

PERCEPCIÓN DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS FRENTE A
LA PROPUESTA DE REUBICACIÓN DE SUS SITIOS DE TRABAJO. ESTUDIO DE CASO
GRUPAL PARA EL MUNICIPIO DE PALMIRA. AÑO 2013

CHRISTIAN GABRIEL OSORIO SÁNCHEZ

Cód. 0765526

UNIVERSIDAD DEL VALLE

INSTITUTO DE PSICOLOGÍA

PALMIRA – VALLE

2013

PERCEPCIÓN DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS FRENTE A
LA PROPUESTA DE REUBICACIÓN DE SUS SITIOS DE TRABAJO. ESTUDIO DE CASO
GRUPAL PARA EL MUNICIPIO DE PALMIRA. AÑO 2013

CHRISTIAN GABRIEL OSORIO SÁNCHEZ

Cód. 0765526

Directora:

MARIA DEL MAR OSORIO ARIAS

Jurados:

WILLIAM YÉPEZ

JHON GREGORY BELALCAZAR VALENCIA

UNIVERSIDAD DEL VALLE

INSTITUTO DE PSICOLOGÍA

PALMIRA – VALLE

2013

DEDICATORIA:

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida, fuerza, valor y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres Gabriel Osorio & Luz Dary Sánchez, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño, confianza y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones.

A mis hermanos por su comprensión a lo largo de mi carrera y por apoyarme en todos los diferentes momentos de mi vida.

A mis hijos por ser mi motivo de esfuerzo y felicidad.

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco en primer lugar a Dios por estar conmigo y mi familia todos los días y en todo momento, a mis padres por depositar su enorme confianza en mí y darme ánimos cada día para continuar con disciplina mi carrera profesional, a mis hermanos por su comprensión y apoyo a lo largo de mi carrera, A mis profesores en especial a mi directora María del Mar Osorio Arias gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional. A la Arquitecta encargada del Proyecto y su gran disposición para el desarrollo del presente trabajo. A mis hijos por ser gran motivo de felicidad y brindarme inolvidables momentos, A mis compañeros y amigos como Jeison Ayala que me han apoyado en el transcurso de la elaboración del presente trabajo desde su inicio.

A todos ustedes, mi mayor reconocimiento y gratitud.

Tabla de Contenido

Introducción	Página 10
CAPITULO I	
1. Planteamiento del problema.	13
1.1. Colombia y las ventas ambulantes como actividad económica productiva.	15
1.2. La renovación urbana como estrategia de modernización de Palmira.	18
1.3. Caracterización de la población de vendedores ambulantes para el Municipio de Palmira, año 2012.	20
1.4. El papel de la psicología social en los procesos de interpretación de la realidad.	32
2. Objetivos.	36
2.1. Objetivo General.	36
2.2. Objetivo específico.	36
3. Justificación.	37
4. Antecedentes.	41
CAPITULO II	
5. Marco Teórico.	49
5.1. La psicología y el Interaccionismo Simbólico.	49
5.2. Interaccionismo Simbólico: Desde George Mead.	50
5.3. Percepción.	52
5.4. Percepción Social.	55
5.5. Aproximaciones a la definición del vendedor ambulante y su marco normativo.	56
5.6. La Calle Como Espacio Múltiple.	59
5.7. La calle como espacio vital.	60
CAPITULO III	
6. Marco Metodológico	62
6.1. Tipo de Investigación	62
6.2. Población Objetivo	64
6.3. Consideraciones Éticas	65
6.4. Técnica de recolección de la información y análisis de la información	65
6.5. La entrevista a profundidad	66
6.6. La cartografía social	66
6.7. Encuesta estructurada	68
7. Categorías de Análisis	69
7.1. Dimensión de las Relaciones interpersonales	69
7.2. Dimensión del Trabajo	70
7.3. Dimensión del espacio público	71

8.	Propuesta del plan de trabajo	73
8.1.	Hoja de ruta	73

CAPITULO IV

9.	Resultados y Análisis	75
9.1	Categoría Trabajo	85
9.2	Categoría Relaciones Interpersonales	99
9.3	Categoría Espacio Público y Percepción frente al Proyecto de Reubicación	104
10.	Discusión y Conclusiones	113
	Bibliografía	120

TABLA DE FIGURAS

- Figura 1. Proporción de la población ocupada en el empleo informal: enero-marzo (2007-2013). Fuente: DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre enero – marzo de 2013 [Documento en línea]. URL http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ec_h_informalidad_ene_mar2013.pdf
- Figura 2. Proporción de la población ocupada en el empleo informal: enero-marzo (2007-2013). Fuente: DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre enero – marzo de 2013 [Documento en línea]. URL http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ec_h_informalidad_ene_mar2013.pdf
- Figura 3. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según sexo. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 4. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el tipo de servicio de salud adquirido. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 5. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según Tipo de uso de puesto. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 6. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según la identificación del puesto. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 7. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el nivel de estudios. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

- Figura 8. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según La modalidad de adquisición del puesto. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 9. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el lugar de residencia. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 10. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el Lugar de Origen. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 11. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según su tributación. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 12. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el nivel de ingresos. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.
- Figura 13. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según la agremiación a la cual pertenecen. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

Tablas

	Página
• Tabla 1. Dimensiones de análisis de la información	72
• Tabla 2. fases y actividades	74
• Tabla 3. Características sociodemográficas de los sujetos entrevistados	75

Tabla de Anexos

Anexo 1.	Decreto N° 111	129
Anexo 2.	Decreto N° 242	134
Anexo 3.	Bitácora de Observación	136
Anexo 4.	Entrevista realizada a la arquitecta a cargo del proyecto	139
Anexo 5.	Formato de entrevista a profundidad para vendedores ambulantes En la ciudad de Palmira	142
Anexo 6.	Entrevista realizada al sujeto 1	146
Anexo 7.	Entrevista realizada al sujeto 2	158
Anexo 8.	Entrevista realizada al sujeto 3	170
Anexo 9.	Entrevista realizada al sujeto 4	178
Anexo 10.	Matriz de Contenido de acuerdo a las Entrevistas	185
Anexo 11.	Formato de Encuesta	199

INTRODUCCIÓN

La presente investigación indaga la percepción construida por un grupo de vendedores ambulantes y estacionarios frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo desde un enfoque de la psicología social, propuesta que aparece como un proyecto inscrito en el marco de renovación urbana contemplado en el plan de desarrollo del Municipio de Palmira durante el periodo 2011-2015 y que afecta de manera directa la infraestructura, la movilidad vial y por supuesto instaura un cambio psicosocial y cultural en el grupo de vendedores.

El concepto de *percepción* será indagado a partir de la identificación de las emociones y cambios anticipados por el grupo de vendedores ambulantes y estacionarios frente a la propuesta de reubicación de sus lugares de trabajo. Como objetivos y categorías de análisis se definen tres dimensiones fundamentales: primero la noción de *trabajo* desde una *perspectiva económica*, entendida como el impacto percibido en la generación de ingresos de la actividad de venta ambulante como ejercicio informal de la economía, de donde deriva el principal sustento para las familias de los vendedores.

La segunda noción se relaciona con las concepciones *frente al cambio de lugar*, entendido desde la relación que los vendedores instauran con el ambiente y *el espacio vital* donde se da lugar a dicha actividad económica, es decir la calle en su cualidad de espacio público; esta categoría indagará la percepción de los vendedores ante la idea de migrar de la calle hacia la ubicación en un centro comercial.

El tercer el *componente de las relaciones interpersonales* y todas aquellas prácticas que poseen en su forma de organización como colectivo, que se derivan de la propuesta de reubicación, En este orden de ideas el lector se encontrará progresivamente con los siguientes apartados:

En el Capítulo I se indaga acerca del planteamiento del problema y sus principales componentes tales como el posicionamiento de las ventas ambulantes en Colombia, el rol que tiene la psicología social en el tema de investigación, los antecedentes nacionales que corresponden a iniciativas y proyectos de reubicación realizados en ciudades principales en materia vendedores ambulantes y renovación urbana.

Posteriormente el Capítulo II ilustra al marco teórico, abordando las definiciones de percepción, el interaccionismo simbólico desde la psicología social y una aproximación a la definición de vendedor ambulante.

El Capítulo III presenta el marco metodológico donde se aclara que la presente investigación se inscribe en un enfoque Mixto, de tipo exploratorio descriptivo, éste enfoque es precisamente por la dimensión cuantitativa que se genera a lo largo del estudio. También se presentan los actores de la investigación quienes brindaron información vital para la comprensión del fenómeno estudiado. Los instrumentos de recolección utilizados correspondieron a entrevistas, encuestas y cartografía social.

El Capítulo IV presenta los resultados recolectados durante todo el proceso de consulta a las comunidades, la técnica de análisis de información utilizada correspondió al análisis de contenido en la entrevista, lo evidenciado en la cartografía social y la aplicación de estadística descriptiva para la información procesada de las encuestas. Producto de esta información, se generó una discusión y análisis, evidenciando en sus respuestas el impacto que anticipan los vendedores ambulantes y estacionarios frente a la propuesta de reubicación, la forma en que se ven afectados sus proyectos económicos y el impacto en sus proyectos de vida familiares, sus temores al legalizarse y tributar por su actividad económica, el cambio de mercancía ilegal a mercancía legal y la falta de reconocimiento como sujetos colectivos con capacidad para

participar más activamente en los procesos de toma de decisiones por parte de la Administración Municipal.

CAPITULO I.



«Pese a los diversos proyectos planteados para la recuperación del espacio público y la renovación de las plazas de mercado, los vendedores ambulantes y estacionarios de la Villa de las Palmas siguen sin ser reubicados. El presidente del Sindicato de Pequeños Comerciantes de las Plazas de Mercado, Daniel Martínez, precisó que las tres galerías que se encuentran ubicadas en el centro de la Villa de las Palmas, es decir, la Central, la Auxiliar y el Mercado Campesino, presentan una ocupación inferior al 50 %, puesto que de los 600 cupos que en promedio se tienen disponibles, solo 250 se están utilizando »

Fuente: <http://www.elpais.com.co>
Recuperado 25-08-2014

1. Planteamiento del problema

Desde la última gran crisis económica registrada hacia el 2008, en Colombia se han agudizado situaciones económicas, políticas y sociales que han afectado de manera directa la estabilidad de la población. Como consecuencia, se destaca el aumento en el índice de desempleo, aunque éste sea mermado por la medición de variables como el empleo informal, el pago a destajo, los contratos por obra labor o la prestación de servicios.

Desde antes de la crisis del 2008, las poblaciones con menos ingresos se han visto en la necesidad de valerse del comercio informal como una de las vías de solución más inmediatas a sus problemas económicos y a la exigencia de satisfacer las necesidades básicas. En este marco, las intervenciones de los gobiernos del orden nacional, departamental y local han focalizado acciones para formalizar la economía informal y brindar condiciones que favorezcan el tránsito entre la ilegalidad y la tributación; desde esta perspectiva, la investigación propone que el comercio informal y la venta ambulante surgen en un contexto de desregulación del espacio público y debilitamiento de oportunidades de empleo formal que a su vez trae consigo la ausencia de condiciones laborales y la posibilidad de concebir la venta de artículos en la calle como un escenario atractivo para la generación de ingresos.

Esta situación ha ido en aumento particularmente en las zonas urbanas y se visibiliza en los centros de comercio y zonas de flujo peatonal. Para el Estado, esta situación se constituye en una situación a combatir y se materializa cotidianamente en tres aspectos fundamentales, primero la lucha permanente contra la mercancía pirata, segundo el mejoramiento de la movilidad y tercero la recuperación del espacio público.

Con este propósito los gobiernos diseñan propuestas que aporten soluciones efectivas basadas en la planificación urbanística para la recuperación de los espacios públicos y la reubicación de los vendedores ambulantes. En el municipio de Palmira, la propuesta de reubicación del grupo de vendedores ambulantes visionada en el Plan de Desarrollo del Municipio de Palmira también contempla la idea de que los vendedores se formalicen y empiecen a tributar cumpliendo con todos los requisitos legales obligatorios al estar inmerso en el sector de las redes micro-empresariales.

Desde esta perspectiva, la situación vivida por los vendedores en la zona céntrica de Palmira es contraria a lo propuesto anteriormente, pues la trama comercial se encuentra atravesada por el comercio ilegal en las calles, prácticas que se dan a través del intercambio, abastecimiento y prestación de bienes y servicios en el espacio público, el tráfico de mercancía ilegal y la evitación de impuestos propio de las economías informales.

A continuación se presenta un acercamiento a la caracterización de la problemática resaltando la relevancia social que contempla el proyecto de reubicación de vendedores ambulantes y la coyuntura social que ésta situación plantea en términos de investigación psicosocial.

1.1 Colombia y las ventas ambulantes como actividad económica productiva:

Para efectos de reconocer quién es el sujeto del presente estudio, es necesario comprender algunas situaciones que caracterizan a los vendedores ambulantes y estacionarios, siendo una de las más visibles el hecho de reconocerlo como un persona que se encuentra ejerciendo *la venta informal* y que tal como lo expresó el Estado en cabeza del presidente de la república de Colombia Juan Manuel Santos en su artículo “no soñar cuesta mucho”, el Estado tiene la responsabilidad de garantizarle otra forma de subsistencia una vez se adelante el proceso de recuperación del espacio público. (Guerrero Cárdenas y Sarracino Del Real, 2003)

El uso del espacio público es una problemática cuya causa se relaciona con condiciones de tipo social y económico en el país, según cifras del DANE, la proporción de personas ocupadas informales en las siguientes trece zonas urbanas fue de 49,8% para el trimestre enero – marzo de 2013 en ciudades capitales Bogotá, Medellín – Valle de Aburrá (Caldas, La Estrella, Sabaneta, Envigado, Bello, Girardota, Copacabana y Barbosa), Cali – Yumbo, Barranquilla – Soledad, Bucaramanga, Girón, Piedecuesta y Floridablanca, Manizales y Villa María, Pasto, Pereira, Dos Quebradas y La Virginia, Cúcuta, Villa del Rosario, Los Patios y el Zulia, Ibagué, Montería, Cartagena y Villavicencio.

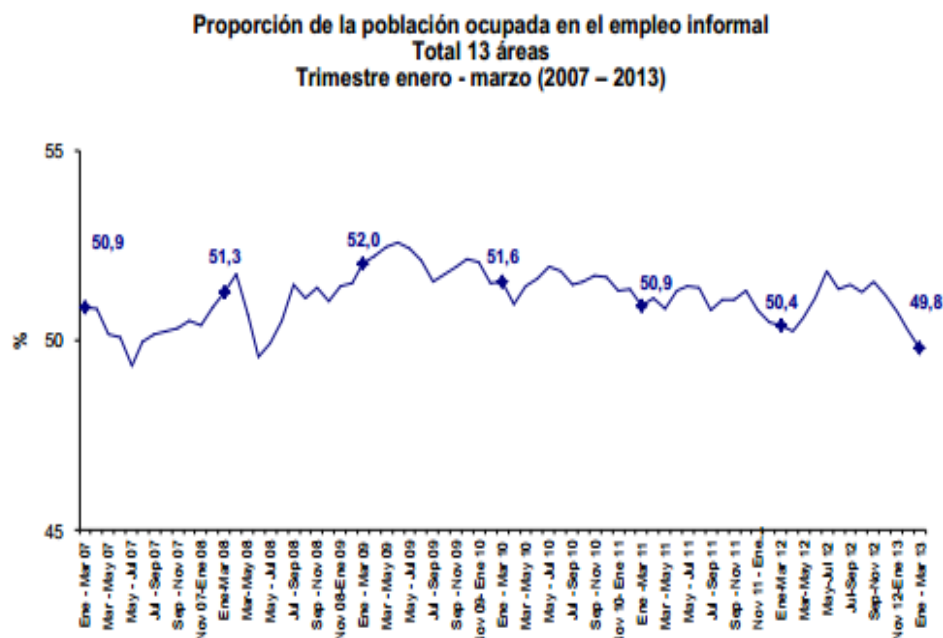


Figura1. Proporción de la población ocupada en el empleo informal: enero-.marzo (2007-2013).

Fuente: DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre enero – marzo de

2013

[Documento

en

línea].

URL

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_ene_mar2013.pdf

De acuerdo con la figura 1, el trimestre donde se observó la mayor cantidad de personas ocupadas en el empleo informal, fue de marzo – mayo del año 2009, por el contrario el trimestre donde se evidenció la menor cantidad de personas ocupadas en el empleo informal fue en el trimestre mayo – agosto del año 2007, un año antes y después de la crisis del 2008, respectivamente. Para el trimestre enero - marzo de 2013 ha habido una disminución en dicho porcentaje pero cabe preguntarme ¿Qué ha causado que esta proporción cambie en su reducción?

Si bien no puede establecerse una relación unidireccional entre el incremento o la disminución de los índices de informalidad y los proyectos de reubicación de vendedores ambulantes, se ha encontrado un dato que llama fuertemente la atención, los incrementos en los índices de empleo informal en las ciudades han coincidido con proyectos de formalización de la actividad de venta informal, en ciudades como Bogotá, Medellín, Cartagena, Manizales y Cali. Igualmente se puede observar en el siguiente gráfico los cambios en las proporciones de personas ocupadas en el empleo informal por área:

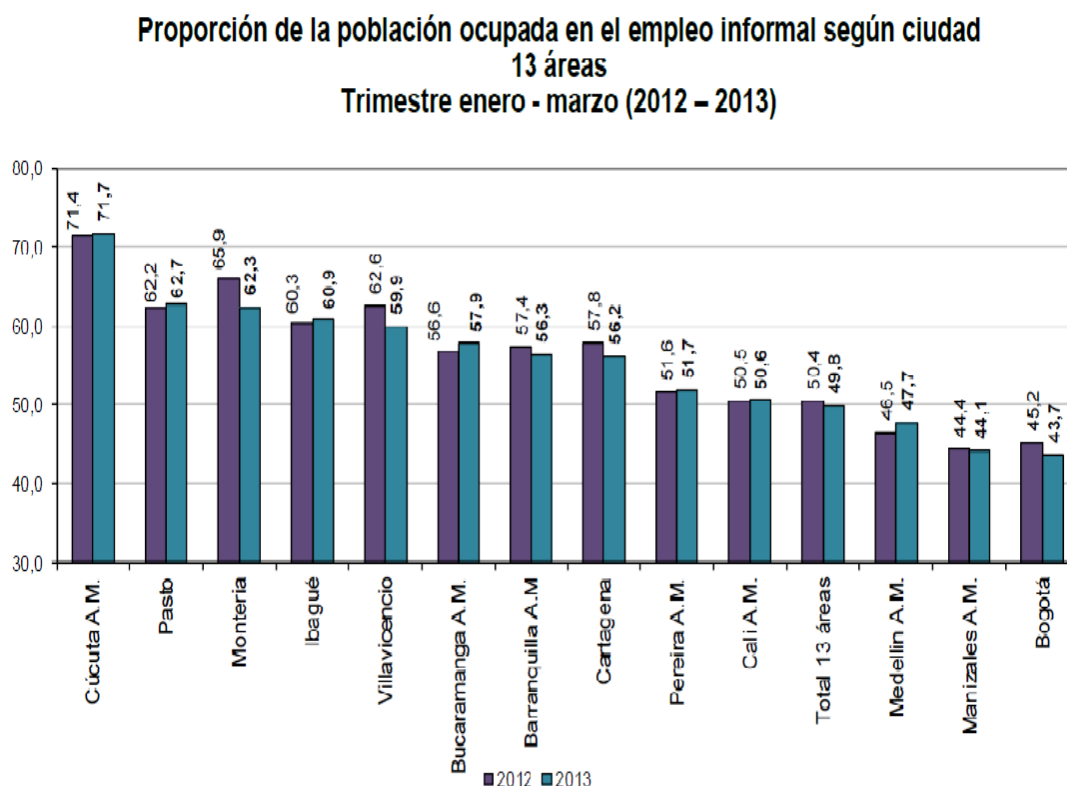


Figura 2. Proporción de la población ocupada en el empleo informal: enero-marzo (2007-2013).

