, resulta ser difícil, ya que así como presentan similitudes entre ellos, también existen diferencias marcadas que impiden los acuerdos entre ellos.

A continuación se mostrara la respuesta de uno de los sujetos entrevistados que mencionó su pertenencia a un grupo comunitario: (...) *Si a veces hacemos juntas de pronto para mejorar la calidad de vida de nosotros como ambulantes de pronto a veces sacan proyectos de que nos quieren sacar del sitio de trabajo o que no nos quieren dejar donde siempre nos hemos hecho que porque obstaculizamos el paso de los peatones entonces si hacemos reuniones y eso nos ha ayudado a mantener nuestro sitio de trabajo para que no nos saquen para que tengamos la posibilidad de trabajar honradamente porque lo que hacemos lo hacemos honradamente y lo hacemos para poder tener con que comer y no irnos de pronto a hacer otras cosas como mucha gente que roba o que hace cosas que no se deben hacer. (E4-L6-P152)*

Como última instancia dentro del análisis se encontrón hallazgo que permitió determinar como el trabajo informal dio paso a sus integrantes para

idear múltiples formas de obtener ganancias adicionales a través de la vinculación a varias actividades propias del trabajo informal, los sujetos 1,2 y 3 evidenciaron tener varias formas de ingreso económicas que según ellos les ha generado ganancias y les ha permitido satisfacer a gran escala sus necesidades básicas primarias y secundarias.

(...) yo vendo tamales, me independice como gran tolimense empecé vendiendo poquitos tamales empecé con 20 tamales y ya vendo 200 tamales aparte de eso mi perfumería me ha ayudado porque tengo 80 clientes. Presto la plata gota-gota porque me la ofrecen a pagar ellos me dicen señora OVEIDA usted tiene 200000 pesos me golpean en la casa en menos de un mes me gano 50000 pesos eso es financiar lo que yo me gano (E1-L2,6-P198,209)

(...)El día domingo yo saco mi carrito a vender jugo de naranja, de zanahoria, de borojó, jugo de naranja con zanahoria, ese carrito para mí me ha dado mucho, me ha servido mucho el día domingo (...) en casa de familia entonces toca 2 días 3 días en la semana esa es otra ayuda y con eso es que me he sostenido para salir adelante. En la casa de familia es cocinar, hacer el aseo, planchar, recoger un niño y esperar que llegue la señora. (E2- L11,9-P211,228)

(...) ahorita es que sólo me dedico a las ensaladas porque en un tiempo vendía ropa a crédito, joyas, aun vendo productos de Yanbal. (...) Cremas, perfumes, todo eso de cosmetología y bisutería (...) Hago ensalada mixta la cual viene con lechuga, repollo, espinaca, zanahoria, cebolla cabezona, tomate, pepino cohombro, apio; ensalada de remolacha y zanahoria, tengo la de verduras alverja, habichuela y zanahoria cocinada; la hawaiana que viene con piña, repollo, uvas pasas, zanahoria y crema de leche, tengo la de frutas y verduras. (E3-L1,4-P232,237)

Repertorios Interpretativos

Los repertorios interpretativos fueron el resultado del análisis del discurso, ya que fue a través de este que se logró hallar características específicas y elementos esenciales que los sujetos llevaron a cabo para crear

versiones de sus vivencias, experiencias, situaciones y demás acciones de su vivir cotidiano (M. Wetherell & J. Potter (1987) citado por Íñiguez, 2006); y que, se lograron captar por medio de las expresiones verbales y no verbales que los sujetos emitieron tanto en la entrevista a profundidad como en los diarios de campo.

El análisis del discurso hay que entenderlo más allá de lo que este significa es decir; no hay que verlo solamente como un recurso para conocer lo que piensan los individuos, o, la percepción que tienen con el mundo que los rodea, ni tampoco, como un medio para encontrar una simbología donde a modo de implicación en un grupo social sea significativa. Pero sí, hay que verlo como uno indicador ante la construcción de una realidad social, de este modo no se debe tomar el análisis del discurso como una mera descripción del mundo, sino como algo que existe en él, y donde la expresión lingüística tiene efectos. (Íñiguez, 2006)

Siendo el análisis del discurso, una práctica analítica y social en sí misma, es importante tener en cuenta tres aspectos; la función, la variabilidad y la construcción, que los sujetos a través de sus discursos develan. De esta manera se puede entender dentro de la función, Las expresiones dadas a través del lenguaje, que conlleva el discurso del sujeto, (Wetherell & Potter, 1996) que en algunos casos resultó ser fácil, ya que, se pudo reflejar explícitamente lo que el sujeto quiso demostrar, sin embargo hubieron expresiones que no se dieron de forma clara lo que hizo, que su intención fueradifícil de identificar. Ahora, la terminología que usaron los sujetos en sus discursos no siempre fue intencional y no siempre iba dirigida a una mera descripción, lo que hizo que el análisis fuera más viable en el sentido de que al tener efectos discursivos se develaron de forma clara las funciones del discurso. (Íñiguez, 2006)

En complemento a la función existe la variabilidad como otro aspecto importante del discurso, donde el ser humano como un ente social se encuentra en constante cambio y evolución, haciendo que sus repertorios siempre sean inconsistentes, variables y cambiantes; por lo tanto las expresiones del sujeto pueden variar dependiendo del contexto en el que se

encuentre, mostrando una gama de discursos y expresiones que pueden estar desde un aspecto particular hasta uno general o de uno negativo hasta uno positivo (Wetherell & Potter,1996).Es aquí donde la investigación le encontró un sentido al discurso del sujeto, ya que se pudo hallar una relación entre las diferentes situaciones que presenciaron los sujetos dentro de su contexto laboral y los significados que le dieron, permitiendo determinar como a partir de esto empezaron a posicionarse dentro de su mundo laboral.(Íñiguez, 2006)

Aunque el complemento de función y variabilidad son necesarias, resultan ser insuficientes para el análisis del discurso por eso es importante resaltar otro aspecto primordial; la construcción lingüística del discurso, que permite dar cuenta de los siguientes aspectos: el origen del discurso, la prioridad en la utilización de recursos del lenguaje y la relación entre discurso y acción. Lo anterior con el fin de identificar como el sujeto construye una realidad subjetiva. (Wetherell & Potter,1996)

En conclusión el análisis de discurso como una práctica analítica permitió dar una explicación sobre la manera como los sujetos crearon una realidad subjetiva; a través de supuestos como: el lenguaje propio del sujeto que es dado a través de las expresiones lingüísticas,(función), la variabilidad a través de funciones particulares (variabilidad)y por último los repertorios interpretativos (construcción lingüística). (Wetherell & Potter,1996)

A continuación se describen los repertorios interpretativos que se construyeron a partir de los hallazgos y puntos de encuentro en los discursos dados por los cinco sujetos entrevistados.

El vendedor ambulante como trabajador cuentapropista y meritocrático.

Los sujetos entrevistados por tener una relación con su contexto laboral pasan por diversas trayectorias socio-ocupacionales que permiten la construcción de significados, valores, percepciones, impresiones, concepción de la sociedad y del sí mismo, que forman un proceso unitario en la conformación de la identidad laboral.

Estas trayectorias tienen su origen en el momento en que empiezan a ejercer su labor como vendedores ambulantes, por esto, para esta investigación fue importante indagar los motivos por los cuales ellos ingresaron a la venta ambulante, como iniciaron, que diferencias encontraron de cuando entraron a la actualidad y como fue ese proceso de adaptación a lo largo de su estadía dentro de la venta ambulante. A continuación se mostrarán los discursos que dieron los sujetos con respecto a las trayectorias que dieron lugar a lo largo de su trabajo.

(...)A si llego una clientesita y siempre me buscaba a mi hay no que la monita hay que me atienda, porque yo la atendía muy bien (...) ella me decía, usted,usted es una mujer de ventas usted es una mujer positiva y siempre decía esa mercancía me llega hoy y me llegaba (E1-L9-P101) (...) Yo entre vendiendo 5 perfumes ahora vendo 80 perfumes (...)Por las mismas amistades, por la personalidad mía, la forma de yo ser, entonces me decían yo le recomiendo esta señora es una cuchi Barbie pero se la garantizo, no es una señora cansona ni nada, los clientes me dejaban un perfume, y yo, lo daba como en 4 contados pero entonces a la otra cliente se la dejaba en dos contados entonces ganaba puntos. (E1-L5-P102) Pues que antes imagínese, no tenía lo que tengo ahorita, antes pagaba arriendo, andaba arrimada en todo lado, y lo que ahora tengo es propio(E1-L8-P103)

(...)Antes yo estaba trabajando en una veterinaria, tenía un día a la semana y a veces me llamaban hasta 3 veces a la semana, ahí dure 3 años, después por mis hijos, que el colegio, por reuniones me tocó, es decir de sacar tantos permisos, y por ser un solo día pues no me alcanzaba, los trabajos que buscaba era por turnos. (...) Empecé a trabajar cuando tenía 15 añitos (...) Porque mi mami falleció quedamos pequeñitas con mi papá y con mi hermana decíamos que como íbamos a salir adelante nosotras, pues mi papa enfermo. Mi abuelita nos ayudaba. Nos tocaba buscar algo por otro lado yo pensaba en trabajar interna o irme para Bogotá porque yo soy de Montería – Córdoba. Y por eso me vine para acá a vivir sola. (...) Fue muy duro porque la gente acá es muy humillativa cuando yo entre a trabajar interna me humillaban muy feo a mí me dejaban encerrada, a mí no me dejaban salir a otro lado, ellos salían y a mí me dejaban encerrada a mí me dio muy duro, yo he sufrido mucho pero he

salido adelante ahí ya después conseguí el papa de mis hijos también fue sufrimiento entonces dije no yo no aguanto más en esos momentos mi padre había fallecido hacia 3 años ya yo me sentía sola y problemas con el papá de mis hijos dije puedo seguir sola, conseguir algo mejor pero yo de hambre no me dejo morir ni a mis hijos y así voy, duro pero ahí voy (E2-L8-P116) (...) Yo sigo con mis jugos de naranja porque tengo ya mis clientes, es que uno busca sus clientes y uno se gana la gente. (E2-L9-P120)

(...)Yo tenía mi trabajo en una flora, la empresa se acabó y me quede sin trabajo a raíz de eso llego a Bogotá a donde un hermano, fui a visitarlo y vi ese negocio deque la gente hacia esas ensaladas y a mí se me metió esa idea de hacerlas (...) No, yo aquí soy mi propio jefe y no quisiera que me estén mandando que me estén diciendo que hay que hacer, que esto así, yo sé que si gano \$20.000 me quedaron esos \$20.000 con mi esfuerzo y no tengo que estar dependiendo de otras personas ni quien me esté mandando. (E3-L5-P135)

(...) no tenía trabajo y lo vi como una opción, porque no conseguía trabajo me salió igual quise poner un puesto de algo entonces opte por el puesto de arepas porque se vende bien y pues gracias a Dios me ha ido bien (...) A bueno si yo tengo una cuñada que es también vendedora ambulante y ella lo tiene en otra parte de Bogotá entonces ella me dijo que a uno le iba bien que empezando era un poquito duro pero pues ahorita gracias a Dios me ha ido bien (...)He bueno pues ahorita es más factible de pronto ahorita tengo más facilidad para todo para yo hacerlas para venderlas, porque ya tengo clientela y no pues antes era más duro porque hasta ahora me estaba dando a conocer y pues ahorita me está yendo mucho mejor (E4-L10-P155)

(...) o sea es que mi hermano tenía un puesto de frutas ya mi hermano se le presento una mejor oportunidad de trabajo en trabajar. (...)Ah yo vivía en el campo(...)mis hijos me dijeron no mami nosotros estamos aquí en Bogotá y estamos mal porque no tenemos quien nos colabore entonces para mi están primero mis hijos que cualquier cosa ya como se presentó que mi hermano me dijo que venga para que trabaje, ano entonces yo me voy me hago cargo de mis hijos igualmente trabajo por eso fue como la como la idea de, de venirme

para acá para la ciudad,(E5-L5-P169) (...) pienso que mi habilidad es el que me gusta innovar o sea que si la gente me dice vecina hay que hacer tal cosa, eso me gusta cómo ponerme retos (E5-L8-P174)

Estas trayectorias que dieron paso a la construcción de significados, y valoraciones, reflejaron en los sujetos entrevistados una visión positiva con respecto a su contexto laboral, pues a pesar de los sucesos y realidades por las que atravesaron dentro de su mundo laboral y social, los sujetos mostraron como; el aporte que su trabajo les ofrece, además de la comodidad y la adaptación a las capacidades físicas, les permitió desarrollar un sentido de pertenencia.

El aporte económico que les ofreció sus trabajos, permitió a los sujetos posicionarse económicamente lo cual,se vio reflejado a través de las aspiraciones y las proyecciones a futuro que los sujetos describieron con respecto a las ganancias fruto de su trabajo, lo que hizo que la relación del sujeto con este se fortaleciera y hubiera una mayor afiliación entre los mismo.

A continuación se muestra el aporte y las aspiraciones que los sujetos 2, 4 y 5 a través del discurso expusieron y que permitieron dar cuenta de cómo; a partir de sus trayectorias y del nivel de satisfacción que les ofreció su sustento económico, se visualizaron a futuro dentro de su trabajo.

(...)Supongamos que yo invierto 500000 pesos y a los clientes hay que invertirles la cuarta parte entonces lo que yo tengo gracias a Dios ha sido por mis clientes yo amo mucho a mi clientela y por ellos vivo (...) Echar la otra plancha a la casa hacer un apartamento bonito vivir de mis dos arriendos 2 y tercer piso para que mi niña y yo irme para tierra caliente, de pronto para Arauca o Líbano Tolima(...)Bueno me da de comer me da pa' vestir mi niña gracias a Dios a parte de los tamales y a mi perfumería, mi niña es enfermería ni hijo es suboficial del ejército y la que tengo ahorita de 13 años quiere estudiar ciencias forenses y mi meta es sacarla adelante y se la voy a lograr porque desde que Dios me de vida, mi niña sale adelante, ahí que uso ser positivo(E1-L2-P103)

(...) eso pague dos años a mi hijo de un curso de sistemas con lo que me gano se lo pague a mis nietas les colaboro le colaboro con el mercado a mamá (E2-L5-P140).

(...) Mucho, mucho, porque como le digo me ha ayudado a darle colegio a los más pequeños para la comida para los servicios para el arriendo para todo o sea prácticamente mi trabajo me ayuda mucho para sustentarme. (...) poner como un local o también como le digo esperar a ver cómo me sigue yendo esperar de pronto a aumentar el tope de ventas subir un poco vender más arepas o de pronto vender otras cosas como tinto como cualquier cosa entonces pues si más o menos esperar a ver si de pronto puedo tener un local.tener como una casita para mis hijos otra para mí cuando llegue a una cierta edad cuando no pueda trabajar y uno tenga como pues la posibilidad de llegar a un sitio donde uno no tenga que estar pensando en pagar arriendo en si de pronto los servicios porque es algo así que tenga mi casa propia voy a tener que pagarlos pero ya un lugar donde yo sepa que es mío que más adelante nadie me va a poder sacar de ahí como muchas veces me ha tocado cuando no tenía la posibilidad de trabajar no tenía un trabajo como estable (E4-L6-P160).

(...) mis metas y mis proyectos es poner mi propia empresa mi propio negocio donde yo pueda ejercer sin necesidad de estar en la calle (...) La verdad la verdad me gustaría muchísimo poner un local o una empresa de cómo es que se llama esto(...)me llama la atención muchísimo restaurantes y me llama muchísimo la atención una cafetería pero en especial quiero ponerme una empresa de donde se vende maní donde se vende todos los productos como de galguerías pero eso es lo que tengo en la mente y yo sé que con la ayuda de Dios quiero poner un local de eso (...) Dentro de 5 años pienso como una empresaria porque esas son mis metas sea con mis hijos o sea sola pero eso es lo que quiero (E5-L1-P157).

Los trabajadores cuentapropistas y meritocraticos se caracterizan por su esfuerzo constante y el empeño que le ponen a su labor diaria para salir adelante, esto no solamente con el fin de obtener una ganancia económica sino con la intención de lograr un crecimiento y un ascenso social.

Los sujetos entrevistados a través de sus discursos mostraron el valor que le dieron a su trabajo como un medio de satisfacer sus necesidades económicas y personales, a través del esfuerzo, la perseverancia y el gusto, viéndolo como una manera de tener una forma de vida que les permitiera acomodarse y adaptarse a la sociedad.

A continuación se mostraran los significados y la valoración que los sujetos 2,3 Y 4 le dieron a sus quehaceres diarios y como estos les permitieron desarrollar un sentido de pertenencia y un posicionamiento social.

(...) En mi concepto es de que (SIC) cuando uno no tiene otro trabajo uno busca para salir adelante para no quedarse uno con las manos cruzadas (E2- L13- P113)

(...) Eses (SIC) es un trabajo muy bueno para que te digo no es un trabajo de deshonra no es, por que el trabajo no es deshonra, es un trabajo muy bueno (E2-L1- P117) (...) Pues yo lo describiría que es un trabajo muy bueno, lo otro sería que es una ayuda muy grande, pa' mí ha sido una ayuda muy grande trabajar con mis jugos, (E2- L4- P121)

(...) Yo me identifico como una buena vendedora como una persona amable, comprensiva con mi cliente pues tratar de darle lo mejor al cliente, mi trabajo lo hago con amor como si fuera para venderle a mi familia como si fuera hacerlo para comérmelo yo. (E3-L7-P134) (...) Ellos viven contentos desde que yo me conseguí este trabajo porque no tuve que volver a ir a matarse en una flora entonces para ellos bien, para mis hijos bien, mi marido también, lo primero tengo para mis necesidades, lo segundo pues me distrae. (E3-L9-P134) (...) Sí, me gusta, mi oficio me gusta a mí siempre me ha gustado lo de las ventas (E3-L1-P137)

(...) Bueno el significado es como de lucha de perseverancia de pronto es un poco pesado pero bueno es algo, algo de sentido de superación. (E4- L13- P154) (...) He bueno pues ahorita es más factible de pronto ahorita tengo más facilidad para todo para yo hacerlas para venderlas, porque ya tengo clientela (E4- L10-P155). (...) Es una opción de trabajo que mucha gente ha tomado porque nos da como esa libertad de hacer lo que nos gustas y nos da

tiempo para nuestros hijos, para nuestro hogar y también es un poco duro, no voy a decir que es uno de los mejores trabajos nos toca también luchar contra el tiempo, contra las personas contra todo, pero es una buena opción de trabajo (E4-L11-P156)

Como se evidenció en los fragmentos de las entrevistas, los sujetos 2,3 y 4 desarrollaron una significación positiva y permisiva que engloba esfuerzo, dedicación, y afiliación con su lugar de trabajo, fortaleciendo su relación con el mismo y acogiéndolo como parte importante de su vida.

Esto mismo se evidenció en los diarios de campo a través de las acciones y rituales cotidianos que los sujetos llevaron a cabo dentro de su puesto de trabajo, como por ejemplo, limpiarlo, organizar sus productos, usar delantal etc, esto mostro un grado de afiliación, y un sentido de pertenencia con respecto a sus labores, de igual manera las expresiones no verbales hicieron notar el gusto que los sujetos le dieron a su trabajo y la satisfacción que este les generó. Estas fueron algunas expresiones verbales y no verbales que se captaron en las observaciones que se llevaron a cabo dentro del contexto natural del sujeto estudiado.

“Esta vez se le vio limpiando el lugar donde pone su puesto, lo que evidencia un cariño hacia lo que hace, llega un cliente, le muestra sus productos, ella le dice “échese y vera lo delicioso que es” “hágale sin compromiso”, después de un rato el cliente se lleva uno de sus perfumes y el sujeto le da la mano como un gesto de agradecimiento” (...) “Siempre se le ve sonriendo, muestra ser muy extrovertida, muy carismática, le da la mano a sus clientes los atrae con sus gestos de empatía para que se acerquen y vean sus productos, se apropia de ellos, lo que hace que el cliente sienta confianza y compre su mercancía” (A.E- S1-P282).

“Sus expresiones faciales eran de alegría por sus sonrisas y carcajadas al hablar, mientras dialoga mueve sus manos para explicar mejor lo que está diciendo” (A.E-S2-P286).

El vendedor ambulante como sujeto polivalente.

Uno de los hallazgos encontrados dentro de los discursos emitidos por los sujetos fue la presencia de diferentes actividades laborales que dieron lugar a las distintas entradas económicas que tienen hoy en día los sujetos y que les permitieron satisfacer a gran escala las demandas familiares y personales que se les presentaron en su diario vivir.

La venta ambulante por ser una labor flexible permite a sus integrantes contar no solamente con un tipo de actividad sino con múltiples actividades o entradas económicas, convirtiendo al vendedor ambulante en un sujeto polivalente.

Los sujetos a través de sus discursos mostraron el valor agregado que les ofrecieron sus labores al pertenecer a distintas actividades dentro del trabajo informal, lo cual les permitió posicionarse positivamente, concebir su trabajo como una estrategia para lograr el cumplimiento de objetivos y metas, de igual manera lograr un aprendizaje y relacionarse continuamente con distintas personas y en distintos contextos.

La polivalencia no sólo se presenta como una estrategia de negocio para lograr una mejor posición económica sino como una forma de organización ante las demandas familiares y personales. De esta manera empieza a vislumbrarse nuevas formas de manejo económico que promueven como se dijo anteriormente la satisfacción de necesidades a un nivel más completo. Teniendo en cuenta lo anterior los sujetos entrevistados reflejaron una actitud de esfuerzo, empeño y dedicación ante la realización de diferentes tareas lo que los convirtió en sujetos útiles, permisivos y luchadores con un deseo intrínseco de salir adelante, lograr un sentido de pertenencia y lograr adaptarse dentro de la sociedad.

A continuación se da cuenta de lo anterior a través de los fragmentos emitidos por los sujetos 1, 2, 3 los cuales contaron no sólo con uno, sino con dos o tres entradas económicas.

(...) yo vendo tamales, me independice como gran tolimense empecé vendiendo poquitos tamales empecé con 20 tamales y ya vendo 200 tamales

aparte de eso mi perfumería me ha ayudado porque tengo 80 clientes, (...) Mi horario de trabajo Solamente es yo descanso lunes y martes, el miércoles trabajo con los clientes que me pagan el sábado, trabajo miércoles y sábado y el domingo los tamales y el sábado a mediodía. (...) Bueno me da de comer me da pa' vestir mi niña gracias a Dios a parte de los tamales y a mi perfumería, mi niña es enfermería ni hijo es suboficial del ejército y la que tengo ahorita de 13 años quiere estudiar ciencias forenses y mi meta es sacarla adelante y se la voy a lograr porque desde que Dios me de vida, mi niña sale adelante, ahí que uso ser positivo (E1-L2-P101) (...) Presto la plata gota-gota porque me la ofrecen a pagar ellos me dicen señora, usted tiene 200000 pesos me golpean en la casa en menos de un mes me gano 50000 pesos eso es financiar lo que yo me gano(E1-L6-P111)

(...)El día domingo yo saco mi carrito a vender jugo de naranja, de zanahoria, de borajó, jugo de naranja con zanahoria, ese carrito para mí me ha dado mucho, me ha servido mucho el día domingo (...) De 7:00de la mañana a 4:00 de la tarde en la casa de familia son 3 días (...) En la casa de familia es cocinar, hacer el aseo, planchar, recoger un niño y esperar que llegue la señora (E2-L4-P129).

(...)Hago ensalada mixta la cual viene con lechuga, repollo, espinaca, zanahoria, cebolla cabezona, tomate, pepino cohombro, apio; ensalada de remolacha y zanahoria, tengo la de verduras alverja, habichuela y zanahoria cocinada; la hawaiana que viene con piña, repollo, uvas pasas, zanahoria y crema de leche, tengo la de frutas y verduras(...) aun vendo productos de Yanbal. Cremas, perfumes, todo eso de cosmetología y bisutería, Perfumes para hombre y mujer por igual (E3-P6-L137).

El vendedor ambulante como sujeto vulnerable al atropello social.

Las condiciones de desprotección social por las que pasa el vendedor ambulante generan en él un descontento y una inconformidad que debilita su sentir social, debido a que atentan contra sus derechos como trabajador. Como mencionan Wetherell & Potter,(1996) las expresiones dadas a través del discurso del sujeto pueden variar dependiendo del contexto en el que se encuentran, al igual que la valoración y la significación que le dan al mismo,

influyendo directamente en la vida del sujeto y debilitando así no sólo su sentir sino su posicionamiento social. Si los sujetos se encuentran en un contexto de inseguridad y atropello hacia sus derechos, la valoración que le van a dar al mismo resultara ser negativa ya que va a afectar directamente la relación de este con su contexto.

Los sujetos entrevistados mencionaron hechos negativos de desprotección social como el rechazo de parte de las autoridades al invadir el espacio público, y la inseguridad al no tener un establecimiento fijo, lo cual hizo que calificaran estos hechos como injustos y como un atentado hacia su dignidad y hacia su libertad como ciudadanos.

A continuación se mostraran los hechos significativos que expusieron los sujetos a través de sus relatos y que permitieron dar cuenta de lo anterior.

(...) la semana pasada cogí mi plata y mis tamales y me robaron, 250.000 pesos me robaron gracias a Dios tengo puertas abiertas llegue donde compro el pollo me dijo que tiene la noto desesperada venga se toma una agüita aromática y le conté lo que me había pasado y me dijo, tómese la agüita y tome 50.000 pesos para que compre la carne de cerdo (E1-L5-P109).

(...) con los “ñeritos”, ellos van y piden que “regáleme un jugo” “regáleme un dulce” y si uno les da siguen y si uno no les da le dicen a uno hasta de que va a morir y uno tiene que aguantarse de todo porque uno está en la calle, entonces no es fácil, pa” mí no es fácil, pero pues me ha tocado hacer de todo para salir adelante. (E2-L3-P124)

(...)He otro hecho es que una vez me robaron casi todo el producido iba para la casa y me robaron la plata de casi todo el producido de las arepas (E4-L9-P153).

(...)A veces como que me desalientan un poco me hacen como pensar que ese trabajo no es para mí que yo no sé a veces me desalientan totalmente pero yo siempre he dicho el que persevera alcanza y eso de pronto me ha ayudado a fortalecerme más a querer salir más adelante a decir que eh de pronto uno no puede conseguir algo si no es con lucha y con esfuerzo pues no

todo lo que brilla es oro entonces siempre van a ver dificultades siempre van a ver problemas y todo pero siempre va a ver una luz en el camino que nos ayude a salir adelante y pues para mí ha sido como obstáculos que me han ayudado a salir adelante a perseverar más a luchar más por lo que quiero(E4-L2P164)

(...) muchas veces las autoridades llegan y le dicen a uno o los trabajadores de las alcaldías, no usted no tiene derecho a trabajar acá usted tiene que irse y si usted no se va nosotros le quitamos, y yo pienso que eso es algo tan injusto pues como yo se lo decía al alcalde el otro día eso es algo tan injusto porque así como ellos tienen derecho uno también y también deben respetarle a uno los derechos (...) yo estoy consciente de que estoy invadiendo el buen espacio pero también vuelvo y pienso que es mi forma de trabajar (...)uno el derecho al trabajo se le debe respetar y yo creo que porque trabajamos en la calle no deben discriminar a nadie eso para mí es injusto porque nosotros no les estamos haciendo daño a nadie y es un trabajo tan digno tan respetable como un trabajo suyo puede ser(E5-L7-P171)

El sujeto de esta manera se vuelve vulnerable al atropello social, ya que estos actos de discriminación, atropello y exclusión social hicieron que el vendedor ambulante desarrollara una percepción negativa con respecto a su contexto laboral. Sin embargo los sujetos mostraron fortalezas como por ejemplo, la valentía, el positivismo, y la perseverancia que les permitió superar estos obstáculos y luchar día a día por alcanzar su estabilidad y armonía.

Finalmente hay que resaltar que no solamente los hechos nombrados anteriormente fueron los únicos causantes del debilitamiento social del sujeto, sino que también existieron otras variables que influyeron directamente sobre él, como por ejemplo, el atropello y la explotación por parte de figuras externas y dominantes, que generaron un sometimiento y un maltrato psicológico en el vendedor ambulante.

(...) algunas veces cuando mi esposo me quita la plata yo no hago nada por la niña, porque ella me dice mamá aguante que yo algún día la voy a sacar a delante y esa plata no le brilla a mi papá (E1-L3-P112)

(...)pa" lante seguí adelante con mis hijos porque si aguanta uno regaños "que eso está feo" "que esto no me gusta"llegan los borrachos a pedir un jugo y todo eso tiene uno que aguantárselo por lo que uno está en la calle vendiendo. (E2-L1-P122) (...)como vendedora de la calle, vender en la calle no es fácil yo te lo explico, vender todos los días en la calle no es fácil porque en la calle tienes que aguantar de todo, eso si te lo digo, en la calle tienes que aguantar las patanerías de todos los que pasan por la calle, de los policías, "que no que hay no estás bien", "tienes que correrte de ahí", "hasta que horas está ahí" entonces, no es fácil y pues pa" mi yo cumplo con los horarios que yo digo de 6:00 a 12:00 del día o 1:00 de la tarde para no tener problema, porque no es fácil Camilo tener el puesto a trabajar en la calle, es muy duro, y en veces uno nolo saca porque no tiene con qué. (E2-L4-P122)

(...) una vez una señora que llego y me hizo sentir muy mal porque me tiro la ensalada por los pies y me dijo "tome su ensalada, estaba toda picha" de resto no, algo negativo puede ser que tengo un problema con la ensalada hawaiana y es que esta ensalada el repollo a veces sale amargo, a veces llegan las personas a decirle a uno "mire que esta ensaladita me salió mala" (E3-L9-P142)

El vendedor ambulante como actor socializador.

Una manera de poder determinar como el sujeto se posiciona y encuentra un sentido de pertenencia es a través de la interacción que mantiene con su mundo social ya que, es a partir de esta, que el sujeto empieza a crear una realidad subjetiva, dando paso, a la construcción de su identidad.

La venta ambulante como un tipo de actividad comercial se presta para que sus integrantes establezcan redes de amistad, negociación, y apoyo permitiéndoles interactuar constantemente con el mundo que los rodea. Siendo así los lazos de amistad que establecieron los sujetos entrevistados representaron para ellos un aspecto importante para lograr una afiliación y un posicionamiento social.

Los sujetos entrevistados mostraron de igual manera la importancia que les dieron a sus clientes como su principal motivo para lograr una estabilidad económica y social. Por lo cual idearon estrategias y modos de comportarse como por ejemplo; sonreír, dar la mano, dar los buenos días, tener un tono de voz afable y empático etc. que les permitió atraer la atención de sus clientes y aumentar el nivel de sus ventas.

Estos son algunas expresiones verbales y no verbales que los sujetos emitieron, y que se reflejaron a través de las observaciones indirectas que dieron lugar dentro de sus contextos reales.

“la gente que ve pasando le dice “ mami acérquese y huele los perfumes” “ están a un muy buen precio”.-” llega un cliente, le muestra sus productos, ella le dice “échese y vera lo delicioso que es” “hágale sin compromiso”, después de un rato el cliente se lleva uno de sus perfumes y el sujeto le da la mano como un gesto de agradecimiento. Le da la mano a sus clientes los atrae con sus gestos de empatía para que se acerquen y vean sus productos, se apropia de ellos, lo que hace que el cliente sienta confianza y compre su mercancía. (A.E-S1-P283)

“Para llamar la atención de los clientes comienza a decir “deliciosos jugos refrescantes y económicos para este día tan caluroso”. “Para tener mejor impacto sobre la gente es sonriente y mantiene una expresión de amabilidad (la forma en que mira a los demás), para vender sus jugos. (A.E-S3-P289)

“da un anuncio publicitario el cual es “damas y caballeros les tengo deliciosas arepas y frescas y si no les apetece les tengo unas ricos mecats”. (A.E-S4-P292)

“Algunos clientes llegan a comprarle cigarrillos y mientras lo consumen le preguntan al sujeto “como ha estado vecina”, “ como van esas ventas” a lo que ella responde “ bien vecino” y que tal sus cosas”, cuando el cliente se va le dice “ chao vecina que venda arto” Se evidencia una actitud de confianza por parte del cliente hacia el sujeto, ya que la mira, le toca el hombro, la saluda de beso en la mejilla etc, por su parte el sujeto también le responde con una gran sonrisa y con gestos de amabilidad y confianza. (A.E-S5-P294)

Otro aspecto importante que se evidenció en los discursos dados por los sujetos dentro de las entrevistas a profundidad, fue la manera como a través de apodos los sujetos encontraron una forma de afiliarse y de posicionarse dentro de su contexto laboral.

Los sujetos dentro de su terminología utilizaron palabras para referirse a sus clientes y atraer su atención, como una técnica para lograr establecer una confianza y una actitud empática entre vendedor y cliente. Sin embargo, estas palabras no solamente fueron entre vendedor y cliente como “mami” o “reina” sino que también surgieron de las relaciones entre los mismos vendedores ambulantes como “cuchi Barbie” o “Carola”, esto permitió la conformación de una red de amistad y confianza que se convirtió en un aspecto fundamental para que la percepción de los sujetos, girara en torno a significados y valoraciones positivas, fortaleciendo así la construcción de su identidad.

(...)Allá me tienen un dicho, me dicen la cuchi Barbie. Porque soy una mujer muy impac...impactable para ellos y ellos no le compran a otra persona, aparte de eso yo lucho por ellos oro mucho por ellos soy muy católica yo les llevo mis bendiciones a la iglesia y aparte de eso comparto con ellos, me invitan a una fiesta eso es compañerismo (E1,L9-P105)

(...)Normalmente todo mundo me llama “CAROLA”.Porque ha sido como el, como el apodo que me colocaron desde pequeña y la mayoría de gente me conoce como “CAROLA” (E5-L7-P166)

Discusión

La presente discusión da respuesta a la pregunta y el objetivo de investigación que pretendió determinar cómo los sujetos entrevistados construyeron su identidad laboral.

Para dar respuesta al objetivo de investigación fue necesario partir de tres aspectos importantes que se tuvieron en cuenta y que permitieron determinar cómo los sujetos entrevistados construyeron su identidad laboral. Estos aspectos hacen referencia a la comprensión, los procesos de socialización y las condiciones económicas y sociales que dieron lugar al sentido de pertenencia y al posicionamiento; dos factores importantes ante la construcción de identidad laboral.

1) La construcción de identidad parte de la percepción que los sujetos desarrollan a partir de su interrelación con los diferentes contextos sociales, esto es primordial para determinar el sentido de pertenencia y la manera como el individuo se posiciona dentro de la sociedad (Graffigna, 2005).

A partir de esto se encontraron dos hallazgos importantes:

– Los sujetos entrevistados presentaron significados muy diferentes a su condición de precariedad, es decir que aunque poseen las características propias del trabajador informal, entendido como un sector inestable, pobre y como un único medio de supervivencia, sus significados estaban dirigidos a una posibilidad de autonomía, independencia y comodidad lo que hizo que se posicionaran positivamente en su contexto laboral fortaleciendo la construcción de su identidad.

– Los sujetos entrevistados encontraron un sentido de pertenencia a través de las expresiones coloquiales que surgieron a partir de las relaciones que se establecieron con los diferentes agentes sociales (compañeros y clientes), estas expresiones hacen referencia a los apodosados dentro de la interacción del sujeto con el otro, como “Mami” “cuchi Barbie” “reina” “Carola” etc.

2) En Colombia existe una mayor incidencia ante el atropello de los derechos laborales y sindicales de los trabajadores informales. Un segundo hallazgo que permitió determinar cómo los vendedores ambulantes construyeron su identidad laborar partió de las vivencias y situaciones que formaron parte de los procesos de socialización que presentaron los vendedores ambulantes y fueron, el allanamiento por parte de las autoridades, la inseguridad social y la desprotección ambiental (CEPAL, 1994)

De esta manera es necesario tener en cuenta que los sujetos clasifican su identidad laboral dependiendo del contexto en el que se encuentran y la experiencia que da como resultado un aprendizaje social., el cual puede ser entendido como la capacidad del individuo de asimilar su entorno y promover un proceso de adaptabilidad, el cual resulta de gran importancia para posicionarse dentro de la sociedad, crear un significado interpretativo y así mismo construir una realidad subjetiva. Lo anterior permite que el sujeto vean su trabajo como un fin integrador y lo clasifique, bien sea, dentro de una visión meritocrática; donde ven su trabajo como una oportunidad no sólo de crecimiento económico sino también social, o, dentro de una visión naturalista, entendida como una manera de ver el trabajo como un único medio de sostenibilidad y pobreza. (Graffigna, 2005).

Con respecto a lo anterior se encontró que aunque los sujetos describían situaciones negativas con respecto a su trabajo esto les permitió valorarlo, generar un sentido de pertenencia y acogerlo como parte de su vida, haciendo que clasificaran su trabajo dentro de la visión meritocrática ya que buscan un bienestar y un crecimiento no sólo económico sino también social, lo cual se puede entender a través del aprendizaje que surge de la experiencia y de la valoración subjetiva que desarrolla el sujeto sobre los diferentes factores situacionales y contextuales por las que pasa en su vida cotidiana.

3) Las condiciones laborales fueron entendidas como las situaciones; económicas como las ganancias y aportes que ofrece el trabajo, sociales que permitieron su entrada y permanencia, y ecológicas, como por ejemplo el ambiente de trabajo.

De lo anterior se encontraron los siguientes hallazgos:

- Las ganancias y aportes que recibieron los sujetos de su trabajo se reducían a la satisfacción de demandas básicas como alimentación, vivienda y estudio. Sin embargo los sujetos evidenciaron tener no sólo una entrada económica sino varias entradas convirtiéndolos en trabajadores polivalentes. *(Aguilar & Reíd 2007)*

El trabajo informal tiene como característica la flexibilidad esto hace que se presenten innumerables dificultades para sus integrantes en adecuar y orientar su perspectiva de trabajo, llegando a la precarización y a un resultado difícil en cuanto al sentido de identidad personal. *(Martínez, 2003)*.

De esta manera para los sujetos entrevistados resultó insuficiente contar con solamente una entrada económica por lo que buscaron diferentes alternativas para lograr su estabilidad y sostenibilidad económica. Esto dio como resultado un sentido de lucha que les permitió posicionarse fortalecer la construcción de su identidad.

- Las situaciones sociales que permitieron la entrada y permanencia del vendedor ambulante resultaron ser propias del trabajador informal y fueron:

La emigración: que resulta ser característica propia de la localidad de Usme donde se encuentra una variedad de población emigrante, los cuales salen de sus lugares de origen para buscar en la ciudad mejores oportunidades de trabajo *(Perdomo, 2001)*

La falta de educación y trabajo precoz: la presencia de trabajo precoz, es decir, el inicio de la actividad laboral a edades tempranas, hace que la población joven reemplace la educación por el trabajo, al querer obtener una fuente de ayuda a sus familias, las que poseen escasos recursos económicos. *(Perdomo, 2001)*

Otro aspecto importante en las condiciones o situaciones que formaron parte del motor para ingresar al sector del trabajo informal fue, el panorama que presentó el sector formal en su momento, pues generó en los sujetos una condición de desempleo y una inconformidad ante su esquema laboral: muchas

empresas sin importar el tamaño pueden llegar a acabarse por diferentes motivos generando una condición de desempleo, esto hace que las personas vulnerables de volver a vincularse en los sectores formales ya sea por variables como la edad, la educación e inclusive la experiencia, tengan como una opción la vinculación al trabajo informal. (Galvis, 2012)

Por otra parte también existela incomodidad que se presenta en el sector formal, ante reglas y estructura de trabajo, pues muchos trabajadores no están de acuerdo con la estructura laboral que presentan estos sectores. (Galvis, 2012)

- Finalmente las situaciones ecológicas que evidenciaron los sujetos entrevistados fueron la desprotección ambiental como los cambios de clima, la contaminación etc.

- En última instancia se puede concluir que a partir de la percepción, los procesos de socialización y las condiciones económicas y sociales, los sujetos desarrollaron un tipo de identidad dirigida a un valor que los impulsó a luchar diariamente y constantemente por su progreso y estabilidad. Este valor que resultó ser positivo y permisivo es lo que les permitió que sus aspiraciones y proyectos no se vieran tan acortados y disminuidos a un sentir precario(Graffigna, 2005).

Conclusiones

Esta investigación cumplió con las expectativas de querer determinar como el sujeto perteneciente al sector del trabajo informal, con un tipo de actividad ambulante, y ubicado en la localidad de Usme, construye su identidad laboral.

Las entrevistas a profundidad junto con los diarios de campo, destacaron aspectos e indicadores que dieron paso, a la interpretación y análisis de experiencias, representaciones sociales, aportes económicos, percepciones, significados y aspiraciones que suministraron los sujetos entrevistados, y que permitieron dar cuenta de dos factores determinantes de la construcción de identidad que fueron, el sentido de pertenencia y el posicionamiento social con respecto a su contexto laboral.

Las diferentes narrativas que emitieron los sujetos estudiados permitieron a la investigación entender su entorno y así mismo ofrecer unas explicaciones con respecto a los comportamientos y maneras de vivir de estas personas, dando paso al fortalecimiento de la psicología quien, se interesa por comprender los diferentes contextos sociales.

Consecuente a estas narrativas los sujetos enunciaron aspectos sociales cognitivos y emocionales que determinaron el modo de adaptación del trabajador y que reflejaron una conexión entre el ser y estar promoviendo formas identitarias en relación a sus experiencias y modos de vida.

Las entrevistas realizadas y el correspondiente análisis de los discursos de los vendedores ambulantes mostró que se trata de personas que de manera previa se dedicaban a oficios manuales, como oficios domésticos, lavado de ropas, o provienen del campo; sin embargo también algunos de ellos han trabajado en empleos formales en empresas. Algunas mujeres combinan su oficio de vendedoras ambulantes con el servicio doméstico en residencias.

Los vendedores ambulantes son conscientes de que el éxito en su profesión implica, entre otras condiciones, el buen trato a sus clientes y el aseo

de sus puntos de venta. Sin embargo, al mismo tiempo se sienten víctimas del mal trato de parte de algunos transeúntes que los menosprecian y estigmatizan. Respecto a su futuro, se proyectan con unos hijos que han recibido educación gracias a su trabajo; sin embargo son personas que no ahorran dinero o lo hacen en muy pocas cuantías, por lo que su sustento actual y futuro depende de que se mantengan activos, a pesar de que dudan de contar en su edad adulta con las fuerzas necesarias para seguir desempeñando su oficio.

Algunos de ellos iniciaron su actividad como vendedores ambulantes o en otra actividad informal desde muy jóvenes e incluso algunos siendo aún niños; la condición de pobreza de sus familias les impidió acceder a educación, lo que a su vez limitó sus posibilidades de acceder a un empleo formal estable. El bienestar de sus hijos tiene una gran importancia para los vendedores ambulantes, por lo que están atentos de su alimentación, de su estudio, de su salud y de su bienestar en general.

Son personas que confían mucho en sí mismas, en su recursividad, en su capacidad para superar los obstáculos que se les vayan presentando, a pesar de no contar con educación formal; esa recursividad los lleva con frecuencia al empleo del trueque como medio para obtener los bienes o servicios que necesitan para poder mantener su actividad económica y para suplir su escasez de dinero. Ese interés permanente por mantener su actividad comercial los lleva a tener buenas relaciones con los demás vendedores ambulantes que trabajan en sectores cercanos, dado que son conscientes de que en cualquier momento ellos les pueden ayudar a superar una necesidad urgente.

El ser madre cabeza de hogar es una condición frecuente en los vendedores ambulantes y en el sector del trabajo informal en general; el verse desde edades muy tempranas frente a la responsabilidad de responder por un hijo las impulsa a desarrollar este tipo de oficios como opción de sustento inmediato. Si bien algunos manifiestan su interés por vincularse a un empleo formal, otros preferirían mantener la condición de independencia y la sensación de libertad que les genera su oficio, pues eso les evita verse sometidos a las

órdenes o el maltrato que podría presentarse en una empresa; el principal motivador para el empleo formal, sin embargo, es la seguridad social de que carecen en la actualidad, tanto para ellos mismos como para sus hijos.

La mayoría consideran que su trabajo es excelente o muy bueno, especialmente porque les permite obtener el sustento para su familia; sin embargo los inconvenientes con las autoridades y las incomodidades propias de trabajar en la intemperie; dentro de sus fortalezas destacan valores como la honestidad, así como su buena presentación y su paciencia para superar los inconvenientes que deben afrontar a diario. Se perciben a sí mismos como personas admiradas y respetadas por sus colegas.

Las circunstancias que permitieron la construcción de identidad del vendedor ambulante, reflejaron la preocupación ante condiciones precarias propias de los sectores con escasos recursos, estas circunstancias como por ejemplo la búsqueda de medios que permitieran la supervivencia diaria, o las múltiples demandas familiares que superan los recursos económicos, hacen que se generen condiciones precarias, de desempleo, desprotección de la sociedad y el escaso reconocimiento de sus capacidades, obligándolos a buscar alternativas flexibles y fáciles de acceder.

En conclusión el vendedor ambulante como sujeto social, busca a través de su esfuerzo, de sus actitudes y modos de ser, lograr acoplarse a una sociedad que, al mismo tiempo que les brinda oportunidades de trabajo informal, les presenta barreras, especialmente para el sustento en el largo plazo, dado que su actividad se enfoca en resolver las necesidades inmediatas.

Referencias

- Balcázar, P. (2005). *Investigación Cualitativa*. México: Universidad Autónoma de México.
- Barg, L. (2004). Kant y la modernidad: un enfoque desde el trabajo social. *Revista Confluencia*. Número 4. Mendoza, Argentina, ISSN 1667-6394.
- Bauman, Z. (1998). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Muntaner: Gredisa editorial.
- Bernal, C., y Chaparro, S. R. (2011). *Trabajo digno y decente Colombia, seguimiento y control preventivo a las políticas públicas*. Bogotá: USAID, bajo los términos del Contrato No. 514C-00-06-00304-00.
- Canales, M. (2006). *Metodologías de Investigación Social. Introducción a los oficios*. Santiago: Concha y Toro.
- Cantillo Quiroga, M. L., Sanmartín Olmedos, C., & Giraldo, M. P. (2003). *Aproximaciones a la construcción de identidad laboral del psicólogo organizacional a través de las versiones de siete psicólogos organizacionales*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Proyecto de tesis.
- DANE. (2013). *Medición del empleo informal y seguridad social, trimestre móvil agosto-octubre de 2013*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2013, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/re_ech_informalidad_ago_oct2013.pdf
- De la Garza, E., y Nefta, J. C. (2010). *Trabajo, identidad y acción colectiva*. México: Universidad Autónoma Metropolitana. Plaza y Valdés.
- Díaz, J. J. (2012). *La revolución Industrial*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2013, de <http://filosofiacoalamos.files.wordpress.com/2013/05/la-revolucic3b3n-industrial-proceso-histc3b3rico.pdf>

- Galán, N. (2012). *Mujeres tranfronterizas: marroquíes empleadas del hogar en Ceuta*. Ceuta: Universidad de Granada.
- Galeano, S. M. (2010). *Formas sociales y racionalidades alternas en la ordenación del espacio público: experiencias urbanas de comercio informal en Bogotá*. Bogotá: Trabajo de Tesis presentado en cumplimiento de los requisitos para optar al título de Magíster en Estudios Urbanos. Escuela de Planeación Urbana. Regional. Facultad de Arquitectura.
- García, Z. A., Guataquí, J. C., y Rodríguez., M. (2011). *El perfil de la informalidad en Colombia*. Bogotá: Serie documentos de trabajo N. 95. Universidad del Rosario. Facultad de Economía.
- Graffigna, M. L. (2005). Trayectorias y estrategias ocupacionales en contextos de pobreza: una tipología a partir de los casos. *Revista, Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas N° 7*, 1-16.
- Guerra, Y. (2004). *Instrumentalidad del proceso de trabajo y servicio social*. San José de Costa Rica: XVIII Seminario Latinoamericano de Escuelas de Trabajo Social.
- Habermas, J. (1988). La modernidad un proyecto incompleto. En H. (. Foster, *La posmodernidad*. Mexico: Editorial Kairós.
- Mercado, A., y Hernández, A. V. (2010). El proceso de construcción de la identidad colectiva. *Revista de ciencias sociales. Convergencia, Universidad Autónoma del Estado de México*, 229-251.
- OIT. (2007). *La economía informal: hacer posible la transición al sector formal*. . Génova: Organización Internacional del Trabajo. OIT.
- OIT. (2013). *La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas apoyando la transición hacia la formalidad*. Génova: Organización Internacional del Trabajo. OIT.

Anexos

Anexo A. Instrumento

Formato para la validación por jueces expertos

Este es el formato de validación por jueces del cuestionario para la entrevista correspondiente al proyecto de grado titulado “Descripción de identidad de los vendedores Ambulantes de Usme” el presente trabajo tiene la necesidad de visibilizar la manera como los vendedores ambulantes construyen su identidad laboral en un contexto que a través de su historia se ha enmarcado dentro de la precariedad, inestabilidad y crisis esto con el fin de identificar la problemática dada en el sector de la venta ambulante para llevar a cabo su comprensión y entendimiento. A continuación usted encontrará un cuadro donde se describe a partir de los objetivos específicos expuestos en el respectivo proyecto de grado, las categorías, las subcategorías y los ítems correspondientes al guion de la entrevista. Así mismo, encontrará en los recuadros las explicaciones de las categorías y subcategorías, esto con el fin de que se tenga mayor claridad sobre lo que se pretende plasmar. En la casilla “observaciones “, coloque los comentarios adicionales que usted juzgue conveniente realizar.

Contenido (C.): ¿El orden lógico entre Categorías, Subcategorías e Ítem es coherente?

Forma (F.): ¿La redacción, la complejidad y el lenguaje de las preguntas son adecuadas?

Relevancia (R.): Son pertinentes, adecuados y oportunos los dos? Le parecen importantes?

La escala a utilizar va de 1 a 5 donde 1 es no apropiado y 5 es totalmente apropiado.

Anexo B. Entrevistas.

Entrevista 1.

(...) soy una señora muy trabajadora soy del Líbano Tolima, he me siento una mujer muy trabajadora, de pronto trabaje aquí en Bogotá, como empleada pero no me dio resultado, gracias a Dios llego una señora entre a trabajar en un asadero, y la señora me dio unas muestras de Ebel, de Esika, de Ebel en ese tiempo era Ebel, y ella me dijo – mami no merece que usted trabaje y se mate tanto en esta vaina ¿cuánto te ganas? no yo le dije me gano tanto menos del mínimo y me dijo tú, tú te mereces más que el mínimo no mereces que estés trabajando de esta forma yo le dije ahh bueno, entoes (SIC) ella me dijo, ella me dijo, te voy a dar unas muestritas y te voy a dar la revista para que tú te independices de esa manera.. Me...lasimpatía de ella por mi forma de ser por ser tratable, amable, honorable, y de ahí soy una mujer independiente.

Gracias, yo quisiera saber usted ¿cuántos años tiene?

– Eh 48 años.

48 años, ¿Dónde vive?

– Vivo en el portal de Cali.

¿Portal de Cali? ¿Dónde queda el portal de Cali?

– En la avenida de las Américas.

Ah, o sea el ¿portal Américas?

– Sí.

Ah, ok. Y ¿cómo hace para transportarse de las Américas a aquí a Usme?

– Pues cogiendo transporte mami, porque imagínese mi fuente de trabajo es esa, gracias a Dios soy una mujer independiente, no le trabajo a nadie, yo vendo tamales, me independice como gran tolimense empecé vendiendo

poquitos tamales empecé con 20 tamales y ya vendo 200 tamales aparte de eso mi perfumería me ha ayudado porque tengo 80 clientes,

O sea que además de vender perfumes, también vende tamales. ¿Vende alguna otra cosa a parte de esas dos fuentes?

– No.

Yo quisiera saber ¿cuál es su horario de trabajo?

– Mi horario de trabajo Solamente es yo descanso lunes y martes, el miércoles trabajo con los clientes que me pagan el sábado, trabajo miércoles y sábado y el domingo los tamales y el sábado a mediodía.

Cuénteme acerca de esa dinámica de venta. O sea usted ofrece las nuestras, ¿cómo las ofrece? ¿Cómo se prepara para eso?

– No eso de pronto en la presentación, yo tengo 48 años y todos me creen que tengo por ahí 38 años. Si señora. Mi forma de presentación es muy bonita entonces con eso atraigo la gente.

Y digamos usted ofrece las muestras a sus clientes, ellos huele el perfume...

– No, ellos más o menos conocen la perfumería ellos más o menos saben que ni mostrar ni nada yo solamente les digo mi amor le tengo este perfume tan, tan y entoes (SIC) ellos dicen hay me simpatizó entonces lo que usted me diga a mi le creo .

Ok listo, yo quisiera saber ahora ¿qué significado tiene para usted ser vendedora ambulante?

– He es mejor ser así no ser empleado de nadie's (SIC) es mejor uso ser independiente y no depender de nadie a pesar que tengo mis años

O sea ¿que para usted significa una manera de ser independiente?

– Independiente y yo le pido a Dios que, que lo que yo tengo que mi hija... bueno de todas maneras mis hijos ya les costee la carrera gracias a mi perfumería por ser independiente porque si fuera una empleada no le hubiera costado nada a mis hijitos,

Y ¿cómo le ayuda a usted ahora su trabajo a “costearle” el estudio a sus hijos?

– Gracias a Dios por la perfumería porque yo se trabajarla.

¿Cómo llego a ser parte? Usted me contaba que por medio de una compañera de su anterior trabajo en el asadero cuénteme un poco acerca de esa historia, ¿cómo llego ella a decirle? –hayvenga yo tengo una...

– A si llego una clientesita y siempre me buscaba a mi hay no que la monita hay que me atienda, porque yo la atendía muy bien o sea ella me decía me hace un favor me da una ensalada usted sabe cómo es, yo sabía que no comía ensalada con limón, una ensalada normal, y ella me decía, usted, usted es una mujer de ventas usted es una mujer positiva y siempre decía esa mercancía me llega hoy y me llegaba ahh ESTER se llamaba ella me acorde,

A listo, eh cuente un poco acerca, usted me decía que al principio vendía 5 perfumes

– Yo entre vendiendo 5 perfumes ahora vendo 80 perfumes

¿Cómo hizo para que sus ventas aumentaran?

– Por las mismas amistades, por la personalidad mía, la forma de yo ser, entonces me decían yo le recomiendo esta señora es una cuchi Barbie pero se la garantizo, no es una señora cansona ni nada, los clientes me dejaban un perfume, y yo, lo daba como en 4 contados pero entonces a la otra cliente se la dejaba en dos contados entonces ganaba puntos.

Y con los tamales ¿cómo empezó? ¿Cuántos vendía al principio?

– Con los tamales empecé como con 20 tamales y ahora vendo 150 tamales.

¿A como los vende?

- Tengo tamales de \$2000 \$2500 y \$3500.

¿Usted tiene los dos puestos ahí?

- Tengo un puesto en salsa mora al lado del Carmelo y en la casa y mi hija que tiene trece años me los vende ya que mi esposo no me ayuda para nada.

Y ¿su esposo a que se dedica?

- Jummm definitivamente con él o sin él, la misma persona, me eh defendido sola,

Y ¿qué opinión tiene acerca de los productos que vende?

- Bueno me da de comer me da pa´ vestir mi niña gracias a Dios a parte de los tamales y a mi perfumería, mi niña es enfermería ni hijo es suboficial del ejército y la que tengo ahorita de 13 años quiere estudiar ciencias forenses y mi meta es sacarla adelante y se la voy a lograr porque desde que Dios me de vida, mi niña sale adelante, ahí que uso ser positivo

¿Le gustaría ejercer algún trabajo formal? ¿Un trabajo en una empresa?

- Pues no, porque no soy estudiada.

Pero ¿le gustaría?

- No, no porque no me gusta depender de nadie me gusta ser independiente, porque ya viví esa vida iba a empezar a trabajar en apartamentos y me humillaban mucho trabaje como 5 años humillada con la gente, re humillada entonces me canse de esa vida y me siento mejor así como estoy, uff re buenísimo

¿Qué diferencias encuentra entre lo que hacía unos años atrás a lo que hoy? – aparte de que sus ventas se han duplicado,

– Pues que antes imagínese, no tenía lo que tengo ahorita, antes pagaba arriendo, andaba arrimada en todo lado, y lo que ahora tengo es propio.

En una escala de 1 a 10 donde 1 es muy bueno y 10 es muy malo en qué posición coloca usted su trabajo como vendedora ambulante

– ¿Si me coloco como número 1?

¿Le parece que su trabajo es excelentemente bueno?

– Si porque me admiran me llaman y yo cuando entrego la mercancía al clienteyo sé cuándo me conviene entregársela y cuando no, me dicen usted parece que fuera psicóloga.

Bueno hablemos un poquito de eso. Y ¿si hubiera tenido la oportunidad de estudiar que le hubiera gustado ser?

– Me gustaría estudiar eso de detective, pero ya a mis años es muy tarde pero si me hubiera gustado, - persona mala, persona que la encierro, pero desgraciadamente mi familia, mi mama, mi papa tantos hijos que tuvo 13 hermanos entoes (SIC) no, yo fui la última no me pudieron dar el estudio entonces yo por eso aburridamente me case aburrída porque maltrato en mi casa maltrato con mi mama entonces me enamore de un militar, que pensé que me iba a llevar al cielo y mentoras estoy donde estoy

¿Pero está feliz?

– Ah sí.

¿Cuántos hermanos me dices que tienes?

– 13 pero ya se murieron 4 hermanos... como 6 hermanos se murieron quedamos 2... 10 mujeres y tres hombres todos los hombres se murieron

¿Tiene algún familiar que esté trabajando como vendedor ambulante?

– Mi hermanito, tengo tres hermanos que eran vendedores ambulantes.

Y ellos ¿que venden?