Fuente: DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre enero – marzo de

2013 [Documento en línea]. URL

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_ene_mar2013.pdf

De acuerdo a lo anterior se puede evidenciar que en ciudades como Cúcuta, Pasto, Ibagué, Bucaramanga, Pereira, Cali y Medellín, la cantidad de personas ocupadas en el empleo informal ha aumentado del año 2012 al año 2013, sin embargo ¿Qué ha pasado con estas personas?, ¿cuál ha sido el papel de los procesos de reubicación en la economía formal?. Es claro que para las seis ciudades restantes donde disminuyó el empleo informal durante el periodo 2012 -2013 pudo haber distintos eventos asociados como la formalización de los vendedores, la generación de contratos formales o múltiples factores relacionados con la macroeconomía. Lo que para esta investigación resulta valioso es la posibilidad de cuestionar si se ha realizado seguimiento o investigación cualitativa al proceso de integración de los vendedores informales a la economía formal, el impacto que ha tenido este cambio en sus vidas, así como el nivel de participación de los vendedores en los procesos de toma de decisiones donde se definieron los criterios bajo los cuales se realizó la reubicación. Con estas interrogantes, el análisis se traslada a un escenario local.

1.2 La renovación urbana como estrategia de modernización de Palmira:

El censo realizado por la Administración Municipal durante el año 2012 a los vendedores ambulantes y estacionarios de mercancía en el centro de Palmira, indicó que existen **373 personas dedicadas a esta actividad.**

A partir del decreto 111 del 26 de abril de 2012 (Palmira Avanza, de Junio 2013), la Administración Municipal aprobó un proyecto que tiene como objeto la renovación urbana del centro y las galerías de la ciudad. El Alcalde electo de Palmira dentro de su agenda N° 6 de renovación urbana y desarrollo territorial contempló el programa de recuperación del espacio público como parte importante de la modernización de la ciudad (Anexo 1). A este se agrega el

decreto 242 del 25 de septiembre del 2012 (Palmira Avanza, de Junio 2013) donde se anuncia el proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes como se ha propuesto en su programa de gobierno y Plan De Desarrollo 21012-2015 (Anexo 2).

De acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial se concibe el siguiente orden para iniciar con la construcción del respectivo centro comercial que albergará los vendedores ambulantes de la zona central de Palmira entre las carreras 26 y 27 con calles 29 y 30. El orden en el cual se realizará el proceso es el siguiente.

- Negociación y compra de los predios.
- Proceso de reconocimiento por parte de los vendedores ambulantes.
- Realización de los planos arquitectónicos.
- Pavimentación de las zonas peatonales
- Construcción del centro comercial
- Selección de administradores del centro comercial
- Coordinación del mantenimiento del centro comercial.
- Selección de locales (Modalidad de Rifa).

Estas estrategias, fortalecen la discusión en relación a los procesos de *recuperación del espacio público de las ciudades*, muestra la necesidad de alcanzar una interpretación que desde la voz de los sujetos implicados aporte mayores conocimientos y propuestas sobre el proyecto de ciudad que se construye en el centro de Palmira. Por ello, uno de los propósitos fundamentales de la presente investigación es indagar por el nivel de participación que los vendedores ambulantes tuvieron en el proyecto de reubicación, cuestionando si se ha medido el impacto

percibido, en otras palabras si se les ha considerado actores fundamentales del proceso, de manera que se permita descifrar los lineamientos y valores que perfilan las políticas públicas frente a la recuperación del espacio público en Palmira, de aquí que la pregunta fundamental sobre la *percepción frente al cambio y constitución de territorios* cobra magna importancia para el presente estudio.

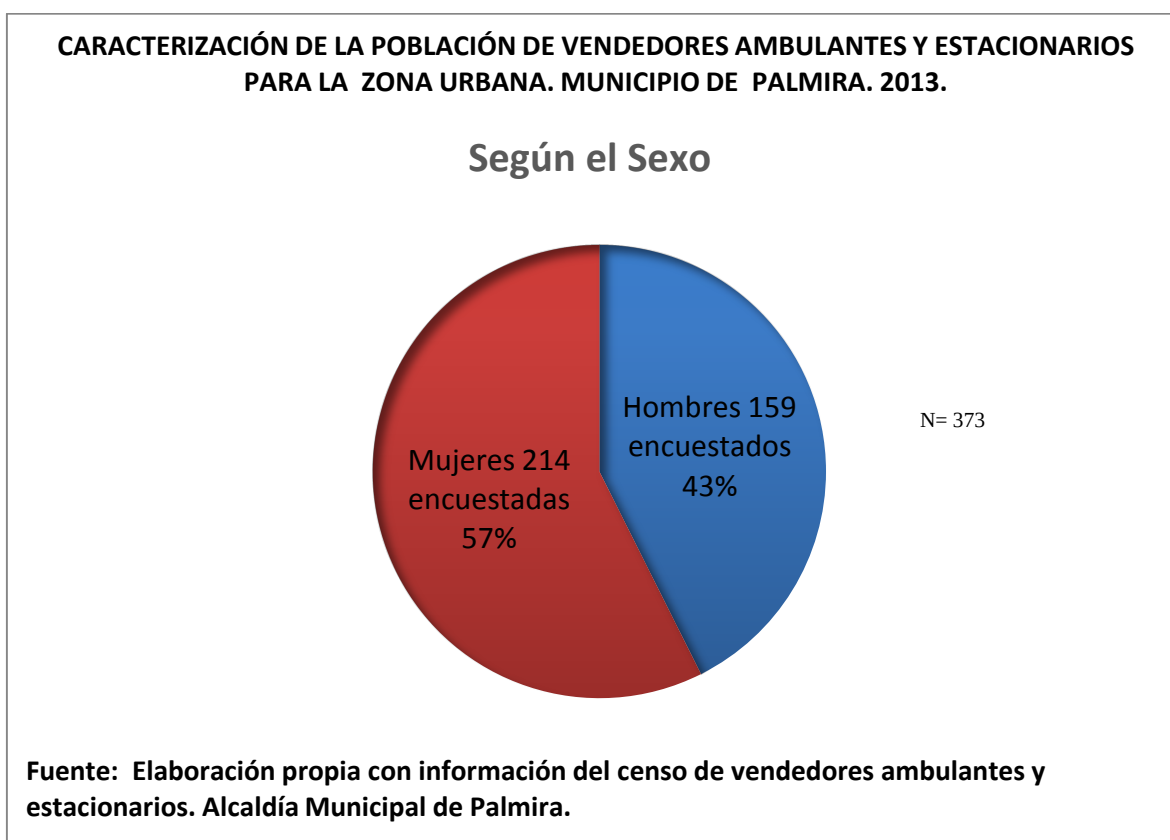
1.3 Caracterización de la población de vendedores ambulantes para el Municipio de Palmira, año 2012.

Teniendo en cuenta lo mencionado por Landinez (2004), citado por Barreto Et. Al. 2004 “*las ventas ambulantes son definidas por el fondo de ventas populares de Bogotá como: aquella que se realiza en lugares de la vía pública o en espacios reservados por el tráfico vehicular y peatonal: éstos pueden ser calles, andenes, parques, plazas públicas, lugares de espectáculos públicos, en general cualquier lugar exterior destinado al tráfico peatonal o vehicular, generalmente de dominio público*” (pp.281)

Desde la perspectiva económica, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) definió el sector informal como “*un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Dichas empresas no están registradas bajo las formas específicas de la legislación de cada país, tales como actas comerciales, leyes de seguridad social, etc. y sus empleados no están cubiertos por las normas de la legislación laboral vigentes*” (DANE, 2013, pp. 1)

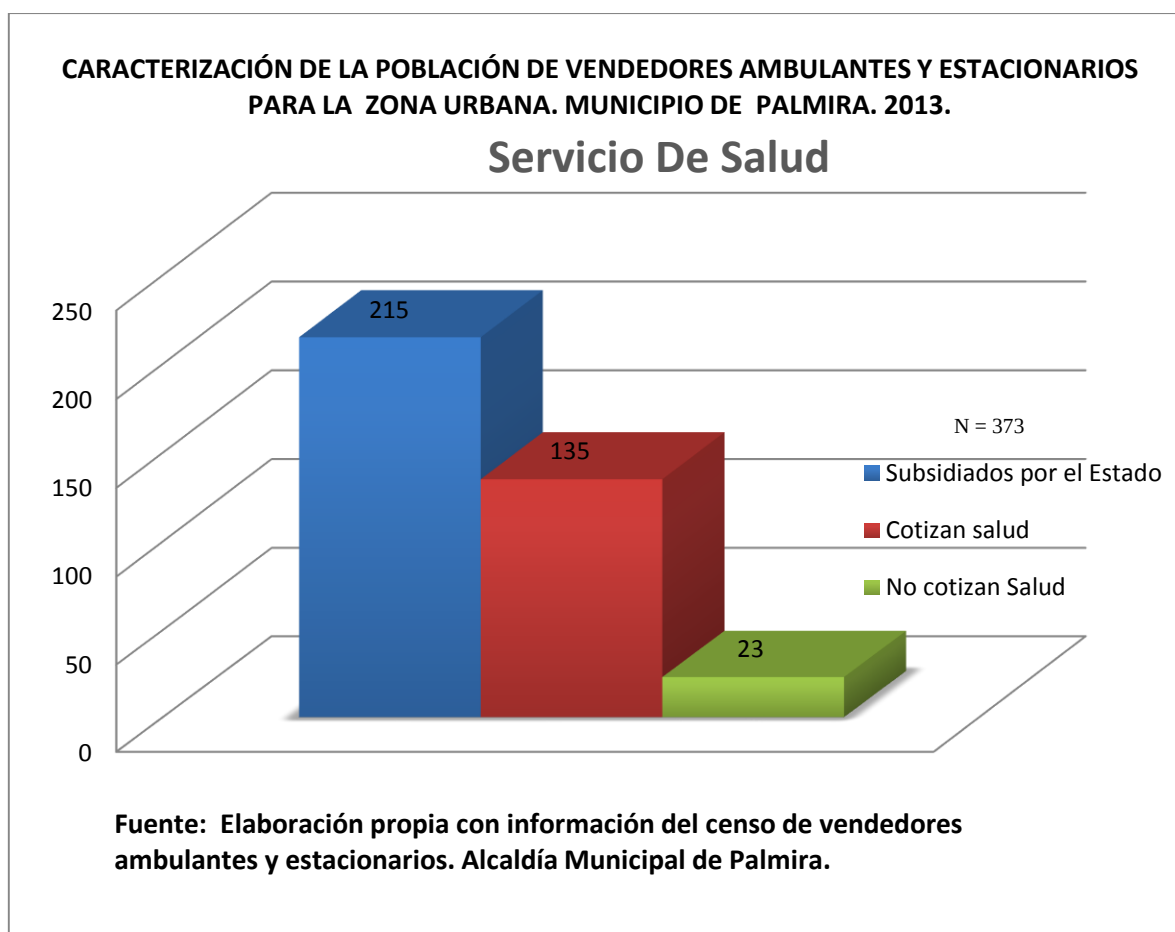
Teniendo en cuenta lo anterior y tal como lo menciona la OIT, se concibe el sector informal como “*un conjunto*” de vendedores ambulante que a su vez serian cada uno “*una unidad*” siendo a pequeña escala una “*organización rudimentaria*”. Palmira esta organización está representada en 373 unidades, es decir vendedores ambulantes ubicados en la zona central de Palmira denominada la Manzana 0123, sector 01 entre las carreras 26 y 27 con calles 29 y 30.

Haciendo una caracterización de la población censada se tiene que de acuerdo a la figura 3 se observa que de los 373 vendedores ambulantes y estacionarios censados el 43% son hombres y el 57% mujeres, siendo la mayor parte de los vendedores de sexo femenino, tal como se muestra en la siguiente gráfica:



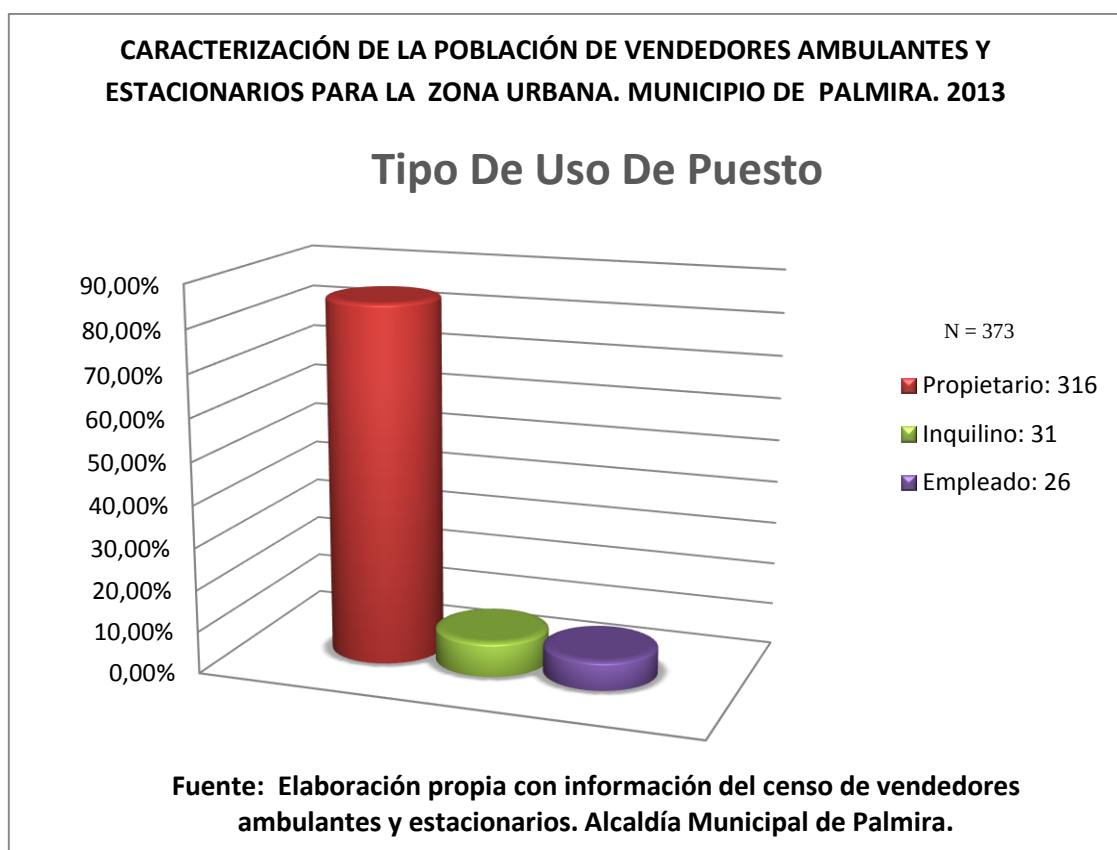
- Figura 3. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según sexo. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

Podemos observar que hay un 14% más de mujeres que hombres, sin embargo en el transcurso del censo se han tomado mediciones muy detalladas por integrantes referentes a distintos aspectos, en este orden de ideas los resultados más relevantes obtenidos en el mencionado censo fueron los siguientes:



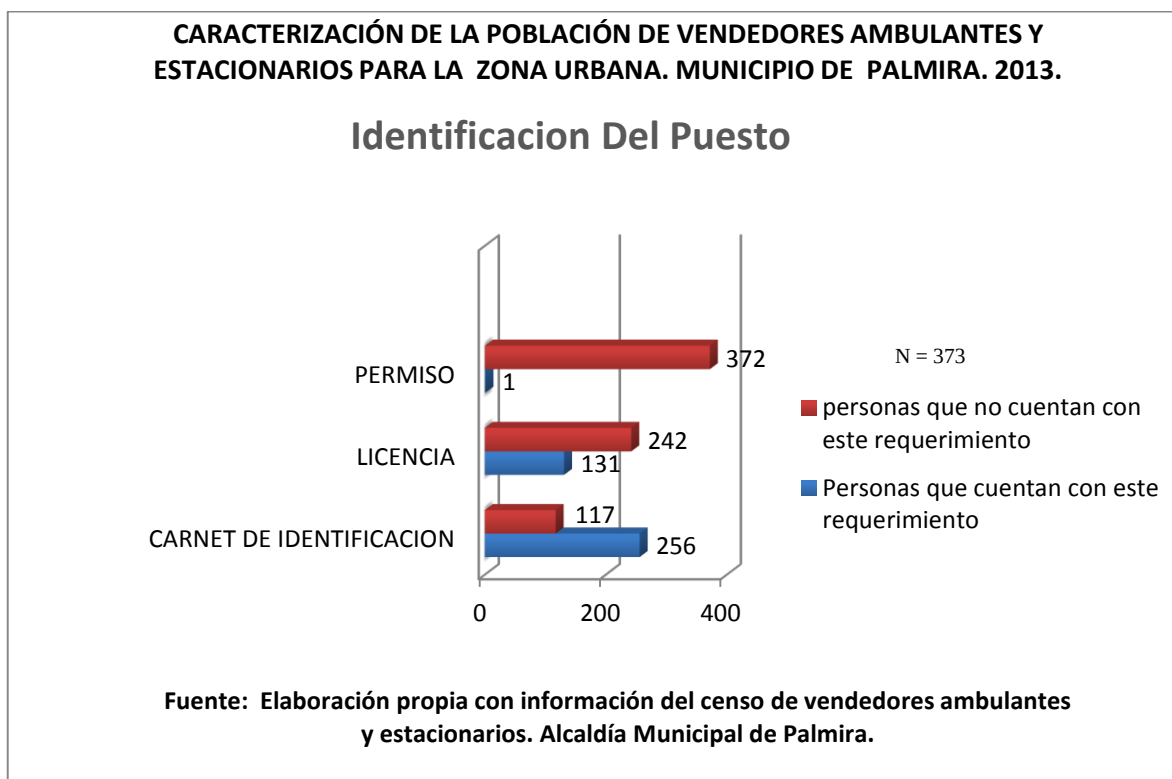
- Figura 4. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el tipo de servicio de salud adquirido. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

De acuerdo al resultado arrojado en cuanto al porcentaje de cotizantes del sistema de salud, se observa que la gran mayoría es decir un 57.6% de los vendedores ambulantes están subsidiados por el Estado en el servicio de salud, así mismo el 36.1% de los vendedores ambulantes censados, cotizan salud. Sin embargo el 6.1% de los vendedores ambulantes y/o estacionarios no están protegidos por ningún sistema de salud, ni como cotizantes ni subsidiada por el Estado, igualmente el Estado tampoco evidencia a este grupo de vendedores en sus datos como trabajadores que reciban ingreso fijo mensual por no estar registrados en la seguridad social.