– Mi hermanito trabaja en chatarrería he se consigue la vida así lleva como unos doce años trabajando así. Y mi hermanita, trabaja en “uniline” (SIC) que gracias a Dios le ha ido muy bien y ha vendido “uniline” (SIC) más que todo en la plaza de abastos gracias a Dios se consiguió un esposo que le dio dos carros una moto y un apartamentazo y gracias a Dios al hijo de ella le gusta el futbol y está en España y Aller viajo pa´ España mi hermana.

¿Qué fortalezas o cualidades tiene usted como vendedora ambulante?

– Fortalezas, ¿cómo la forma de uno ser cierto?

Si señora.

– Ah ser bien con la clientela, ofrecer muestras.

¿Que la caracteriza a usted con respecto a su trabajo?

– Allá me tienen un dicho, me dicen la cuchi Barbie

Y ¿porque le dicen la cuchi Barbie?

– Porque soy una mujer muy impac...impactable para ellos y ellos no le compran a otra persona, aparte de eso yo lucho por ellos oro mucho por ellos soy muy católica yo les llevo mis bendiciones a la iglesia y aparte de eso comparto con ellos, me invitan a una fiesta eso es compañerismo

Y ¿qué habilidades o competencias tiene como vendedora ambulante?

– Servicio al cliente, me llaman me dicen- cuchi Barbie necesito tal perfume para el cumpleaños de no sé quién ahí lo tiene ya una cita y ya.

¿Tiene alguna frase o alguna palabra que identifique su trabajo?

– Para mi trabajo a pesar de que no tengo estudio mi Dios me ha dado mucha fortaleza y sabiduría para lo que yo hago, contar con mi gente pero bien gracias a Dios

¿Cuál es su motivación para salir adelante?

- La presentación, la honestidad,

Y su familia ¿representa para usted un motivo para salir adelante?

- De pronto la niña pequeña si pues si pero poco porque de vez en cuando me gusta tomarme mis polas y hay me meto en el cuento con ellos por vender por eso a veces me meto en problemas con mis hijos o porque yo con mi esposo porque, porque me gusta de vez en cuando una pocherita.

¿Que suele hacer en sus ratos libres?

- Saco mis citas médicas, llevo a mi niña a pasear le compro lo que ella quiere le compro un helado más que todo con mi niña porque con mi esposo poco

¿Cómo cree usted que la ven los otros vendedores ambulantes?

- Me ven como si yo fuera una mujer de pronto fácil porque yo soy una mujer muy extrovertida

¿En qué sentido la ven fácil?

- Porque me ven como una persona que me acuesto con alguien así fácil no, no soy esa persona. Soy una mujer muy irresistible y la apariencia engaña.

Y con respecto a su trabajo ¿cómo es el trato que le dan sus clientes a usted?

- Maravilloso me dicen la cuchi Barbie, mi cuchi Barbie para aquí y para allá ya almorzó y cuando yo llego a cobrarles y si me ven triste me preguntan qué paso cuando tengo problemas me conocen, cuchi Barbie ¿qué le paso? Yo te colaboro venga me cuenta que paso que usted no está sola me dicen y yo tuve un accidente grave que me estrangulo una hernia y mande a mi hija al parqueadero a cobrar a mi hija y me mandaron a parte de la cuota de los perfumes me mandaban cartas o sea tengo harta caridad.

¿Cómo hace para atraer a su clientela?

– No se será por el porte que yo tengo todavía yo llevo bien presentada no se de pronto la forma de uno ser la forma de uno tratarlos ¿cierto? Entonces por eso debe ser. Acuden a mi llegan muchas compañeras para que les colabore

¿Cuántos clientes tiene usted en este momento?

– 80 clientes

Y ¿está pensando en atraer más clientela?

– Claro, ellos me siguen la propaganda

¿Los otros vendedores ambulantes le colaboran?

– No, yo antes les ayudo a ellos

¿Cómo les ayuda a ellos?

– Les colaboro, ellos venden lo mismo que yo vendo, me dicen me ayuda a meter ahí, y yo les colaboro soy buena gente y ellos me agradecen antes me dan a mí, me admiran por ser una mujer que a pesar de mis años soy una mujer muy radiante y todo lo hace el positivismo

¿Se considera usted una persona muy positiva?

– Re positiva

Y ¿los otros vendedores ambulantes como le agradecen esas ayudas que usted les da?

– He gracias a Dios cuando es el día del amor y la amistad y cuando es navidad ellos me regalan cosas, cuando yo les vendo perfumes les digo tengo para su amiga, para su amante pa'la hija pa'la abuela, pero ellos son bien conmigo.

¿Cómo es un día normal en su trabajo?

– Yo voy a vender mis tamales le digo a mi papito Dios por favor le entrego mi trabajo eso es tuyo yo soy tu trabajadora de ti depende el diario más que todo de mi hija y pido por ella organizo mi trabajo, saco mi triciclo lo aseó hago mis tamales, brillo mi olla las tapas y me pongo a trabajar

Y ¿cómo haces los tamales?

– Como son tolimenses los hago con arroz con pollo con alverja amarilla con tocineta y con huevo y hago la masa me llaman y me hacen un pedido tengo gracias a Dios buen trabajito

Hablando de los perfumes cuénteme ¿a cómo los vende?

– Depende mami, a mí me llegan pongámosle 20.000 mi clientela no repara precios valora mi trabajo yo los vendo en 50.000 me gano 30000 pesos porque se los doy a crédito cuando son de 150.000 me dan de a 20.000 semanales más que todo trabajo con Yambal.

Y ¿cómo hace para cobrarles a los clientes?

– Ellos son mecánicos trabajan en la playa son muleros llevan para Cali y otros lados, ellos me dejan la plástica en tal lado yo cobro sábados y miércoles y con los tamales son compro la mercancía los miércoles si me va bien o el jueves surto de pollo y todo eso y entrego la mercancía el viernes sábado medio día y el domingo hasta las 12 del medio día este día no estoy trabajando porque vengo de vender los tamales

Y ¿qué hace cuando un cliente no le paga el día que es?

– Me tienen que pagar la doble cuota

Cuénteme tres hechos significativos o tres situaciones importantes ya sean positivos o negativos con respecto a su trabajo.

– Como, la semana pasada cogí mi plata y mis tamales y me robaron, 250.000 pesos me robaron gracias a Dios tengo puertas abiertas llegue donde compro el pollo me dijo que tiene la noto desesperada venga se toma una agüita aromática y le conté lo que me había pasado y me dijo, tómese la agüita

y tome 50.000 pesos para que compre la carne de cerdo. Otro es cuando hay ñeritos por unos tamales pensaron que me estaban atracando y los policías llegaron pensando que me estaban atracando pero no pobrecitos ellos y yo soy una mujer muy bondadosa y les regale unos tamales. Y siempre me ha tocado lucharla sola ya que mi esposo no me colabora para nada siempre me ha tocado sola

¿De qué manera han influido dichos hechos en su vida? Por ejemplo el hecho de que la hayan robado le genero inseguridad o por el contrario la volvió más fuerte...

– De todas maneras yo nací en una sangre muy caliente soy del campo más que todo mi papa mi mama me dieron mala vida desde la niñez y me humillaban en todo momento pero gracias a Dios me sobreviví solita y tengo mis hijitos mi hija es enfermera y mi hijo es suboficial

Y ellos ¿la ayudan económicamente?

– Si mi niño me ayuda gracias a Dios ni hijo me colabora él es el que me da la plata para lo que yo necesito ahora porque si no fuera a si yo no tendría nada

Con respecto a sus compañeros de trabajo. ¿Cómo se diferencia de ellos?

– Porque ellos me dan de comer y es una cadena,

Por ejemplo una diferencia es que ellos venden dulces y yo tamales, ¿qué diferencias encuentra en su sitio de trabajo con respecto a otros vendedores?

– Ellos no valoran lo que tienen de pronto ellos cogen la plata y todas se la beben en trago y después dicen que la plata no les brilla que les fue mal y que no sé qué y yo les digo que se organicen que saquen 50000 aparte y que el resto si los gasten entonces por eso les doy consejos,

Y ellos ¿escuchan sus consejos?

– Si un paisita perdió un bracito, una piernita y se recuperó y la esposa una mujer calurosísima entonces es muy mujeriego y no valora lo que tiene en cambio yo soy una mujer que si me gano 100000 pesos los llevo para mi casa y no los voy a desmoronar y el que me quiera gastar pa'la farra acepto

¿Qué cree que piensan otros vendedores ambulantes de lo que usted hace?

– Me admiran porque aparte de los otros vendedores hace 10 años pagan arriendo y yo ya tengo en que vivir tengo lo mío, mi techo, soy una mujer muy pensativa.

¿Qué contribuciones o aportes le ha dado su trabajo?

– Supongamos que yo invierto 500000 pesos y a los clientes hay que invertirles la cuarta parte entonces lo que yo tengo gracias a Dios ha sido por mis clientes yo amo mucho a mi clientela y por ellos vivo

¿Qué otras entradas económicas tienen?

– Presto la plata gota-gota porque me la ofrecen a pagar ellos me dicen señora, usted tiene 200000 pesos me golpean en la casa en menos de un mes me gano 50000 pesos eso es financiar lo que yo me gano

¿Tienen usted un proyecto de vida?

– Echar la otra plancha a la casa hacer un apartamento bonito vivir de mis dos arriendos 2 y tercer piso para que mi niña y yo irme para tierra caliente, de pronto para Arauca o Líbano Tolima

¿Qué acciones ha llevado a cabo para cumplir sus metas?

– Ahorrando y trabajando como se merece y con toda la posibilidad del caso

¿Cómo se visualiza en 5 años?

– Que mi niña termine su estudio y que haga la carrera que ella quiere ciencias forenses, yo lucho mucho por mi niña ella es mi motivo principal para salir adelante

¿Alguna vez ha tenido alguna inconformidad con respecto a su trabajo?
¿Qué hace cuando la tiene?

– No, pues Dios quiera que no, algunas veces cuando mi esposo me quita la plata yo no hago nada por la niña, porque ella me dice mamá aguante que yo algún día la voy a sacar a delante y esa plata no le brilla a mi papá

¿Pertenece aquí en Usme a algún grupo comunitario?

– Pues como yo estoy en una cadena eso es una vaina comunitaria entonces eso es

¿Cómo se identifica con los otros vendedores ambulantes?

– Porque somos vecinos somos de la comunidad somos del barrio.

Bueno gracias por haber participado en esta entrevista fue un gusto haberla conocido haberla tenido acá y conocer un poco de su vida espero que le haya gustado la entrevista y espero volverla a ver en un futuro.

– Bueno mami Dios te bendiga hasta luego.

Entrevista 2.

– Muy buenas tardes, soy estudiante de la universidad Piloto de Colombia, estudio Psicología voy en décimo semestre y estoy realizando un trabajo con las personas que trabajan como vendedores ambulantes.

¿Dónde vives?

– Barrio Tintalito

Y eso ¿dónde queda?

– Queda por el lado de la avenida Cali, llegando al Portal de las Américas con Cali

Es un buen sector, con facilidad de transporte.

– Es un poco difícil porque por las mañanas pasan muy llenos, a veces toca caminar

Ah bueno hacen ejercicio. Quisiera saber ¿cuál es tu trabajo? ¿Qué haces como vendedora ambulante?

– El día domingo yo saco mi carrito a vender jugo de naranja, de zanahoria, de borjón, jugo de naranja con zanahoria, ese carrito para mí me ha dado mucho, me ha servido mucho el día domingo, un trabajo en el cual uno no tiene seguro, sólo se tiene lo que hace en el día, pero me va bien gracias a Dios, trabajo de 5:00 am, hasta las 12:00 ahí me queda para hacer otras cosas.

¿Cómo definirías el significado de vendedor ambulante?

– En mi concepto es de que cuando uno no tiene otro trabajo uno busca para salir adelante para no quedarse uno con las manos cruzadas, sin hacer nada uno mismo busca para hacer empanadas o jugos y se gana plata, pero no tiene uno seguro ni nada para mí es muy bueno trabajar vendiendo jugo de naranjas, porque si uno no consigue un trabajo le toca buscar por otro lado.

¿Cuánto llevas con esa venta?

– Hace un año

¿Cómo fue ese primer día de trabajo?

– Pues gracias a Dios me fue muy bien me decía: “si puedo salir adelante con esto”

¿Tenías muchas ansias?

– Si, estaba desesperada muchas cosas que necesitaba para mis hijos para mí, la comida, los gastos y en ese momento no me alcanzaban, fue duro,

el frío el día domingo toca madrugar a las 5am por reuniones o actividades en los colegios así que yo salía muy temprano.

Se dice que el domingo es el día para dedicarle a la familia, ¿cómo haces tú para compartir con tus hijos?

– Como termino a las 2:00 pm a esa hora estoy con ellos, cuando se termina todo lo que llevo para vender, me quedo en la casa con ellos.

¿Quién te ayuda con el trabajo?

– Mi hijo me ayuda para sacarlo y organizar la carpa, la mesa, de resto yo solita, a mí me toca lavar la naranja, rallar la zanahoria, ponerme tapabocas, guantes, tener buen aseo, todos los utensilios deben estar muy bien lavados, el exprimidor de naranja bien lavado, me va muy bien los domingos, y así tengo una ayuda económica porque me hago 60.000 a veces 50.000, un día flojo me hago \$40.00. Cuando se vende un bulto es bueno, pero como la naranja esta tan cara a \$40.000 el bulto, entonces me toca comprar medio bulto, cuando esta barata el bulto llega a valer \$25.000; yo vendo el vaso de jugo de naranja a \$1000 el de zanahoria con kola \$1.200 y el que viene con todas las vitaminas a \$5.000, también vendo tinto y aromática.

¿Qué es lo que más se vende?

– Tinto, jugo de naranja y el jugo de borrojo que lleva huevo, vino, kola granulada y zanahoria, eso es bendito para todos los días. El domingo es el día más productivo, a mí me toca muy pesado porque soy sola.

¿Tienes algún familiar o algún conocido que ejerza la misma labor que la tuya?

– Sí, una amiga trabaja todos los días de lunes a domingo tiene 2 niños es madre cabeza de hogar, dice que le va muy bien el día más flojo se saca por ahí \$30.000 ella está por todos lados por todos los colegios.

¿Tienes algún familiar que también se dedique a ser vendedor ambulante?

– No, ahorita en este momento no, solamente la que está en eso soy yo y como acá estoy yo no más, estoy sola con mis hijos, no tengo un familiar que me ayude me toca como mi Dios me mando solita.

¿Qué edades tienen tus hijos?

– Mi hijo mayor tiene 17 y mi hija 15 años, a mi hijo le faltan dos años para terminar y está validando, el mismo se ayuda y me colabora con el carrito, entrarlo y sacarlo, es pesado porque tengo muchos gastos, pagar arriendo.

– ¿Qué hacías antes de vender jugos?

Antes yo estaba trabajando en una veterinaria, tenía un día a la semana y a veces me llamaban hasta 3 veces a la semana, ahí dure 3 años, después por mis hijos, que el colegio, por reuniones me tocó, es decir de sacar tantos permisos, y por ser un solo día pues no me alcanzaba, los trabajos que buscaba era por turnos.

¿Cuándo empezaste a entrar a trabajar, a qué edad?

– Empecé a trabajar cuando tenía 15 añitos

¿Porque trabajaste a esa edad?

– Porque mi mami falleció quedamos pequeñitas con mi papá y con mi hermana decíamos que como íbamos a salir adelante nosotras, pues mi papa enfermo. Mi abuelita nos ayudaba. Nos tocaba buscar algo por otro lado yo pensaba en trabajar interna o irme para Bogotá porque yo soy de Montería – Córdoba. Y por eso me vine para acá a vivir sola.

Y ¿cómo fue ese cambio?

– Fue muy duro porque la gente acá es muy humillativa cuando yo entre a trabajar interna me humillaban muy feo a mí me dejaban encerrada, a mí no me dejaban salir a otro lado, ellos salían y a mí me dejaban encerrada a mí me dio muy duro, yo he sufrido mucho pero he salido adelante ahí ya después conseguí el papa de mis hijos también fue sufrimiento entonces dije no yo no aguanto más en esos momentos mi padre había fallecido hacia 3 años ya yo

me sentía sola y problemas con el papá de mis hijos dije puedo seguir sola, conseguir algo mejor pero yo de hambre no me dejo morir ni a mis hijos y así voy, duro pero ahí voy

¿Quisiera saber tu opinión sobre lo que es el trabajo informal?

– Eses (S/C) es un trabajo muy bueno para que te digo no es un trabajo de deshonra no es, por que el trabajo no es deshonra, es un trabajo muy bueno lo que si te digo es que uno no tiene seguro no tiene algo seguro, digamos de seguridad, como te digo yo como te explico, un seguro para mis hijos pero de resto para comida eso si uno lo saca del puestico, entonces me parece que yo he visto mucha gente que sufre que no tiene, pero uno mismo busca el camino para salir adelante, pues a mí me ha ido muy bien en este momento pero antes tu no me lo estás preguntado pero uno buscar para un vaso de agua de panela o un pan o algo que nadie le haga mala cara, uno mismo busca trabajar, entonces eso digo yo hay muchas jóvenes hay mucha gente que puede trabajar y sacar a sus hijos adelante esa soy yo en el momento que me ha tocado, luchar y vivir en la vida sola con mis hijos, y hasta ahora no han aguantado hambre ellos porque el carro da pa' mucho, nos ayuda mucho pero lo que te digo de seguro y eso uno no alcanza pero si nos ayuda mucho con la comida, que una cosa, no aguanta hambre uno.

Tú con tu experiencia como vendedora ambulante, ¿qué otro tipo de trabajo es más fácil como vendedor?

– Pues ahí a mí me gusta, digamos vender mi jugo yo no lo cambio pero hay muchos trabajos, que por ejemplo el de empanadas, arepas, el de jugo, puesticos donde venden papas y eso es bueno, pero no es tanto como el jugo de naranja, porque muchos no ponen puestos de naranja porque no se dan la maña, por eso ponen el más fácil donde viene la empanada lista pa' fritarla y echar en aceite, ese es el más fácil pero para mí todos los puestos, porque como he trabajado en muchas cosas digamos de empanadas, de arepas ayudándole a una tía cuando mi mamita murió a nosotras nos tocó vender empanadas allá, ayudarle a mi abuelita en Montería, ella nos mandaba a vender arepas con tinto, con un termo y la olla de empanadas, a mí en la vida

no me queda nada grande pa" yo trabajar, si mi Dios me manda a vender empanada o arepayo lo hago a mí no me da pena.

¿Cuéntame un poco más de la experiencia de la venta de empanadas y arepas?

– Esas las hacía mi abuelita ella nos ponía allá en Montería en los colegios como nosotras nos encontrábamos estudiando y las vendíamos todas, mi abuela hacia y yo las vendía, es lo más fácil porque la vendían listas sólo se fritaban, el negocio que más me ha gustado es el de jugo de naranja, esa idea me la invente fui yo, a mí nadie me dijo vaya póngase a vender jugo, yo desesperada dije porque si hubiese sido otra niña me voy con mis hijos por allá, no yo pienso mucho y yo me iba y caminaba con ellos y les decía hijos vamos a poner eso y ellos me decían no mami que eso es muy pesado pa" ti, que tu sola, hasta que saque mi carro de jugo de naranja y ahí estoy con mis jugos de naranjas, tinto y mis aromáticas y mi jugo de borojo porque eso si lo piden mucho.

Y no ¿has pensado agrandar un poco el carro?

– Sí, eso me han dicho y la idea mía es como meterle empanadas, arepas, porque siempre me han pedido empanadas, pan con jamón me han pedido por la mañana y de poquito a poquito voy a empezar a ver el otro fin de semana como me va.

¿Qué te impide agrandar el negocio?

– No me alcanza para agrandarlo un poquito más, que comprar el jamón, que comprar el pan, así que toca en poquito a poquito se van agrandando las cosas porque pues si tu sacas \$1.000 o \$2.000 compras el pan, compras el jamón y si se gasta \$5.000 eso hace falta para comprar lo del tinto o lo del huevo de codorniz, entonces me hace falta y para comprar eso no me alcanza entonces de poquito a poquito ahí voy sacando de a \$5.000 sacándolos aparte para ir comprando porque si están pidiendo que arepa que empanada, yo la semana pasada que hubo un festivo lleve como unas 3 de prueba y eso les gustó hartito toca es bien temprano como a las 3:00 am pa" fritarlas y si da

porque yo las vendo a \$1.500 y vasito con café con leche a \$ 2.400 o \$2.500 es bueno, y por ese lado tengo clientela y me dicen “Myriam porque no traes pan con jamón eso te va bien” y pues estoy en esas.

¿Cómo manejas tú el costo del material?

– El vaso grande de jugo porque algunos lo piden tapados es puro jugo de la pura naranja yo lo vendo a \$1.000 ya por la tarde sería \$1.200 o \$1.300 depende, porque a algunos les gusta con kola granulada y ese vale \$1.500 y pues yo los saco bien grande, por eso es que tengo clientela porque los saco bien grande y le echo su ñapa, es puro jugo hay unos que les echan agua y a mí no me gusta eso de que “véndame un jugo” y queda el jugo ahí y se pone amargo, yo les hago el jugo de la naranja que ellos vean como se exprime de donde los saco, ellos se dan cuenta y no que lleguen a pedir un jugo y ya este exprimido, yo parto y de una vez.

– O seale muestras al cliente que está recién hecho

– Exactamente, porque cuando uno lo hace en dos o tres minutos ya se pone amargo, el jugo que uno pide y queda ahí se pone amargo, yo he comprado y lo he comprado así amargo, entonces no, cuando ellos me lo piden el jugo yo lo exprimo y se dan cuenta y ha gustado mucho, el tinto también.

Esa es una estrategia de marketing

– Exacto, a mí me dicen “no exprímelo y déjalo ahí” y pues no yo pierdo, tengo que votarlo porque esta amargo, entonces no, yo no gano nada, entonces yo más bien cada que alguien me pide un jugo yo les exprimo su jugo así queda rico y dulce de la pulpa de naranja.

Dame tu opinión del trabajo formal como tal, ¿qué opinas?

– ¿En qué sentido?

– ¿Cuál es la diferencia que tienes tú entre el trabajo formal y el trabajo informal?

– La diferencia es que en este trabajo uno no tiene seguro en cambio en la empresa tiene uno seguro, tiene sus prestaciones, tiene sus vacaciones, eso

es lo que yo veo diferente al del ambulante, porque igual tu recoges tu carro te vas para la casa y ya, esa es la diferencia, de resto tienes que estar en tu trabajo, cumplir con los horarios a la hora de la empresa.

¿Te gustaría trabajar en una empresa?

– Sí, porque tengo seguro para mis hijos, tengo prestaciones pero tampoco digamos no me gustaría, pues yo trabajaría en la empresa y seguiría con mis jugos de naranja porque pues eso me gusta mucho.

Así entres a trabajar a una empresa, ¿tú sigues con la venta de jugos de naranja?

– Yo sigo con mis jugos de naranja porque tengo ya mis clientes, es que uno busca sus clientes y uno se gana la gente.

¿Tú ves necesario, digamos el seguro, las prestaciones todo lo que implica lo formal lo ves de una manera que lo necesitas urgente o es algo pasajero?

– No, o sea eso si uno se llega enfermar de donde saco yo para ir a donde el médico ahí como dice el dicho, tengo que tener sisben esa sería la otra por Sisben pero pues igual uno en la empresa saca su cita y se va a su cita, al seguro de la empresa.

¿Cómo describirías tu trabajo, como vendedora de jugos?

– ¿Cómo lo describiría yo? Pues yo lo describiría que es un trabajo muy bueno, lo otro sería que es una ayuda muy grande, pa' mí ha sido una ayuda muy grande trabajar con mis jugos, lo describo yo así porque fue una idea mía y no que me haya dicho el vecino "vaya vendase unos jugos" no, fue idea mía y yo llegue con mi idea, en mi concepto pa' mí muy bueno y el vecino de al lado dice "yo no tengo trabajo me tengo que poner a hacer algo" él dice eso, y yo le digo "si tú tienes un trabajo y no te gusta, pues yo me imagino que tienes que buscar otro para poder vivir y sino como vas a vivir " y dice que soy una mujer echada pa' lante mira ya como lleva ese carro y cuando no tengo naranja yo vengo y saco que media bolsa o algo de esas bolsas de cascaras de naranja

también da plata, de esas cascaras se hacen muchas cosas, pa" mí eso ha sido mucha ayuda.

¿Qué fortalezas has desatacado como vendedora?

– Pues esto es un poquito pesado porque uno aguanta frío, por la madrugada yo he visto como otros madrugan a las 3:00 am 2:00 am pero yo no madrugo a esa hora yo madrugo a las 5:00 am pero se ha visto que es un trabajo pesado porque se aguanta frío, se enferma, a algunos les dicen porque a mí no me ha pasado "que no les gusta, que está feo" pero si lo he visto, pero así como te digo echada pa" lante seguí adelante con mis hijos porque si aguanta uno regaños "que eso está feo" "que esto no me gusta"llegan los borrachos a pedir un jugo y todo eso tiene uno que aguantárselo por lo que uno está en la calle vendiendo.

O sea que¿cómo fortaleza sería la paciencia?

– Exacto, tienes que tener mucha paciencia para tener un negocio en la calle, porque si no tienes paciencia no puede seguir trabajando en la calle porque yo si me he dado cuenta, porque ha pasado dicen "deme ese" o "de ese" pero nunca me ha pasado que me digan que "ese jugo está feo"yo con mucho gusto les hago su vaso más grande, todos no tenemos la misma paciencia ni el mismo genio entonces es un poco complicado vender en la calle.

Y ¿qué habilidades has desarrollado durante este tiempo como vendedora de jugos?

– Camilo, muchas habilidades y mucha paciencia, las habilidades mías de vender jugo en la calle, que yo me haya dado cuenta yo digo porque tengo que estar aquí, tengo que sacar otras cosas o salir adelante con otras cosas, porque yo empecé con solo jugo de naranja y jugo de zanahoria y el de borrojó, de ahí empecé a sacar tinto, a sacar aromática, empecé a sacar salpicón y no tengo que vender más, lleve unas arepitas que yo hice en la casa, pequeñas y también les gustó mucho yo con esas habilidades mías dije tengo que hacer más cosas pa vender y tener mucha paciencia Camilo porque esto no es de

todo el mundo, todo el mundo no tenemos la misma paciencia, porque esto es de mucha paciencia “que ese jugo no me gusto” “que ese jugo esta amargo” “yo no me lo tomo” y todos no tenemos el mismo genio entonces yo digo “si con mucho gusto” vuelvo y se lo hago, pero yo no soy grosero y me ha ido bien por ese lado no he tenido problemas por ese lado con eso y me dicen “porque no saca todos los días”

¿Qué te gusta de tu labor?

– De mi labor me gusta, o sea de lo que yo hago me gusta mucho porque sé que es lo que estoy haciendo ya tengo experiencia de mi jugo de naranja que me dicen “un jugo de naranja con tal cosa” y yo si con mucho gusto se lo preparo “me regalas otro”? con mucho gusto y así, pero yo me he dado cuenta que voy a otro lado y pido algo y dicen “este vasito vale \$1.000” a mí me piden un jugo de naranja con tal cosa \$1200 o \$1300 y dicen “esta barato, barato y bien rico” y el tinto lo mismo, la aromática lo mismo, la aromática yo la vendía a \$500 y ya ahorita le subí \$100 más\$600 y eso es barato en cambio en otro lado vale \$700, \$800 y harta gente se va a comprarme a mí y se llena y yo sola, les digo “por favor me esperan yo despacho estos” es que todo eso es una experiencia porque yo no tenía experiencia en eso, todo eso es una experiencia al vender y a esperar al cliente y no todos tenemos la misma paciencia porque digamos no se espera se va, entonces yo hago lo que más pueda rápido y despacho a todos y me esperan y gracias a Dios me ha ido bien.

Descríbeme en una palabra o en una frase tu labor como vendedora

– Eh hh como vendedora de la calle, vender en la calle no es fácil yo te lo explico, vender todos los días en la calle no es fácil porque en la calle tienes que aguantar de todo, eso si te lo digo, en la calle tienes que aguantar las patanerías de todos los que pasan por la calle, de los policías, “que no que hay no estás bien”, “tienes que correrte de ahí”, “hasta que horas está ahí” entonces, no es fácil y pues pa” mi yo cumpla con los horarios que yo digo de 6:00 a 12:00 del día o 1:00 de la tarde para no tener problema, porque no es

fácil Camilo tener el puesto a trabajar en la calle, es muy duro, y en veces uno nolo saca porque no tiene con qué.

¿Has tenido problemas con la policía?

– No, sino con los “ñeritos” o ¿cómo se les dice?

Personas de la calle.

– Si, que ellos van y piden que “regáleme un jugo” “regáleme un dulce” y si uno les da siguen y si uno no les da le dicen a uno hasta de que va a morir y uno tiene que aguantarse de todo porque uno está en la calle, entonces no es fácil, pa” mí no es fácil, pero pues me ha tocado hacer de todo para salir adelante.

¿Cuéntame de esos motivos que te llevaron a decir “voy a vender jugo de naranja”?

– Los motivos que me llevaron a eso fue porque cuando el papá de mis hijos, tuvo un accidente él no vivía con nosotros y a mí la plata no me alcanzaba, donde estábamos igual yo trabajaba, lo otro él nos ayudaba a nosotros pero no nos alcanzaba la plata y después del accidente no pudo trabajar más, y ahí como dice el dicho, los hermanos son los que están pendiente de él, ya ahí como mire a ver que va a hacer que no le podemos ayudar, mire y busque a ver cómo va a hacer con sus hijos, eso fue lo que me hizo que yo buscara para salir adelante con mis hijos y trabajar en la calle, yo digo que en la calle pues porque yo nunca en mi vida había trabajado así, porque diferente era cuando mi abuelita nos mandaba era en el colegio a diferente acá que es en la calle entonces a mí se me hizo como.. Pero dije “no, pa” lante, pa” lante con mis hijos” porque que más se puede hacer, aguantar humillaciones, frio, de todo, para salir adelante con eso, es duro y espero que el día de mañana pues tener, porque yo quisiera tener mi casa y estoy en esas, luchando poquito a poquito, Dios quiera que llegue ese día que pueda tener mi casita.

Como siempre he dicho “querer es poder” si tu luchas por esas metas que te propones y luchas y trabajas por ellas las vas a lograr

– Sí, yo le pido mucho a mi Dios que me ayude a seguir, porque a mí no me queda grande nada, ami si me mandan a vender cosas o algo yo lo hago, a mí no me queda grande nada en la vida he sufrido mucho en el sentido de aguantar humillaciones, maltrato yo sigo adelante con mis hijos así sea que me toque vender jugo de naranja y así y mire, pero eso no es que me dé pena, a mí no, eso no me da pena porque yo he visto mucha gente y en vez de estar por ahí robando, como les dijemis hijos así nos toque aguantar frio allá en el parque pero seguimos adelante.

Como tu trabajas en un lugar público, ¿cómo es la relación tuya con los otros vendedores ambulantes?

– Es diferente, porque ellos venden lo que es papa, otras cosas lo que ellos me dicen es “es muy bueno Myriam porque yo te los mando para allá” y con ellos me ha ido bien la relación con ellos, porque los clientes llegan y me los mandan a comprar jugo, porque no venden jugo sino gaseosa, por la mañana le piden mucho tinto y él no tiene tinto, el que te digo que tiene jugo de naranja es por la tarde, el vende por la tarde saca su jugo porque él tiene una ruta él tiene todos los colegios por la tarde si se hace ahí y como yo no estoy ahí, pues a mí me va bien y es una ayuda porque él trabaja en otro lado y dice “yo tengo mi casita, tengo mi mamá tengo mi papá y ellos me ayudan” dice mi compañero de ahí al lado y dice “ pa” qué te des cuenta que yo no me canso, y eso que no tengo obligación” y me dice “no sé cómo haces tú pero te admiro mucho” me dice él a mí, porque me llega mucha gente a comprar jugo y pues de esos jugos, jugos de naranja de zanahoria ellos van y le dicen al otro vecino “porque no vino hoy la de la esquina”? y dice no pues quien sabe que pasaría y le dicen “no, hace mucha falta ella” con su tinto, porque yo al tinto le echo canela, la aromática la hago de pura hierba, entonces pues muy buenas las relaciones con ellos hay.

Tú me decías anteriormente, que tenías unos clientes fijos, ¿cómo es esa relación tú y los clientes?

– Yo soy muy amable con ellos y ellos conmigo también ellos siempre van a comprarme y me dicen “cuando usted no viene los fines de semana, toca ir a preparar por allá a la casa porque siempre venimos acá a comprarle el tinto que comprarle el jugo de borojó” y es que el jugo de borojó no es todo el mundo quien lo sabe preparar y sino los sabes preparar no quedan como ellos lo piden, entonces por ese lado uno se gana los clientes porque ellos le dicen a uno “lo quiero así y así” y ellos se dan cuenta como lo prepara uno y hay otra señora que vende pero en otra esquina a ella si le han puesto mucho problema porque no lo sabe preparar y ellos van y me dicen allá ellos me dicen “ la negra” “negra, necesitamos jugo de borojó del grande” que vale \$2.500 “ya usted sabe cómo es” y yo ya sé cómo se los preparo, con ellos muy bien y me dicen siga adelante que ahí va bien y me dicen como dice uno “motivarme más” porque yo a veces digo no que vamos a ir a aguantar frío, porque madrugar y aguantar frío con esa neblina eso por las mañanas es duro y todo el mundo no se mide a eso.

¿Has tenido algún problema con algún cliente?

– No, hasta ahora no lo que te digo son con los de la calle que van a pedir y como yo les he dado cuando no les doy se ponen de mal genio y a decir cosas, a veces cuando no he vendido les digo “pase más tarde que no he vendido” y les doy su jugo de naranja, pero de resto no, no he tenido problema así que a las patadas o eso, sino que en la callees cosa seria, en la calle todo el mundo quiere coger “que regáleme” ese es el problema de la calle de trabajar en la calle que todo el mundo no es fácil que no tienen el mismo carácter y para mí de ese trabajo he sido muy paciente, soy muy paciente con los clientes, tengo mucha paciencia y que todos no la tienen, porque yo soy muy grosera, si a ellos no les gusta listo yo se lo cambio si está muy dulce o esto yo se lo cambio.

Durante este tiempo como vendedora de jugo ¿cuéntame algunos hechos significativos que te han pasado durante este tiempo y que te han marcado?

– Lo que me ha marcado a mi más de ese tiempo es que no estaba acostumbrada como dice el dicho me ha dado muy duro y me ha marcado, si me hago entender, me ha dado muy duro pero ahí voy y no le pongo tanto misterio porque yo sé que pa" lante es pa" lante.

Tú me decías anteriormente de que tenías una competencia que había otra vendedora de jugos, ¿has tenido algún problema con ella?

– No, con ella no porque digamos de donde yo estoy ella esta como en la parte de atrás, ella saca el carro como a las 3:00 am porque ella tiene sus clientes también, los taxistas, los camioneros, buseteros pero yo como no salgo a esa hora, como te digo tengo más clientes por la mañana cuando se bajan de la ruta que van a tomar tinto o jugo y fresco porque todas las naranjas son dulces hay ácidas y el jugo a veces sale muy ácido y ella no vende kola granulada, si ella vende jugos es solo y a veces queda ácido entonces a veces se van pa" otro lado a tomar jugo.

Fuera de tus compañeros que venden papas o de mecato, ¿qué otras clases de vendedores hay por ese sector y que están cerca de ti?

– Hay uno que vende tamales pero no le va también porque el tamal por la mañana es el día domingo muy poco van y compran es su jugo de naranja como dice el dicho ay si yo que culpa que compren jugo de naranja y que no compren tamales. Porque lo que si piden mucho es jugo de naranja y salpicón por la mañana y el tinto ya por ahí a las 9:00 am piden es el de borojó, dicen "bueno vamos a tomar el jugo de borojó" y les hago su jugo y en veces llevan su s 2o 3 jugos y ahí son \$5.000 pesitos y esa es una ayuda.

¿Cómo describirías a tú compañero o sea a tu vecino el vendedor ambulante?

– Que él vende más, digamos lo que es papas y eso de mecato, el vende harto pero es diferente a lo del jugo que yo vendo él me dice yo vendo más mecato y tu vendes más jugos y te va bien con tus jugos, pero me dice "métele más" "métele más" y yo le digo de poquito a poquito voy metiéndole.

Y ¿has tenido algún problema con él?

- No, en el momento no, antes me apoya me dice sigue adelante si vinieras todos los días pero la madrugadas todos los días a las 3 am le digo uno nunca dice nada porque no sabe hasta dónde va a llegar, de pronto quien sabe siga trabajando todos los días o solo el día domingo.

Esas ganancias ¿que tú tienes con tu negocio alcanza para todas tus necesidades?

- Yo voy ahorrando y como dice el dicho de poquito a poquito voy pagando ahorrando pa" pagar porque pues un arriendo, los servicios, que la comida, todo eso es plata.

¿Tienes alguna otra entrada económica?

- En el momento unos días por días es decir días en casa de familia entonces toca 2 días 3 días en la semana esa es otra ayuda y con eso es que me he sostenido para salir adelante.

Y de ¿qué horas a qué horas trabajas?

- De 7:00de la mañana a 4:00 de la tarde en la casa de familia son 3 días

Y allá ¿qué te toca hacer?

- En la casa de familia es cocinar, hacer el aseo, planchar, recoger un niño y esperar que llegue la señora.

¿Cómo vas con tu proyecto de vida, como lo has construido mediante tu labor laboral?

- Yo he tenido mucho para estar con mis hijos pues en veces no me queda como esos tiempos que dicen que debo estar con ellos pues ellos saben me toca salir trabajar, estudiando ellos me entienden eso si para que, ellos dos me ayudan mucho me ayudan en el sentido de que les digo "hijos a tal hora estoy aquí, falta para esto, toca ir a conseguir" y ellos saben que el trabajo es pesao (SIC) y me dicen "ah bueno mamá" y "pa" lante mami que no la

queremos ver triste” pues en veces si como que digo no, no más pero tengo que seguir.

¿Cómo te ves tú en cinco años?

– En cinco años he salido adelante con ellos, adelante puehasta ahora me ha tocado duro y darle lo que ellos me pidan poquito a poquito y en verdad ha sido muy pesado para mi ahí sí como dice mi abuelita “pa lante mija porque que más” y solacon la ayuda de mi Diosito.

¿Te gustaría tener un mejor trabajo?

– Pues sí, si mi Dios me da la oportunidad de tener un mejor trabajo bueno, yo lo recibiría.

¿Cómo cuál?

– Como en una empresa de aseadora, sí que tenga todas mis prestaciones todo para salir adelante con mis hijos, pues hasta ahora voy bien con mis hijos pero pues en una empresa.

¿Qué has hecho para cumplir esos deseos, esas metas?

– Pedirle mucho a mi Dios que me ayude y salir adelante con mis hijos, porque pa” lante es pa” allá.

¿Cuáles son las cosas negativas de tu labor como vendedora ambulante?

– ¿Negativa? En el sentido yo porque voy a hacer esto de vender jugos? esto es negativo pero yo decía “yo sí puedo” Diosito yo sí puedo y si yo le comentaba a mi abuelita y me dicha no mija no digas cosas negativas porque yo las puedes hacer eso es, el trabajo no es deshonra, si tú ves que puedes sigues pero nunca digas que no puedes y yo le decía “ no puedo abuelita, yo me siento que no puedo” y si me dice tu si puedes, pídele mucho a Dios que te ayude y si puedes, tu puedes con tus dos hijos, duro pero ahí voy.

¿Cómo te identificas tú como vendedora ambulante?

- Como una buena vendedora y si una buena vendedora de jugos porque nunca había tenido experiencia pero ya la tengo.

Te doy las gracias por esta entrevista por abrirme este espacio y abrirte también a compartir todos esos aspectos de tu vida, sobre todo de tu vida laboral, te doy las gracias y no siendo más ya sería la finalización de la entrevista.

- Bueno, con mucho gusto cuando necesites alguna otra, con mucho gusto.

Gracias

Entrevista 3.

- Muy buenas tardes, soy Camilo, estudiante de la universidad Piloto de Colombia, estudio Psicología voy en décimo semestre mi trabajo de grado está relacionado con la venta informal, entonces te voy a hacer una entrevista donde las preguntas son más enfocadas a la actividad laboral.

¿Con quién vives?

- Con mi compañero, con mi esposo

¿Tienes hijos?

- Si señor

¿Qué edades tienes?

- Uno tiene 27, el otro tiene 33 y el otro 37.

Es una familia pequeña.

- Sí señor.

Para ti ¿cuál es el significado del trabajado informal?

- EL trabajador informal es así como me veses la que no pagamos el puesto, es el vendedor ambulante que tampoco no es ambulante porque es

estacionario así como el mío, estacionario es como las personas que siempre tratamos de conseguir un trabajo diferente que no podemos emplearnos conseguir algo diferente, las personas que no tenemos un local establecido para pagar, no pagamos arriendo, no pagamos impuestos para mí básicamente es ese el trabajador informal.

¿En qué consiste tú trabajo?

- Consiste en hacer ensaladas de verduras.

¿Qué tipo de ensaladas haces?

- Hago ensalada mixta la cual viene con lechuga, repollo, espinaca, zanahoria, cebolla cabezona, tomate, pepino cohombro, apio; ensalada de remolacha y zanahoria, tengo la de verduras alverja, habichuela y zanahoria cocinada; la hawaiana que viene con piña, repollo, uvas pasas, zanahoria y crema de leche, tengo la de frutas y verduras

Una variedad de ensaladas, y ¿solamente ensaladas?

- Solamente ensaladas.

¿Desde cuándo ejerces esta labor?

- Desde hace como 3 años, aproximadamente

¿Cómo fue esa, digamos como surgió esa idea de vender ensaladas?

- Yo tenía mi trabajo en una flora, la empresa se acabó y me quede sin trabajo a raíz de eso llego a Bogotá a donde un hermano, fui a visitarlo y vi ese negocio de que la gente hacia esas ensaladas y a mí se me metió esa idea de hacerlas sino que antes había una señora que las hacia ahí, entonces yo dije no puedo llegar a colocarle un trabajo o un negocio igual frente al de ella y yo le decía a la señora Margarita que yo quería poner ese puesto de ensaladas, la señora se enfermó creo que tuvo un accidente y la señora no volvió a sacar las ensaladas entonces a raíz de eso hablé con la señora Marta que era la presidenta de la junta y que yo quería poner esas ensaladas y pues que estar en la calle eso implica porque eso no es tan legal eso es invasión al espacio

público y de ahí nació la idea de vender las ensaladas, me puse a hacerlas y ahí voy.

¿Tienes algún familiar o compañero que te ayude en este trabajo?

– Si, la señora Margarita me ayudaba pero en este momento se fue y estoy sola

¿Esta señora es algún familiar?

– No, ella era mi amiga que vivíamos como en un inquilinato

¿También los 3 años contigo?

– Si, conmigo hasta hace poquito que se fue

¿Cómo fue antes de llegar a vender tus ensaladas, a que te dedicabas?

– A trabajar en una flora

¿Todo el tiempo?

– Todo el tiempo como 30 años trabajando en flora

Y ¿por qué te saliste de la flora?

– Por que como le decía al comienzo la empresa se acabó, trabajé dos empresas buenas, en una dure 12 años en otra 15 años y ambas empresas se acabaron

Y ¿no buscaste otra empresa?

– No, después de que termine ya estaba muy cansada y decidí que no iba a trabajar, mi marido me dijo pues que ya había trabajado lo suficiente ya no tienes tantas obligaciones entonces pues ya no trabaje más en la flora, y pues no volví a buscar más trabajo en las floras.

¿En algún tipo de trabajo?

– No, yo de joven comencé como vendedora en el tía, y dure como 3 años de ahí fue cuando ya me salí para las floras de ahí trabaje 3 años en una flora, 12 en otra, 15 años en otra.

Y ¿has trabajado en algún tipo de venta ambulante que no sea las ensaladas?

– No, únicamente en las ensaladas

¿Cómo te identificas tú como vendedora?

– Yo me identifico como una buena vendedora como una persona amable, comprensiva con mi cliente pues tratar de darle lo mejor al cliente, mi trabajo lo hago con amor como si fuera para venderle a mi familia como si fuera hacerlo para comérmelo yo, así como yo hago la comida para mí, la hago para mis clientes, como si fuera para mí y para mi familia; que todo sea ordenado, que todo sea limpio que no sea trasnochado así como si todo fuera para mi familia. Me considero una buena vendedora, una persona honesta en mi trabajo.

Y ¿qué opina tú familia de tu trabajo?

– Ellos viven contentos desde que yo me conseguí este trabajo porque no tuve que volver a ir a matarse en una flora entonces para ellos bien, para mis hijos bien, mi marido también, lo primero tengo para mis necesidades, lo segundo pues me distrae.

Y ¿no has pensado en agrandar tu negocio?

– Pues de pronto sí, pero esto es muy competido ya hay mucha competencia

Y ¿no has mirado la posibilidad de vincularte a esa agrupación?
¿Porque?

– No, yo aquí soy mi propio jefe y no quisiera que me estén mandando que me estén diciendo que hay que hacer, que esto así, yo sé que si gano \$20.000 me quedaron esos \$20.000 con mi esfuerzo y no tengo que estar dependiendo de otras personas ni quien me esté mandando.

¿Es como ser tu propio jefe?

- Exactamente, y yo me establezco mi horario de trabajo así que yo se que si trabajo de 11 a 1:30 salir porque desde las 5am me levanto a hacer las ensaladas

¿Cuál es tu horario de trabajo?

- Desde las 5:00 am hasta las 10:00 am estoy haciendo las ensaladas salgo a venderlas a las 11:00 am y me entro a la 1:30 pm

¿De qué día a que día?

- De lunes a sábado

Ahorita estábamos viviendo un problema con los agricultores por el paro, ¿qué tanto te ha afectado esa situación?

- Esta semana ya pasó, pero la semana pasada estuvo un poquito difícil ya que se incrementó el costo de la cebolla cabezona de la zanahoria de algunas verduras que se sube la alverja se subió bastante el precio, digamos que yo compraba una arroba de zanahoria en \$15.000 la semana pasada me toco comprarla en \$30.000 me toco dar el doble.

Y ¿le has subido el precio de las ensaladas?

- No, les he mantenido el precio, porque digamos así como la semana pasada la compre la zanahoria en \$30.000 esta semana la conseguí a \$10.000, hay veces que la espinaca está a \$2.000 el atado pero a veces se puede conseguir a \$1.100 y a veces se pone escasa como aquella vez que hubo ese invierno que las verduras se pusieron demasiado caras. Cuando uno tiene que pagar una lechuga a \$1.500 a veces hasta \$2.000.

¿Qué pasaría si todos los alimentos con los que trabajas tienen un alto costo, como le darías una solución a eso?

- Subiendo los precios o disminuir el paquete una de las dos.

¿Cómo definirías tu labor como vendedor informal?

- No sabría contestarle.

Con estos 3 años de experiencia que llevas vendiendo ¿cómo definirías tu trabajo?

- No sabría cómo decirle como lo defino.

¿Te sientes a gusto como vendedora?

- Sí, me gusta, mi oficio me gusta a mí siempre me ha gustado lo de las ventas, ahorita es que sólo me dedico a las ensaladas porque en un tiempo vendía ropa a crédito, joyas, aún vendo productos de Yambal.

Y ¿cómo te va con esas ventas de Yambal?

- Hay veces bien a ratos regular como a veces puede uno completar un pedido y le hace algo de ganancia como a veces no se puede pasar pedido.

¿Qué vendes de Yanbal?

- Cremas, perfumes, todo eso de cosmetología y bisutería

¿Qué es lo que más se vende?

- Perfumes para hombre y mujer por igual.

¿Con cuál venta te quedarías con la cosmetología o con la de las ensaladas?

- Con la de las ensaladas, porque es algo que sale todos los días y las personas todos los días almuerzan comen verduras, y son sólo \$1.200 pero los va uno recogiendo a diario. Mientras que la ropa como la vendía a crédito tiene uno que esperar como 15 días para que le den a uno \$10.000 de \$100.000 que deben, así que no es así como muy bueno.

Tú me habías dicho anteriormente que salir a la calle es invasión al espacio público, ¿qué problemas has tenido con tu trabajo?

– Pues afortunadamente ninguno, porque alguna vez vino la Secretaría de Salud, me pidieron lo de manipulación de alimentos y no me pusieron problema por lo del espacio público porque como yo sólo duro 2 horas 2 horas y media, por eso no he tenido problemas pero si sé que por el centro la gente si tiene problemas por invasión al espacio público.

Y ¿cómo son las ventas en el sector?

– Pues más o menos buenas.

¿Tienes muchos clientes?

– Si más bien tengo harticos clientes.

¿Cómo es el trato con esos clientes?

– Buenos, con la mayoría tenemos buen trato, trato de ser amable, así como hay personas muy malgeniadas personas que vienen de mucho afán, personas que son bastante complicadas, pero también hay personas muy bacanas, muy chéveres que llegan que si no hay de esto deme de esto, no tranquila empáqueme de esto écheme de esto, como hay gente que si se le va una hojita de repollo dicen “ay pero si yo no quería repollo” eso viene de todo pero si pues gracias a Dios no he tenido ningún inconveniente y como yo no soy grosera con ellos y de todas maneras el clientepues las personas que le compran a uno son las que le dejan la plata.

Digamos que si nos devolvemos un poco más atrás y comparamos el trabajo de la flora y el trabajo de la venta que tú estás haciendo, ¿cuál sería la diferencia?

– La diferencia sería que no tengo que estrictamente cumplir con un horario de trabajo y que como le decía yo soy mi propio jefe no tengo quien me mande quien me diga tengo que hacer esto o lo otro tiene que hacer esto o hacerlo en tanto tiempo o que tiene que responder por tanto, otra diferencia es que estar uno en una empresa es mejor porque uno tiene sus prestaciones, primas, sueldos, dotaciones y todo eso. En cambio aquí yo tengo que comprarme mi mismouniforme, mi gorro mi delantal.

Si te ofrecieran un empleo con todas esas condiciones como un empleo formal ¿te animarías a trabajar?

– Creo que no la verdad no me nace trabajar digamos así que me consiguiera un trabajo.

Si te saliera una oferta laboral y que tú dijeras si tengo las capacidades y que es con un buen sueldo y un montón de beneficios.

– Creo que no.

¿Con un sueldo súper maravilloso?

– No sé la verdad no creo en mis metas no he pensado volver a trabajar si no consiguen trabajo profesionales personas con muchas capacidades mi hijo tiene 27 años y no ha sido posible que consiga un trabajo por no tener experiencia laboral no ha podido trabajar así que mucho menos me van a proponer a mí.

De 1 a 10 ¿cómo calificarías tu trabajo?

– Créame que yo lo calificaría con 10

Imagino que tú en esos 3 años de labor has tenido dificultades me podrías decir ¿cuáles son las dificultades que más has tenido como vendedora informal?

– No he tenido dificultades como vendedor informal porque nunca me han venido a molestar, de pronto que la dificultad porque de pronto llueve entonces toca aguantarse o pedir permiso a una señora para que me deje resguardar, porque no puedo poner un parasol porque así obstaculizaría el paso a las personas.

Y ¿no te molesta que estas al aire y que en un momento haga sol y en otro momento llueva?

– Si lógico porque a veces imagínese con ese frío y que llueve entonces le toca a uno mirar corra para aquí corra para allá si hace sol pues a veces

también es incómodo si molesta un poquito pero esas son las dificultades porque en las floras esta uno bajo un plástico pero también cuando calienta, calienta demasiado si hace frio se siente demasiado el frio

¿Tú trabajas y ese trabajo te da un sustento económico, este sustento ayuda a cubrir tus necesidades?

– Bueno, yo se lo voy a colocar de esta forma porque es que no serían las necesidades completamente porque no da para tanto, ¿no? Pero es que mis necesidades no son como tantas porque yo no tengo que dar para mercado yo no pago servicios porque mi marido hace todo eso así que digamos que lo que yo gano lo puedo utilizar para mí y no puedo ser desagradecida de mi trabajo porque si me ha dado para muchas cosas, yo con eso pague dos años a mi hijo de un curso de sistemas con lo que me gano se lo pague a mis nietas les colaboro le colaboro con el mercado a mamá y si yo si he sido muy agradecida con lo que me ha quedado que a veces uno no sabe ser de pronto como un poquito más organizado y a veces se derrocha pero si me ha servido, pero no son tantas las necesidades, ahorita está un poco más pesado hubo un tiempo en que las cosas eran mejores por ejemplo el año pasado las ventas fueron buenas entonces a uno buenamente le podían quedar unos \$400.000 al mes libres.

Tú me decías que era un poco pesado. ¿Por qué?

– Porque la picada de eso no es tan fácil fuera de eso se enferma uno como de las manos y he estado como un poco mala de las manos, la picada, la lavada, para mi es pesado porque acostumbre mal a mis clientes porque si de pronto que se me acabo las ensaladas de frutas, porque a mí para que no se me queden y se me dañen yo hago cinco , entonces si llegan por una y no hay yo se las preparo en un momento entonces me toca que corra, suba, baje eso es lo que lo hace a veces ser pesado y pues tiene uno que lavar mucha vasija donde pica, donde saca, todo lo de lavar.

¿Qué otras dificultades a nivel emocional?

– Las dificultades que se me pueden presentar es porque de pronto, o sea si yo no saco hoy las ensaladas no vendo, ¿sí? Entonces muchas veces se tiene uno que privar de salir cuando no tiene uno que lo reemplace que le toca a uno quedarse solo, que estoy sola entonces no puedo salir, digamos yo no puedo salir a las horas de la mañana sino hasta después de las 3 o 3:30 de la tarde que ya entro que termino de lavar el reguero, porque no puedo dejar el reguero de tiestos de lo de las ensaladas, entonces esa es como la dificultad que más le veo.

¿Cuáles son las fortalezas como vendedora?

– Podrías colaborarme con esas fortalezas, ¿cómo qué?

Es decir, ¿cómo habilidades que desarrollaste estos 3 años como vendedora informal?

– Pues no se no le vería así como que habilidades, pues bueno como seguir aprendiendo más a vender, de pronto aprender a ser más organizada con la compra con la vena con la plata que se gana con lo que le queda saber que si tengo que invertir \$100.000 tengo que guardarlos y que no me los puedo gastar, que si hoy vendí \$10.000 y me los cómo no voy a tener mañana con que comprar lo que necesito.

¿Qué estrategias empleas como vendedora para atraer más clientela?

– Ser amable, que de pronto hay personas que échenme un poquito más de esto, que no quiero esto pues complacer al cliente en lo que ellos más o menos quieren, lo que yo le decía si llega una persona y me dice “ay vecina que si no tiene ensaladita” pues yo les digo que me esperen un poquito y voy y se las hago. Que si una ensaladita hawaiana, es decir, yo les pido que me regalen cinco minutos y voy y se las hago, que si alguna persona llega a las 7pm y quiere una ensalada y yo tengo el tiempo con mucho gusto se la hago.

¿Cuéntame cual es lo positivo de tu labor laboral?

– Lo positivo es pues primero porque me deja la ganancia y tengo económicamente algo, me distraigo, porque de todas maneras estoy haciendo algo productivo, no estoy sentada no estoy ahí como se dice sedentariamente.

¿Qué otra cosa podría ser, sé que has trabajado durante 3 años como vendedora que otros aspectos positivos le ves a tu trabajo?

– Pues el poder facilitarle a las personas un poco también el trabajo porque llega una ama de casa que está trabajando y todos vivimos con el corre, corre y dicen bueno tengo arroz tengo carne ay bueno una ensaladita y ellas mismas me dicen ya tenemos la ensaladita vecina, no sabe el trabajo que nos libra.

Y ¿lo negativo de tu trabajo?

– Así como problemático no, nunca, bueno solo una vez una señora que llevo y me hizo sentir muy mal porque me tiro la ensalada por los pies y me dijo “tome su ensalada, estaba toda picha” de resto no, algo negativo puede ser que tengo un problema con la ensalada hawaiana y es que esta ensalada el repollo a veces sale amargo, a veces llegan las personas a decirle a uno “mire que esta ensaladita me salió mala” pero gracias a Dios son personas decentes, esperan que uno este solito y le dicen de buena manera. Nunca he tenido problema con ninguno de mis clientes, o que alguien me haya tratado mal.

Y ¿si llegara un cliente o una persona y te trata mal? ¿Qué harías en esa situación?

– Depende hasta donde llegue la persona porque si de pronto llega alguien a decirme “que no séqué” o “que esta ensalada estaba picha” lo único que puedo decirle es “vecina se me hace raro está fresca, yo la hice esta mañana pero no hay problema yo se la cambio si quiere llevarla o le devuelvo su plata” pero si ya se me va demasiado, o bueno no sé porque si yo soy grosera con un cliente ese cliente me va a dañar mi imagen porque va a decir “esa vieja es una grosera” entonces hay que tratar que la gente no le haga a uno mala propaganda.

¿Cuéntame esos motivos que te llevaron a esa idea de vender ensaladas?

– Pues el quedarme sin trabajo no querer volver a una flora, saber que de todas maneras uno tiene sus necesidades que aunque yo tengo un marido responsable uno no puede estar todo el tiempo pidiéndole porque yo siempre le he ayudado a mis hijos, pues tenía mi hijo que hasta ahora tenía 18 años estaba recién salido y quería que estudiara y pues ayudarle a mi mamá, de pronto porque en la casa hay cosas que se necesitan y pues como se dice vulgarmente por no ser uno recostado que todo le den, a mí me impulso ese motivo y para poder adquirir algo más adelante.

¿Quisiera saber cómo crees que los demás te ven a ti como vendedora informal?