- Figura 5. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según Tipo de uso de puesto. municipio de Palmira. 2013.
Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

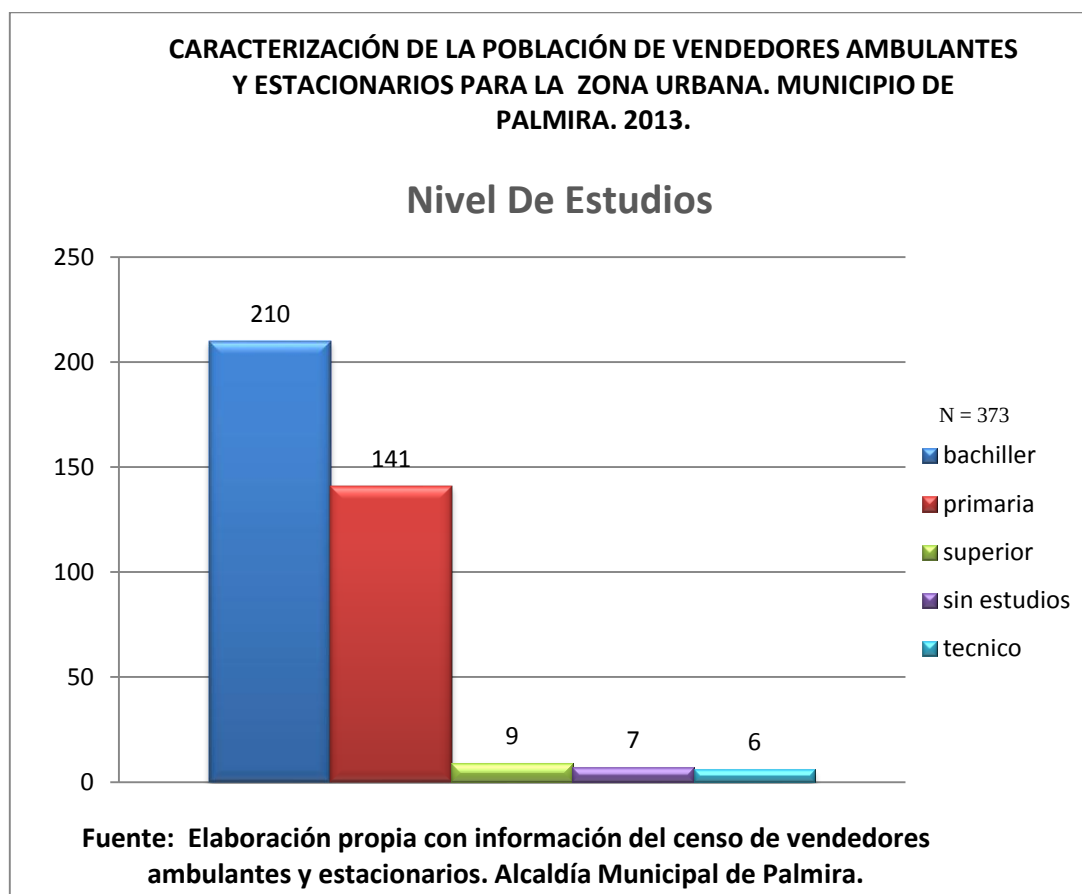
En este punto se Encontró que el 84.70% de las personas censadas son propietarias de puesto, el 8.30% usa el puesto a modo de inquilino y el 7% restante se desempeña como empleado en el puesto, por lo que se puede evidenciar que en total 57 personas no son propietarias de éstos puestos ya que los alquilan o estan como empleados.



- Figura 6. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según la identificación del puesto. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

En cuanto a la identificación de los puestos se halló que el 0.30% de las personas del censo cuenta con permiso frente al 99.70% de personas que no cuentan con uno, el 68.80% tiene un carné que los identifica, el 31.40% no cuentan con ningún tipo de identificación o carné; por otra parte el 35.10% de personas censadas cuentan con la licencia expedida por la cámara

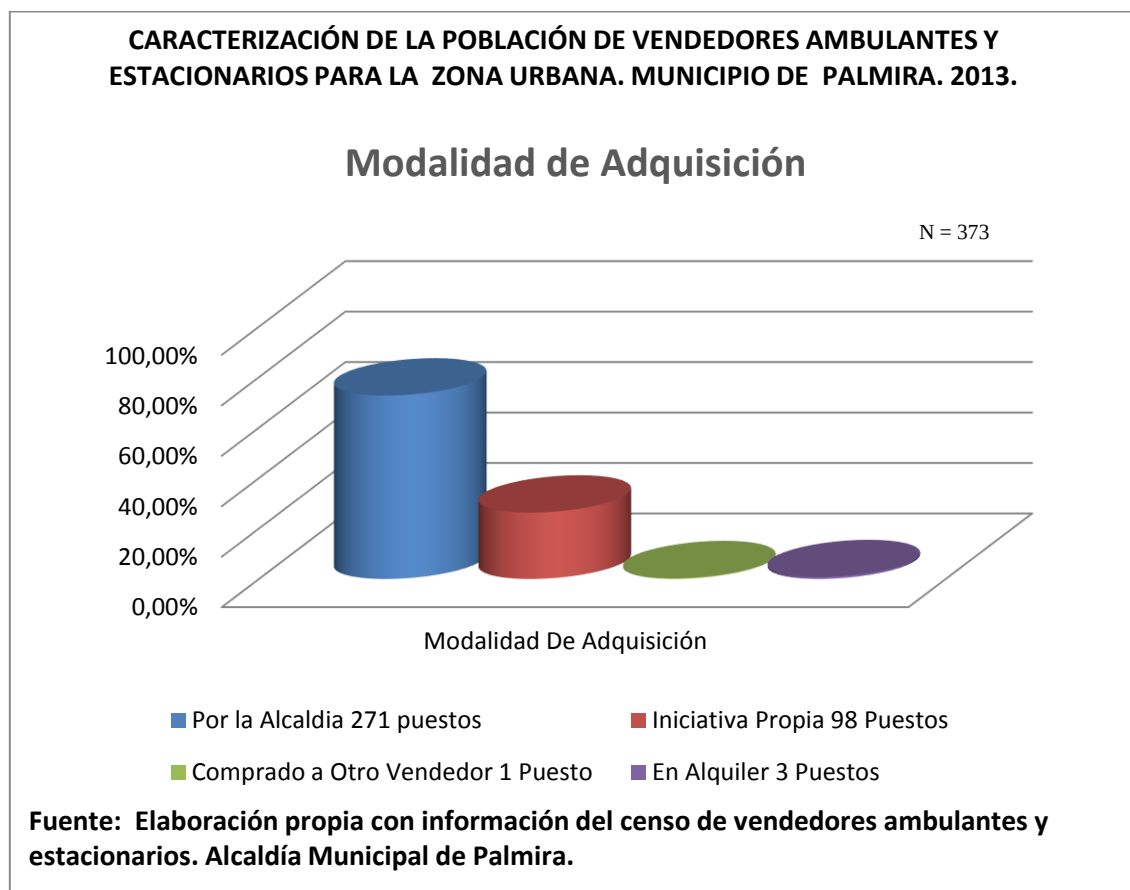
decomercio de Palmira frente al 64.90% de personas que no cuentan con ella, es decir, que no están registrados ante el Municipio como vendedores ambulantes.



- Figura 7. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el nivel de estudios. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

Respecto al nivel educativo alcanzado por las personas censadas se encontró que el 56.30% de estas alcanzaron a formarse académicamente hasta el bachillerato, el 37.80% cursó la educación primaria, el equivalente al 1.60% de los encuestados tienen un nivel de educación técnica, el 2.40% realizó estudios universitarios y el 1.87% final no tiene ningún estudio formal. Este dato es importante en el momento de la reubicación, ya que si se aprovechara los

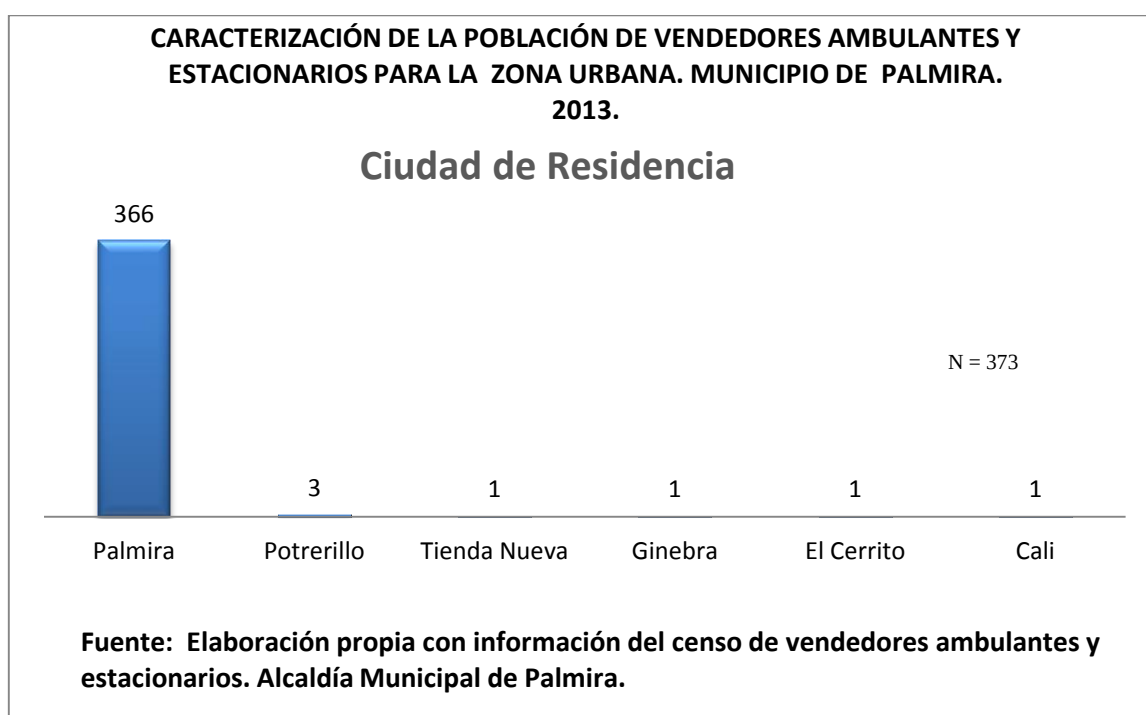
recursos académicos con los que cuentan el grupo de vendedores, muchas de estas personas con alto nivel de estudio podrían orientar los procesos de organización de acuerdo a las áreas de formación.



- Figura 8. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según La modalidad de adquisición del puesto. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

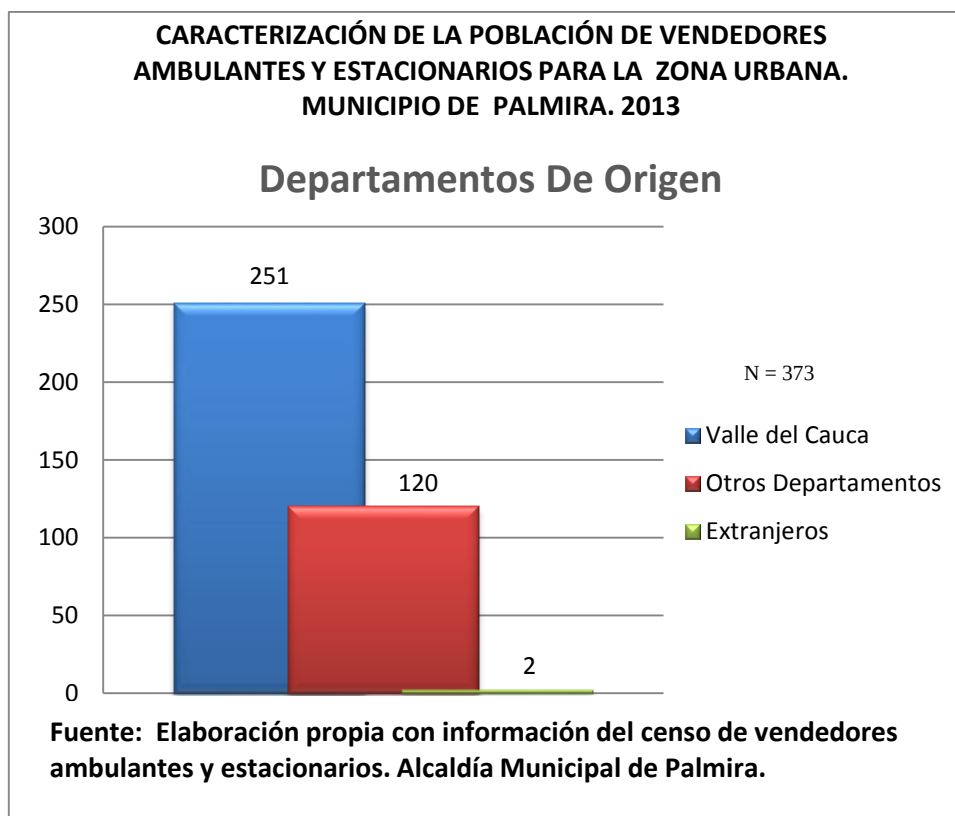
En el punto de modalidad de adquisición, se tiene que el 72.70% de los puestos fueron adquiridos por medio de la Alcaldía Municipal teniendo en cuenta que el exalcalde de palmirael Dr. Raul Alfredo Arboleda Marquez, otorgo 271 puestos estacionarios a los vendedores de la

zona central, con la intención de mejorar la empleabilidad en Municipio de Palmira, el 26.30% adquirió el puesto por su propia iniciativa el 0.30% obtuvo su puesto al comprárselo a otro vendedor y finalmente el 0.70% se obtuvieron por alquiler. De los datos se resalta que aún considerando la condición de ilegalidad que caracteriza a los vendedores ambulantes, más del 70% de los puestos fueron entregados por autoridad de gobierno, aspecto que será profundizado en esta investigación.



- Figura 9. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el lugar de residencia. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

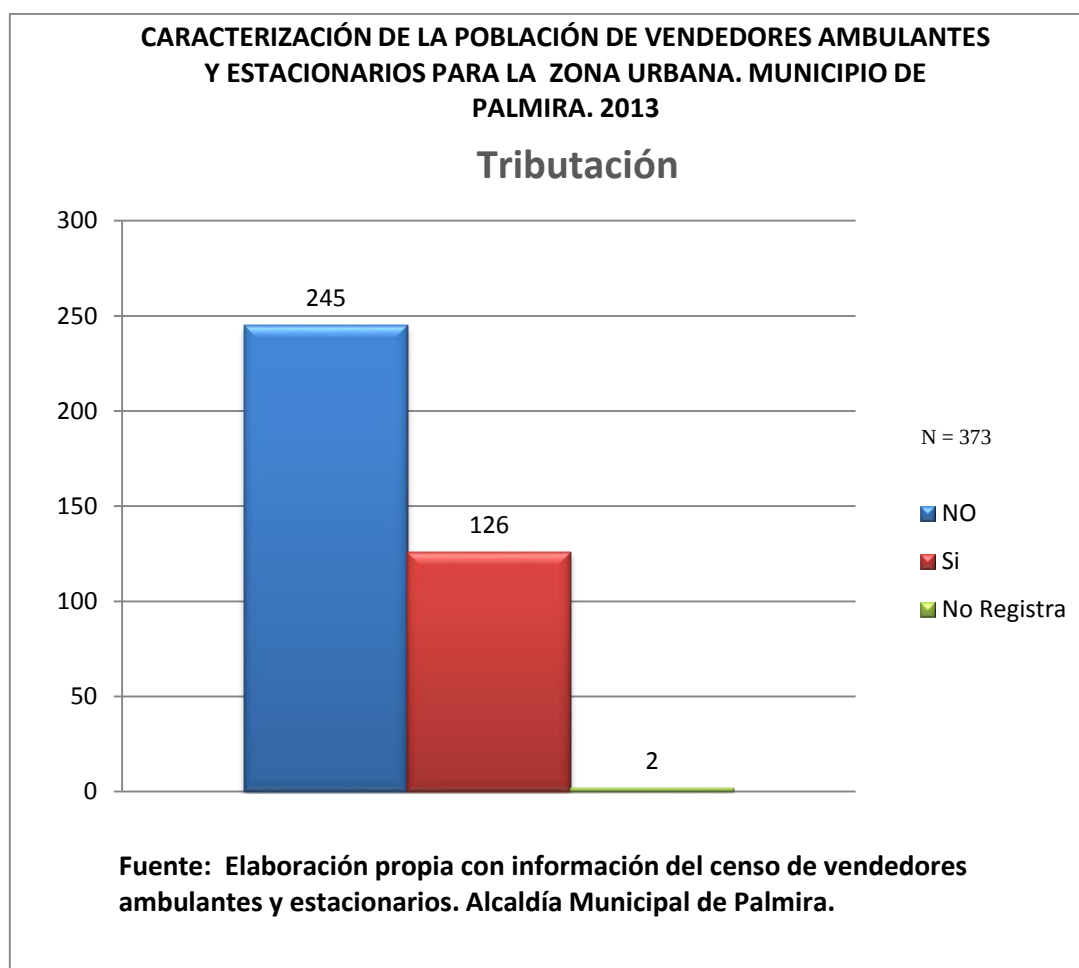
El censo encontró que el 98.10% de los vendedores residen en la ciudad de Palmira, el 0.8% tienen residencia en la vereda Potrerillo, los demás vendedores censados residen en Tienda Nueva, El Cerrito, Cali y Ginebra cada uno con un 0.30% correspondiente.



- Figura 10. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el Lugar de Origen. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

De acuerdo con el censo se identifica que el 67.30% de los vendedores tienen como lugar de origen el Valle Del Cauca, los vendedores provenientes de otros departamentos tales como: Caldas, Quindío, Cundinamarca, Huila, Risaralda, Norte de Santander, Nariño, Antioquia, Cauca, Caquetá, Tolima, Chocó, Guajira, Putumayo, Meta y Bolívar, éstos diferentes departamentos del país equivalen a un 32.20% y el 0.50% son extranjeros (Ecuador - Italia)lo

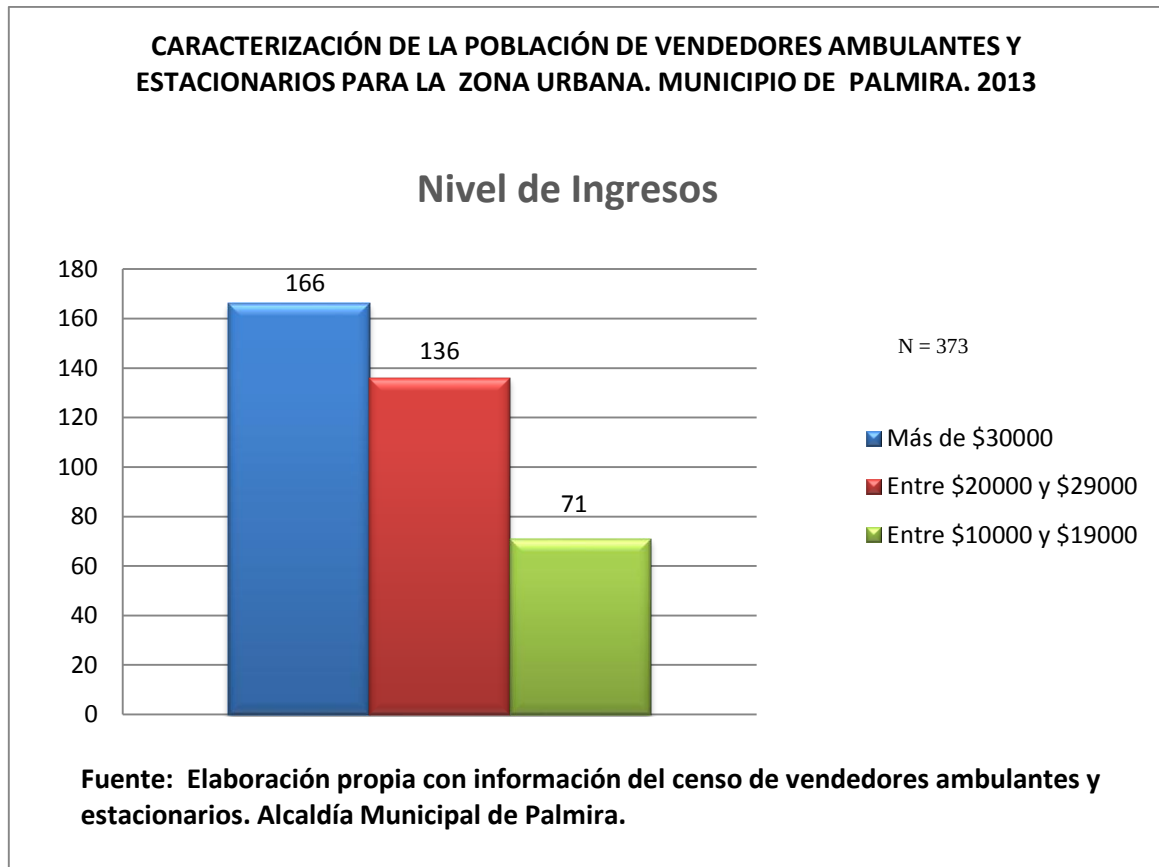
que equivale a que una parte proporcional de los vendedores ambulantes (33%) han buscado en el municipio de Palmira nuevas oportunidades de trabajo en el comercio informal.