– Pues habrá personas que no le ven a eso como habrán personas que sí porque ¿como a veces desafortunadamente si uno tiene un choque con algún vecino por x cosa lo primero que le dicen a uno es que como yo no me estoy metiendo en su trabajo allá en la esquina aunque tampoco ha sido así, pues yo no sé cómo habrán personas que lo ven bien como las que lo ven mal es que es muy diferente tener un trabajo informal en la calle a tenerlo acá que es un barrio que esta lejitos del centro donde no molestan por la invasión al espacio público, lo que en los barrios no hay este tipo de problemas en cambio que pues en el centro sí.

Y ¿no te gustaría irte al centro porque hay más gente, como más movimiento?

– Pues de pronto en algún momento pensé pero de todas maneras como yo le digo en el centro hay más competencia mucho vendedor de ensaladas que no es estacionario sino vendedor ambulante que es el que pasa por ahí vendiendo bandejita que pasa una pasa la otra y ya me acostumbre a que acá estoy mis clientes están acá en el barrio están los de ahí, están los de allí, incluso tengo gente hasta del tisquesusa (SIC), como hay una señora que viene de los cerezos aquí hay gente que viene y dice que les gusta venir porque mis ensaladas son muy buenas. Por ejemplo ayer vino una señora

compro y hoy volvió y me dijo “volví porque sus ensaladas son muy buenas son fresquitas” y no veo la necesidad de irme.

Y ¿aquí no tienes más competencia?

– Pues en los supermercados las bandejitas.

Tú ves las ensaladas de los supermercados y ¿qué opinas sobre eso?

– Pues que esas bandejas no se venden todas en el mismo día por lo que las venden al otro día y ya se ponen pichas, las mismas personas me dicen “es que compre una ensalada y me salió picha”

La ventaja tuya es que son frescas.

– Y que la bandeja tienen que comprarla como viene, mientras que aquí la señora me dice “yo no quiero cebolla” “yo no quiero apio” “écheme más tomate” “écheme más espinquita” “écheme más zanahoria” esa es la ventaja de tenerlas en recipientes.

¿Hay más vendedores informales en este sector?

– Sí claro, pero no de ensaladas acá tenemos la señora que vende las arepas, la que vende los chorizos acá hay hartas pero son por la tarde y yo soy por la mañana.

¿Tienes alguna relación con estas personas?

– Pues así no, me saludo con el señor de las arepas de pronto de vez en cuando le compro una arepa, ahorita al lado de mi casa se para una señora a vender arepas y pues como es conocida charlamos de resto no más.

¿No has tenido ningún problema con alguno de los vendedores informales?

– No

¿Conoces a todos?

- Pues no, a la señora de aquí y a la señora de las arepas de resto no

¿No tienes interacción con los demás vendedores?
- No

¿Porque?
- Lo que pasa es que de pronto yo soy, como le digo, yo soy una persona de mi casa y no me la paso de aquí y a allá y el tiempo que tengo de sobra lo dedico para estar en mi casa, no me gusta estar saliendo que para allá que para acá para un lado o a otro, hablo con la hija del señor de las arepas pero porque ella me compra ensaladas me pregunta “cómo le va” “como ha estado”

¿Has encontrado apoyo de los demás vendedores?
- No

Digamos que esta comunidad vendedora, ¿cómo son un grupo, una comunidad no sería mejor que se unieran?
- De pronto sí, pero yo tengo entendido que por ejemplo que los vendedores del centro si tienen como su organización porque ellos pertenecen a la Alcaldía, y les dan su delantal ellos son como una cooperativa.

¿Cuéntame de esa experiencia de esos hechos significativos que han pasado estos 3 años como vendedora?
- Pues como hechos significativos no sabría decirle

¿Cómo experiencias con la gente que pasa por ahí, con los clientes?
- Pienso que no hay experiencias que es algo que no

¿Qué has aprendido de tu labor como vendedora informal?
- He aprendido que soy una persona de empuje que puedo salir adelante que salí adelante con esas ensaladas y que

¿Pensarías en crecer, en asociarte digamos con el señor de las arepas para hacer como una microempresa?

– No nunca lo he pensado.

¿Has pensado en agrandar las ensaladas o hacer otro tipo de ensaladas?

– Eso sí, pero es que la verdad el tiempo no me alcanza para hacer algo más para ponerme a hacer mas eso es lo primero, lo segundo porque no se hacer otra clase de ensaladas, digamos faltaría capacitarse, alguna vez estuve mirando en el SENA si había alguna capacitación pero no fue posible conseguir una capacitación o no me he podido enterar cuando hay capacitación para aprender a hacer otra clase de ensaladas.

Y ¿qué te lo impide?

– El tiempo

– ¿Porque el tiempo?

– Mi tiempo es muy limitado, solamente me alcanza para hacer lo de las ensaladas porque como le digo desde las 5 de la mañana hasta las 10:30 de la mañana esta uno y el oficio de la casa me toca hacerlo por la tarde.

Como dicen por ahí “el tiempo es oro”

– Si mi tiempo es limitado no me alcanza para hacer esto o lo otro y después tampoco quiero hacer más.

Más o menos ¿cuánto tiempo le vas a dedicar a esta labor?

– No se pues a veces me dan ganas de decir “ya no más” y la verdad ahorita estoy pensando cómo van las cosas porque mi marido va a salir pensionado y él se quiere dedicar a hacer una visita a la familia y pues si yo sigo con las ensaladas me va a impedir que yo pueda salir, así que no se cuánto tiempo siga con mis ensaladas.

¿Te apasiona tu trabajo?

– Sí, me gusta

¿Qué es lo más satisfactorio de tu trabajo?

– Pues ver que a la gente le gusta, que pasa la gente y dicen que “aquí hay unas ensaladas tan chéveres” otras dicen “yo vivo en tal lado ojala allá hubiese un puestico de ensaladas” que la gente dice “que chévere que sus ensaladitas son frescas, se ve que usted aseada, su presentación” eso lo estimula a uno es lo que más me gusta de mi trabajo y porque me distrae bastante a pesar de que es pesadito.

¿Cómo fue ese primer día como vendedora?

– El primer día es difícil porque a uno le da pena que todo el mundo lo mira, es difícil el primer día empezar es difícil

¿En algún momento o situación, te has desmotivado para no seguir vendiendo ensaladas?

– Pues sí, digamos cuando las ventas se ponen demasiado bajitas y uno de todas maneras invierte, le ha tocado trabajar y las ganancias no se ven, no queda nada y entonces eso desmotiva.

¿Qué más desmotiva aparte de la parte económica?

– Me desmotiva saber que a mí me gusta salir con mi marido y a él le gusta que salgamos juntos y muchas veces no se puede porque me toca vender las ensaladas.

¿Qué contribuciones ha aportado tu trabajo?

– Con mi trabajo le he podido comprar un computador a mi hijo le di dos años de la carrera, tengo para mis necesidades le ayudo a mi mamá, puedo ayudarle a mis nietas, entonces eso me satisface ver que con este trabajo lo pude hacer y si yo fuera un poquito más organizada de pronto tendría algo más.

¿Por qué dices que eres un poco desorganizada?

– Porque yo a veces digo “ah compremos esto, compremos lo otro” la gente se da cuenta que uno a veces como tiene trabajo le queda algo de ganancia y vienen y le sacan prestado y se pone uno a prestar y la gente lo roba, entonces por eso me desorganizo.

¿Has tenido situaciones de que la clientela no te pague las ensaladas?

– Ah sí, a veces si la gente me dice “¿vecina me fía una ensaladita?” y se les olvida que se las sacaron a uno y ahí se pierden \$1.200 como hay gente que le dice a uno “vecina véndame \$200 de ensalada” o “véndame pero es que me faltan \$200 que \$500 mañana se los traigo” entonces esos son \$200 \$300 \$500 que se van perdiendo.

Digamos que esta labor es de trabajo ¿tiene un sustento lucrativo a nivel económico?

– Pues de pronto sí, no es que uno se va a llenar pero si le queda a uno pero uno no puede ser desagradecido con lo que le queda, yo soy de las personas que pienso que si yo me puedo ganar \$50.000 semanales en lugar de estarme sentada o acostada o haciendo nada a mí me sirven más los \$50.000 que no tener nada.

Fuera de vender ensaladas, como me decías anteriormente, y de vender productos ¿tú tienes otra entrada económica?

– Sí.

¿Se puede saber cuál?

– Es que yo soy pensionada del seguro.

O sea que ¿si llegara a faltar tu trabajo de ensaladas ya tienes ese sustento?

– Exactamente

¿Tú como vendedora de ensaladas tú familia te apoya, digamos trabaja apoyándote en tu trabajo?

- Pues no, apoyarme ¿en qué forma?

Digamos en el apoyo emocional.

- Sí, sobretodo de mis hijos, cuando les digo que las cosas están mal ellos me dicen que le haga que fresca, que eso sale adelante, que es que ahoritica las ventas están malas y mi marido me colabora de pronto con el trabajo porque como la señora Margarita estaba ahí y pues ahora no está, entonces mi marido me colabora con cositas para lo de la ensalada.

¿Cómo fue esa situación cuando esa persona que estaba trabajando contigo por casi 3 años y se fue, como fue ese impacto para ti?

- Terrible, porque ella me ayudaba muchísimo entonces ahora me toca sola.

Y ¿has pensado en integrar a alguien más para que te ayude?

- Pues ahora me ayuda una nuera, me esa colaborando por las tardes a recoger el reguero por ejemplo como hay cosas como la cebolla, la remolacha, la zanahoria ella pica la de la verdura la de la ensalada no porque se daña, ella me colabora a alistar esas cositas por las tardes.

¿Tú tienes algún proyecto de vida?

- Pues créame que no.

¿Por qué no has construido un proyecto de vida?

- No sé, no sabría decirle porque pero no tengo proyectos, pues en si antes tenía el proyecto que era poderle comprar la parte de la casa a mi marido porque él tiene sus hijos yo los míos y si él se va primero que yo, le daría lo que corresponde a sus hijos pero como yo no sé qué intenciones tenga él, uno no le conoce el corazón a la gente por más que vivas con una persona muchos años, entonces que de pronto él no va a hacer lo mismo con mis hijos y por eso en un tiempo me estaba proyectando por eso, por eso me metí a trabajar y por eso me invente estoy pues lo sigo teniendo con la esperanza de poder adquirir, ahorrar y poder comprarle la mitad de la casa o comprar una casa para mis

hijos para cuando yo me muera entonces ellos no tengan que estar peleando con él.

Bueno, esas son como proyecciones personales, ¿tú tienes algunas metas como vendedora informal?

– No, yo ya no tengo metas, lo que tengo así pero no aspiro a seguir agrandándolo o sea ¿a hacer más? No

¿Cómo te ves tú en cinco años?

– Me veo por ahí sentada, descansando, no aspiro a bueno no se la verdad no sé pero en mi pensamiento no está estar con ese negocio dentro de cinco años, en cinco años ya estoy un poco más de edad ya estoy más cansada y entonces no sé.

¿Cómo te verías en cinco años no en la parte laboral?

– Me imagino ya pues en la casa, de pronto paseando, tratando de descansar, si porque uno ya con sesenta y pucho de años ya uno está cansado si? Yo por lo menos a veces me siento muy cansada.

¿Tú trabajo como vendedora informal te ha causado alguna enfermedad?

– No, pues en el momento si me estoy empezando a enfermar como de las manos porque con tanta picadera (SIC) pero en sí que me haya enfermado ¿por el trabajo? No.

Ya para finalizar la entrevista ¿cómo definirías en una palabra o en una frase tú labor como vendedora informal?

– Pues es que no se esa palabra de informal no me parece que sea la palabra adecuada para las personas que trabajamos así, pues claro que; pues que sería bueno que hubiese más oportunidad de trabajo en las empresas para la gente para que no tuvieran que estar como trabajadores informales.

Entonces ¿la palabra trabajadores informales no va contigo?

– No.

¿Qué nombre les darías tú?

– Trabajador independiente, vendedora independiente una persona independiente

Bueno ya terminando la entrevista te doy las gracias por permitirme este espacio y por permitirme hacerte la entrevista, entonces te doy las gracias

– Bueno de todas maneras espero que le haya podido digamos servir de un poquito de ayuda para su trabajo

Gracias.

Entrevista 4.

– Buenas tardes mi nombre es carolina Sandoval soy estudiante de psicología y en estos momentos estoy realizando mi proyecto de grado, que consiste en saber acerca de lo que es el trabajo informal específicamente lo que es la venta ambulante

Usted ¿cuántos años tiene?

– Tengo 35 años

35 años, hábleme un poco acerca de su familia, ¿con quién vive?

– He tengo tres hijos soy la cabeza de hogar, he mi hijo mayor tiene 23 años el que le sigue 16 y el más pequeño tiene 8 años

¿Qué hace su hijo mayor?

– Él se dedica también a la venta ambulante, tiene un puesto de frutas

Usted ¿dónde vive?

– Ah Bosa la libertad

Y ¿cómo hace para transportarse de Bosa la Libertad a aquí a Usme?

– He pues en transporte público, en Transmilenio me queda más fácil

¿Usted que vende?

– Yo tengo un puesto de arepas, vendo arepas con queso, con miel, con mora, como la deseen

Y ¿usted como hace para transportar su carrito desde Bosa la libertad a Usme?

– Como le digo en Transmilenio pues me queda un poco complicado pues porque a veces la gente no colabora es un puestecito más o menos grande entonces pues se me dificulta pues hay tocas hacerle.

¿Qué significado tiene para usted ser vendedora ambulante?

– Bueno el significado es como de lucha de perseverancia de pronto es un poco pesado pero bueno es algo, algo de sentido de superación. Pues por mis hijos luchar por ellos

¿Cómo llega ser parte del sector ambulante?

– He bueno yo vengo de Santander

¿De qué parte de Santander?

– De Barbosa Santander, entonces no tenía trabajo y lo vi como una opción, porque no conseguía trabajo me salió igual quise poner un puesto de algo entonces opte por el puesto de arepas porque se vende bien y pues gracias a Dios me ha ido bien

Y ¿alguien le dio la idea de trabajar como vendedor ambulante? ¿Cómo empezó?

– A bueno si yo tengo una cuñada que es también vendedora ambulante y ella lo tiene en otra parte de Bogotá entonces ella me dijo que a uno le iba bien que empezando era un poquito duro pero pues ahorita gracias a Dios me ha ido bien

¿Cuánto lleva usted vendiendo arepas?

- He 10 años

Y ¿qué diferencia encuentra de lo que hacía antes a lo que hace hoy?

- He bueno pues ahorita es más factible de pronto ahorita tengo más facilidad para todo para yo hacerlas para venderlas, porque ya tengo clientela y no pues antes era más duro porque hasta ahora me estaba dando a conocer y pues ahorita me está yendo mucho mejor

¿Tiene usted algún familiar que esté trabajando como vendedora ambulante?

- Si mi hijo el vende frutas en el barrio donde vivimos.

Y aparte de su hijo ¿hay alguna otra persona?

- Si tengo una cuñada y un tío ellos también son vendedores ambulantes

¿Qué hacía usted antes de ser vendedora ambulante?

- He pues hacia cosas varias, como lavadas, aseaba casas de familia me dedicaba a hacer aseos

Y ¿porque decidió cambiar de trabajo?

- Por independizarme por no tener jefes sino, u horarios porque también me tocaba dedicarle tiempo a mis hijos entonces es básicamente por eso.

Cuénteme ¿cuantas arepas vendía usted cuando empezó?

- Yo empecé vendiendo 60 arepas y pues ahorita ya con clientela ya más o menos que me conocen ya vendo 200 arepas

¿Qué opina de su trabajo?

- Es una opción de trabajo que mucha gente ha tomado porque nos da como esa libertad de hacer lo que nos gusta y nos da tiempo para nuestros hijos, para nuestro hogar y también es un poco duro, no voy a decir que es uno

de los mejores trabajos nos toca también luchar contra el tiempo, contra las personas contra todo, pero es una buena opción de trabajo

¿Qué horario de trabajo tiene?

– He yo trabajo de 4 de la tarde a 8:30 más o menos de la noche estoy llegando a mi casa 10 de la noche más o menos

¿Hay alguien que le ayuda en su puesto de trabajo?

– He a veces llevo a mi hijo de 16 años eh el sale de estudiar a las 2 de la tarde entonces el a veces me acompaña él es como un apoyo para lo que yo hago,

¿Le gustaría ejercer un trabajo formal?

– He no se de pronto si por mejor calidad de vida pues por el momento como que me eh enfocado más en mi trabajo y le doy gracias a él porque mantengo a mis hijos mantengo la casa, pago el arriendo, entonces pues por el momento me gusta lo que hago.

¿Cómo es un día normal en su trabajo? Desde que se levanta hasta que termina de laborar

– Bueno yo me levanto a las 4 de la mañana porque mis hijos estudian en la mañana, los dos pequeños les hago el desayuno hago las cosas de la casa he después de eso hago el almuerzo antes de eso mando mis hijos al colegio y hay si hago el almuerzo a 1/30 de la tarde empiezo a hacer las arepas porque yo misma las preparo y después me voy para el trabajo y allá empiezo con mi labor de trabajo.

¿Cómo hace para atraer a su clientela?

– He bueno yo soy muy amable eso tenemos los santandereanos somos muy amables somos buena gente, siempre con una sonrisa eh básicamente eso somos dados a la gente entonces de pronto gracias a eso eh atraído a mi clientela y tengo bastante

Además de ser amable, ¿qué otras características o cualidades cree usted que tiene como vendedora ambulante?

– Bueno soy perseverante, me gusta luchar me gusta ser una persona que quiere surgir en la vida de pronto mucha gente piensa que un trabajo informal no es de personas que quieren avanzar pero todo eso también nos ayuda a salir más a delante ha no se a poder gracias a eso darle estudio a nuestros hijos de darle el alimento preferible un trabajo así y no trabajos que no son convenientes para la sociedad.

¿Cuántos clientes tienen en este momento?

– Jumm hartísimos o sea vendo 200 arepas pues no siempre vienen las mismas personas a veces pasan se provocan de una arepa pero si tengo bastante clientela y a veces me faltan arepas para venderles a la personas que van.

¿Qué hace para esas personas sean constantes y vuelvan a comprarle?

– De pronto es eso el buen trato, como los atiendo, pues porque como yo digo vendo arepas con miel con mantequilla con dulce de mora entonces de pronto les ofrezco como esa opción que ellos escojan lo que a ellos les gusta y lo hago con toda la amabilidad con una sonrisa en labo... en los labios con todo o sea con la amabilidad más que todo porque eso requiere mucho compromiso con la gente

¿Tiene usted alguna palabra o frase que identifique su trabajo como vendedora ambulante?

– No de pronto si les digo a ellos mucho así como cosas así como mi reina o mami son palabras que utilizo siempre cuando las ofrezco cuando se van a despedir pero básicamente esas palabras

En una escala de uno a diez donde uno es muy bueno y diez es muy malo, ¿en qué posición o numero coloca usted su trabajo como vendedora ambulante?

– He pondría el numero 3 porque así como es bueno en cuanto a que eso me ayuda para sustentar mi familia, también hay sus contra no o sea de pronto el tiempo la gente a veces no es tan amable con uno he de pronto que a veces la policía molesta un poquito por el puesto entonces de pronto eso lo pondría en 3

¿Qué acciones lleva a cabo cuando las personas no son amables?

– No sé yo me caracterizo por eso por ser amable y si ellos de pronto no lo son de pronto es su forma de ser pero le afecta a uno un poco pero sigo siendo igual sigo siendo amable y yo sé que eso me ayuda

¿Qué contribuciones le ha aportado su trabajo a su familia y a usted?

– Mucho, mucho, porque como le digo me ha ayudado a darle colegio a los más pequeños para la comida para los servicios para el arriendo para todo o sea prácticamente mi trabajo me ayuda mucho para sustentarme.

Su trabajo ¿es su única entrada económica o tiene otras entradas económicas?

– Si esa es mi única entrada solo con el puesto de arepas he sustentado a mi familia

¿Solamente su hijo mayor trabaja?

– Sí, porque el de 16 años todavía está en el colegio y pues el también ayuda un poquito a la casa pero pues yo siempre la que he dado todo para la casa

¿Tiene usted algún proyecto de vida?

– He si de pronto quisiera más adelante con la ayuda de Dios llegar a tener como mi casa propia como poderle dar a mis hijos estudio en universidad esos son como de pronto mis proyectos pero pues esperar a ver qué pasa.

Y ¿hoy en día tiene alguna meta en curso? De pronto ¿que este por cumplir?

– De pronto quisiera poner como un local o también como le digo esperar a ver cómo e sigue yendo esperar de pronto a aumentar el tope de ventas subir un poco vender más arepas o de pronto vender otras cosas como tinto como cualquier cosa entonces pues si más o menos esperar a ver si de pronto puedo tener un local.

Y ¿qué acciones ha llevado a cabo para cumplir sus metas?

– Pues no he tenido como la posibilidad de ahorrar pero pues si esforzarme más hacer más cantidad e arepas para como le digo más adelante a tener como una casita para mis hijos otra para mí cuando llegue a una cierta edad cuando no pueda trabajar y uno tenga como pues la posibilidad de llegar a un sitio donde uno no tenga que estar pensando en pagar arriendo en si de pronto los servicios porque es algo así que tenga mi casa propia voy a tener que pagarlos pero ya un lugar donde yo sepa que es mío que más adelante nadie me va a poder sacar de ahí como muchas veces me ha tocado cuando no tenía la posibilidad de trabajar no tenía un trabajo como estable,

¿Cuál es su motivo de vida para salir adelante?

– Mis hijos, yo lucho cada día por ellos yo lucho por sacarlos adelante por darles lo que yo en mi forma de ser les puedo dar, les puedo ofrecer en ellos son mi motor yo me levanto por ellos lucho por ellos sufro por ellos, me alegro con las cosas que ellos hacen cuando les va bien, ellos son mi motor de vida

¿Cómo se visualiza usted en 5 años?

– Me visualizo no trabajando más porque este trabajo le exige a uno mucho y me visualizo de pronto teniendo algo o si trabajando pero no en la calle sino como le decía en un sitio donde pueda como con mejores condiciones entonces me visualizo más adelante como eso, como con mejores condiciones de trabajo.

Hablemos ahora acerca de otros vendedores ambulantes. ¿Cómo se diferencia usted de ellos?

– De pronto hay otros vendedores que no tienen como, como el carácter o como la amabilidad para atender a la gente que llega al puesto de uno hay compañeros de trabajo que yo me doy cuenta de pronto los que venden dulces galguerías no son amables con la gente de pronto les venden producto pero no con amabilidad para que ellos después vuelvan al mismo sitio a comprarle, no digo de todos porque hay unos compañeros míos que son buena gente que son también amables pero me he dado cuenta que hay unos que no, hay unos que no tiene como esa, como ese genio para, trabajar en esto.

Y ¿cómo es su relación con esos vendedores ambulantes?

– Pues buena, hay uno que otro por la envidia porque como todo lado hay envidia pero con la mayoría me la llevo bien porque yo soy muy dada la gente si yo puedo hacer favores los hago si puedo he no se he facilitarle a otro vendedor algo yo si tengo la posibilidad lo hago eh pero en si son buena la relación con la mayoría de los vendedores.

Y ¿cómo se siente usted en su puesto de trabajo?

– Bien yo disfruto lo que hago no digo que todo es bien que todo es color de rosa, pero yo me siento bien con lo que hago con lo que sustento a mis hijos entonces me gusta digo que no quisiera tener de pronto una mejor oportunidad de trabajo pero disfruto lo que hago, me gusta lo que hago me gusta la cocina me gusta la gente me gusta interactuar con la gente entonces me gusta me gusta lo que hago.

¿Cómo se identifica con otros vendedores ambulantes? Digamos ustedes al ser un grupo que trabajo en el mismo sector, ¿tienen algo en común? A parte de que son vendedores ambulantes

– Me identifico con algunos que también son de Santander entonces pues no la llevamos bien porque somos de las mismas costumbres de las mismas cosas entonces pues de pronto con ellos me la llevo un poco mejor de pronto con algunos de acá de Bogotá por el genio somos también de ambiente entonces también me la llevo bien con ellos, básicamente eso genio y costumbres.

¿Pertenece a algún grupo comunitario?

– Si a veces hacemos juntas de pronto para mejorar la calidad de vida de nosotros como ambulantes de pronto a veces sacan proyectos de que nos quieren sacar del sitio de trabajo o que no nos quieren dejar donde siempre nos hemos hecho que porque obstaculizamos el paso de los peatones entonces si hacemos reuniones y eso nos ha ayudado a mantener nuestro sitio de trabajo para que no nos saquen para que tengamos la posibilidad de trabajar honradamente porque lo que hacemos lo hacemos honradamente y lo hacemos para poder tener con que comer y no irnos de pronto a hacer otras cosas como mucha gente que roba o que hace cosas que no se deben hacer.

Y ¿cuantos vendedores ambulantes pertenecen a este grupo comunitario?

– Pertenece... más o menos somos como 20 en este grupo no, habemos como 20

Y ¿hay un líder?

– Si siempre hay uno que se caracteriza por la voz o por el que habla por nosotros el que nos defiende porque no todos tenemos como esa voz de liderazgo y siempre hay un señor se llama don JOSE PARRA.

Cuénteme ahora sobre tres hechos significativos o situaciones importantes positivas o negativas de su trabajo

– He bueno el primero cuando empecé a vender las arepas los primeros días se me quedaban casi todas porque claro la gente no lo conoce a uno la gente piensa que porque de pronto uno vende en la calle no lo hace con aseo o con higiene entonces en los primeros se me quedaban casi todas las arepas y pues me daba como esa tristeza de no vender. He otro hecho es que una vez me robaron casi todo el producido iba para la casa y me robaron la plata de casi todo el producido de las arepas. Y otro pues ah cuando de pronto llueve siempre es con mucha dificultad porque se me alcanza a mojar el puesto y eso entonces esos son hechos que marcan, que marcan para toda la vida.

Y ¿cómo esos hechos han influido en su vida? Ósea, ¿Qué consecuencias le ha traído para su vida esas situaciones?

– A veces como que me desalientan un poco me hacen como pensar que ese trabajo no es para mí que yo no sé a veces me desalientan totalmente pero yo siempre he dicho el que persevera alcanza y eso de pronto me ha ayudado a fortalecerme más a querer salir más adelante a decir que eh de pronto uno no puede conseguir algo si no es con lucha y con esfuerzo pues no todo lo que brilla es oro entonces siempre van a ver dificultades siempre van a ver problemas y todo pero siempre va a ver una luz en el camino que nos ayude a salir adelante y pues para mí ha sido como obstáculos que me han ayudado a salir adelante a perseverar más a luchar más por lo que quiero

Puedo preguntarle ¿usted cuánto gana diario?

– He pues en promedio me quedan libres 60000 pesos pues porque tengo que invertir en harina en todo lo que preparo en transporte entonces más o menos me quedan libres 60000 pesos

¿Hasta qué punto le ha impedido sus ganancias suplir con las necesidades básicas de usted y su familia?

– En algún aspecto, a veces no me alcanza para todo lo que necesito.

¿Porque escogió este sitio para vender sus arepas?

– Bueno aparte de que Bogotá tiene muchos sitios buenos concurrido de gente y más que todo por el fluido de gente entonces lo pensé en ese sentido acá pasa mucha gente aquí se baja la gente de los buses entonces básicamente por eso por las la gente por es ella la que permite que yo pueda trabajar ellos son los que me compran son los que miran el puesto son los que sí tienen la posibilidad de comprar algo pues lo va a hacer aquí en mi puesto entonces básicamente por el fluido de gente.

¿Cómo cree usted que la ven otros vendedores ambulantes?

– Pues creo que me ven como una persona que lucha que lucha por lo que quiere no digo que de pronto otras personas nos tengan envidia porque a uno le va bien porque uno quiere surgir entonces algunos me ven como una buena persona pero otros creo que les incomoda algo de mí como vendo pero uno no es monedita de oro para caerle bien a nadie entonces básicamente eso,

Y ¿cómo cree que las ven sus clientes o las personas que llegan a comprarle?

– Mucha clientela me ha dicho que soy muy buena persona muy buena gente amable, de pronto eso amabilidad me ven como con buenos ojos me ven que tengo buena higiene para lo que hago ya que me gusta asear mi puesto y controlar los malos olores, además que utilizo guantes y siempre causo una buena imagen.

Bueno, esta fue toda la entrevista espero que le haya gustado y espero también volverla a ver en un futuro, gracias.

– Gracias por escucharme y que le vaya muy bien.

Entrevista 5.

– Buenas noches, mucho gusto mi nombre es CAROLINA SANDOVAL, yo soy estudiante de psicología de universidad piloto, en estos momentos estoy realizando mi proyecto de grado que consiste en indagar acerca del trabajo informal exclusivamente vendedores ambulantes,

¿Cuántos años tienes?

– 45.

45,y ¿te gusta que te digan cómo?¿cómo te gusta que te digan? O ¿cómo te dicen?

– Normalmente todo mundo me llama “Carola”.

Y ¿porque te llaman “Carola”?

– Porque ha sido como el, como el apodo que me colocaron desde pequeña y la mayoría de gente me conoce como “Carola”

Y ¿tiene algún significado el “Carola”?

– No yo creo que no este es un nombre común y corriente, para mi siento.

Ah bueno. Eh ¿dónde vives “Carola”?

– En Usme.

Bueno, yo quisiera saber ¿hace cuánto tiempo tu estas como vendedora ambulante?

– Como vendedora ambulante llevo como 16 años

16 años, y ¿cómo empiezas a trabajar en esto de la venta ambulante?

– Por medio de mis hermanos,

Cuéntame un poco acerca de tu familia

– ¿Con quién vives? por ejemplo

– Yo vivo con mis tres hijos y mi hermana y mi marido que no vive conmigo pero al igual está con nosotros

Y ¿tus hijos a que se dedican?

– Ehh trabajan y estudian

Ah bueno, yo quisiera saber ¿qué significado tiene para ti ser una vendedora ambulante?

– ¿Qué significado? Yo pienso que es un trabajo como cualquiertrabajado

¿Tienes algún familiar que esté trabajando como vendedor ambulante?

– Sí.

Y ¿qué parentesco tienes con ellos?

– Hermana, cuñado, hija, hijo y primos es como un núcleo que hay entre nosotros

Cuéntame un poco de ¿cómo ingresaste tu a la venta ambulante?

– ¿Cómo ingrese yo? o sea es que mi hermano tenía un puesto de frutas ya mi hermano se le presento una mejor oportunidad de trabajo en trabajar ¿puedo decir la empresa?

Si señora.

– En Rubiales, entonces mi hermano me dijo tengo que irme pa´Rubiales Carola entonces no puedo dejarle el puesto a otra persona entonces me dijo venga trabaje usted y trabaja en el puesto mío, entonces por eso dentro como a esa asociación

Y ¿porque le denomina asociación?

– Porque dentro de nosotros, dentro de los vendedores ambulantes hay núcleos de asociaciones tanto en las alcaldías como en las localidades siempre hay asociaciones a o sea yo pienso que todo trabajo debe tener una asociación con otras personas

Muy bien, yo quisiera saber tu ¿qué hacías antes de ser vendedora ambulante?

– Ah yo vivía en el campo

¿En el campo? ¿En qué parte?

– Yo soy de un pueblito de Yacopito Cundinamarca

Y ¿hasta qué edad estuviste allá en ese pueblito?

– Como hasta los 38 años

Y ¿allá tú qué hacías?

– O sea en la labor del campo trabajaba común y corriente en el campo lo que es corriendo café, corriendo yuca perdón, sacando maní, las labores del campo ordeñando vacas, haciendo queso yo vivía de eso en el campo.

Ah ok interesante, y yo quisiera saber tu ¿porque decidiste venirte para Bogotá?

– Ah porque mis hijos ya acabaron el estudio allá o sea lo que fue la secundaria si, entonces mis hijos se vinieron aquí para Bogotá lo que fueron mistres hijos a coger carrera y a estudiar entonces de acuerdo a eso entonces mi hijos me dijeron no mami notros estamos aquí en Bogotá y estamos mal porque no tenemos quien nos colabore entonces para mi están primero mis hijos que cualquier cosa ya como se presentó que mi hermano me dijo que venga para que trabaje, ano entonces yo me voy me hago cargo de mis hijos igualmente trabajo por eso fue como la como la idea de, de venirme para acá para la ciudad,

Y ¿cuánto llevas acá en la ciudad?

– 6 años

¿6 años? ¿Eso es lo que llevas trabajando como vendedora ambulante?

– Si señora

¿Cómo es la relación con tu familia, con tus hijos?

– A mis hijos, la relación con mis hijos es muy hermosa

¿Sí? ¿Porque se caracterizan?

– ¿Porque me caracterizo? Porque me siento la mamá afortunada de tener mis tres hijos, porque son mis hijos como le digo yo... como la... base o como el eje... o sea el eje entre ellos los tres soy yo pero entonces yo le digo no estas cosas no se hacen entonces dicen bueno mami usted nos dirá como lo hacemos entonces háganlo así... a bueno mami... entonces es como un núcleo como un eje entre nosotros hay una comunicación muy buena

A qué bueno, yo quisiera saber ¿que opinión tienes acerca de lo que es ser vendedor ambulante?

– ¿Que opinión tengo'?, eh no entiendo

Digamos ¿que como consideras tú lo que es tu trabajo? ¿Qué piensas de lo que es tu trabajo?

– Yo pienso que es un trabajo como cualquier otro trabajo o sea en lo que no estoy de acuerdo y lo que estoy ósea. Y, y,y

Inconforme.

– Inconforme que es muchas veces las autoridades llegan y le dicen a uno o los trabajadores de las alcaldías, no usted no tiene derecho a trabajar acá usted tiene que irse y si usted no se va nosotros le quitamos, y yo pienso que eso es algo tan injusto pues como yo se lo decía al alcalde el otro día eso es algo tan injusto porque así como ellos tienen derecho uno también y también deben respetarle a uno los derechos

Si señora claro que sí y ¿pasa eso constantemente?

– Si claro

Y a ti ¿te han quitado algo?

– A mí no pero si han venido a amenazarme en unas tres ocasiones los de la alcaldía, no directamente de la alcaldía, pero si funcionarios de la alcaldía y por eso tengo entablada una demanda

Y ¿tú ha hablado con el alcalde respecto a esas demandas?

– Directamente no porque estoy esperando una cita con el alcalde pero le he comunicado, le hice saber lo inconforme que estaba y que derechos tenía yo y que derechos tenían ellos

Si señora y cuéntame tu ¿qué derechos crees que tienes tu como vendedora ambulante?

– O sea uno el derecho al trabajo se le debe respetar y yo creo que porque trabajamos en la calle no deben discriminar a nadie eso para mí es injusto porque nosotros no les estamos haciendo daño a nadie y es un trabajo tan digno tan respetable como un trabajo suyo puede ser.

Si señora claro que sí, eh yo quería preguntarle ¿le gustaría ejercer algún otro trabajo a parte de la venta ambulante?

– Que otro trabajo me gustaría ejercer

Digamos un trabajo formal.

– Digamos yo trabaje nueve años con familias en acción y trabaje alrededor de 500 niños más o menos y yo pienso que me gustaría llegar a ser algún día me gustaría algún día trabajar en un jardín o sea como le digo yo o sea manejando niños, porque en eso me siento capaz pero la realidad no tengo los deseos como para aspirar a eso pero he trabajado por ello

Ok y tú ¿qué hacías allá en la familias en acción?

– Yo era madre líder manejaba lo que era plan Colombia y familias en acción cuando fue Uribe presidente trabaje 9 años.

Y podría yo saber ¿cuál fue tu motivo de retiro?

– Lo que pasa fue que yo tenía mis hijos como beneficiarios en familias en acción entonces prácticamente todo el tiempo que mis hijos duraron estudiando yo dure en ese programa trabajando con la población vulnerable que se llama y entonces a lo que mis hijos salieron, automáticamente yo debía salir porque ya no o sea el que está dentro del programa es que esta beneficiado yo ya no estaba beneficiada yo ya tenía que darle el turno a otra persona pero trabaje durante nueve años

Ok ¿qué diferencias encuentra entre el trabajo que haces hoy y el que hacías años atrás?

– Huy bastante

Cuéntame acerca de esas diferencias que encuentras.

– Porque trabajaba alrededor de un grupo de 500 niños y manejaba más o menos 250 mamás y en eso teníamos que hacer muchísimas integraciones, teníamos que hacer obras de teatro o sea cosas muy distintas a lo que es ser vendedora ambulante porque yo huyí fui a hacer muchas capacitaciones a diferentes partes, entonces en familias en acción a uno le enseñan a valorar muchísimo, muchísimo la personalidad y a respetar todas las personalidades de cada persona

Y tú ¿crees que el hecho de haber trabajado 9 años en familias en acción no se presenta para una oportunidad para volver a trabajar en algo similar?

– Pues yo creo que sí pero igual manera de ahí familias en acción me votó a un programa que se llamaba mujeres ahorradoras también de una ONG en el cual yo dure un año he mujeres como es que se llama este programa mujeres ahorradoras se llama el programa pero donde nos enseñaron a manejar un programa a manejar una empresa como es que se llama esto o sea nos dieron toda la asesoría es que se me olvida el nombre o sea yo tengo diplomas de todo de todo lo que... mujeres empresarias yo trabajé más o menos con 150 mamás empresarias donde yo era la madre líder también con eso y acá en Bogotá la realidad no me eh acercado al banco pero cuando yo baya cualquier crédito no tienen derecho a negármelo porque automáticamente mis papeles aparecen como una fundadora de esos departamentos

Qué bonito eso, ahora te voy a poner una escala de 1 a 10 donde 1 es muy bueno y 10 es muy malo entonces yo quisiera saber en esa escala tu ¿cómo calificas tu trabajo?

– Para mí lo califico muy bueno

Y ¿en una escala de 1 a 10?

– Nueve.

Ok que hace falta para que llegue a 10?

– Que me haría falta para llegar a ese 10... pienso que los inconvenientes que uno tiene con las autoridades porque de igual manera uno trabaja en la calle y vive con la intriga será que llegan será que hoy me molestan será que hoy no entonces uno no está 100% seguro que uno puede trabajar en la calle libremente

Listo, yo quisiera conocer ahora tus fortalezas ¿qué fortalezas crees que tienes dentro de este trabajo?

– Mis fortalezas como le dijera yo

Cualidades.

– Mis cualidades mis fortalezas yo pienso que mi trabajo me genera mi estabilidad cierto, o sea me genera mis recursos que es mi estabilidad

Y ¿cuáles son tus habilidades dentro de tu trabajo?

– Por ejemplo yo digo que dentro de mi trabajo me considero una persona organizada eso podría ser una habilidad para mi tu ¿cuál crees que serán tus habilidades dentro de tu trabajo como vendedora ambulante?

– No, yo pienso que la habilidad la tenemos todos pero pienso que mi habilidad es el que me gusta innovar o sea que si la gente me dice vecina hay que hacer tal cosa, eso me gusta cómo ponerme retos

Si ok y ¿qué retos te has puesto?

– Que retos me he puesto...me he puesto retos de decirle a los otros vendedores ambulantes hay que hacer esto, valer los derechos que nosotros tenemos.

Y ellos ¿qué opinan de eso?

– Ellos dicen que sí, ellos de pronto no leen una constitución pero yo soy una mujer que en ese sentido los leo y sé hasta dónde debo llegar y hasta donde no y hasta donde deben llegar las autoridades y hasta donde puedo llegar yo y cuáles son mis derechos y cuáles son los que ellos tienen

O sea tú ¿te consideras como una líder dentro de la comunidad ambulante?

– Si

Pues así como fuiste mama líder, podrías ser vendedora líder

– Y pienso que hasta el día de hoy no he quedado, o sea para mí, para mí considero que no me queda grande el trabajo de vendedora

Bueno me parece muy bien. Ehyo quisiera saber ¿de qué manera tu sustento económico te aporta a tu vida?

– De qué manera... como así no entiendo la pregunta.

O sea tu actividad económica ¿qué aporta a tu vida? Digamos si satisface tus necesidades y las de tu familia.

Claro que sí.

Entonces ese es un aporte. Bueno, cuantos miembros de tu familia entonces trabajan me decías que tus tíos hermanos

– Si

¿Tienes algún proyecto de vida?

– Si un proyecto de vida si lo tengo y pues yo sé que con la ayuda de Dios lo voy a lograr. Y mis metas y mis proyectos es poner mi propia empresa mi propio negocio donde yo pueda ejercer sin necesidad de estar en la calle

Y ¿qué harías en esa empresa? ¿En una empresa de qué?

– La verdad la verdad me gustaría muchísimo poner un local o una empresa de cómo es que se llama esto, de... donde se venden m... productos es que se me olvida el nombre...

¿De belleza?

– No, no, de belleza no me ha gustado el nombre, me llama la atención muchísimo restaurantes y me llama muchísimo la atención una cafetería pero en especial quiero ponerme una empresa de donde se vende maní donde se vende todos los productos como de galguerías pero eso es lo que tengo en la mente y yo sé que con la ayuda de Dios quiero poner un local de eso

¿Cómo te visualizas en 5 años?

– Pienso Como me veo... primeramente que si Dios me la presta y si mi Dios me da vida porque uno no puede decir tal cosas sin que Dios le dé a uno la vida... Dentro de 5 años pienso como una empresaria porque esas son mis metas sea con mis hijos, o sea sola pero eso es lo que quiero.

Cuéntame tu ¿qué haces para cumplir tus deseos o tus metas? ¿qué haces para alcanzarlas?

– ¿Quéhago?¿En qué sentido?

Sí, digamos que acciones llevas a cabo para decir no yo me voy a proponer esa meta y yo la voy a lograr o sea que acciones tomarías

– Que acción tomo...

Por ejemplo yo puedo decir mi objetivo es llegar al Transmilenio para irme a mi casa , que hago... pues, camino hasta la estación después compro la tarjeta o el pasaje y después busco que Transmilenio me sirva para llegar. Entonces referente a tu trabajo ¿qué objetivos te has propuesto y que has hecho?

– Mi objetivo... pienso que lo primero con lo que uno debe contar escon el sitio y pues con el dinero para poder uno salir adelante debe contar con el dinero para uno mismo poder salir y ¿qué otra cosa? Contar con suerte y la buena ubicación del sitio para trabajar

Bueno he yo quería preguntarte yo ahorita vi que un señor llevaba tu carrito. ¿Qué relación tienes con él por ejemplo es decir como él te ayuda a ti en esto de la venta ambulante?

– Más que todo yo a él le hago de cancelarle los dos mil pesos no con el fin de que yo no lo pueda hacer sino con el fin de que de pronto con esos dos mil no es mucho pero a él le servirá de algo porque él también tiene una obligación y entonces a él también le pueden servir con el fin de yo generarle algo de recursos con ese fin lo hago.

¿Qué otras inconformidades has tenido en este trabajo? solamente de que vienen y le allanan el puesto de trabajo.

– Si

Atentan contra tu espacio.

– Si eso es o sea pues yo estoy consciente de que estoy invadiendo el buen espacio pero también vuelvo y pienso que es mi forma de trabajar

En ¿cuantas actividades de la comunidad has participado? ¿Ha habido de pronto actividades grupales con otros vendedores ambulantes? Eh no se ha ¿formar un grupo comunitario o algo así para el bien de todos?

– La verdad acá no pero en mi barrio si procuro unirme o sea crear las uniones con mi familia porque en si somos artos con mi familia tenemos un núcleo una asociación pero tenemos un fondo familiar entonces nosotros dentro del mismo fondo familiar contamos, bueno fulano de tal necesita vamos a hacer tal evento para en mi barrio y en mi grupo lo hacemos

Y ¿has pensado hacerlo aquí?

– Acá no lo he pensado porque la realidad es que me gusta ser muy correcta y me gusta ser muy estricta o sea yo... yo soy una mujer que digo para tal cosa me gusta que se cumpla y que si yole dugo a mis sobrinos a mis hermanas tal día hacemos tal cosa entonces listo hagámoslo pero yo pienso que ya con otra persona es muy distinto y muy difícil porque pues porque yo maneje durante años personajes muy diferentes muy distintos es muy tremendo porque hay gente que lo trata de buena manera como hay gente que lo trata como jumm

Hablando de eso ¿cómo te tratan las personas que vienen a comprarte?

- Ah de maravilla y de igual manera nunca podrán decir que yo he sido grosera porque no los he ofendido he propinado lo más decente y noble que he podido.

¿Cómo te diferencias tú con otros vendedores ambulantes?

- Bueno no es bueno decir que me diferencio de que fulano es malo de que tal cosa porque cada uno ejerce lo que tiene.

Bueno ¿tienes alguna frase o palabra que identifique tu puesto de trabajo?

- No la verdad no.

¿Cuáles son tus motivos de vida para seguir trabajando?

- Mis motivos, tengo muchos, Yo soy consciente de que si estoy trabajando tengo el sustento diario

¿Cómo crees que te ven los clientes o las personas que vienen a comprarte? ¿Cómo una persona amable o como una persona seria?

- No sería no nunca he sido seria pues al contrario soy muy extrovertida,

Y ¿porque más te conocen las personas?

- Por ser extrovertida, soy bastante extrovertida eso si

Y ¿tienes muchos amigos?

- Huy bastantes

Y ellos ¿te ayudan cuando lo necesitas?

- Si

Bueno yo quisiera que ahora me contaras algunos hechos significativos en tu vida dentro de la venta ambulante. ¿Algunas situaciones que se te hayan presentado no se buenas o malas, las que tu quisieras contarme?

– Como vendedora ambulante... que le digo yo pues hay momentos buenos y hay momentos tristes o sea hay momentos pues cuando lo dejan trabajar libremente a uno es muy bonito porque de igual manera uno trabaja sin estar con inconformismo pero muchas veces cuando la policía viene a quitarle los objetos a uno entonces le toca a uno corra para un lado y para el otro yo pienso que es un inconformismo.

¿Qué crees que piensan los otros vendedores ambulantes de ti?

– La verdad no sé, lo único que yo creo que piensan es que he sido una mujer trabajadoras.

¿Cómo te relacionas tú con otros vendedores ambulantes?

– Bien.

¿Tienes artos amigos vendedores ambulantes?

– Sí.

¿Cómo es tu trato con ellos? ¿Si se ayudan mutuamente?

– Sí, o sea en el sentido que somos muy solidarios.

¿Tiene clientes es decir personas que vienen constantemente a comprarte?

– Si son varios.

¿Qué fortalezas crees que tienes para atraer a esa clientela? A demás de ser extrovertida ¿que eso es algo muy bueno para tu trabajo?

– ¿Creo que mis fortalezas cuales serán?... que mi puesto está en un buen sitio como en el lugar no adecuado pero en un buen lugar

¿Quisieras agregar o comentarme algo más?

- No yo creo que no por el momento no jajaja

¿Cómo te sentiste en esta entrevista?

- Pues bien de igual manera si bien.

¿Te gustaría hacer alguna entrevista conmigo?

- Cuantas veces pueda jajajjjaj

Jajajajaj

- Bueno muchísimas gracias por haber participado y recuerda que pues todo lo que se diga en la entrevista su identidad va a quedar 100% protegida y nuevamente gracias por haber participado

Ah bueno gracias a usted.

Anexo C. Sistematización de las entrevistas.

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
Desarrollo de la percepción sobre la posición social en el trabajo:	Pasado:	<p>“(…) He es mejor ser así no ser empleado de nadie´s(SIC) es mejor uno ser independiente y no depender de nadie a pesar que tengo mis años (...) Independiente y yo le pido a Dios que, que lo que yo tengo que mi hija... bueno de todas maneras mis hijos ya les costee la carrera gracias a mi perfumería por ser independiente porque si fuera una empleada no le hubiera costead nada a mis hijitos. (E1-L2-P70)</p>	<p>El sujeto comenta que para ella su trabajo representa el ser independiente, y no depender de nadie, refleja sentirse a gusto con las ganancias que obtiene de su trabajo ya que según ella le ha permitido mantener y darles el estudio a sus hijos.</p>	<p>El trabajo por cuenta propia representa para los que lo ejercen un beneficio en pro de su quehacer cotidiano, ya que les permite organizarse, imponer sus propias reglas, y manejar sus ganancias a su acomodo, es por esto que muchos trabajadores formales toman la decisión de abandonar su trabajo para vincularse en los sectores del trabajo informal, como una manera de ser independientes. La poca flexibilidad en los trabajos formales podría ser una causa directa de que las personas decidan abandonar su sitio de trabajo y buscar nuevas alternativas de</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				empleo.	
		<p>(...) Llego una clientesita y siempre me buscaba a mi hay no que la monita hay que me atienda, porque yo la atendía muy bien ó sea ella me decía me hace un favor me da una ensalada usted sabe cómo es, yo sabía que no comía ensalada con limón, una ensalada normal, y ella me decía, usted, usted es una mujer de ventas usted es una mujer positiva y siempre decía esa mercancía me llega hoy y me llegaba ah ESTER se</p>	<p>Según el sujeto la iniciativa de querer vincularse al sector del trabajo informal nace por influencia de un cliente, el cual le brinda la oportunidad de involucrarse en la venta de perfumes, así es como ella comienza a ejercer su trabajo actual como vendedora de perfumes. Comenta que dos de sus hermanos ejercen también una actividad de trabajo informal refiriéndose a Héctor Palacio dentro de la venta de chatarra, y a su hermana Libia Palacio en la venta de productos “online” (SIC) en el sector de abastos</p>	<p>Las redes sociales, son la fuente que hace que muchas personas desempleadas o inconformes con sus trabajos, busquen alternativas rápidas y fáciles para lograr obtener ganancias como lo es el empleo informal. Las redes (amigos, familia, allegados) son más visibles en los estratos bajos, ya que al no tener la posibilidad de ingresar a los sectores del trabajo formal por sus condiciones ya sea de estudio, edad, experiencia, nacionalidad etc. Buscan de actividades accesibles y acordes a su aprendizaje.</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme169

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>llamaba ella me acorde. (E1-L1-P71) (...) Mi hermanito, tengo tres hermanos que eran vendedores ambulantes Mi hermanito trabaja en chatarrería he se consigue la vida así lleva como unos doce años trabajando así. Y mi hermanita, ahh mas trabaja en “uniline” (SIC) que gracias a Dios le ha ido muy bien y ha vendido “uniline” (SIC) más que todo en la plaza de abastos gracias a Dios se consiguió un esposo que le dio dos carros una</p>			

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme170

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		moto y un apartamentazo y gracias a Dios al hijo de ella le gusta el futbol y está en España y Aller viajo pa' España mi hermana (E1-L1-P75)			
	presente	(...) Bueno me da de comer me da pa' vestir mi niña gracias a Dios a parte de los tamales y a mi perfumería, mi niña es enfermera mi hijo es suboficial del ejército y la que tengo ahorita de 13 años quiere estudiar ciencias forenses y mi meta es sacarla	La opinión que tiene esta persona con respecto a su trabajo es que le ayuda con los gastos necesarios para satisfacer las necesidades de sus hijos, comenta que gracias a este les ha podido dar estudio a sus hijos mayores quienes hoy en día son profesionales, y planea a futuro poderle dar el estudio a su hija menos. Este sujeto no sólo cuenta con las	Las transformaciones a lo largo de la experiencia laboral son la fuente de conocimiento con respecto a la manera como estas personas van construyendo su identidad, el aprendizaje, y la historia de vida de una persona, permite conocer las diferentes formas identitarias que adoptan a lo largo de su experiencia laboral. Los aportes y recursos	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		adelante y se la voy a lograr porque desde que Dios me de vida, mi niña sale adelante, ahí que uno ser positivo (E1-L5-P72)	ganancias que le ofrece su perfumería, sino con la venta de tamales.	que ofrece la labor diaria son significativos para las personas ya que les permite darle un sentido y una valoración a su trabajo.	
		(...) No, no porque no me gusta depender de nadie me gusta ser independiente, porque ya viví esa vida iba a empezar a trabajar en apartamentos y me humillaban mucho trabajo como 5 años humillada con la gente, re humillada entonces me canse de esa vida y me siento mejor	Al indaga sobre si le gustaría ejercer un trabajo formal, el sujeto comenta que anteriormente tenía un trabajo donde los tratos no eran los adecuados y donde no recibía la atención y el reconocimiento que merecía. Menciona que su trabajo actual le permite ser independiente y le da la libertad de acomodarse a su gusto. El haber trabajado en los dos sectores que ofrece la	Una de las causas probables del ingreso a los sectores de la informalidad es el complejo esquema que presenta el trabajador formal, al tener que regirse por ciertas reglas y normas, que muchas veces estas personas no comparten pero que se ven obligadas a cumplir, en contraste, el trabajo informal, permite a sus trabajador crear sus propias reglas, normas y esquema de trabajo.	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme172

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>así como estoy, uff re buenísimo (E1-L1-P73)</p> <p>Pues que antes imagínese, no tenía lo que tengo ahorita, antes pagaba arriendo, andaba arrimada en todo lado, y lo que ahora tengo es propio (E1-L3-P73)</p>	<p>economía popular, le permite a esta persona encontrar diferencias y preferencias con respecto a cada una de las situaciones, pues menciona que antes tenía que depender de terceras personas para obtener un recurso económico, además de que pagaba arriendo, y que ahora su trabajo le ofrece una manera de ser independiente y de obtener sus cosas propias.</p>		
	Percepción interna	<p>(...) Si me coloco como número 1? Si porque me admiran me llaman y yo cuando entrego la mercancía al clienteyo sé cuándo me conviene</p>	<p>El sujeto comenta que recibe gran reconocimiento por parte de sus clientes, y que estos la admiran y respetan, que a lo largo de su experiencia ha logrado un conocimiento con respecto al gusto de</p>	<p>La valoración, y la percepción del sí mismo con respecto al trabajo son dos características importantes para lograr un posicionamiento social y un sentido de pertenencia con respecto a la labor que</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>entregársela y cuando no, me dicen usted parece que fuera psicóloga. (E1-L7-P76)</p> <p>(...) Servicio al cliente, me llaman me dicen- cuchi Barbie necesito tal perfume para el cumpleaños de no sé quién ahí lo tiene ya una cita y ya. (E1-L1-P76)</p>	<p>sus clientes. De igual manera comenta que una de sus habilidades es el servicio al cliente ya que siempre está pensando en sus cliente y que estos la buscan constantemente para que les venda sus productos.</p>	<p>se realiza, el reconocimiento social es un factor que permite al sujeto interiorizar lo que recibe de su mundo social y exteriorizar su propio ser, de tal manera que este le permita reconocer sus habilidades, fortalezas y competencias y así lograr un significado sobre su trabajo.</p>	
	Percepción externa	<p>(...) La presentación, la honestidad,</p> <p>(...) De pronto la niña pequeña si pues si pero poco porque de vez en cuando me gusta tomarme mis polas y hay me</p>	<p>Los motivos que impulsan al sujeto a salir adelante parecen ser personales ya que menciona en primer orden la presentación y la honestidad. A pesar de que ella trabaja para el sustento de su familia, menciona que estos</p>	<p>Los deseos personales al parecen también representan una motivación para querer luchar y conseguir una estabilidad económica, aunque esta no sea la motivación principal de muchas personas, si hace parte de los deseos inconsciente</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>meto en el cuento con ellos por vender por eso a veces me meto en problemas con mis hijos o porque yo con mi esposo porque, porque me gusta de vez en cuando una pocherita. (E1-L4-P76)</p>	<p>no representan un motivo. Comenta que su trabajo también le permite satisfacer algunos de sus deseos personales como compartir ratos agradables con sus amigos.</p>	<p>que se manifiestan a través de la lucha diaria.</p>	
		<p>(...) Maravilloso me dicen la cuchí Barbie, mi cuchí Barbie para aquí y para allá ya almorzó y cuando yo llego a cobrarles y si me ven triste me preguntan qué paso cuando tengo problemas me conocen, cuchí Barbie ¿qué le paso? Yo te</p>	<p>El trato que le dan otros vendedores ambulantes a esta persona es de amistad, protección, compañerismo, comenta que muchos de sus compañeros la apoyan ante una difícil situación.</p>	<p>El compartir e interactuar con otros y formar grupos de personas con un fin común, se convierte en una red de apoyo ante las dificultades que presenta este tipo de trabajos, además le permite a los sujetos posicionarse, y desarrollar un sentido de pertenencia, que resultan ser factores primordiales para la</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		colaboro venga me cuenta que paso que usted no está sola me dicen y yo tuve un accidente grave que me estrangulo una hernia y mande a mi hija al parqueadero a cobrar a mi hija y me mandaron a parte de la cuota de los perfumes me mandaban cartas ósea tengo harta caridad. (E1-L5-P77)		construcción de identidad.	
VALORACIÓN SUBJETIVA SOBRE LA CONSTRUCCIÓN DE LA	Vivencias :	(...) Como, la semana pasada cogí mi plata y mis tamales y me robaron, 250.000 pesos me robaron gracias a Dios tengo puertas abiertas llegue	Tres hechos significativos que menciona esta persona son el atraco, puesto que en alguna ocasión fue víctima de los ladrones quienes le robaron su producido, otro fue la imprudencia	Las experiencias y el aprendizaje que traen consigo los acontecimientos de la vida diaria del sujeto trabajador, representan una manera de adoptar un significado e interpretar de manera	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
IDENTIDAD LABORAL EN LOS PROCESOS DE SOCIALIZACIÓN:		<p>donde compro el pollo me dijo que tiene la nota desesperada venga se toma una agüita aromática y le conté lo que me había pasado y me dijo, tómese la agüita y tome 50.000 pesos para que compre la carne de cerdo.</p> <p>Otro es cuando hay ñeritos por unos tamales pensaron que me estaban atracando y los policías llegaron pensando que me estaban atracando pero no pobrecitos ellos y yo soy una mujer muy bondadosa y les regale unos tamales.</p>	<p>de la policía, ante la presencia de sujetos en condición de vagancia, quienes ella muy amablemente les ofreció una ayuda y finalmente comenta como un hecho negativo el comportamiento de su esposo quien no llena sus expectativas como esposo y padre.</p> <p>La manera como estas situaciones han influido en esta persona, presentan un nivel bajo de intensidad e implicación, ya que según sus comentarios a lo largo de su vida ha presenciado diferentes situaciones que en vez de volverla vulnerable, la fortalecen y le ayudan</p>	<p>subjetiva las vivencias.</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme177