- Figura 11. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según su tributación. municipio de Palmira. 2013.
Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

En cuanto al pago de impuestos al municipio de Palmira se encontró que el 65.7% de los vendedores ambulantes y estacionarios que hacen parte del censo no pagan impuestos al Estado por consiguiente al Estado le es complejo controlar la cifra de la mercancía por la que no paga impuesto ya que sólo el 33.8% realiza este pago, finalmente el 0.5% no registró

datos en este aspecto, situación que llama fuertemente la atención si se relaciona con el hecho de que el 73% de estos puestos fueron adquiridos por medio de la Alcaldía Municipal.

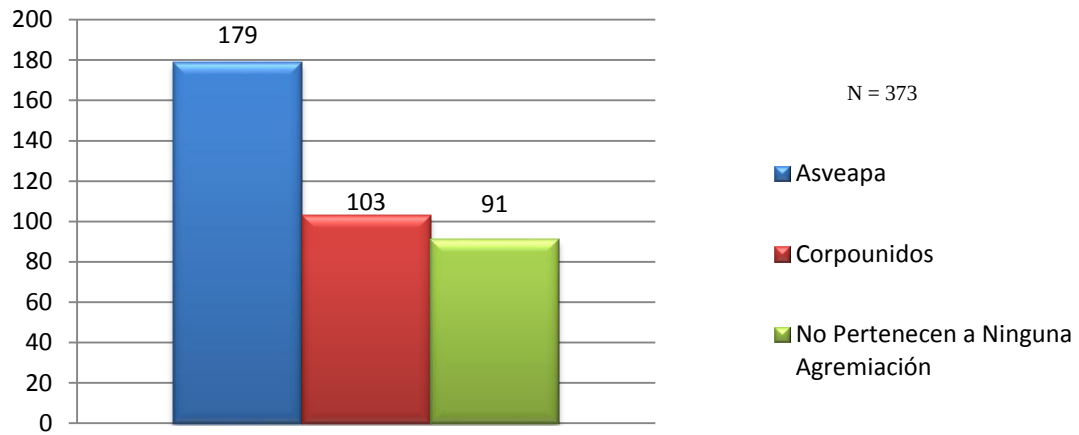


- Figura 12. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según el nivel de ingresos. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

En cuanto a los niveles de ingreso diario de las personas censadas se tiene que el 19% tiene ingresos entre 10.000 y 19.000 pesos, es decir aproximadamente entre \$300.000 y \$570.000 mensuales; el 36.5% tiene ingresos entre 20.000 y 29.000 pesos, es decir aproximadamente entre \$600.000 y 870.000 mensuales, finalmente el 44.5% de los vendedores censados tienen ingresos de mas de 30.000 pesos es decir más de \$900.000 mensuales.

**CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN DE VENDEDORES
AMBULANTES Y ESTACIONARIOS PARA LA ZONA URBANA.
MUNICIPIO DE PALMIRA. 2013**

Agremiación Perteneiente



Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

- Figura 13. Caracterización de la población de vendedores ambulantes y estacionarios para la zona urbana según la agremiación a la cual pertenecen. municipio de Palmira. 2013. Fuente: Elaboración propia con información del censo de vendedores ambulantes y estacionarios. Alcaldía Municipal de Palmira.

De los vendedores ambulantes y estacionarios incluidos en el censo se encontró que ellos han creado dos sindicatos, el 28% pertenece a la agremiación CORPOUNIDOS, el 48% pertenece a ASVEAPA y el 24% restante no pertenece a ninguna agremiación.

1.4 El papel de la psicología social en los procesos de interpretación de la realidad:

La psicología social al intentar comprender la interacción del sujeto con el mundo social y el mundo físico, propone preguntas fundamentales que orientan la reflexión sobre el lugar que ocupan los sujetos en los procesos de construcción e interpretación de la realidad y teniendo en cuenta que el lugar de trabajo y el espacio en donde los vendedores ambulantes están la mayor parte del día es la calle se Considera los planteamientos de Gifford (1987), citado por Pol, Valera S & Vidal 1999, pp. 96 frente al concepto de territorialidad: *“la territorialidad forma parte de procesos psicológicos. Es definida como el conjunto de conductas y actitudes basadas en el control, uso, apropiación, defensa y soberanía de un espacio, un objeto o incluso una idea. Por ello es importante comprender cómo el vendedor ambulante desarrolla comportamientos de construcción y defensa del territorio”*.

Cabe entonces orientar la indagación sobre las siguiente preguntas: ¿cómo significa el vendedor ambulante el espacio público?, ¿Cómo en el desarrollo de un territorio se construye el espacio de su trabajo?, ¿qué representación adquiere el desalojamiento de aquellos lugares?, ¿sobre qué aspectos ejercen una conducta territorial los vendedores ambulantes? ¿Qué prácticas colectivas evidencian el desarrollo de conductas territoriales?, ¿cómo se afecta su calidad de vida y el nivel de ingresos luego de la reubicación?, ¿qué cambios se generan en los valores y costumbres ya construidas cuando se les reubique en su nuevo lugar de trabajo?; cuestionamientos que se relacionan con variables tales como las dimensiones del trabajo, el espacio público y las relaciones interpersonales.

Siguiendo la ruta de reflexión propuesta, el tema de la territorialidad traza un camino posible de aproximación a este fenómeno. Pol. E, Valera. S & Vidal. T (1999) plantean que *“la territorialidad abarca una serie de comportamientos y vivencias complejas que comprenden desde el concepto de privacidad, al de 'apego' al lugar, entre otros, y que a través de lo que llamamos 'apropiación' del espacio entronca con el mundo de lo simbólico y la identidad de las personas y los colectivos sociales”* (pp.96)

Entonces comprender la relación que este grupo de vendedores ha construido con el espacio público, la forma en que se da la apropiación-control del territorio y las maneras de relación entre ellos, permitirá abordar la significación construida sobre su estar en la calles, siendo fundamental preguntar por la forma en que el vendedor ambulante se reconoce y significa su actividad laboral. De este punto de vista, resulta fundamental poner en diálogo los datos estadísticos aportados por el censo con la consulta directa a los afectados.

Desde Guillen (2003, pp. 36) se podría pensar que la realidad del conocimiento se encuentra en la subjetividad y si nos acercamos a ella podemos lograr una demostración de ésta. Es decir, se inscribe en un paradigma construccionista puesto que reconoce la subjetividad como el camino que conducen a la representación del conocimiento de la realidad, una realidad móvil que no existe *per se* sino que se matiza de acuerdo a los valores y experiencia de cada sujeto que la interpreta. De esta manera, si reconocemos su pertinencia e importancia se logra extraer de ésta los aspectos necesarios en la comprensión del fenómeno indagado. La relevancia del reconocimiento de la subjetividad para el acercamiento a la realidad del vendedor ambulante fue el punto central de esta investigación, puesto que permitió un nivel de aproximación a la realidad de un individuo, que debido a las condiciones que lo rodean, se encuentra en una

realidad socialmente construida y por ello su realidad resulta ser única, diferente pero también compartida. Sólo él como referente, permitió acceder a la significación de sus palabras y al nivel particular de su vivencia.

En tal sentido Guillen, (2003, pp.38) plantea que aquello que el sujeto expresa de sí mismo, de esa defensa del control del espacio, idea u objeto para su privacidad y apego, serán aspectos que no se pueden reducir a un concepto, a la expresión, indiscutible o no; pues por medio de una palabra, también es posible reconocerlos como objeto simbólico que permite la expresión de la subjetividad del individuo. Se trata por tanto de pensar el lugar que ocupa en esta investigación el lenguaje, como una herramienta de expresión del ser humano, con la cual procura, contiene y define su realidad social, particularmente en la *relación que el vendedor ambulante establece con el espacio*.

Podríamos enunciar entonces que la territorialidad que permite indagar la relación con el lugar, cómo los procesos dialógicos mediante los cuales se genera el control sobre el espacio, las formas de definirlo, limitarlo, signarlo, cuidarlo y construir colectivamente una identidad alrededor de la significación construida sobre el espacio ocupado, por ello se procura comprender procesos sociales como la construcción de grupos, el favorecimiento de la socialización, las interacciones, los roles establecidos y lo que para los vendedores implica la pérdida o transformación de este lugar.

Por otro lado, aunque constitucionalmente el Estado debe garantizar los espacios para el goce y libre tránsito de los ciudadanos, las lógicas de sentido que construyen algunos habitantes del centro de la ciudad difieren de esta perspectiva, en tanto, los espacios públicos del centro de

Palmira, son territorios definidos explícitamente por el uso que hacen de ellos, el tiempo de permanencia y la historia, por ello el trabajo y el comercio en las calles o vías públicas, resultan ser un factor decisor. Por consiguiente, se presenta un conflicto entre la disposición Estatal para el uso y ocupación del espacio público y las diversas prácticas de empleo informal que le dan sentido a los colectivos de vendedores informales.

Las ventas en la vía pública adoptan diversas estrategias que pasan por la territorialización de espacios públicos para configurar sus mercados y territorios de permanencia, pero también en él se construyen identidades colectivas, sentidos y relaciones con otros habitantes del Municipio. En este escenario de contradicciones, se presenta una situación tensionante entre la necesidad de proteger el espacio público por parte del Estado y la percepción de los vendedores informales de una reubicación estando ellos apropiados a algún territorio. En ese contexto, la ciudad de Palmira es un escenario que invita a investigar:

¿Cuál es el impacto percibido por vendedores ambulantes y estacionarios de mercancías frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo en el centro de Palmira Valle para el año 2013?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Describir la percepción de los vendedores ambulantes y estacionarios frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo, en el marco de la recuperación del espacio público propuesto por la Administración Municipal de Palmira para el año 2013.

2.2 Objetivos específicos

- Caracterizar la percepción de los vendedores estacionarios ante la propuesta de formalización de su actividad económica.
- Identificar las principales consideraciones por parte de los vendedores estacionarios frente al cambio de lugar e infraestructura de su lugar de trabajo.
- Describir los cambios que anticipan los vendedores en sus formas de relación y organización como colectivo.

3. Justificación

Esta investigación se inscribe en el marco de la psicología social, según Recalde (2002) *“la psicología social es uno de los campos científicos dedicados al estudio objetivo de la conducta humana”*. Su enfoque particular está orientado hacia la comprensión de la conducta social, sobre la base del proceso de influencia social. El carácter distintivo de la psicología social es que surge de dos factores fundamentales: a) el interés en el individuo como participante social y b) la importancia que le atribuye a la comprensión de los procesos de influencia social, como lo manifiestan a continuación: Serge Moscovici *“la mayoría de los psicólogos sociales parecen centrar su atención a la siguiente tarea: comprender cómo y por qué los individuos piensan, sienten y se comportan, cómo lo hacen, en situaciones que implican otras personas”*(1986, P. 83).

La psicología social se concentra en el individuo en sociedad y no en un grupo o unidad, resulta de gran importancia conocer el efecto de los sucesos sociales en cada individuo. Es por esto que su propósito es comprender cómo actúan la mayoría de las personas en una determinada situación, dejando claro una vez más que su interés no son las peculiaridades de los individuos que los impulsarían a actuar de forma diferente sino entender las generalidades de sus actos, sentimientos e ideas. La psicología social será el campo que se trabajará en esta investigación partiendo de que *“el proceso del cual surge la persona es un proceso social que involucra la interacción de los individuos del grupo e involucra la pre-existencia del grupo”* (Mead, 1973, pp. 37)

Como interés fundamental, este campo de la psicología ha procurado penetrar en problemas complejos de la vida social tales como la *socialización, el sentido de las relaciones de poder, la conformación de grupos, la dependencia a la norma, las representaciones colectivas y sociales* entre otros, donde el individuo define orientaciones comportamentales y cursos de acción que se ven influidos por un sistema de actitudes, normas, valores y leyes las cuales aportan posibilidades de experiencia y correlación con los distintos miembros de la sociedad.

Con respecto a lo anterior, se puede interpretar que la vida social no comporta una serie de acontecimientos independientes donde uno comienza cuando termina el transitado; por el contrario, todos los individuos guardan información del pasado que influye en las expectativas y significaciones sobre las situaciones actuales y venideras; es decir, se dota de sentido a las interpretaciones de los objetos y fenómenos sociales a partir del lenguaje; es así como el individuo reacciona ante las situaciones tal y como las percibe y no como parecen objetivamente, de aquí que los aportes de Mead sean considerados una piedra angular en el paradigma construccionista su derivación en el pragmatismo social, sobre el que se apoya esta investigación.

Mead acompañó las movilizaciones que se dieron en la Norteamérica de las primeras décadas del S XX en materia de democratización de los sufragistas, los derechos civiles de las personas negras y muchas otras causas; para este autor la *democracia* podía constituirse fácilmente en un instrumento opresor en los casos donde los estilos de vida de las personas no estuvieran en armonía con los sistemas sociales, idea que fue apoyada por Jhon Dewey y su contribución a la noción de estética. Como impulsor del pragmatismo norteamericano, Mead impulsa una idea fundamental, presupone la existencia de la sociedad como un requisito previo y necesario para

los elementos de la mente y el sí-mismo, partiendo de su postura epistemológica que lo ubica en el conductismo social. Estas condiciones plantearían una crítica al conductismo duro y permitirían establecer que la conducta individual no se puede analizar sin tener en cuenta el contexto social en el que el individuo desenvuelve su vida, por ello un cambio en el contexto, como en el caso del proyecto de reubicación, supondrá un cambio sustancial en la percepción de los vendedores.

Por otra parte, la psicología social también se focaliza en el análisis de los procesos mentales de los individuos, procesos tales como actitudes, creencias, valores, percepción, opinión, estereotipos entre otros; su objetivo principal es entender el impacto de los estímulos sociales sobre las personas; su nivel de análisis se instaura en las interacciones sociales que suceden entre dos o más persona, el nivel de influencia de los estímulos y la consolidación de métricas valorativas internas que permiten a las personas adaptarse y establecer relaciones singulares con el mundo social y físico del que hacen parte. Es en esta interacción donde los individuos construyen las identidades, establecen adherencias a grupos y se socializan. Partiendo de este enfoque y reconociendo las condiciones de un contexto tan complejo como el espacio público, la mirada gira en relación a aquellos fenómenos sociales que se configuran de cara al grupo de vendedores ambulantes.

Otro de los aspectos que sustentan la relevancia social de la presente investigación, es el momento coyuntural en el que se encuentra el municipio de Palmira. Dentro su planeación gubernamental el gobierno local de Palmira incluyó la ejecución de proyectos dirigidos a la adecuación de escenarios urbanos, orientados al mejoramiento continuo de la seguridad vial, la movilidad y la legitimización de las fuentes de empleo, situación que coloca en evidencia

conflictos encontrados entre dos grupos de interés: *la institucionalidad estatal y los vendedores ambulantes*. Esta situación aporta un valor social sustantivo por el impacto que tiene finalmente el proyecto de reubicación de los vendedores. Dentro de los intereses de la propuesta de investigación se busca también comprender la significación del espacio que se reconoce por las condiciones físicas y estructurales que se constituyen en los escenarios de trabajo de los vendedores.

De esta manera, la investigación se justifica en la contribución que puede hacer a la comprensión de los vendedores ambulantes como grupo, sus formas de relación, de construcción de territorios urbanos y por otro lado, su pertinencia práctica en términos de la situación que plantea para las autoridades de gobierno. Se espera que esta investigación permita de forma práctica reconocer las estrategias desarrolladas, la representación del espacio, la forma como se busca, se obtiene y se vivencia este territorio, su defensa, además de la implicación que tiene las funciones psicológicas que la territorialidad representa.

Desde una perspectiva personal, los motivos que alienta este proyecto de investigación, se relacionan con la promesa de movilizar los conocimientos adquiridos en la universidad desde mi interés como psicólogo en el reconocimiento de la realidad que viven estas personas; específicamente el desarrollo de estrategias, capacidades y habilidades que les permiten manejar esas situación. Por otro lado, la comprensión de un fenómeno cotidiano en la vida de las ciudades como lo es la presencia de grupos y sectores de vendedores ambulantes; la forma de proceder del Estado, mediante proyectos interventivos y desde luego el aprendizaje que pueda brindar a mi ejercicio profesional.

4. Antecedentes

Este estudio está enmarcado en el campo de la psicología social, aunque retoma también algunos elementos de la psicología ambiental que encuentra sus inicios en la preocupación por los cambios ambientales y las posibles consecuencias que contraen para las personas en los campos político, económico y social, específicamente en la preocupación por comprender la relación existente entre *hombre y ambiente*, surgiendo a finales de los años 50 en investigaciones frente a lo que representaba dicha relación.

De acuerdo a lo anterior y teniendo en cuenta la relación existente entre hombre y ambiente, siendo el lugar de trabajo del sujeto de estudio el espacio público, se tiene en cuenta la concepción de vendedor ambulante según el DANE, “siendo el trabajo como toda actividad económica, la venta ambulante es definida como una de las actividades comerciales que se han ido incrementando en el tiempo; de acuerdo con la misma fuente durante el trimestre enero – marzo de 2012, del total de ocupados 50,4% tenía un empleo informal. De éstos, 51,3% eran hombres y 48,7% mujeres”. (DANE, 2012 Pp. 02)

De acuerdo con Ortiz y Uribe (2001) “*la informalidad se ha convertido en una característica estructural del empleo en Colombia, varias serían las razones que han llevado a esta forma de empleo: por un lado, el aumento de las tasas de desocupación que ha producido una gran cantidad de individuos desplazados que optan por la venta ambulante como forma de subsistencia; condición que se asocia a la ausencia o deficiente oferta estatal de fuentes formales de empleo que invitan al ciudadano a procurar por sus propios medios el acceso a recursos económicos por este medio; la falta de rigurosidad en los controles de comercio de*

material ilegal y piratería, asociados al traslado de productos extraídos del mercado formal para ser comercializados en el mercado informal (alimentos que a pocos días del vencimiento son incorporados al circuito informal a fin de llevar a cabo su venta. La instauración del mercado informal supone por tanto la evasión de impuestos y costos de mercadeo que supone la generación de mayores rentas, condición que hace atractiva la actividad económica. (Arámbulo III, R et al., 1995)

Desde la dimensión del espacio público, es indispensable reconocer que este contexto desde su estructura y esencia comporta el lugar de trabajo de los vendedores, en la necesidad propia del individuo por definir un espacio vital que cumpla unas funciones de territorialidad e ingreso de recursos. Desde este punto de vista, la calle se constituye en primer lugar en un escenario urbano donde se tejen relaciones en la cotidianidad, en segundo lugar la calle padece la condición de lo público, lo cual insta una tensión entre el Estado, representado en las instituciones del gobierno local y los grupos de vendedores instalados de manera ilegal en el sector. Desde la perspectiva de los vendedores, esto supone simbólicamente la definición de un territorio con límites definidos que, en este caso, están caracterizados por el tipo de uso comercial y el intercambio de beneficios que se generan como producto de esta actividad informal; de manera que el tiempo de permanencia y la historia construida serán condiciones que deberían ser consideradas en el proyecto de reubicación. Es en la calle donde convergen dos significaciones, para los vendedores su lugar de trabajo (un lugar privado) y para el Estado un lugar público.