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>Y siempre me ha tocado lucharla sola ya que mi esposo no me colabora para nada siempre me ha tocado sola (E1-L5-P80)</p> <p>(...) De todas maneras yo nací en una sangre muy caliente soy del campo más que todo mi papa mi mama me dieron mala vida desde la niñez y me humillaban en todo momento pero gracias a Dios me sobreviví solita y tengo mis hijitos mi hija es enfermera y mi hijo es suboficial (E1-L3-P81)</p>	<p>a salir adelante con valentía.</p>		

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
	Significación externa:	<p>Me admiran porque aparte de los otros vendedores hace 10 años pagan arriendo y yo ya tengo en que vivir tengo lo mío, mi techo, soy una mujer muy pensativa. (E1-L5-P82)</p> <p>(...) Les colaboro, ellos venden lo mismo que yo vendo, me dicen me ayuda a meter ahí, y yo les colaboro soy buena gente y ellos me agradecen antes me dan a mí, me admiran por ser una mujer que a pesar de mis años</p>	<p>Según el sujeto, la percepción que los otros compañeros tienen respecto a su trabajo es de respeto y admiración, ya que ha logrado obtener ciertos beneficios como un hogar propio. Igualmente comenta que la relación con sus compañeros es de agrado, compañerismo y cordialidad.</p>	<p>La representación social que surge de la interacción con el otro permite que el sujeto perciba su mundo e interprete significados que le permitan lograr un sentido de pertenencia una adaptación y una vinculación con su contexto laboral logrando así la construcción de su identidad.</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		soy una mujer muy radiante y todo lo hace el positivismo(E1-L8-P78)			
POSICIONAMIENTO ECONOMICO	Trayectorias:	<p>Supongamos que yo invierto 500000 pesos y a los clientes hay que invertirles la cuarta parte entonces lo que yo tengo gracias a Dios ha sido por mis clientes yo amo mucho a mi clientela y por ellos vivo (E1-L8-P82)</p> <p>(...) Presto la plata gota-gota porque me la ofrecen a pagar ellos me dicen señora usted tiene 200000 pesos me</p>	<p>Ella menciona que invierte cierto dinero para sus gastos y obligaciones y que invierte la cuarta parte para comprar los productos que necesita para satisfacer a sus clientes.</p> <p>Comenta que además de la venta de tamales y perfumes el préstamo de dinero llamado (gota agota) es otra entrada económica que le genera ingresos para mantener a su familia.</p>	<p>Gracias a la flexibilidad en el horario y rendimiento laboral que ofrecen algunas actividades del sector del trabajo informal, muchas personas optan por ofrecer varios productos e involucrarse en varios negocios esto les ayuda a generar más ganancias y a satisfacer gran parte de sus necesidades básicas primarias y secundarias.</p> <p>Los aportes que le ofrece el trabajo a una persona, permite que este mantenga y acoja una buena relación con</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme180

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		golpean en la casa en menos de un mes me gano 50000 pesos eso es financiar lo que yo me gano (E1-L2-P82)		su trabajo y logre adaptarse a las demandas que este presenta.	
	Proyecciones	<p>(...) Echar la otra plancha a la casa hacer un apartamento bonito vivir de mis dos arriendos 2 y tercer piso para que mi niña y yo irme para tierra caliente, de pronto para Arauca o Líbano Tolima (E1-L4-P83)</p> <p>(...) Que mi niña termine su estudio y que haga la carrera que ella</p>	<p>Una de las metas a largo plazo de esta persona es lograr reconstruir su hogar para que este sea más amplio y cómodo para sus hijos</p> <p>Menciona que la forma cómo se visualiza en 5 años es viendo a su hija estudiando ciencias forenses, y que lucha intensamente para lograr este objetivo.</p>	Las aspiraciones y proyectos de vida a futuro representan el significado y el tipo de identidad que cada sujeto construye con respecto a su trabajo, una persona que busca siempre su crecimiento y estabilidad personal, presenta un tipo de identidad cuentapropista, donde hay una motivación más allá de suplir una necesidad básica, y donde sus expectativas giren en torno al crecimiento y	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>quiere ciencias forenses, yo lucho mucho por mi niña ella es mi motivo principal para salir adelante (E1-L8-P83)</p>		<p>superación, aunque su trabajo se vea envuelto en la precariedad.</p>	
<p>Posicionamiento social</p>	<p>Sentido de pertenencia:</p>	<p>(...) No, pues Dios quiera que no, algunas veces cuando mi esposo me quita la plata yo no hago nada por la niña, porque ella me dice mamá aguante que yo algún día la voy a sacar a delante y esa plata no le brilla a mi papá (E1-L1-P84)</p>	<p>Esta persona comenta que en su puesto de trabajo nunca ha tenido una inconformidad sin embargo menciona que en su ámbito familiar si presenta una inconformidad con su esposo ya que este le quita injustamente el dinero que obtiene de su trabajo.</p>	<p>El vendedor ambulante en diversas ocasiones se enfrenta a situaciones que generan en él una inconformidad que afecta su bienestar, estas inconformidades pueden ser con respecto a su trabajo como por ejemplo (la violencia, desprotección) social(estigmatización) o familiar(el abuso, manipulación). Esta situaciones vulneran al vendedor ambulante debilitando su sentido</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme182

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				de pertenencia y posicionamiento.	
	Pasado	<p>"(...)cuando mi mamita murió a nosotras nos tocó vender empanadas allá, ayudarle a mi abuelita en Montería, ella nos mandaba a vender arepas con tinto, con un termo y la olla de empanadas" "Empecé a trabajar cuando tenía 15 años"(E2-L1-P92)</p>	<p>Alno contar con el apoyo económico de su madre empieza a asumir esta responsabilidad, por lo tanto empieza a trabajar como vendedora ambulante desde los 15 años de edad vendiendo arepas, y así se involucra en esta labor.</p>	<p>La enseñanza de sus vivencias pasadas ha hecho que esta persona se involucré en el papel de vendedora ambulante y la siga ejerciendo como un medio de ayuda económica. Las familias de bajos recursos hacen que los hijos menores de edad se involucren en una actividad informal abandonando así su estudio con el fin de aportar económicamente a sus familias. La falta de estudio se convierte en una barrera para que los jóvenes de recursos bajos ingresen a los sectores formales y se vean envueltos en la</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				precariedad y la inestabilidad laboral.	
		“(…)mi concepto es de que cuando uno no tiene un trabajo uno busca para salir adelante para no quedarse uno con las manos Vacías”(E2-L2-P86)	No poseer un trabajo estable hace que las personas busquen alternativas, una de ellas es poner su propio negocio para ganar dinero y no quedarse sin hacer nada.	El significado que las personas le dan a su modo de trabajo parte de las experiencias, necesidades y condiciones en las que se encuentran, no obstante la significación general que la misma sociedad le da a este tipo de trabajo (como inestable, precario, informal etc.) influye sobre la conciencia, interpretación y significado que el vendedor ambulante adopta de su trabajo.	
		“(…)sin hacer nada uno mismo busca para hacer empanadas o jugos y se gana plata, pero no	Realizar un producto con implementos de fácil acceso, que se encuentran en el mismo hogar como lo demuestra esta	Hacer comida y vender en las calles es algo común y rentable ya que las empanadas y los jugos de naranja son típicos en Colombia	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>tiene uno seguro ni nada para mí es muy bueno trabajar vendiendo jugo porque si uno no consigue un trabajo le toca buscar por otro lado” "el negocio que más me ha gustado es el de jugo de naranja, esa idea me la invente fui yo, a mí nadie me dijo vaya póngase a vender jugo"(E2-L2-P86)</p>	<p>persona, hace que sea más fácil trabajar como vendedora de comida en la calle. Las ideas de crear un negocio siempre surgen a partir de una necesidad económica y no siempre parte de una sugerencia o ayuda externa, sino que también puede partir de una iniciativa propia como lo menciona este sujeto.</p>	<p>y fáciles de encontrar en las calles de Bogotá. Cuando no hay un empleo formal que le garantice una mensualidad se busca la manera de tener un sustento económico. Las ventas de comida callejera tienen una alta demanda como producto de consumo, ya que es fácil de encontrar y es económico.</p>	
		<p>“(…)uno busca para trabajar, porque si uno no busca nadie lo vaa ayudar auno y quien va a sacar los hijos adelante? nadie, yo por mi parte soy cabeza</p>	<p>Para esta persona La importancia de tener un trabajo nace de la necesidad para sostener a su familia ya que es una madre cabeza de hogar y su incentivo para trabajar son sus</p>	<p>En Colombia se presentan muchos casos de madres solteras cabeza de hogar, en donde estas madres les toca trabajar largas jornadas para poder darles techo,</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>de hogar no tengo marido vivo sola con mis hijos, salir adelante por mis hijos” " uno mismo busca trabajar, entonces eso digo yo hay muchas jóvenes hay mucha gente que puede trabajar y sacar a sus hijos adelante esa soy yo en el momento que me ha tocado, luchar y vivir en la vida sola con mis hijos"(E2-L4-P86)</p>	<p>hijos Para ella el sentido de la vida es trabajar para vivir y sacar a sus hijos adelante,. Su preocupación por sacar adelante a sus hijos es bastante notoria, se evidencia que se esfuerza sin importar los inconvenientes que tenga que pasar. Esto se debe a que le toca asumir dos roles de madre y padre a la vez pero con la satisfacción de darles a sus hijos lo que necesita en su diario vivir.</p>	<p>comida y educación que hace parte de una buena calidad de vida. El ser madre cabeza de hogar parece ser una de las características propias del sector del trabajo informal, las demandas que trae consigo esta condición hacen que estas personas busquen alternativas y ayudas económicas para sacar adelante a sus hijos, tomando como una opción rápida la vinculación al trabajo informal.</p>	
	Presente	<p>“(…)estaba desesperada muchas cosas que necesitaba para mis hijos para mí, la comida, los gastos</p>	<p>Para garantizar que sus necesidades se puedan satisfacerse necesita del apoyo económico, por lo tanto se requiere de un trabajo para cubrir los</p>	<p>La motivación principal que tienen las personas al vincularse a este tipo de trabajos, es su familia y la necesidad económica de cubrir demandas</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		y en ese momento no me alcanzaba”(E2-L3-P83)	gastos diarios que se dan en el día a día. Este sujeto comenta que tuvo que tomar medidas desesperadas para lograr suplir las necesidades básicas suyas y de sus hijos.	familiares, la vinculación a estos trabajos se da porque son flexibles y rápidos de acceder aunque su soporte económico sea algunas veces insuficiente.	
		“(…)Eses (SIC) es un trabajo muy bueno para que te digo no es un trabajo de deshonra no es, por que el trabajo no es deshonra, es un trabajo muy bueno lo que si te digo es que uno no tiene seguro no tiene algo seguro, digamos de seguridad, como te digo yo como te explico, un seguro para mis hijos pero de resto para	La opinión que tiene este sujeto con respecto a su trabajo, es que le brinda una ayuda para suplir sus necesidades básicas primarias, pero no para satisfacer aquellas necesidades secundarias como la “seguridad”. Considera que es un trabajo honrado y que le ayuda a la sostenibilidad de su hogar.	Muchas personas vinculadas a los trabajos informales consideran su labor dentro de la precariedad, como una opción económica de suplir necesidades. Se dice que es precaria, porque se reduce al significado de “cubrir una necesidad” y no se ve como una opción de superación ante la pobreza.	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>comida eso si uno lo saca del puestico, entonces me parece que yo he visto mucha gente que sufre que no tiene, pero uno mismo busca el camino para salir adelante, pues a mí me ha ido muy bien en este momento(E2-L1-P91)</p>			
		<p>“(…)Pues ahí a mí me gusta, digamos vender mi jugo yo no lo cambio pero hay muchos trabajos, que por ejemplo el de empanadas, arepas, el de jugo, puesticos donde venden papas y eso es bueno, pero no es tanto</p>	<p>Esta persona hace una comparación de productos fáciles de hacer y comenta que nadie se atreve a hacer jugos de naranja ya que este requiere de tiempo y dedicación, refiere que las empanadas son uno de los productos que más fácil se</p>	<p>Existen situaciones personales que obligan a que las personas busquen medios desesperados para lograr salir de la pobreza. Esto hace que a lo largo de los años estas personas adopten habilidades, obtengan conocimiento,y sepan darle un buen manejo y</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme188

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>como el jugo de naranja, porque muchos no ponen puestos de naranja porque no se dan la maña, por eso ponen el más fácil donde viene la empanada lista pa" fritarla y echar en aceite, ese es el más fácil pero para mí todos los puestos, porque como he trabajado en muchas cosas digamos de empanadas, de arepas ayudándole a una tía cuando mi mamita murió a nosotras nos tocó vender empanadas allá, ayudarle a mi abuelita en</p>	<p>preparan. Comenta que a lo largo de su experiencia ha ofrecido al público varios alimentos como arepas, empanadas y tinto.</p>	<p>organización a sus labores, lo que hace parte de la adaptación y el aprendizaje que se obtiene en el curso de la experiencia.</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme189

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p>Montería, ella nos mandaba a vender arepas con tinto, con un termo y la olla de empanadas, a mí en la vida no me queda nada grande pa" yo trabajar, si mi Dios me manda a vender empanada o arepayo lo hago a mí no me da pena(E2-L1-P92)</p>			
		<p>"(...) en este trabajo uno no tiene seguro en cambio en la empresa tiene uno seguro, tiene sus prestaciones, tiene sus vacaciones, eso es lo que yo veo diferente al del ambulante, porque igual tu</p>	<p>Cuando se habla de trabajo informal se destaca los beneficios que se tiene, pero esta persona resalta que el seguro médico es el beneficio más importante de trabajar en el sector de la formalidad. La comparación que hace es que solamente tiene una rutina de</p>	<p>los beneficios que ofrece el trabajo formal establecidos por la ley como, las prestaciones sociales, las remuneraciones, vacaciones etc., refleja la importancia que se le da al trabajador de hacer cumplir sus derechos, esto es algo que el trabajador informal no deja de</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme190

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		recoges tu carro te vas para la casa y ya, esa es la diferencia, de resto tienes que estar en tu trabajo, cumplir con los horarios a la hora de la empresa”(E2-L7-P95)	trabajo la cual es llevar el carro donde realiza sus productos, trabaja por unas horas y se vapara la casa, en cambio en una empresa es obligatorio ir a trabajar en un horario establecido.	lado, puesto que la obtención de un recurso económico es insuficiente para lograr el bienestar y alcanzar la calidad de vida, es por esto que muchos de ellos presentan un deseo inconsciente de pertenecer a los sectores de la formalidad y es aquí donde se ve el trabajo informal como un único medio de supervivencia.	
	Percepción interna	“(…)tienes que tener mucha paciencia para tener un negocio en la calle, porque si no tienes paciencia no puede seguir trabajando en la calle”(E2-L4-P98)	Una habilidad importante que desarrollo esta personacomo vendedora de la calle es la paciencia al tratar con diferentes personas que llegan a su negocio.	Trabajar en la calle implica muchas dificultades y una de ellas es hacer una buena interacción con la clientela ya que depende del éxito de sus ventas. Los clientes tienden a tener diferentes actitudes frente al vendedor las cuales pueden influir	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme191

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				de manera positiva o de manera negativa en el vendedor ambulante por lo tanto el vendedor tiene que desarrollar algunas fortalezas para tratar a la clientela y poder vender sus productos.	
		“(…)mi labor me gusta, o sea de lo que yo hago me gusta mucho porque sé que es lo que estoy haciendo ya tengo experiencia de mi jugo de naranja” " Yo sigo con mis jugos de naranja porque tengo ya mis clientes, es que uno busca sus clientes y uno se gana la gente"(E2-L3-P99)	Su labor como vendedora de jugos es de gratificación porque es su sustento económico. Ella ejerce su labor con gran iniciativa y compromiso lo que hace que atraiga a las personas convirtiéndolas en clientes fijos por otra parte sabe cómo interactuar con las personas que pasan por su lugar como un medio de publicidad para sus productos,	Un aspecto importante de su labor como vendedora es que tiene la experiencia y sabe el manejo adecuado para atraer a sus clientes. El buen trato por parte del vendedor hacia los clientes hace que se sientan a gusto al momento de comprar. La buena educación y la empatía son dos factores importantes en un vendedor para conservar a los clientes. Saber tratar bien a la gente es	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				saber vender.	
VALORACIÓN SUBJETIVA SOBRE LA CONSTRUCCIÓN DE LA IDENTIDAD LABORAL EN LOS PROCESOS DE SOCIALIZACIÓN	Vivencias	“(…)Lo que me ha marcado a mi más de ese tiempo es que no estaba acostumbrada como dice el dicho me ha dado muy duro y me ha marcado”(E2-L2-P105)	Involucrarse en un trabajo nuevo como la venta de jugos sin tener la experiencia es una vivencia de mucha ansiedad, de experimentar cosas nuevas, de enfrentar problemáticas que se dan en el sitio de trabajo etc., pero a medida que vayas acomodando a su trabajo de vendedor y le va cogiendo el ritmo laboral.	Las personas que inician en esta labor como vendedor ambulante experimentan situaciones tanto positivas como negativas ya que es un trabajo de un alto nivel de esfuerzo sobre todo al estar en contacto con personas desconocidas.	
		“(…)si aguanta uno regaños “que eso está feo” “que esto no me gusta” llegan los borrachos a pedir un jugo y todo eso tiene uno que aguantárselo por	Una de las situaciones por las que pasa este sujeto es que tiene que recibir en algunas situaciones malos tratos, actitudes y rechazos por parte de agentes externos como compradores,	El rechazo, la falta de educación, de principios, los malos tratos la estigmatización, y otros aspectos hacen que los vendedores ambulantes tengan una percepción negativa	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme193

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		lo que uno está en la calle"(E2-L2-P98)	sin embargo comenta que soporta ese tipo de situaciones, por su bienestar y el de su trabajo.	con respecto a su labor debilitando el posicionamiento y afectando la obtención de formas identitarias.	
	Significación externa	"(...)bueno Myriam porque yo te los mando para allá" y con ellos me ha ido bien la relación con ellos, porque los clientes llegan y me los mandan a comprar jugo, porque no venden jugo sino gaseosa, por la mañana le piden mucho tinto y él no tiene tinto"(E2-L1-P103)	Se establecenlazos de compañerismo y de apoyo laboral, en este caso intercambian los clientespara que hayauna ganancia colectiva y no tengan perdidas en sus ventas.	La relación interpersonalcon sus vecinos vendedores es de compañerismo mutuo ya que se ayudan uno al otro, es una manera de hacer contacto con otros vendedores	
		"(...)Yo soy muy amable con ellos y ellos conmigo también ellos siempre van a comprarme y me	La amabilidad es una estrategia del vendedor para conservarsu clientela, este sujeto al parecer establece buenos	Para vender y conservar a la clientela se necesitatener un actitud positivay sobre todo un educacional expresarse con los	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		dicen “cuando usted no viene los fines de semana, toca ir a preparar por allá a la casa porque siempre venimos acá a comprarle el tinto que comprarle el jugo de borjón” (E2-L3-P103)	lazos de amistad con sus compañeros quienes la estiman, respetan y apoyan en su labor.	clientes, esto hace que se genere una venta mayoritaria.	
Posicionamiento económico	Trayectorias	“(…)Yo voy ahorrando y como dice el dicho de poquito a poquito voy pagando ahorrando pa pagar porque pues un arriendo, los servicios, que la comida, todo eso es plata”(E2-L2-P107)	Las necesidades que tiene que cubrir con las ganancias de trabajo son básicas y comunes para poder sobrevivir a diario los cuales son servicios, arriendo y la comida son las necesidades básicas de una persona. El ahorro es una forma de administrar las ganancias de la venta de los productos. Y así a largo plazo invertirlos en cosas útiles en pro	la administración de los recursos económicos resultan ser necesarios y estratégicos para lograr alcanzar objetivos y satisfacer necesidades, el ahorro es una estrategia que muchas familias utilizan en pro de sus deseos y metas a corto, mediano o largo plazo.	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			del trabajador y su familia.		
		“(…)En el momento unos días por días es decir días en casa de familia entonces toca 2 días 3 días en la semana esa es otra ayuda y con eso es que me he sostenido para salir adelante”(E2-L4-P107)	Al realizar otras actividades laborales le permite ganar dinero extra para sus cosas ya que no todo el tiempo se dedica a vender los jugos de naranja.	En este tipo de actividad laboral se manejan horarios de medio tiempo, esto hace que muchos trabajadores busquen otras maneras para obtener dinero adicional para sus necesidades básicas.	
	Proyecciones	“(…)En cinco años he salido adelante con ellos, adelante pue hasta ahora me ha tocado duro y darle lo que ellos me pidan poquito a poquito”(E2-L3-P108)	Es evidente que su proyección es seguir trabajando para sacar a delante a sus hijos dándoles una buena calidad de vida, pero por su lado personal no hay una proyección.	Establecer un buen futuro para sus hijos hace parte de sus metas a futuro por lo tanto se dedica a su trabajo para conseguir esa meta y proyectar el bienestar de sus hijos.	
Posicionamiento	Sentido de	“(…)esto es negativo pero yo	Las ganas de seguir trabajando son	Al entrar en dificultades en la actividad laboral	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme196

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
social	pertenencia	decía “yo sí puedo” Diosito yo sí puedo y si yo le comentaba a mi abuelita y me dicha no hija(SIC) no digas cosas negativas porque yo las puedes hacer eso es, el trabajo no es deshonra”(E2-L5-P109)	muchas aunque a esta persona le ha tocado vivir situaciones negativas sin embargo siempre cuenta con una actitud positiva lo que hace que luche diariamente por darles una mejor calidad de vida a sus hijos.	las personas suelen desmotivarse, ya que estas dificultades son difíciles de llevar más aun cuando hay una desprotección por parte del estado, sin embargo el sentido de lucha hace que estas personas sean perseverantes y no se rindan ante el intento de salir adelante.	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
Desarrollo de la percepción sobre la posición social en el trabajo	Pasado	<p><i>“EL trabajador informal es así como me ves(...), así es el vendedor ambulante que tampoco es ambulante porque es estacionario así como el mío, estacionario es como las personas que siempre tratamos de conseguir un trabajo diferente que no podemos emplearnos conseguir algo diferente, las personas que no tenemos un local establecido para pagar, no pagamos arriendo, no pagamos impuestos para mi básicamente es ese el trabajador informal(E3-L13</i></p>	<p>El significado que el sujeto le da a su trabajo es el de “vendedor estacionario” y lo define como una manera diferente de tener recursos económicos ante la imposibilidad de ingresar a otros trabajos. De igual manera menciona varias características que para el resultan ser un beneficio de su labor como vendedor ambulante como son; el no tener un lugar en el que se tenga que pagar arriendo</p>	<p>Algunas de las ventajas que los vendedores ambulantes o trabajadores informales en general consideran de su trabajo es que</p> <p>No tienen que cumplir con los requisitos legales que establece la cámara de comercio para las personas que tienen establecimientos comerciales, como por ejemplo tener que pagar impuestos. Esta condición resulta ser un aspecto positivo que los vendedores ambulantes no dejan de lado, además podría ser un motivo para que estas personas</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			<p>e impuestos. Por lo tanto considera este beneficio como una ventaja en pro de sus ganancias.</p>	<p>acojan su trabajo y encuentren un sentido de pertenencia.</p>	
		<p><i>Yo tenía mi trabajo en una flora, la empresa se acabó y me quede sin trabajo a raíz de eso llegué a Bogotá a donde un hermano, fui a visitarlo y vi ese negocio de que la gente hacia esas ensaladas y a mí se me metió esa idea de hacerlas sino que antes había una señora que las hacia ahí, entonces yo dije no puedo llegar a colocarle un trabajo o un negocio igual frente al de ella y yo le decía a la señora Margarita que yo quería poner ese puesto de</i></p>	<p>Según lo que comenta este sujeto antes de ser parte del trabajo informal pertenecía al sector del trabajo formal pues comenta que por mucho tiempo trabajó en una empresa de flores, y que su motivo retiro fue porque la empresa se acabó. Al quedar esta persona desempleada empezó a buscar opciones</p>	<p>La inestabilidad comercial pone en riesgo el bienestar laboral de las personas que la habitan, por lo tanto se convierte en uno de los motivos principales del desempleo. El ingreso a los trabajos formales parece ser un proceso largo y complicado por lo que muchas personas inmersas en esta condición, empiezan a buscar alternativas a veces desesperadas, tomando como</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme199

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p><i>ensaladas, la señora se enfermó creo que tuvo un accidente y la señora no volvió a sacar las ensaladas entonces a raíz de eso hablé con la señora Marta que era la presidenta de la junta y le dije que yo quería poner esas ensaladas y pues que me dijo que estar en la calle eso implica porque... eso no es tan legal eso es invasión al espacio público sin embargo ahí nació la idea de vender las ensaladas, me puse a hacerlas y ahí voy.</i></p>	<p>de empleo</p>	<p>opción los sectores del trabajo informal. De esta manera se puede considerar el desempleo como una causa para que una parte del 51,4% de la población pertenezca a los sectores del trabajo informal.</p>	
		<p>(E6-L7)</p>	<p>y ve que la venta de ensaladas es buena y lucrativa desde lo económico piensa en poner su propio</p>		

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme200

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			negocio de ensaladas como medio de trabajo.		
			Reconoce que vender en la calle no es un trabajo legal ya que esto implica invadir el espacio público y que esto va en contra de las normas o políticas públicas, pero al no tener trabajo se arriesga a poner su venta de ensaladas en la calle.		
	Presente	<i>“la empresa se acabó, trabaje en dos empresas buenas, en una dure 12 años en otra 15 años y ambas empresas se acabaron”(E6-L2)</i>	El sujeto menciona que antes de ser vendedora ambulante trabajó en dos empresas las cuales	Además del desempleo existen otras causas que impiden el ingreso de aquellos trabajadores a los sectores del empleo formal. Estas	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme201

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			<p>considera “buenas” y coinciden en que en las dostermina su actividad laboral no por decisión suya si no por el hecho de que las empresas acabaron con la industria de las flores.</p>	<p>causas hacen referencia a la edad, sin embargo varias personas cuentan con el apoyo no sólo económico sino moral de sus seres allegados generando en la persona en condición de desempleo un sentimiento de tranquilidad, eliminando así el sentimiento de angustia, que puede generar una persona que no cuenta con un apoyo y sea cabeza de hogar.</p>	
			<p>Su situación de desempleo le permite tomar la decisión de no trabajar más por agotamiento físico, ya que trabajar en una empresa de flores tiene un alto nivel de esfuerzo físico. Según lo que comenta el sujeto se evidencia que</p>		

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme202

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			<p>recibe apoyo económico y mora de parte de su esposo pues este le sugiere no seguir trabajando por lo que ella opta por la venta de ensaladas de verduras.</p>		
		<p><i>" después de que termine ya estaba muy cansada y decidí que no iba a trabajar, mi marido me dijo pues que ya había trabajado lo suficiente ya no tienes tantas obligaciones entonces pues ya no trabaje más en la flora, y pues no volví a buscar más trabajo en las floras"</i></p>			
		<p><i>" Desde hace como 3 años, aproximadamente,"(E6-L4)</i></p>			

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme203

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p><i>" Ellos viven contentos desde que yo me conseguí este trabajo porque no tuve que volver a ir a matarme en una flora entonces para ellos bien, para mis hijos bien, mi marido también, lo primero tengo para mis necesidades, lo segundo pues me distrae.</i></p>	<p>Según el sujeto su familia vive muy contenta con su laborPor lo tanto recibe su apoyo puesto que este tipo de trabajo es más tranquilo, no hay agotamiento físico, y tiene mejores condiciones para trabajar. Además menciona que su trabajo le permite satisfacer sus necesidades y le genera cierta distracción.</p>	<p>El apoyo familiar o de las personas más allegadas a un ser social, representa una motivación principal para posicionarse, encontrar un sentido de pertenencia e ir en una búsqueda constante del sentido de lucha y acomodo social.</p>	
		<p>(E6-L12)</p>			
		<p><i>"mi oficio me gusta a mí siempre me ha</i></p>	<p>El sujeto menciona tener</p>	<p>La polivalencia laboral es la</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme204