Así mismo Estados Unidos ha financiado y promocionado diferentes investigaciones en la relación Hombre – Ambiente tal y como lo menciona Jiménez, B, Salas, M. (1988), siendo relevante mencionar que él afirmó que *“el gobierno de los Estados Unidos comenzó a apoyar dichas investigaciones y es así como en 1970, según la Oficina Federal de Presupuesto y Administración, se gastaron 30 millones de dólares financiando investigaciones en el sentido Hombre - ambiente. La industria también comenzó a respaldar las investigaciones y multinacionales como la General Electric y la Westinghouse, han financiado programas de investigación para desarrollar tecnologías consistente en los hallazgos”* (Jiménez et. Al. p183). A partir de este tipo de investigaciones comienzan a unirse diferentes tipos de disciplinas en la búsqueda del esclarecimiento y exploración de los fenómenos dados alrededor de la relación Hombre –Ambiente.

Es por esto que desde la psicología surgen tres disciplinas con énfasis en esta relación: *“la psicología arquitectónica, la psicología ecológica y la psicología ambiental. En el marco de la psicología ambiental se desarrollan diferentes tipos de investigaciones orientadas hacia el reconocimiento de los fenómenos generados desde el crecimiento urbano y la significación y/o representación que los individuos tienen de su espacio, tendencia que actualmente se mantiene y que cada día se nutre con nuevos conceptos y aportes teóricos que permiten el reconocimiento de los fenómenos generados en la relación hombre -. Ambiente”*. (Rodríguez A. 1980, pp. 462).

En el marco de la psicología ambiental se desarrollan diferentes tipos de investigaciones orientadas hacia el reconocimiento de los fenómenos generados desde el crecimiento urbano y la significación y/o representación que los individuos tienen de su espacio, tendencia que actualmente se mantiene y que cada día se nutre con nuevos conceptos y aportes teóricos que permiten el reconocimiento de los fenómenos generados en la relación Hombre -. Ambiente.

Como primer antecedente, se presenta a continuación el análisis del plan de ordenamiento territorial de la ciudad de Barranquilla, en la cual se puede observar que según Herrera (2005) citado por el grupo de trabajo académico interdisciplinario de la Universidad del Norte (2013): *“el proceso de planeación del desarrollo físico-territorial inició en el Distrito de Barranquilla años antes de la expedición de la Ley Orgánica del Plan (152/94) y la nueva Ley de reforma urbana (388/97).”*

De acuerdo a los resultados obtenidos por el grupo de trabajo académico interdisciplinario de la Universidad del Norte (2013) se pueden destacar lo siguientes puntos expuestos en el informe:

Aspectos positivos

a.) En términos generales el documento significa un avance, si se le compara con lo realizado hasta hoy en la ciudad, en materia de Ordenamiento Territorial. Al comparar los trabajos y resultados del POT 2000, así como los insumos utilizados para dicho proceso. Esta propuesta muestra una mayor madurez en materia de planificación de la ciudad. Lo anterior puede verse corroborado por varios aspectos:

1.) Los documentos que sirven de insumo para tomar la propuesta de Acuerdo, tales como:

Documento de Seguimiento y Evaluación; Documentos Técnicos de Soporte; Memoria

Justificativa; Documento de Resumen; Planos; Anexos, Glosario de Términos entre otros.

2.) La propuesta refleja una mayor madurez en la incorporación de instrumentos urbanísticos, económicos y de gestión del suelo, los que al menos desde el punto de vista teórico, podrían servir para alcanzar un modelo de desarrollo urbano adecuado. Se destaca la inclusión de diversas obligaciones urbanísticas (compensaciones por cesiones o control de alturas a partir

de obligaciones de compensación por explotar las alturas.). Son todos signos de que se ha avanzado en el uso de estas novedosas herramientas.

Aspectos por mejorar

A pesar de los avances conseguidos hasta hoy, subsisten en la propuesta de POT 2012 varios aspectos que son susceptibles de ser mejorados. Entre ellos, el equipo de trabajo consideró resaltar los siguientes, sobre los que se hacen mayores precisiones en el análisis por eje incluido en este mismo documento:

a.) Barranquilla no cuenta con un expediente urbano (sistema de información que se usa como insumo principal para la formulación de los POT), tal y como lo reconoció la administración distrital. Según lo ha manifestado la Administración, este insumo ha sido suplido, por más de 400 documentos técnicos. Por ello, es necesario que la Alcaldía presente a las instancias de concertación y a la comunidad un anexo con el inventario completo de estos documentos técnicos, que suplieron la inexistencia del expediente y que señale la forma en que fueron tenidos en cuenta en la elaboración de la propuesta, con el fin de que haya claridad acerca de las motivaciones técnicas de las decisiones incorporadas al proyecto. Destacando la relevancia de éste apartado por que coloca de cara al gobierno local y al pueblo, indagando sobre las decisiones que en materia de política orientaron todo el proceso de renovación urbana.

b.) La complejidad en el tratamiento de la información del POT ha dificultado la necesaria Socialización que la Administración debe hacer del mismo a la comunidad, que desconoce los aspectos técnicos del documento y se ha quedado en sus premisas generales. Esto no ha permitido que sus particularidades hayan sido debidamente entendidas y debatidas por los actores sociales.

c.) La cartografía dispuesta por la Administración para el análisis de la propuesta es de baja calidad. La escala utilizada no permite visualizar y ubicar de manera concreta los sitios en los

que se plantean las intervenciones. Tampoco se incorpora los planos de la visión ciudad en el ámbito regional; no es posible llevar a detalle la superposición de tratamientos; los cruces de ecosistemas estratégicos con zonas portuarias tampoco pueden ser dilucidados por los problemas de escala. (Grupo académico de la universidad del norte. 2013 pp. 16- 20) Siendo éste un punto muy importante para resaltar, ya que al momento de la aplicación de los instrumentos, se pretende que sean lo más explícitos posibles para así no tener sesgos ni vacíos al momento del análisis.

En Colombia se pueden rescatar diferentes proyectos de reubicación en los cuales se han formalizado vendedores informales tales como en Cartagena en donde la Alcaldía reportó que 1.764 vendedores entraron en un proceso de formalización en la cual pasaron a mejores condiciones ambientales ya que no reciben directamente el sol ni la lluvia. Por otro lado el Estado igual está agradecido ya que *“se han recuperado 130.934 metros cuadrados de espacio público. La cifra de área recuperada equivaldría al espacio que ocupa el Estadio Jaime Morón, la Plaza de Toros y el Estadio de Béisbol 11 de Noviembre, incluidas zonas verdes, parqueaderos y plazoletas.”* (Redacción al día Cartagena 2011).

Desde la experiencia de Pereira y analizando la experiencia en la dimensión económica, el Alcalde de Pereira *“Enrique Vásquez dice que en el tema de espacio público hay ‘mafias y ‘situaciones perversas’.”* (Salcedo P. 2012 recuperado 02 de agosto de 2013). Es así como en esta publicación se puede observar que la venta ambulante no es sólo un negocio para los vendedores sino para quienes les alquilan las herramientas tales como parqueaderos y carretillas para que las personas que recurren a esta modalidad de trabajo, siendo así complejo el control tal como lo menciona la publicación: *“es muy difícil controlar un negocio, un monopolio, en el*

cual 4 personas son dueñas de 100 o 150 carretillas que les demandan ingresos diarios con el argumento de que así están brindando trabajo a otros. También se da el caso de los vendedores formales que les dan mercancía a los informales para vender en las calles” (Salcedo, 2012).

“Por su parte, quienes alquilan las carretas señalan: “Yo tengo 4 carros y pongo a trabajar a 4 personas, eso es generar trabajo”. Así resume la situación el secretario de Gobierno: “Trabajar en la calle es para muchos buen negocio. No pagan impuestos, pueden comprar cualquier producto, venden de acuerdo a cada temporada (si es Navidad, amor y amistad, época escolar, no pagan parafiscales) y la DIAN no los está vigilando”. (Salcedo, 2012).

Por otra parte se puede evidenciar vendedores ambulantes de Quindío que apoyan el Plan de Ordenamiento Territorial estructurado para el año 2009 – 2023, haciéndose parte activa del programa, argumentando que éste proyecto mejora sus condiciones sociales y la movilidad en el centro de la ciudad, de acuerdo a lo expresado en la propuesta por el Director De Planeación José Ignacio Rojas Sepúlveda *“El espacio público dentro del POT, donde hay políticas para garantizar mayor espacio público para los ciudadanos, uso adecuado del mismo y articulación con la movilidad —Sistema Estratégico de Transporte—”*.

Agregando, *“un censo adelantado por la secretaría de Gobierno detectó 1.315 vendedores en el centro, de modo que lo que hemos planteado es que el POT debe de garantizar condiciones de equilibrio en las intervenciones y que cualquiera de las estrategias que se apliquen debe ser un gana-gana, es decir que tienen tanto derecho los ambulantes a estar en ese lugar y a ganarse dignamente la vida, como la tiene la comunidad a caminar por unos andenes limpios, seguros y con unas buenas condiciones de circulación ”*Es así que *“una de las propuestas del plan de*

ordenamiento es la creación de un manual de espacio público que debe construirse una vez se adopte el POT”¹

De acuerdo a la mencionada propuesta se pretende organizar cada vendedor ambulante en módulos que se han estado construyendo y concertando con los vendedores ambulantes, coordinando las principales vías peatonales en donde estarían ubicados los nuevos cubículos de los vendedores ambulantes.

Este estudio visibiliza la importancia que adquieren para los grupos en el desarrollo de la territorialidad, el uso de los espacios y la soberanía que sobre ellos han asumido, soberanía que se manifiesta en la forma concreta en que delimitan los territorios, los marcan, los usan y los defienden. Aunque el asunto de la legalidad de los actores no es el objeto de discusión, se reconoce que el imaginario construido alrededor de la territorialidad como instrumento de la soberanía juega un papel fundamental en los procesos de lucha y defensa de los territorios urbanos y que con base en ello, las consultas en el diseño de cualquier propuesta de reubicación debe contar con la construcción colectiva de todos los involucrados.

¹recuperado de www.cronicadelquindio.com el 24 de septiembre de 2013

CAPITULO II

5. Marco teórico

Para iniciar una aproximación conceptual que permita sustentar la indagación del impacto percibido por los vendedores ante la propuesta de reubicación, se recorrerán antecedentes teóricos que parten de la perspectiva del interaccionismo simbólico desde George Mead por un lado, y por otro, desde Erving Goffman. También se desarrollarán los conceptos de *territorialidad y percepción* fundamentales en el ejercicio que aquí se propone.

5.1 La psicología y el Interaccionismo Simbólico:

Herbert Blumer, quien en 1937 bautizó esta corriente de pensamiento con el nombre de Interaccionismo Simbólico y se convirtió en su portavoz más visible, definiéndola con base en tres premisas fundamentales (Blumer, 1969) citado por Miguel Martínez (2002):

1. *Los seres humanos actúan en relación con los objetos del mundo físico y de otros seres de su ambiente sobre la base de los significados que éstos tienen para ellos.*
2. *Estos significados se derivan o brotan de la interacción social (comunicación, entendida en sentido amplio) que se da en medio de los individuos. La comunicación es simbólica, ya que nos comunicamos por medio del lenguaje y otros símbolos; es más, al comunicarnos creamos o producimos símbolos significativos.*
3. *Estos significados se establecen y modifican por medio de un proceso interpretativo: “el actor selecciona, modera, suspende, reagrupa y transforma los significados a la luz de la situación en que se encuentra y la dirección de su acción...; los significados son usados y revisados como instrumentos para la guía y formación de la acción” (Martínez M. 2002.)*

5.2 Interaccionismo Simbólico: Desde George Mead

Este marco propone la reflexión sobre el sujeto en situación, en tanto éste es reconocido y ubicado dentro de sus ambientes sociales cotidianos: *“el medio social está dotado de significaciones en términos del proceso de actividad social; es una organización de relaciones objetivas que surgen en relación con un grupo de organismo dedicados a tal actividad, en procesos de experiencia y conductas sociales. Ciertos caracteres del mundo exterior son poseídos por este sólo con referencia a un grupo social interactuantes de organismo individuales, o en relación con él...”* (Mead, 1973) reconociéndose diversos procesos dentro de los que se encuentran la formación, estructuración de la identidad los cuales establecen el proceso de socialización humana, pues es justamente lo que permite que los individuos construyan su realidad y se integren a la totalidad de lo social.

Desde la psicología social, se plantea un acercamiento al problema que se propone a través del marco teórico del Interaccionismo Simbólico, planteado por George Mead (1932): *“el proceso de pensamiento intelectual, la internalización y dramatización interior, por el individuo de la conversación externa de gestos significantes que constituye su principal modo de interacción con otros individuos pertenecientes a la misma sociedad, es la primera fase experiencial en la génesis y desarrollo de la persona”* (pp. 54). Mead, en su obra expresa una explicación para el papel que los objetos simbólicos juegan en la constitución y mantenimiento de identidades sociales:

“La psicología social estudia la actividad o conducta del individuo tal como se da dentro del proceso social: la conducta de un individuo sólo puede ser entendida en términos de la conducta de todo el grupo social del cual es miembro, puesto que sus actos individuales están

involucrados en actos sociales más amplios, que van más allá de él y que abarcan a otros miembros de ese grupo” (Ibíd. 1934 pp.54)

Esa idea del Interaccionismo posibilita dimensionar el devenir del sujeto, mediado por la dinámica relacional cuando se plantea la presencia de los otros, esto sean sujetos o grupos. En palabras de Mead 1934, *“el sí mismo humano surge mediante su capacidad para tomar la actitud del grupo al cual pertenece, porque puede hablarse a sí mismo en términos de la comunidad a la cual pertenece [...] como uno habla a los otros”*. Y añade que el sí mismo es un individuo social que *“puede existir solamente en un grupo de individuos sociales”* (pp.40), cuya principal característica es ser reflexivo.

Pero la mente, como la presenta Mead, es en cierto sentido, un patrimonio natural, un atributo biológico hereditario o congénito tanto en su naturaleza como en su origen, y es social *“solamente en sus expresiones o manifestaciones características”* (Mead, 1934, pp. 243). De esta manera, Mead recuerda la individualidad que reside no solamente en la mente que produce pensamientos particulares, sino también en un cuerpo, propiedad y atribución de un individuo. Esta condición de ser social para llegar a ser individual y de ser un individuo que construye al cuerpo social, fue detectada mucho antes de que la psicología se ocupase de ella, por los filósofos. (Montero, 2000 recuperado julio, 2013)

La idea de estudiar desde el marco teórico del interaccionismo simbólico el tema de las percepciones, radica en que bajo este marco una de los principales apuestas ha sido el reconocimiento de la naturaleza simbólica de la realidad social: *“no es la naturaleza del objeto, más el tipo de relación en que el fenómeno está inserto, lo que le confiere su dimensión social,*

es esta relación eminentemente simbólica. Estamos afirmando, en tanto, que lo social del psiquismo humano no está determinado por la reflexión de los objetos (otros sujetos), más se constituye a partir de la construcción de un mundo de significados compartidos en un conglomerado humano, siendo, por tanto un proceso social, cultural e históricamente situado” (Traverso – Yépez, 1999, 39-60)

Con esto, se entiende que la interacción humana (relación entre tú y el yo) es *fundamentalmente productiva* y no simplemente transmisora del sentido, de aquí la función pragmática del autor. Para Mead en la interacción los participantes son agentes reales de la misma, pues producen y expresan, a través de la mediación, sentidos más o menos coincidentes, nunca idénticos:

“La subjetividad es permanentemente determinada en la vida social y, a su vez, determinante de su propio desarrollo. Sólo en este sentido podemos asumir una verdadera representación social de la subjetividad y del individuo. Si viéramos lo social como determinante y al individuo como determinado, como reproductor lineal de leyes y estructuras sociales, el sistema de reconocimientos se estructuraría fuera del sujeto, no siendo realmente necesaria la psicología (social)” (Gonzales, 2008, pp. 225 – 243)

5.3 Percepción

En la vida cotidiana se suele conceder más importancia a los procesos psicológicos superiores (aprendizaje, categorización, memoria, lenguaje, pensamiento y otros similares) que a los inferiores (sensación, percepción y atención). Ello obedece a que estos últimos suelen estar supeditados a los primeros. Sin embargo, la actividad perceptiva o atencional se enmarca en

actividades más complejas (Morris, 1997, pp. 83). En cualquier organismo, humano o animal, la actividad psicológica es un flujo continuo que, en general, comienza en la sensación y la percepción y termina en una representación, conocimiento o comportamiento.

Cuando se percibe una información nueva, el individuo realiza una interpretación que depende de lo que recuerda, piensa o de cómo aplique sus habilidades intelectuales. La percepción puede hacer referencia a una idea o a la sensación interior que resulta de la impresión material hecha en nuestros sentidos.

Desde el conductismo puro y los modelos más radicales del condicionamiento, Skinner (1975, pp. 73), considera que la persona responde al mundo que lo rodea en la medida en que actúa con los estímulos que devienen de él, es decir que para percibir el individuo debe tomarlo y poseerlo, por tanto los procesos de aprendizaje se realizan en función de la asociación entre los estímulos y la capacidad de reforzamiento que el mundo le genera. Desde una perspectiva más dialógica Baró1966, indica que la *“percepción de las personas tiene un carácter de totalidad, con base en los fundamentos de la Gestalt y que en la configuración de esa totalidad hay unos rasgos más importantes o centrales que otros. Por consiguiente, al cambiar uno de esos rasgos centrales cambia la percepción global de la persona.”* (p. 197)

Por su parte, Ellis 1980, pp. 207 considera que la percepción consiste en otorgar significado a lo que se presenta en los órganos sensoriales por un proceso de *reconocimiento*, *evidencia* que nuestra experiencia pasada influye en nuestras percepciones actuales y que estas pueden ser modificadas o cambiadas. Esto quiere decir que aparte de la sensación originada, están involucrados diferentes procesos cognoscitivos como la *memoria*, *las creencias* y *los afectos*.

Las teorías constructivistas y las interaccionistas afirman que la percepción es básicamente un proceso interactivo entre dos factores, los innatos o internos que dependen de factores biológicos y los aprendidos o externos. Entre las investigaciones de esta línea se encuentran las del neurólogo y psicólogo chileno Humberto Maturana y las de Jean Piaget sobre el desarrollo de las ilusiones perceptivas en los niños de diferentes edades. Según estas teorías, la actividad perceptiva no puede separarse de los esquemas de conocimiento que se forman a lo largo de la vida. (Estrada Mesa y Díaz Granados Ferráns, 2007, pp. 65)

De vuelta a Bruner 1971, quien considera que la percepción *“implica un acto de categorización en el cual el perceptor selecciona constantemente la información que le permita realizar hipótesis con valor adaptativo”* (p. 73). La postura de Bruner tiene como principio básico la interdependencia del sistema perceptivo con el resto de los sistemas psicológicos; por tanto, la percepción no es el resultado exclusivo de la actividad de órganos especializados y de estímulos específicos, sino que también *intervienen factores motivacionales, sociales y de la experiencia*.

De acuerdo con Díaz G. (2005) citado por Segura Ilubith (2012) *“la percepción es definida como un proceso mediante el cual se interiorizan y organizan las sensaciones que se han ido adquiriendo y que a su vez permiten a los individuos reconocer su relación con los objetos y condiciones del mundo exterior”* pp44. Así mismo mencionan los autores Yewoubdar B, Becker G, Mayen N. (2002) citados por Segura Ilubith (2012): *“La percepción es considerada un proceso psicológico que a partir de la recolección de la información de los órganos sensoriales,*

la organiza, considerando las creencias, valores, miedos, suposiciones. Es la apreciación que tiene cada persona acerca de su propia vida” (Segura I. 2012 P. 44)

5.4 Percepción social

En el estudio de las influencias sociales sobre la percepción hay que tener en cuenta un principio básico; las diferentes cualidades de los objetos sociales o físicos pueden producir impresiones diferentes.

Al interactuar con otros y especialmente cuando es la primera vez, tratamos de combinar diversos trozos de información en una impresión general consistente. Las impresiones iniciales que formamos sobre otros influyen en el curso de nuestros futuros encuentros con ellos, y tales impresiones pueden ser muy resistentes al cambio, aún frente a información posterior contraria. Varias décadas de investigación muestran que tales supuestos son correctos (Baronet. Al. , 1994, P.45)

La percepción social según estos autores definen las actitudes posteriores adoptadas por los individuos hacia otros. Autores como Gibson (1966 pp.63) consideran que la percepción social resulta afectada por las características del medio físico, social y cultural y por el tipo de relaciones que el individuo establece. Llegando a ser esencial en la percepción la forma como el individuo capta lo que sucede en su mundo social.

Aroldo Rodríguez (1980 pp.71) estudió el fenómeno de la percepción social y estableció que constituye un verdadero requisito para la existencia de la interacción humana. Así mismo llega

a afirmar que ésta se construye por varios factores que influyen indistintamente en el proceso perceptivo.

La psicología social cuenta con un cúmulo de evidencias de la influencia del medio sobre las percepciones. Estas evidencias provienen de estudios comparativos entre las distintas culturas. Esta aproximación da relevancia al sujeto y su discurso y supone que dar voz es escucharlos, tal como lo expresa López: *“el problema del discurso está atravesado por la hermenéutica y la acción comunitaria. Por lo tanto la alusión al lenguaje y a la comunicación es al mismo tiempo objeto y práctica investigativa. La ciencia que se ha encargado de darles formas a estos componentes de la comunicación es la lingüística”* (López, 2002, pp 56.)

Lo anterior supone que los sujetos que comparten un mismo contexto cultural, no operan como elementos aislados sino que interactúan entre sí y además en dicho contexto comparten el significado que tienen cada uno de sí mismos y de su realidad; realidad que desde la investigación cualitativa se busca entender como un todo, teniendo en cuenta sus propiedades y sus dinámicas, orientándose a la comprensión e interpretación de la significación de los discursos y de la dimensión simbólica de la conducta desde un proceso inductivo que de sentido a la situaciones que están viviendo.

5.5 Aproximaciones a la definición del vendedor ambulante y su marco normativo

Existe un marco legal que regula la venta de artículos, el régimen ambulante se define a través del *proyecto de Ley 23 de 2012 senado*, por la cual se reglamenta la actividad del vendedor informal y se dictan otras disposiciones. El Congreso de Colombia decreta, en el artículo primero

de la mencionada ley: “*serán reconocidas como vendedores ambulantes las personas que se dediquen voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia*”.

Artículo 2°. *Clasificación de Vendedores Informales*. Para los efectos de la presente ley, los vendedores informales se clasifican de la siguiente manera:

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

Artículo 3°. *Organización de los vendedores informales*. Los vendedores informales podrán organizarse en cooperativas, asociaciones, fundaciones, empresas comunitarias, Organizaciones No Gubernamentales e instituciones privadas o cualquier forma de organización que propendan por su progreso, desarrollo y por el mejoramiento de su nivel de vida.

Artículo 4°. *Registro del Vendedor Informal*. Para ejercer la actividad de vendedor informal, se requiere registro en el respectivo Municipio o Distrito. El cumplimiento de este requisito, será acreditado por los alcaldes distritales o municipales o los funcionarios a quienes estos deleguen, mediante la expedición de la certificación correspondiente.

Ante la reubicación de los vendedores ambulantes la misma ley es explícita en su Artículo 1: *traslado de vendedores informales*: cuando las autoridades locales en ejercicio del deber constitucional de preservar el espacio público, adopten decisiones administrativas que puedan afectar el derecho al trabajo de vendedores informales estacionarios que hayan ejercido su actividad de manera voluntaria con el consentimiento tácito o expreso de las autoridades, éstas deberán establecer medidas adecuadas, necesarias y suficientes que permitan su reubicación en las mismas o en mejores condiciones o el otorgamiento de medidas alternativas económicas que garanticen su subsistencia. (Díaz Ortiz y Baena López, 2012, recuperado agosto de 2013)

Finalmente es de tener en cuenta que el Estado se ampara en el Artículo 82 de la Constitución Política para tomar medidas y realizar acciones para que los vendedores no utilicen el espacio público. *“Es deber del Estado velar por la protección de la integridad del espacio público y por su destinación al uso común, el cual prevalece sobre el de Colombia interés particular”*. (Ministerio de Ambiente 2005).

5.6 La Calle Como Espacio Múltiple

De acuerdo a Carreteiro t., Santos P. (2010 pp.1) *“para las categorías sociales menos favorecidas del Brasil, la calle es vivida como el territorio de la multiplicidad. Es el espacio de encuentro de universos, sean éstos complementarios u opuestos. La calle presenta fronteras muy débiles, lo que permite tejer lazos entre las lógicas del trabajo formal, informal y paralelo.”*

Según lo anterior es fácil observar que en la calle existen diferentes intereses que de acuerdo a las necesidades y simbolismos de las personas prevalecen es decir *“la experiencia de la calle propiamente dicha se construye por la negociación con varios actores, como agentes de policía, asociaciones favorables a las poblaciones de la calle, comerciantes, traficantes de drogas, habitantes y otros grupos que designan la calle como territorio de sobrevivencia”*(Carreteiro T, et al 2010 pp.2), siendo factible evidenciar que en la calle se construyen relaciones con personas de todas las áreas, entre vendedores, vendedor – comprador y personas ajenas que en ocasiones tienden a amenazar el lugar de los vendedores ambulante.

Frente a la venta ambulante Carreteiro T & Santos P, menciona que este comercio no es ajeno a la calle, ya que *“el espacio público es igualmente utilizado para la realización de pequeño comercio, marcado por la informalidad. Se trata de los vendedores ambulantes, adultos y niños, que comercian todo tipo de mercadería pequeña y de poco valor. Este tipo de ventas se realiza en los semáforos ubicados en vías de alto tránsito, pues el vendedor sabe que allí el chofer está disponible para prestarle atención y comprarle algo. Requisito es mostrarse amables y ágiles para efectuar sus ventas durante el tiempo que los vehículos están detenidos”* (pp. 5).

Igualmente es evidenciable los conflictos que estos actores sociales tienden a poseer tal y como lo mencionan Carreteiro T, & Santos P “...*Entre los comerciantes establecidos y aquellos que hacen comercio ambulante, hay permanentes conflictos. Es común que un comerciante tenga varias pequeñas barracas y utilice trabajadores no legalizados como vendedores. Los productos vendidos son comprados por las clases populares, y también por la clase media tras la crisis económica.*”(Carreteiro T, et al 2010 pp. 5).

De acuerdo a lo anterior, resulta fácil asemejarlo a los resultados obtenidos en el censo en Palmira año 2012 y a lo que menciona el Alcalde de Pereira Enrique Vásquez, ya observado en los antecedentes de este documento, informándonos que son un gran porcentaje las personas que tienen bajo su propiedad varios puestos y/o carros que son alquilados para propiciar la venta ambulante y por consiguiente ganando gran parte del dinero con el alquiler de estos inmuebles.

5.7 La calle como espacio vital

Teniendo presente que el espacio que ocupan los vendedores ambulantes para sus ventas es el espacio público, se debe considerar que es también un espacio privado para todos y cada uno de ellos que toman su lugar para vender, ya que el mismo Estado en cabeza de la Administración Municipal les ha otorgado el permiso para que puedan laborar en el espacio “publico” tal y como lo menciona Menni, 2009:2(citado por FaathL. &Reta L. 2012 pp. 66). “*El lugar de la vía pública que ocupan está señalado, es siempre el mismo, pues tienen “permitido un uso preestablecido del espacio urbano”.*

De acuerdo a lo anterior es posible reconocer las prácticas de estas personas al ocupar dicho espacio para laborar “...*no deambulan, es decir, no usan ambas piernas en movimiento*

para el ejercicio de su profesión. Son vendedores callejeros que se instalan en puestos semi-fijos: arman su mesa, despliegan sus caballetes, enarbolan el parasol. Un puesto fijo daría cuenta de una instalación permanente en una feria o sitio ferial. Son “puesteros”, llegan, se instalan y más tarde vuelven a marcharse. El tiempo de permanencia lo regula la misma actividad y los saberes desarrollados en el ejercicio de la profesión.” (Faath L. et. Al 2012, pp. 66)

Vidal y Pol, 2005 pp. 283 citado por Faath L, et al 2012 proponen la consideración de *“dual de la apropiación” cuyas vías principales son, por un lado, una “acción de transformación” que entronca con la territorialidad y el Espacio personal e implica “la acción sobre el entorno mediante la que las personas, los grupos y las colectividades transforman el espacio, dejando en él su huella”; por otro lado, la “identificación simbólica”, que se vincula con procesos afectivos, cognitivos e interactivos, a través de los cuales “la persona y el grupo se reconocen en el entorno y se auto-atribuyen las cualidades del mismo como definitorias de su identidad”. (Faath L. et al 2012 pp. 67)*

En este orden de ideas en la construcción de ésta “identidad” se crea un apego afectivo con el lugar, los vendedores se apropian de éste lugar en la calle como suyo; en palabras de Giménez 2004, *“la utilización del espacio, su ocupación superpuesta a lo largo del tiempo, detona en los actores una forma de apropiación particular, que involucra nociones de identidad, apego y sentido de pertenencia.” (Giménez 2004, citado por Faath, et al. 2012 pp. 68).*

CAPITULO III

6 Marco Metodológico

6.1 Tipo de investigación:

El presente trabajo de grado se plantea desde una perspectiva de tipo mixto, con el cual se trata de plantear un acercamiento comprensivo a la realidad del impacto percibido por vendedores ambulantes y estacionarios de mercancías frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo para el municipio de Palmira en el año 2013; esa mirada comprensiva pretende caracterizar los contenidos simbólicos desde los cuales emergen las significaciones frente a los procesos de reubicación.

La investigación se plantea dentro de un enfoque de tipo interpretativo con un diseño de estudio de caso grupal, bajo el cual se busca comprender la realidad particular, lo que para los vendedores implica esta propuesta; el diseño cualitativo se defiende aquí porque:

“De esta forma se comprende que la hermenéutica implica como enfoque de investigación una labor a través de la cual el investigador busca comprender e interpretar un fenómeno o realidad en un contexto concreto. “Dilthey (1990), en su ensayo Eutstehung der Hermeneutik (origen de la hermenéutica) sostiene que no sólo los textos escritos, sino toda la expresión de la vida humana es objeto natural de la interpretación hermenéutica” (Martínez, 1989 pp.98)

Dentro del diseño cualitativo, se pretende hacer énfasis en lo discursivo ya mencionado antes, entendido como: *“el problema del discurso está atravesado por la hermenéutica y la acción comunitaria. Por lo tanto la alusión al lenguaje y a la comunicación es al mismo tiempo objeto*

y práctica investigativa. La ciencia que se ha encargado de darles formas a estos componentes de la comunicación es la lingüística” (López, 2002 pp.169)

Debido a las características propias de esta investigación y las diferencias y similitudes que podrían surgir en los discursos, este estudio propone el paradigma fenomenológico como referente de interpretación para la elaboración de un estudio de caso grupal:

Según Martínez, M (1989) *“la fenomenología como tipo de investigación se centra en el estudio de esas realidades vivenciales que son poco comunicables, pero que son la base de la comprensión de la vida psíquica de cada persona, es decir; la fenomenología es el estudio de todas esas situaciones, a partir de la utilización del procedimiento metodológico de la escucha atenta de muchos casos similares o análogos, y la descripción minuciosa de cada uno de ellos para elaborar una estructura común representativa de esas experiencias vivenciales.”. (pp. 169.)*

Desde lo anterior es importante comprender que cada individuo se encuentra inmerso en un mundo que siendo social y estando rodeado por lo tanto de otros individuos, cada uno lo significa de forma tanto individual como colectiva, por ello la exploración de diferentes casos conlleva el hecho de comprender una misma realidad desde diferentes perspectivas pero que se unen en algunos aspectos similares. Este paradigma fenomenológico aplica a la formación metodológica e investigativa: Las características más importantes del paradigma fenomenológico – cualitativo, según Pérez Serrano (2007 pp. 57), son:

- a) *“La teoría constituye una reflexión en y desde la praxis.*
- b) *Intentan comprender la realidad.*
- c) *Describe el hecho en el que se desarrolla el acontecimiento.*
- d) *Profundiza en los diferentes motivos de los hechos.*
- e) *El individuo es un sujeto interactivo, comunicativo, que comparte significados.”*

En este sentido este paradigma comprende una reflexión que se centra en la realidad con el fin de comprenderla, no sólo identifica el acontecimiento sino que además describe el hecho, profundizando en los diferentes motivos, y tiene en cuenta diferentes características del sujeto que permiten el acercamiento a la problemática desde la subjetividad del individuo, a través del discurso del individuo y las relaciones sociales de un individuo comunicativo.

6.2 Población Objetivo

La selección de los sujetos de investigación obedece a criterios comprensivos y no a la representatividad estadística. Se indagará a cinco vendedores ambulantes, considerando como criterio la discrecionalidad en la búsqueda de saturación en la información.

Criterios de selección de la muestra:

- ✓ Vendedores estacionarios y ambulantes ubicados en la zona central de Palmira entre las carreras 26 y 27 y las calles 29 y 30.
 - ✓ Personas en edades ente los 18 y 55 años.
 - ✓ Vendedores con más de 5 años de antigüedad en la actividad de comercio informal.
- Siendo propietarios, inquilinos o empleados del puesto de ventas.

6.3 Consideraciones éticas

Las consideraciones éticas son de gran relevancia para efectos de toda investigación, más aun cuando esta trata con seres humanos. Frente a esto la consideración ética más relevante que se ha tomado en cuenta para realizar esta investigación es *la privacidad*. El compromiso de velar por el resguardo de la privacidad a la que tienen derecho las personas que participaron en este trabajo investigativo, sin comprometer la integridad física y/o emocional de los participantes ni del investigador. Los nombres de los participantes no fueron revelados, las entrevistas fueron anónimas y se utilizaron los resultados de la investigación únicamente para efectos académicos.

6.4 Técnica de recolección de la información y análisis de la información

En la investigación cualitativa el investigador es ante todo un facilitador del proceso de comunicación entre dos personas; *“Su papel es inducir profundidad y detalle en las opiniones del entrevistado, inspirar confianza, escuchar activamente y atender tanto al comportamiento verbal como el comportamiento no verbal de la persona que habla”*. (Bonilla, 2000)

Para motivos de esta investigación se concibe como estrategia y técnica de investigación para la recolección de información, la entrevista en profundidad, la encuesta y la cartografía social. La entrevista permite dar cuenta de las narrativas y prácticas de los participantes. De acuerdo con Weeks, Heaphy y Donovan (2001), *a través de sus narrativas cotidianas las personas dotan de sentido y ordenan su experiencia y sus relaciones. Lewin afirma que en la narrativa las personas se involucran en un proceso explicativo de sus propios mundos, construyen y deconstruyen la realidad de la que hacen parte, definen y moldean sus identidades* (citado en Weeks 2001). *La narrativa y las prácticas entregan buenos ejemplos de los experimentos*

cotidianos que las personas deben realizar para adaptarse a un mundo en permanente cambio y así enfrentar, a la vez que contribuir, a las transformaciones de la vida (Giddens 1992).

6.5 La entrevista a profundidad

La entrevista es una herramienta de gran importancia para las investigaciones cualitativa, puesto que permiten un acercamiento directo con los sujetos, está relacionada de forma directa con el discurso del individuo y por ello permite un acercamiento a su subjetividad.

Taylor y Bogdan (1994) citado por López. H (2002) definen la entrevista a profundidad como *“encuentros reiterados cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras”*

De acuerdo con lo anterior se comprende que la entrevista a profundidad pretende un acercamiento a la realidad del sujeto y en esta misma lógica, se indagará por la historia de vida del individuo, como estrategia para identificar elementos similares en los participantes de manera que otorgue insumos para el análisis de caso grupal, buscando identificar experiencias previas que influyeron en la vinculación a la venta ambulante, la significación de la experiencia en la calle y la percepción frente a la propuesta de cambio.

6.6 La cartografía social

La cartografía es el resultado fundamentalmente un procedimiento mediante el cual se construye y se representa un espacio tomando en consideración los aspectos que son relevantes para su conocimiento y transformación. Es una representación significativa de un territorio o

espacio determinado que posibilita un manejo sistematizado y sintético de información y conocimiento del mismo.

Lo Social tiene que ver con la manera como el ser humano se agrupa, se organiza y establece para la convivencia y la construcción de su bienestar un conjunto de relaciones en el ámbito de lo colectivo y comunitario que hacen referencia a su manera de concebir y transformar sus posibilidades de vida humana y social. Hace referencia al conjunto de roles que desarrolla el ser humano y las comunidades para reproducir sus condiciones de existencia resolviendo sus necesidades y conflictos, a partir de lo que se es, se tiene y se desea.

La Cartografía Social se define entonces como una técnica de recolección de información que permite la caracterización de la relación que las personas han construido con los ambientes, favorece también la realización de diagnósticos participativos como resultado del reconocimiento del territorio a través de distintos mecanismos:

La observación, conversatorios comunitarios, visitas de campo, entrevistas, revisión de documentos y otras ayudas que permitan un conocimiento lo más preciso posible acerca del lugar, las relaciones y las condiciones de vida de quienes habitan, frecuentan, trabajan y conocen una zona o región, todas las cuales se plasman en el mapa del territorio que se va a reconstruir. (Piza Cubides, 2009)

El ejercicio de cartografía social es una herramienta que sirve para construir conocimiento de manera colectiva; es un acercamiento de la comunidad a su espacio geográfico, socio-económico, histórico-cultural. La construcción de este conocimiento se logra a través de la

elaboración colectiva de mapas, el cual desata procesos de comunicación entre los participantes y pone en evidencia diferentes tipos de saberes que se mezclan para poder llegar a una imagen colectiva del territorio.