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>gustado lo de las ventas, ahorita es que sólo me dedico a las ensaladas porque en un tiempo vendía ropa a crédito, joyas, aun vendo productos de Yanbal.</i>	un gusto hacia lo que hace y comenta que el ejercicio de las ventas siempre le ha llamado la atención, de igual manera, menciona que anteriormente vendía productos de belleza y de vestuario.	capacidad que tienen los trabajadores de ejercer de manera temporal, por necesidad o por gusto diferentes actividades con el fin de obtener ingresos y de cubrir ciertas demandas económicas. Este modo de trabajo permite evidenciar en la persona ciertas características que son primordiales para lograr objetivos y son; la perseverancia y el sentido de búsqueda. S	
		<i>"La diferencia sería que no tengo que estrictamente cumplir con un horario de trabajo y que como le decía yo soy mi propio</i>	Ella establece unas diferencias entre el trabajo que hace hoy en día y el trabajo que	La actividad laboral independientemente del sector económico en el que se encuentre un sujeto siempre	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p><i>jefe no tengo quien me mande quien me diga tengo que hacer esto o lo otro tiene que hacer esto o hacerlo en tanto tiempo o que tiene que responder por tanto, otra diferencia es que estar uno en una empresa es mejor porque uno tiene sus prestaciones, primas, sueldos, dotaciones y todo eso. En cambio aquí yo tengo que comprarme mi mismo uniforme, mi gorro mi delantal."</i></p>	<p>tenía en la empresa de flores la primera diferencia es el manejo de horario en su trabajo actual pues menciona que ella es su propio jefe por lo tanto establece su propio horario de trabajo contrario a las normas que impone una empresa, la segunda la ve como una desventaja ante su trabajo actual y es que en sus anteriores trabajos recibía las prestaciones sociales ausentes en los</p>	<p>va a tener unas ventajas y unas desventajas por ejemplo, una de las grandes ventajas que presenta el trabajo informal, y que el trabajo formal no tiene, es la opción de establecer sus propias reglas, estructura laboral y metodología de venta. Ahora una de las desventajas que presenta el trabajo informal y que resulta ser una ventaja del trabajo formal son las prestaciones de ley que promueven el bienestar del trabajador.</p>	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme206

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			trabajos informales.		
	Percepción interna	<i>"Yo me identifico como una buena vendedora como una persona amable, comprensiva con mi cliente pues tratar de darle lo mejor al cliente, mi trabajo lo hago con amor como si fuera para venderle a mi familia como si fuera hacerlo para comérmelo yo, así como yo hago la comida para mí, la hago para mis clientes, como si fuera para mí y para mi familia; que todo sea ordenado, que todo sea limpio que no sea trasnochado así como si todo fuera para mi familia. Me considero una buena vendedora, una persona honesta en mi trabajo"</i>	Esta persona se empodera de su papel como vendedora y se definen como amable, comprensiva y con buena actitud de servicio El sujeto recalca constantemente que La elaboración de sus productos siempre los hace con amor y se considera como una persona honesta.	La actitud, manejo y servicio son destrezas que debe tener un trabajador hacia sus clientes, ya que estos representan no sólo la fuente de sus ganancias, sino que también representan el bienestar, el gusto y el sentido de pertenencia hacia su labor.	
		<i>Pues bueno como</i>	Ella demuestra	Las diferentes	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme207

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p><i>seguir aprendiendo más a vender, de pronto aprender a ser más organizada con la compra con la vena con la plata que me ganó con lo que queda saber que si tengo que invertir \$100.000 tengo que guardarlos y que no me los puedo gastar, que si hoy vendí \$10.000 y me los cómo no voy a tener mañana con que comprar lo que necesito.</i></p>	<p>que durante el tiempo que lleva como vendedora de ensaladas, no adquirido ninguna habilidad ni fortalezas como vendedora. Menciona que, Mientras siga vendiendo las en saldas irá adquiriendo nuevas habilidades como vendedora ambulante.</p>	<p>experiencias laborales hacen que las personas, desarrollen habilidades que les van a permitir un buen desempeño laboral, aunque esta persona exprese que no ha desarrollado ninguna habilidad y no reconozca que las tiene no significa que no hayan habilidades, en ella. Una manera de reconocer habilidades y destrezas en uno mismo es a través del reconocimiento que se recibe del otro, es así como el sujeto interioriza la percepción social que recibe, y exterioriza su propio ser. Tal vez esta</p>	
			<p>Lo único que esta persona ve como un aspecto a mejorar en su trabajo es la organización del dinero, quiere aprender a</p>		

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
			organizar mejor las ganancias de las ventas que hace a diario. Menciona el ahorro como una posible estrategia de saber administrar su dinero. .	persona posea muchas habilidades, como se vio en apartes anteriores donde se reflejó una actitud de servicio o servicio al cliente, perseverancia etc. Pero que aún no las tiene presente.	
		<p><i>"Pues es que no se esa palabra de informal no me parece que sea la palabra adecuada para las personas que trabajamos así, pues claro que; pues que sería bueno que hubiese más oportunidad de trabajo en las empresas para la gente para que no tuvieran que estar como trabajadores informales"</i></p> <p><i>"Trabajador independiente,</i></p>	Al preguntarle sobre ¿cómo define usted en una palabra o frase su trabajo como vendedora ambulante? Se evidencia una inconformidad con la palabra informal, pues aunque tiene claro la diferencia de cada uno de los sectores que	El cómo cada una de las personas define su trabajo, representa un aspecto fundamental para determinar cómo esta construye su identidad y genera un sentido de pertenencia con respecto a su labor. Aquí cabe preguntarse ¿cómo esta persona a partir del significado que le da a su	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>vendedora independiente una persona independiente"</i>	engloba el trabajo, no comparte la idea de que se le denomine formal o informal, por lo que prefiere llamar a este último como trabajo, vendedora o persona independiente. .	trabajo construye su identidad laboral? Respondiendo a esta pregunta podría pensarse en un tipo de identidad cuentapropista que hace referencia a la actitud positiva, permisiva del agente social ante su quehacer diario, impulsado por un deseo autónomo y una motivación de lucha.(Graffigna, 2005)	
	Percepción Externa	<i>"Pues el quedarme sin trabajo no querer volver a una flora, saber que de todas maneras uno tiene sus necesidades que aunque yo tengo un marido responsable uno no puede estar todo el tiempo pidiéndole porque yo siempre le he ayudado</i>	El sujeto menciona a pesar de que el quedar en situación de desempleo no le genero una inestabilidad económica, si le hizo pensar el hecho de que paso de ser una	El trabajo es una forma o un medio para obtener ganancias y así satisfacer necesidades básicas primarias, no obstante estas no solamente resultan ser el único impulso para querer buscar un empleo,	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>a mis hijos, pues tenía mi hijo que hasta ahora tenía 18 años estaba recién salido y quería que estudiara y pues ayudarle a mi mamá, de pronto porque en la casa hay cosas que se necesitan y pues como se dice vulgarmente por no ser uno recostado que todo le den, a mí me impulso ese motivo y para poder adquirir algo más adelante"</i>	persona independiente a una persona dependiente. Comenta que ella quiso darle el estudio a uno de sus hijos y quiso satisfacer algunas necesidades que para ella eran importantes y que ese fue uno de los motivos que la impulsaron para buscar una nueva forma de emplearse. .	sino que, también existen necesidades básicas secundarias como el querer ser independiente, que impulsa a ser humano a querer buscar un empleo.	
		<i>" Pues habrá personas que no le ven a eso como habrán personas que si porque como a veces desafortunadamente si uno tiene un choque con algún vecino por x</i>	Según lo que comenta el sujeto se evidencia que no tiene claridad en el como la perciben los	La relación con el otro permite la construcción del ser social, a través de las interpretaciones y los significados que se obtienen en el actúa cotidiano	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme211

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>cosa lo primero que le dicen a uno es que como yo no me estoy metiendo en su trabajo allá en la esquina aunque tampoco ha sido así, pues yo no sé cómo habrán personas que lo ven bien como las que lo ven mal es que es muy diferente tener un trabajo informal en la calle a tenerlo acá que es un barrio que esta lejitos del centro donde no molestan por la invasión al espacio público, lo que en los barrios no hay este tipo de problemas en cambio que pues en el centro sí"</i>	otros menciona que así como hay personas que tienen un buen concepto sobre ella habrán otras que no, de igual manera menciona que el barrio en el que se encuentra, la policía no molesta tanto, en el sentido que, no irrumpe con su trabajo como ocurre en otros sitios de la ciudad específicamente en el centro.	con el otro o los otros, estas interpretaciones y significados promueven la manera como la persona se posiciona y construye su identidad.	
		<i>"Lo que pasa es que de pronto yo soy, como le digo, yo soy una persona de mi casa y no me la paso de aquí y a allí y el tiempo que</i>	La interacción de esta persona con otros vendedores ambulantes es poca ya que se	El vendedor ambulante como ser social se ve inmerso a establecer relaciones interpersonales con	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>tengo de sobra lo dedico para estarme en mi casa, no me gusta estar saliendo que para allí que para acá para un lado o a otro, hablo con la hija del señor de las arepas pero porque ella me compra ensaladas me pregunta "cómo le va" "como ha estado"</i>	dedica a su labor vendiendo ensaladas y el resto de tiempo se lo dedica a su hogar, según ella no tiene la necesidad de interactuar con otros vendedores ambulantes aunque los saluda cordialmente.	los demás, y estas resultan ser una manera de crear conexiones, redes o grupos de apoyo, protección y seguridad ante las demandas y situaciones en las que se exponen. No obstante algunas personas por su tipo de personalidad pueden no tener esa habilidad de relacionarse con los demás y prefieran buscar otras formas de buscar esa protección, apoyo y seguridad que ofrecen los grupos.	
	Trayectorias	<i>"Con mi trabajo le he podido comprar un computador a mi hijo le di dos años de la carrera, tengo para mis necesidades le ayudo a mi mamá, puedo</i>	Los ingresos que recibe el sujeto dentro de su trabajo como vendedor ambulante, le permite no	Este tipo de trabajos también puede generar un sustento económico muy lucrativo para las familias, y una adecuada	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<p><i>ayudarle a mis nietas, entonces eso me satisface ver que con este trabajo lo pude hacer y si yo fuera un poquito más organizada de pronto tendría algo más"</i></p>	<p>sólo satisfacer sus necesidades básicas, sino que también le han aportado para ofrecerle una ayuda a su madre, y le ha permitido comprar cosas materiales, como medios tecnológicos para el estudio de sus hijos.</p>	<p>administración del dinero puede servir de ayuda para asegurar la satisfacción de necesidades personales y materiales. No solamente la interacción social, las experiencias, el acontecer diario, la percepción interna o externa del sujeto, son aspectos promotores de la construcción de identidad sino también el aporte y el nivel de desarrollo económico que pueda ofrecer el trabajo, resultan ser otros aspectos fundamentales para lograr esta construcción y sentido de</p>	

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
				pertenencia.	
	Proyecciones	<i>" no tengo proyectos, pues en si antes tenía el proyecto que era poderle comprar la parte de la casa a mi marido porque él tiene sus hijos yo los míos y si él se va primero que yo, le daría lo que corresponde a sus hijos pero como yo no sé qué intenciones tenga él, uno no le conoce el corazón a la gente por más que vivas con una persona muchos años, entonces que de pronto él no va a hacer lo mismo con mis hijos y por eso en un tiempo me estaba proyectando por eso, por eso me metí a trabajar y por eso me invente estoy pues lo sigo teniendo con la esperanza de poder adquirir, ahorrar</i>	Sus proyectos de vida van encaminados al bienestar de sus hijos asegurándoles una casa propia. Ella comenta que no confía en su esposo y que su objetivo es poderle comprar la otra mitad de la casa para así asegurarle un futuro a sus hijos	Es normal que los proyectos de vida se enfoquen siempre hacia las cosas materiales como por ejemplo tener una vivienda propia, tener un automóvil entre otras cosas, sin embargo existen proyectos de vida encaminados al bienestar personal y de los seres más allegados, .	
				Las proyecciones permiten reflejar la manera como los vendedores ambulantes conciben su trabajo, las aspiraciones y metas que tenga una persona, proyectan el nivel	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme215

Categoría	Subcategoría	Cita	Análisis	Síntesis	Observaciones
		<i>y poder comprarle la mitad de la casa o comprar una casa para mis hijos</i>		de desarrollo personal que una persona construye a partir de lo que le ofrece su trabajo.	
		<i>" Me veo por ahí sentada, descansando, no aspiro a bueno no se la verdad no sé pero en mi pensamiento no está estar con ese negocio dentro de cinco años, en cinco años ya estoy un poco más de edad ya estoy más cansada y entonces no sé.</i>	Ella se proyecta en 5 años descansando no laborando por lo que es una persona de edad avanzada y ya lleva trabajando bastante tiempo pero a la vez no sabe cómo se vería en cinco años		

Anexo D. Comentarios de observación.

Hora: 1:30pm-3:30 pm

Lugar: Usme

Vendedora: de perfumes

Comentarios del observador	Observado (verbal y concreto)	Observado no verbal (concreto)
Al parecer este sujeto se encuentra en un rango de edad de 34 a 40 años de edad, su presentación personal es adecuada, usa un delantal blanco y le hace mucha publicidad a sus productos.	Este sujeto mantiene relaciones cercanas con los otros vendedores que se encuentran a su alrededor, hablan sobre acontecimientos de su diario vivir, la gente que ve pasando le dice “ mami acérquese y huele los perfumes” “ están a un muy buen precio”	Se ríe constantemente sus expresiones son exageradas, en el sentido que parece ser una persona muy eufórica, sus facies son muy expresivas, por su acento y dialecto parece ser que no es de la ciudad.
El sujeto vende perfumes de toda clase, aunque estos son de segunda, y no son del tamaño original, atrae la atención de sus clientes los cuales se van muy contentos con su compra.	Esta vez se le vio limpiando el lugar donde pone su puesto, lo que evidencia un cariño hacia lo que hace, llega un cliente, le muestra sus productos, ella le dice “échese y vera lo delicioso que es” “hágale sin compromiso”, después de un rato el cliente se lleva uno de sus perfumes y el sujeto le da la mano como un gesto de agradecimiento.	Siempre se le ve sonriendo, muestra ser muy extrovertida, muy carismática, le da la mano a sus clientes los atrae con sus gestos de empatía para que se acerquen y vean sus productos, se apropia de ellos, lo que hace que el cliente sienta confianza y compre su mercancía.
Este sujeto es muy colaborador con sus compañeros lo que hace que	Al parecer este sujeto es muy colaborador, ya que se evidencio en	Su gestos era de cordialidad, y cooperación con otros

Comentarios del observador	Observado (verbal y concreto)	Observado no verbal (concreto)
<p>se establezcan lazos de amistad fuertes entre ellos. Con este ejercicio demostró tener una cualidad que la hace ser mejor persona, esta cualidad es la colaboración y compañerismo.</p>	<p>un momento cuando no tenía clientela, que le ayudaba a correr el carrito a una de sus compañeras diciéndole “ venga mami le ayudo, ojo poray se hace daño”</p>	<p>compañeros de trabajo, también de preocupación ya que el carrito de dulces era muy pesado y podría ser peligroso para ellas, finalmente se abrazaron al haber logrado correrlo y se dieron la mano en gesto de agradecimiento.</p>
<p>Los vendedores ambulantes se ven expuesto a situaciones negativas que generan descontento y desmotivación producto de la desprotección social.</p>	<p>En esta ocasión el clima no fue el mejor amigo de este sujeto pues hubo bastante lluvia en las horas de la tarde, que además de que le toco correr su puesto a una de las tiendas que encontraban cerca sus ventas disminuían, pues ningún cliente llegaba para comprar sus productos.</p>	<p>Debido a esta situación el sujeto mostró un gesto de desolación sus expresiones eran más neutras, su sonrisa desapareció y su ánimo disminuyó.</p>
<p>La presencia de clientes en el puesto de trabajo al parecer depende de muchas variables, como por ejemplo el clima, el día, la hora, esto se evidencia porque los días cálidos, domingos y en las horas de la tarde se ve una gran cantidad de flujo de peatones pasar por esta zona, haciendo que se aumenten las ventas de los vendedores ambulantes.</p>	<p>Hoy por ser un día de no trabajo para los clientes y de compartir con sus familias, la presencia de clientes en el puesto del sujeto es bastante, el sujeto habla con un cliente, con otro, diciendo frases como, “venga le muestro este”. “ espere mami le tengo este otro perfume” “ si me lleva tres se los dejo baratos” “ hágale anímese” Bam</p>	<p>Al parecer el sujeto es muy atento con sus clientes, les habla de una manera muy cálida, siempre con una sonrisa y un comportamiento extrovertido. Por el otro lado sus clientes le responden con sonrisas, admirados por su amabilidad y cordialidad.</p>

Fecha: 24 y 31 de agosto 2013

Hora: 9:am-12:30 am

Lugar: Usme

Vendedor: Ensalada de verduras

Comentarios del observador	Observado (verbal y concreto)	Observado no verbal (concreto)
Es una persona muy sociable la cual sostiene buenas relaciones interpersonales, no sólo con los más cercanos a su trabajo (clientes, amigos) si no con cada una de las personas que llegan a comprarle.	Su ambiente de trabajo se encuentra rodeado por trabajadores de los colectivos, de los cuales establece una buena relación también hay mucho tránsito de peatones. La atención a sus clientes refleja el agrado y la dedicación a su trabajo.	Es una persona que siempre se muestra alegre cuando saluda a sus clientes mediante sonrisas.
Las conversaciones que establecen son siempre de sucesos de la vida cotidiana.	Establece una conversación con uno de los conductores de los colectivos sobre las actividades de descanso mientras almuerzan, del mismo modo relata las actividades diarias que realiza en familia.	Sus expresiones faciales eran de alegría por sus sonrisas y carcajadas al hablar, mientras dialoga mueve sus manos para explicar mejor lo que está diciendo
Se observa que mantiene una relación afectiva, y que se encuentra en un ambiente familiar armonioso	Luego de un rato llega su pareja afectiva y después de un largo saludo amoroso pregunta por el bienestar de sus hijos de ¿Cómo están? ¿Si ya hicieron las tareas? De que si ¿almorzaron bien?...	Se observa un sentimiento mutuo de amor mediante besos y caricias.

Comentarios del observador	Observado (verbal y concreto)	Observado no verbal (concreto)
Este ambiente de trabajo donde se observan buenas relaciones, hace que la jornada de trabajo sea más comfortable.	Mientras sus clientes consumen, ella establece conversaciones de temas cotidianos y de situaciones que pasan a su alrededor.	Sus expresiones son de tranquilidad (se encuentra sentada con las piernas cruzadas), agrado (sonríe), y relajo (se ríe) entre amigos.
Se refleja que su vínculo afectivo es de apoyo y de confianza.	Al no tener clientela, habla con su pareja y sale flote el tema del trabajo en donde él se encuentra en una situación problemática en el lugar de trabajo, ella se interesa en lo que está diciendo y trata de aconsejarlo y de ayudarlo.	Su lenguaje no verbal es de preocupación (mueve la boca, y las cejas) al escucharlo que le está pasando a su pareja.
Los diálogos que establecen siempre es de algo particular, este caso fueron las ganancias del trabajo.	Luego de un rato llega un colega y se ponen a conversar sobre las ventas que han tenido durante el día, este vendedor se queja por lo que no ha tenido una buena venta de sus productos durante el día, a lo que el sujeto responde "hay días buenos y días malos"	Sus gestos son de escucha (lo mira fijamente a los ojos y le da unas palmadas en la espalda).

Fecha: 24 y 31 de agosto 2013

Hora: 9:00 am a 12:20pm

Lugar: Usme.

Vendedora: jugos de naranja

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
<p>Es elemental para estas personas realizar un pequeño balance sobre sus productos para saber tanto sus pérdidas como ganancias con el fin de generar soluciones.</p>	<p>Sus temas giran en torno a las ventas de los cuales resaltan los productos más vendidos como es el jugo de naranja. Se lo dice a una persona que esta su lado.</p>	<p>Para pasar el tiempo se pone a jugar con su compañero de trabajo, que consiste en darse un golpecito en el brazo y a la vez se ríen.</p>
<p>Esta persona utiliza la publicidad como estrategia de marketing, para llamar la atención de sus clientes. Para este medio de trabajo se necesita algo básico y fácil en este caso la persona promociona sus jugos ofreciendo varios sabores.</p>	<p>Para llamar la atención de los clientes comienza a decir “deliciosos jugos refrescantes y económicos para este día tan caluroso”.</p>	<p>Para tener mejor impacto sobre la gente es sonriente y mantiene una expresión de amabilidad (la forma en que mira a los demás), para vender sus jugos.</p>
<p>Muchas veces las diversas situaciones que se presentan en el contexto de trabajo informal hacen que estos trabajadores pierdan el control y no midan los comportamientos que llevan a cabo en su momento.</p>	<p>Cerca de su sitio de trabajo se encuentran jóvenes montando tabla y uno de ellos tropieza con su carro de jugos y la vendedora le llama la atención de una manera poco asertiva, “por favor tenga más cuidado, puede golpear a otra persona”, “váyanse si no me quieren ver furiosa”</p>	<p>Sus expresiones faciales en el momento del suceso con el joven eran de disgusto (arruga la nariz y baja las cejas). Su tono fue alto y mostró un descontrol emocional, que hizo que los jóvenes se retiraran en el momento.</p>
<p>Estas personas ven su trabajo como una forma de sostenibilidad y supervivencia económica al no</p>	<p>Con su compañero dialogan sobre un tema importante que son las ventas que han tenido durante el día “ha sido</p>	<p>En el momento que terminan de hacer un conteo de sus ganancias</p>

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme221

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
tener un sueldo fijo y un trabajo estable.	un día no muy bueno”.	demuestran actitud de preocupación (su rostro es plano y mira a un solo lado por un tiempo) ya que no han vendido lo suficiente.
En este tipo de trabajo se dan diálogos de diferentes temas ya que se dan espacios de conversación, mientras transcurre la jornada de trabajo.	Una persona se le acerca comprar un jugo, mientras consume establece una conversación con el vendedor sobre el sistema de salud, que en su mayoría de la conversación era de aspectos negativos, como “se demoran mucho tiempo para dar una cita médica” “no dan los medicamentos completos”.	Mientras hablaba del tema de la salud expresaba movimientos de manos bruscos y gestos de disgusto (labio superior levantado, nariz arrugada y cejas bajas).

Fecha: 24 y 31 de agosto 2013

Hora: 2pm a 3pm vendedora de arepas

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
Mientras pasa las horas de trabajo establece conversación con otras personas que están a su alrededor ya que su trabajo se lo permite y por estar en un espacio público	Se toma un tinto en su lugar de trabajo mientras habla con otra persona sobre una situación chistosa y dice “ese negro no supo reaccionar a tiempo y se calló como un tronco jajajaja”	Sus expresiones son de felicidad (comisuras de los labios hacia atrás y arriba, boca abierta sobresaliendo los dientes) su mano derecha tocándose el estómago mientras ríe
Una forma de trueque que hacen	Llegan dos personas a comprar una	Al buscar cambio se revisa los

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
algunos vendedores cuando no tienen cambio es ofrecer algo en reemplazo del dinero y así ellos tienen más ganancias.	arepay al no tener vueltas les dice "no tengo monedas si quieren les puedo encimar esta arepita en vez de las vueltas" y como la ven preocupada aceptan.	bolcillos del pantalón, de la camisa y en la caja del dinero de una forma rápida, su rostro es de sorpresa (levanta las cejas, ojos abiertos y boca abierta)
En los sectores de comercio hay vendedores que van caminando por diferentes partes de la ciudad vendiendo sus mercancías y de paso van conociendo gente y sus compradores fijos.	Se le acerca una mujer que vende chance y le dice "le traigo el mejor chance que numero quiere" y él dice "me siento con suerte jajajaa, deme tal número" y ella le dice "ese va ser el ganador"	Sus gestos son de felicidad (comisuras de los labios hacia atrás y arriba, boca abierta sobresaliendo los dientes) y abraza a la vendedora de chance de medio lado riendo.
Los vendedores ambulantes se ubican en sitios donde transiten mucha gente para así vender más.	Se le acerca un vendedor y hablan del sector en donde permanecen y él dice "en estos días han transitado mucha gente y que es favorable para las ventas o no" y la otra persona dice "si es bueno"	Se para a dar estirar los brazos (los levanta hacia arriba) y estira las piernas, camina un poco alrededor de su puesto de trabajo.
Muchos vendedores ambulantes están en la situación en que tienen que vivir en arriendo sea una habitación o en un apartamento, ya que no tienen estabilidad económica fija para conseguir vivienda propia.	Luego de un rato llega una persona su sitio de trabajo conocida y hablan de un tema muy particular el cual es la vivienda ya que dice "no mujer he estado buscando una pieza y no he encontrado algo bueno" por lo tanto el vendedor le dice "mire por aquel lado yo he visto avisos que se arrienda habitación"	En la conversación que se da, la vendedora lo mira a los ojos prestándole toda la atención y lo mira de una forma seria (su rostro es completamente plano)
Estas personas establecen redes de apoyo entre ellos mismos para	Se acerca su compañera que vende mecato y le dice "le encargo mi	

Identidad de los vendedores ambulantes de Usme223

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
cuidarse, entablar amistades, en algunas veces para darse unamanita.	puesto por un rato, que ya vengo” y ella dice “listo todo bien” mientras llega su compañerada un anuncio publicitario el cual es “damas y caballeros les tengo deliciosas arepasy frescasy si no les apetece les tengo unas ricos mecatos”.	

Fecha: 24 y 31 de agosto2013

Hora: 3:00pm a 6:00pm

Vendedora: Galguerías

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
Las redes sociales permiten que la rutina en el trabajo sea más amena y menos monótona. La ayuda que puedan ofrecer agentes externos al trabajador puede generar lazos fuertes de amistad que permitan establecer una mayor aceptación a lo que se hace.	En esta ocasión el sujeto se encontró acompañada de una chica, la cual le ayuda a vender sus productos y con la cual mantiene conversaciones dirigidas al estudio, la familia, lo que indica que esta chica es su amiga, ya que le hace preguntas como: “y como están sus papas” “si le ha ido bien en el estudio”, a lo que ella le responde “bien” “le mandan saludes” “que cuando va a ir a visitarlos”. El sujeto con una sonrisa le dice “ si	Su expresiones son de amabilidad, empatía, confianza, siempre con una sonrisa en su rostro como señal de afecto, le coge el hombro, se ríe con ella, se abrazan etc.

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
	tengo que ir a que me inviten a almorzar”	
<p>Establecer relaciones no sólo con los compañeros que se encuentran alrededor sino también con los clientes hace que se genere una estrategia de venta efectiva para que haya mayor probabilidad de venta en sus puestos de trabajo.</p>	<p>Algunos clientes llegan a comprarle cigarrillos y mientras lo consumen le preguntan al sujeto “ como ha estado vecina”, “ como van esas ventas” a lo que ella responde “ bien vecino” y que tal sus cosas”, cuando el cliente se va le dice “ chao vecina que venda arto”</p>	<p>Se evidencia una actitud de confianza por parte del cliente hacia el sujeto, ya que la mira, le toca el hombro, la saluda de beso en la mejilla etc, por su parte el sujeto también le responde con una gran sonrisa y con gestos de amabilidad y confianza.</p>
<p>La desprotección ambiental que genera el no tener un sitio estable y cubierto que asegure el resguardo y protección de sus productos genera que la presencia de lluvias se convierta en un aspecto negativo para su trabajo.</p>	<p>La tarde no fue en este momento el mejor amigo del sujeto ya que se aproximaba una lluvia que iba a generar pérdidas en las ventas, pues, esto alejaría a su clientela, ella tiene un carrito no muy grande con una sombrilla arriba, afortunadamente sus productos estaban cubiertos y ella sólo le quedaba esperar a que dejara de llover, toma su radio y pone música para pasar el rato mientras cesa la lluvia</p>	<p>Sus gestos eran de tristeza, preocupación de que lloviera toda la tarde, miraba el reloj, movía su pie izquierdo como un tic, se cruzaba de brazos y miraba hacia arriba.</p>
<p>Al parecer esta persona que llega al puesto de trabajo del sujeto es alguien que le ayuda a trasladar su carro o a guardarlo en un lugar</p>	<p>Al finalizar su trabajo llega una persona con una edad entre 40 y 45 años que le ayuda a llevar a su carro a un lugar no identificado, ella le da</p>	<p>El señor llega justo cuando ella está preparando su carro para irse, lo mira con un gesto de confianza le dice</p>

Comentario del observador	Observación verbal	Observación no verbal
<p>seguro a cambio de un sustento económico convirtiéndose en un negocio entre estas dos personas.</p>	<p>un aporte económico y este le agradece y se va, ella se queda hablando con sus compañeros y algunas personas mientras llega la hora de irse.</p>	<p>“venga me ayuda con esto”, lo abraza, lo jala y al despedirse le ofrece un billete le aprieta su mano y le da la bendición.</p>
<p>Al parecer esta persona cumple con el rol de administrador del dinero del sujeto, y del mismo modo parece ser una persona la cual conoce hace mucho tiempo y a la cual le tiene mucha confianza. Esto evidencia una forma de organización que permite al sujeto administrar de una forma adecuada sus ganancias evitando pérdidas y gastos inadecuados.</p>	<p>En esta ocasión llega otra persona le hace compañía, le pregunta “cómo le ha ido” “si ha vendido arto” “que tal la clientela” después le ayuda a contar su producido, le dice “le ha ido muy bien”. “que le traigo de almuerzo” “que quiere comer” al rato llega con el almuerzo y le ayuda a vender mientras ella come.</p>	<p>Sus gestos son de confianza hacia esta persona que llega a su puesto, le da su producido sin ningún problema, el muestra su preocupación acerca de su bienestar, la abraza le coge su espalda se muestra muy atento.</p>