6.7 Encuesta estructurada

De acuerdo al centro de investigaciones sociológicas *“La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos.*

En una encuesta se realizan una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede”

El instrumento fue aplicado a 100 vendedores ambulantes y estacionarios ubicados en la zona central del Municipio de Palmira, pudo evidenciar las ideas y sentimientos predominantes en el grupo de vendedores ambulantes contrastando as las respuestas de la encuesta con las respuestas otorgadas en la entrevista a profundidad y el censo realizado por la Alcaldía Municipal, para comprender con mayor profundidad la percepción frente al cambio en cada una de las categorías.

7 Categorías de análisis

Las categorías de análisis permitieron operacionalizar los conceptos fundamentales propuestos en esta investigación, avanzar en la codificación cualitativa e identificar las similitudes entre experiencias, ideas, hechos, percepciones y afectos de los participantes. A las categorías se les suele asignar códigos con el objetivo de que el análisis sea más manejable y sencillo de realizar. *“La cantidad generada de categorías generadas depende del volumen de los mismos datos, el planteamiento del problema, el tipo de material revisado y la amplitud en la profundidad del análisis. Es claro que durante éste proceso pueden surgir diversas clases de categorías como las siguientes: esperadas, inesperadas, centrales para el planteamiento del problema, secundarias para el planteamiento de éste”* Easterbeg (2002 pp.167).

De acuerdo con lo anterior y con base en el planteamiento del problema, se construyeron tres categorías que fueron entendidas como dimensiones de análisis:

7.1 Dimensión de las Relaciones interpersonales:

Este tipo de relaciones fueron concebidas como el conjunto de valores, afectos, formas de expresión, prácticas, ritos, creencias y costumbres que influyen en el curso de acción que toman los individuos y que permiten interpretar los fenómenos sociales del mundo. No se accede directamente a la realidad sino a través del conocimiento y el conocimiento negocia con las representaciones. Así entre la realidad en sí y su conocimiento existe una mediación que se da por el discurso. Cada discurso no es el resultado únicamente de una producción del aquí y el ahora en que se anuncia un texto, sino que es el resultado de cada acción comunicativa, de cada interacción social, de cada modo de transmisión y de cada forma de leer e interpretar el mundo.

En palabras de Michael Foucault (1977 pp.37) *“la gramática general ha desempeñado un papel en la práctica pedagógica; de una manera mucho más amplia y mucho más importante, el análisis de las riquezas ha desempeñado un papel, no sólo en las decisiones políticas y económicas de los gobiernos, sino en las prácticas cotidianas, apenas conceptualizadas, apenas teorizadas, del capitalismo naciente, y en las luchas sociales y políticas que caracterizaran la época clásica. Esta instancia comporta también el régimen y los procesos de apropiación del discurso”*. El discurso nos remite a la realidad social construida, a la parte cultural del ser humano.

Si las personas son capaces de construir los discursos sociales, también están en la capacidad de conocer sus posibilidades y limitaciones en el constante originar nuevos tipos de discursos y nuevas formas de pensar; nuevas formas por tanto de generar discursos en los que mejor se puedan pensar y representar a sí mismos. Por ello indagar el discurso, permitirá conocer lo que constituye su percepción frente al cambio y describir la manera como imaginan el proceso de reubicación. Igualmente, permitirá indagar por aquello que representa inscribirse en una cultura de la legalidad y la tributación al iniciar el proceso de formalización como microempresarios.

7.2 Dimensión del Trabajo

Esta dimensión indaga por la significación sobre la venta ambulante como actividad económica productiva, el esfuerzo personal invertido en la comercialización de sus bienes y la generación de recursos que satisfacen las necesidades de los vendedores y su núcleo familiar.

7.3 Dimensión del espacio público

Esta dimensión indaga por la relación que los vendedores han construido con el espacio, que para este caso goza de la cualidad de lo “público” y habla de sus condiciones de vida, sus roles, su historicidad, la comunidad a la cual pertenece y su espacio vital. En el momento en que se ingresa a una comunidad el individuo comienza a reconocer y significar los sistemas simbólicos que en ésta se encuentran ya constituidos, al interiorizarlos y llegar a hacer uso de estos se convierte en un reflejo y reproductor de esta comunidad, aspectos que se evidencia en el uso que hacen las personas de los espacios. Esta construcción se logra a través del tiempo construyéndose a través de la vida cotidiana. *“El mundo de la vida cotidiana no sólo se da por establecido como realidad por los miembros ordinarios de la sociedad en el comportamiento subjetivamente significativo de sus vidas. Es un mundo que se origina en sus pensamientos y acciones, y que está sustentado como real por éstos”* Berger, P & Luckman, T (2001 pp. 59). Esta dimensión prestará especial atención al grupo de pares o colectivo de vendedores ambulantes y a las relaciones que se fortalecen en la interacción y la contingencia de un lugar que les otorga pertenencia y define lo que para ellos se constituye en “lo privado dentro de lo público”.

Para efectos del análisis de la información se propone a continuación una tabla de categoría de análisis, el cual permitió la elaboración del instrumento.

TABLA 1. DIMENSIONES DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.		
OBJETIVO	CATEGORÍAS	INSTRUMENTO
Describir la percepción frente al posible cambio en el nivel de ingresos y la manera en que los vendedores asumen la propuesta de formalización de su actividad económica.	Dimensión del Trabajo	Entrevista en profundidad
Identificar las principales consideraciones por parte de los vendedores ambulantes frente al cambio en la infraestructura de su lugar de trabajo.	Dimensión del Espacio público	Entrevista en profundidad cartografía social.
Describir las algunas de las principales prácticas que se pondrían en juego ante la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo.	Dimensión de las Relaciones interpersonales	Entrevista en profundidad
Contrastar la información recolectada por medio de la entrevista a profundidad y la cartografía social, para su respectivo análisis	Percepción Frente al Proyecto de Reubicación.	Encuesta Semi-Estructurada

8 Propuesta del plan de trabajo

8.1 Hoja de ruta.

Este apartado presenta la ruta metodológica que estructuró la investigación. Las fases y el desarrollo de las actividades que se especifican a continuación relacionan las técnicas de recolección utilizadas en el trabajo de campo.

La inmersión en campo requirió la puesta en marcha de técnicas propias de la sociología, el diligenciamiento de bitácoras, rejillas de observación y el despliegue de conversaciones informales con los actores, con el propósito de favorecer un entorno de confianza. Las entrevistas realizadas lograron visibilizar de forma clara las aspiraciones, temores, proyecciones y propuestas que los vendedores ambulantes y estacionarios hicieron a la Administración Municipal frente al proyecto de reubicación. También se permitieron discutir respecto a los cambios y el impacto que el proyecto tendría en sus vidas. El procesamiento de la información se realizó utilizando el análisis de contenido soportado por el software Atlas Ti y la transcripción puntual de las verbalizaciones de los 4 vendedores ambulantes que aportaron las entrevistas y la cartografía social.

Esta información se contrastó con la aplicación de 100 encuestas realizada a los vendedores ambulantes y estacionarios de la ciudad de Palmira, insumos que permitieron tener un acercamiento más amplio al fenómeno estudiado.

TABLA 2. FASES Y ACTIVIDADES			
TIEMPO DE CUMPLIMIENTO	FASE	FASE	ACTIVIDAD
Febrero - Junio 2013	1 Fase	Revisión documental: A nivel local: consulta de censo y entrevista con expertos en el tema, conocedores del proyecto donde se incluye a la arquitecta en el proyecto. A nivel nacional: estado del arte sobre investigaciones adelantadas en el tema del espacio público.	Identificar bibliografía y antecedentes relevantes en el tema, teniendo presente las entidades y/o personas involucradas directamente con el tema a tratar
Agosto - Octubre 2013	2 Fase	I Sustentación ante jurados Observación Natural	Presentación ante jurados del tema a tratar y relevancia del presente Trabajo.
Noviembre 2013 - Junio 2014	3 Fase	Acopio de información	Despliegue de entrevistas y acercamientos a los sujetos de la investigación.
Julio de 2014	4 Fase	Análisis de información	Sistematización, categorización y análisis de los resultados de acuerdo a las dimensiones de análisis propuestos.
Agosto de 2014	5 fase	Devolución a comunidad.	Devolución de información a los informantes.
Septiembre de 2014	6 fase	II Sustentación ante jurados	Sustentación de la información resultados y respuesta a los objetivos de investigación.

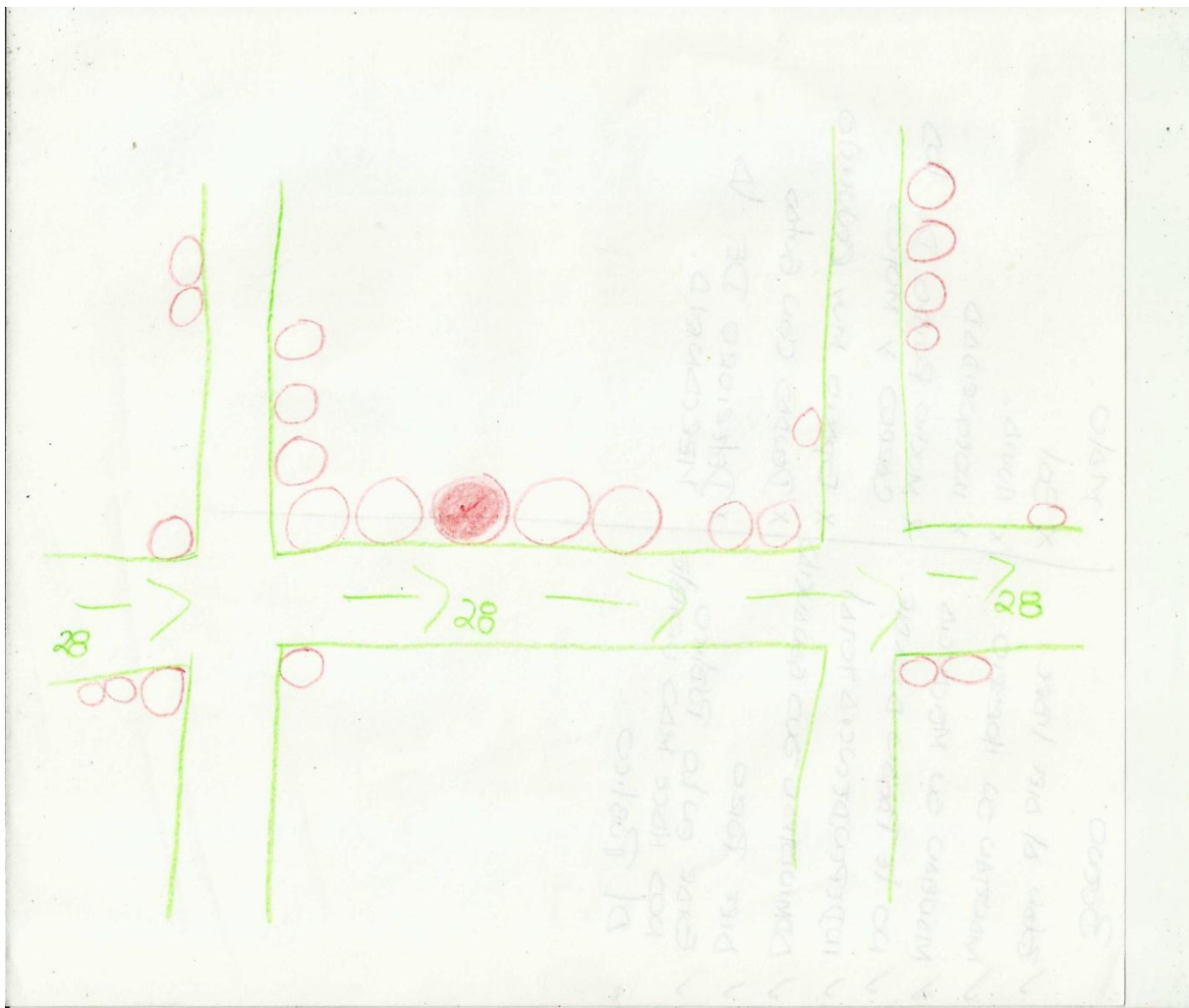
CAPITULO IV

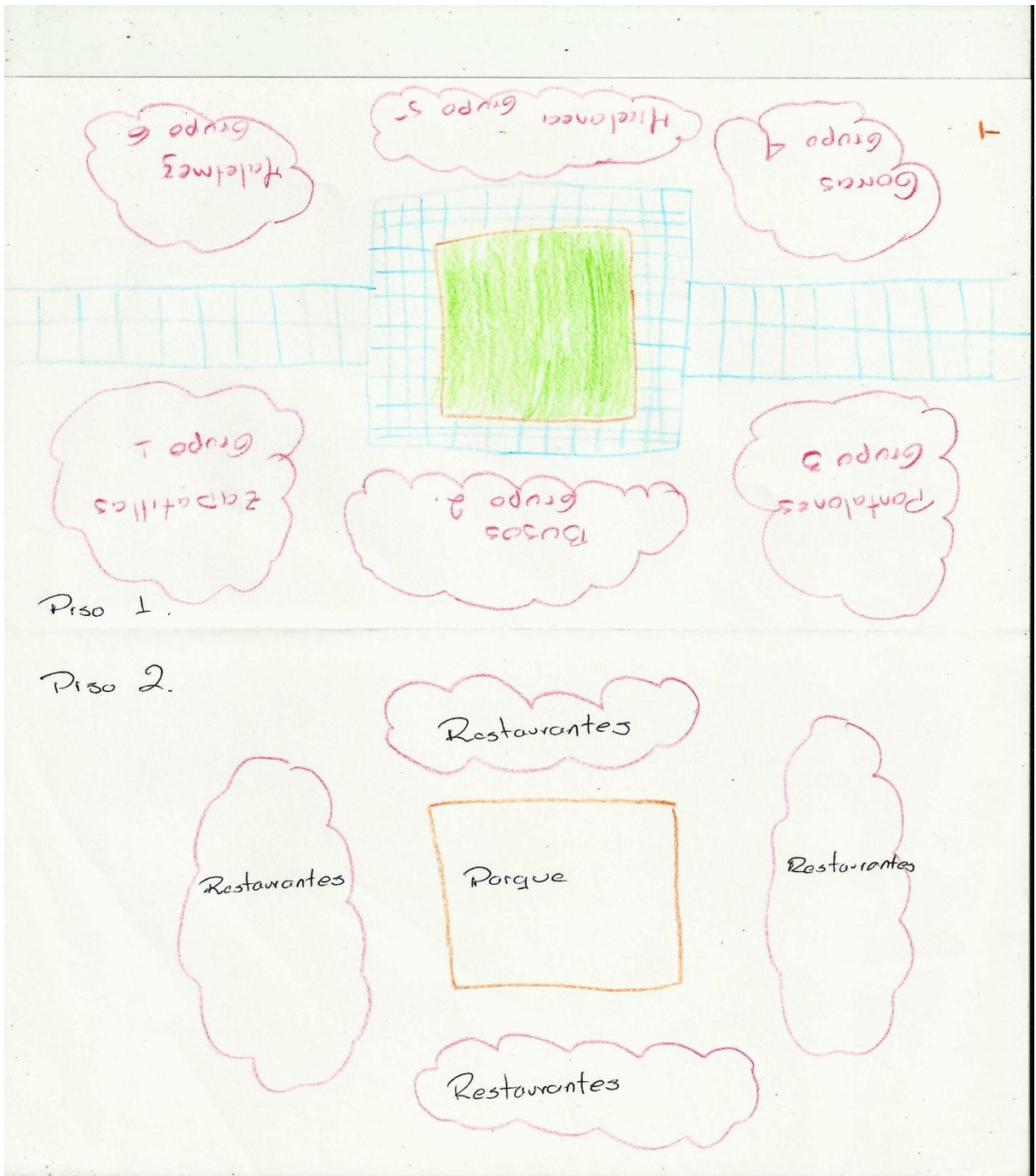
9 Resultados y Análisis

La información que se presentará a continuación proviene de la aplicación a 100 encuestas a vendedores ambulantes y estacionarios de la zona central del municipio de Palmira, dicha encuesta está conformada por 4 categorías: ***trabajo, relaciones interpersonales, espacio público y percepción frente al proyecto de reubicación.*** Las categorías están conformadas por 21 ítems con múltiple respuesta; las respuestas obtenidas se contrastan con la información cualitativa aportada por las entrevistas realizadas a 4 vendedores ambulantes. Los resultados se presentarán considerando la saturación de los datos y la aparición de tendencias de opinión y percepciones comunes entre los vendedores.

TABLA 3. CARACTERISTICAS SOCIO DEMOGRÁFICAS DE LOS SUJETOS ENTREVISTADOS						
PARTICIPANTES	EDAD	SEXO	ESTADO CIVIL	ESTRATO	PERSONAS A CARGO	AÑOS DESEMPEÑÁNDOSE COMO VENDEDOR AMBULANTE
1	42 Años	Femenino	Separada	2	3	9 años
2	41 Años	Masculino	Separado	2	1	15 a 17 años
3	50 Años	Masculino	Separado	3	1	25 Años
SUJETO 4	43 Año	Masculino	Unión Libre	2	0	10 años

Cartografía social Sujeto 1:





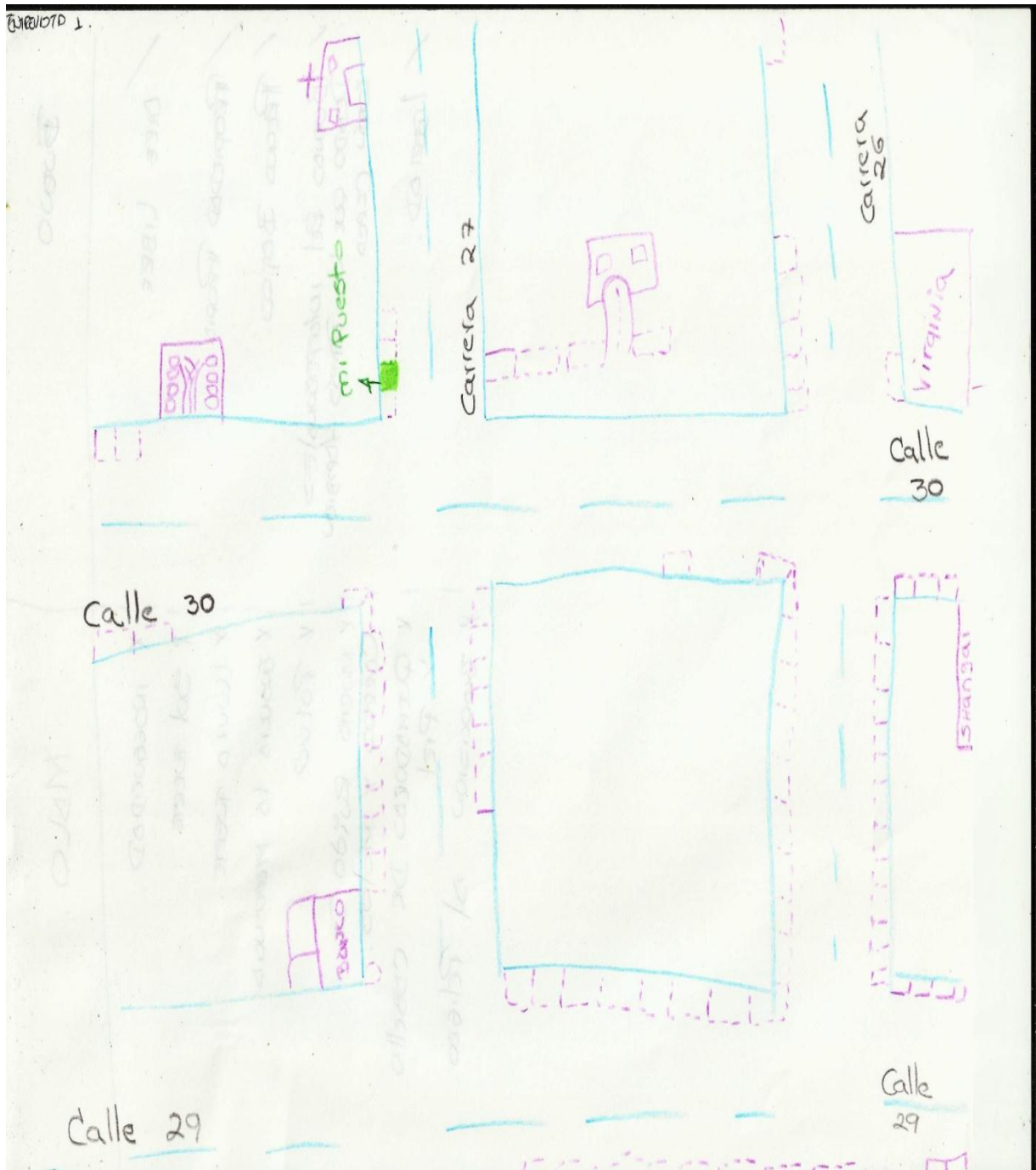
BUENO

- ✓ ESTAR AL DÍE LIBRE.
- ✓ MANTENER SU HORNPIO.
- ✓ MANTENER SU MERCANCIA
- ✓ NO LE PREGUN D NADIE.
- ✓ INDEPENDENCIA TOTAL
- ✓ ADMINISTRAR SUS GANANCIAS
- ✓ DÍE PURO.
- ✓ ESTAR EN LO PÚBLICO NOS HARCE MAS VISIBLE DÍE PÚBLICO.

MALO.

- X SOL
- X LLOVID.
- X INSEGURIDAD.
- X MUCHO RUIDO DE LOS CARROS Y MOTOS.
- X ESPACIO MUY REDUCIDO.
- X DEUDAS CON GOTOS
- X DETERIORO DE LA MERCANCIA.

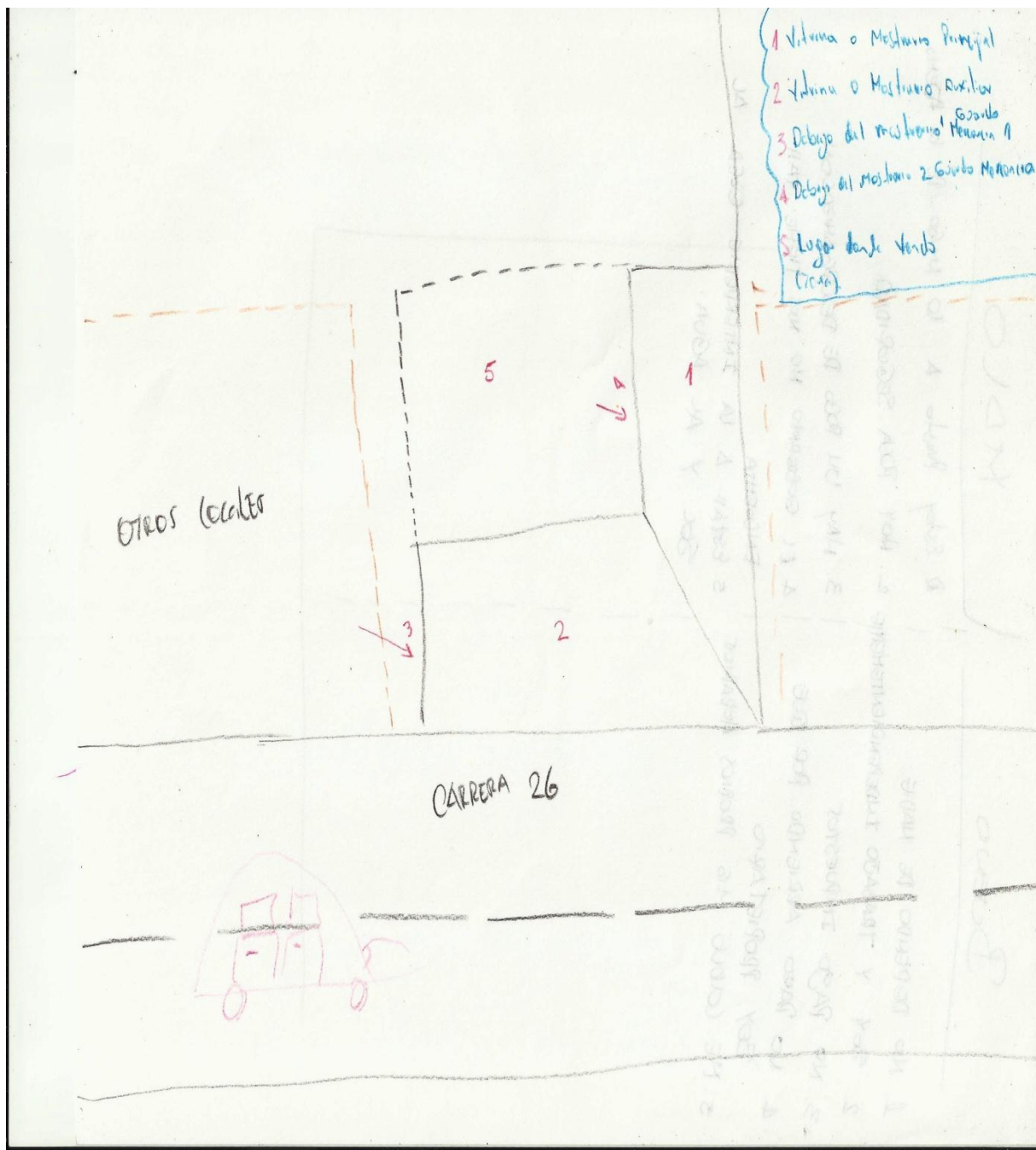
Cartografía social Sujeto 2:

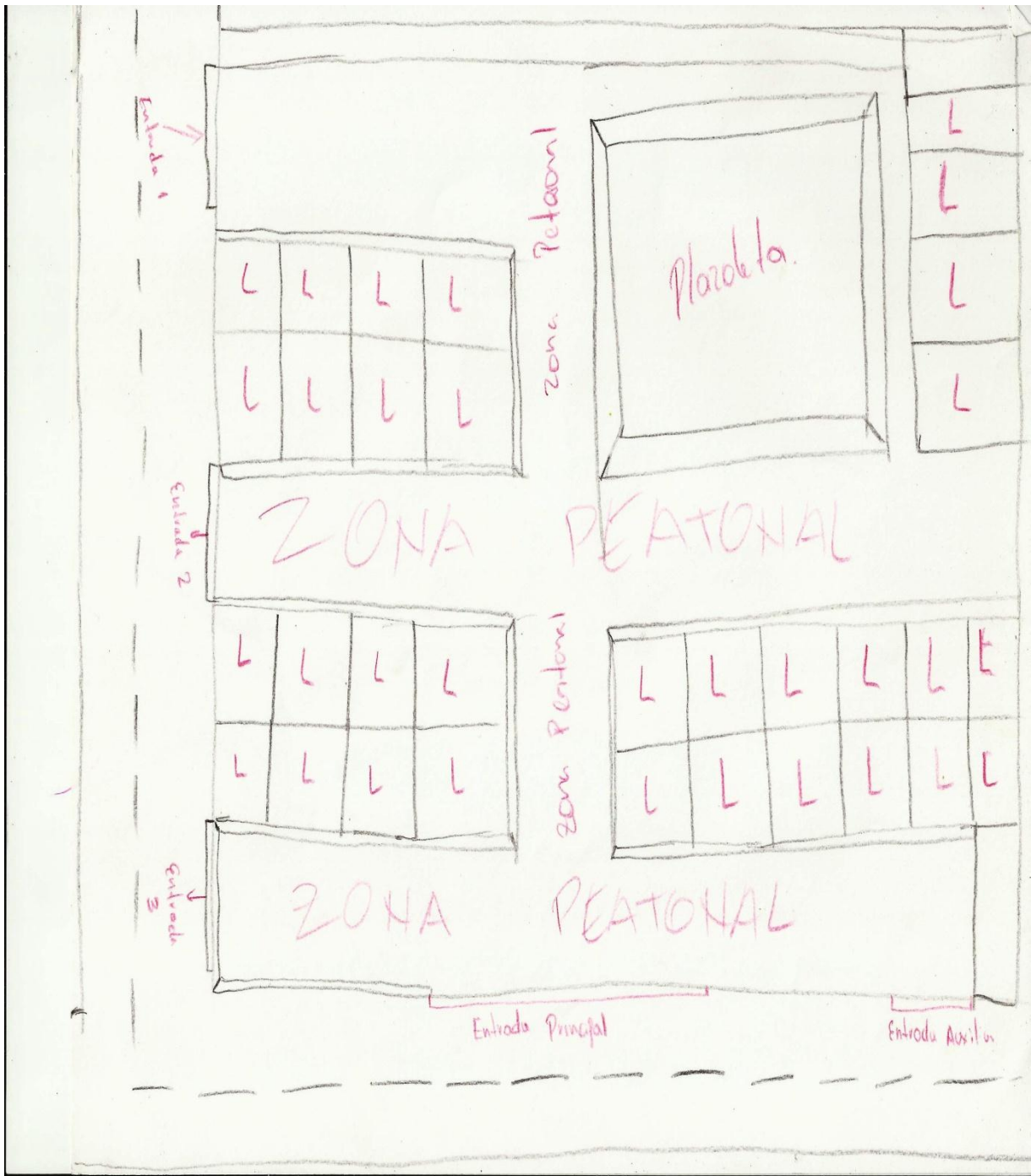




BUENO	MALO
✓ DIRE LIBRE.	X INSEGURIDAD.
✓ PROPIEDAD PROPIA	X SOL FUERTE.
✓ PRECIOS BAJOS.	X LLOVIDA FUERTE.
✓ BUENAS REL. INTERPERSONALES. DEBIDO QUE LOS DEMÁS TAMBIÉN ESTÁN CERCA.	X MUCHA LA MERCANCIA.
✓ LIBERTAD.	X POLVO.
	X MUCHO RUIDO DE CARROS Y MOTOS.
	X QUEMADORES DE CABELLO Y PIEL.
	X EXPOSICION AL PELIGRO.

Cartografía social Sujeto 3:





Bueno

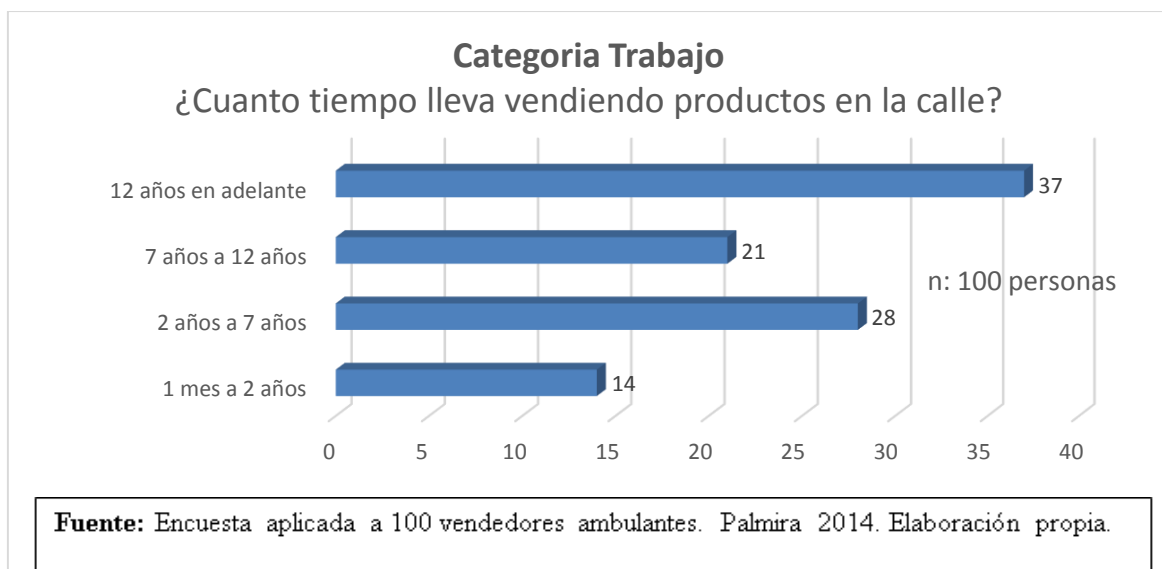
1. NO DEPENDO DE NADIE.
2. SOY Y TRABAJO INDEPENDIENTEMENTE
3. NO PAGO IMPUESTOS
4. NO PAGO ALQUILANDO POR CAS
SOY PROPIETARIO
5. ME GUBNO MIS PROPIOS HORARIOS

Mallo

1. Estoy Puesto A LO AMIGO DE LO AGENO
2. NOY poca SEGURIDAD
3. HAY UN POCO DE DESORGANIZACION.
4. EL GOBIERNO NO NOS TIENE TAN
ENCUENTA
5. ESTAR A LA INTERFERIE OSEA AL
SEL Y AL AGUA.

9.1 Categoría Trabajo:

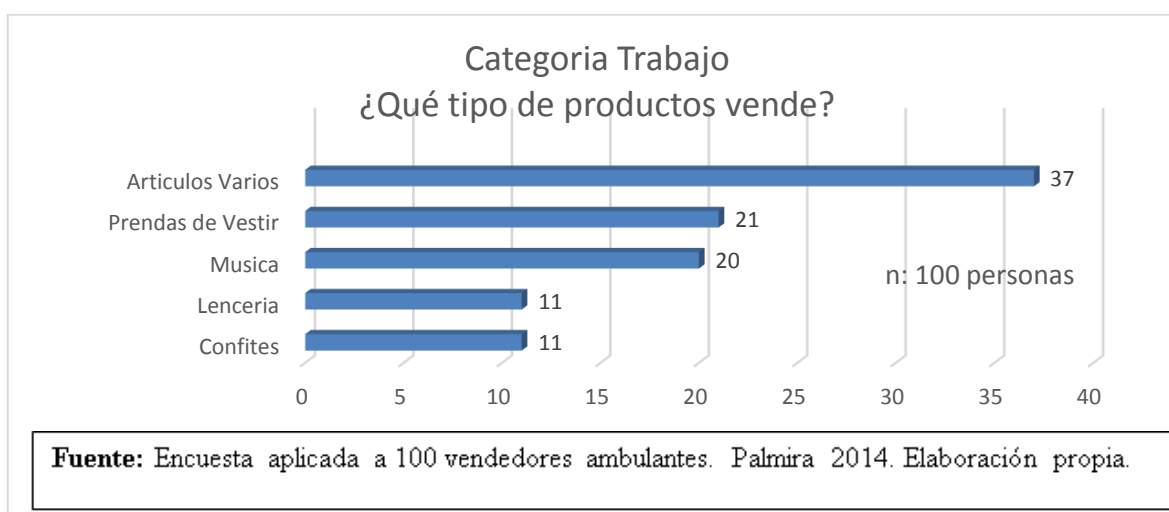
En relación a la dimensión “trabajo”, como actividad económica productiva y el tiempo de permanencia que llevan vendiendo en la calle, se reconoce que el 37% de los encuestados llevan más de 12 años dedicados a esta actividad, el 28% llevan entre 2 a 7 años vendiendo, el 21% entre 7 a 12 años y el 14% entre 1 mes a 2 años, tal y como se muestra a continuación.



Esta información muestra coincidencias con los datos obtenidos en las entrevistas, el *sujeto 1* lleva 9 años en la venta ambulante en la ciudad de Palmira, el *sujeto 2* lleva de 15 a 17 años, el *sujeto 3* lleva 25 años y el *sujeto 4* lleva 10 años, esto se debe en gran parte a que como argumenta el sujeto 1 en la entrevista “¿qué más se hace?... vender es lo único que he hecho y se hacer”.

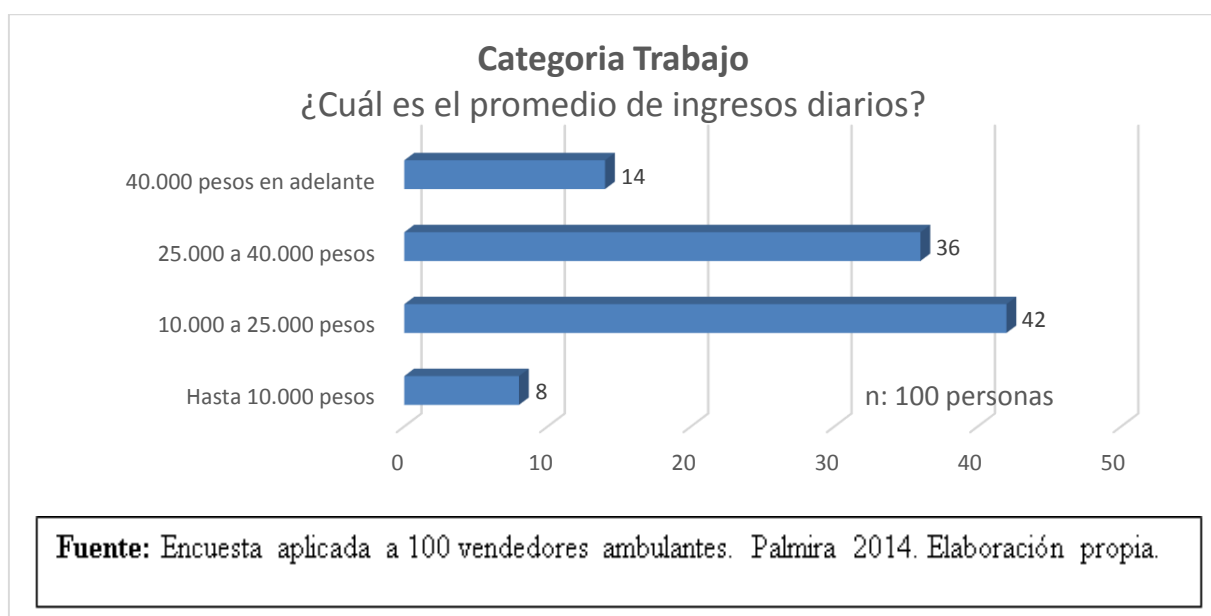
Para esta población la venta de productos en la calle y el comercio informal se constituye en la estrategia aprendida más eficaz para generar recursos económicos y estructurar sus proyectos de vida personales y familiares. El tiempo de permanencia de los vendedores ambulantes en el espacio público instaura un proceso de estructuración de sus proyectos de

vida alrededor de esta actividad económica. En general los sujetos de la investigación iniciaron desde edades muy tempranas la actividad de la venta ambulante, viéndose enfrentados a asumir riesgos generados por los fenómenos de violencia ocurridos en la calle; en palabras del sujeto 2: *“Pues vea, yo llevo vendiendo así hace aproximadamente unos 15 a 17 años más o menos... yo comencé en la carrera 26 con 29 pero debido a que antes robaban mucho por allá yo decidí cambiarme a los dos años y ahora estoy en la carrera 28 con calle 29”*. Situaciones como la baja empleabilidad o la avanzada edad, o no cumplir con su bachillerato son algunos de los factores que no permiten a éstas personas vincularse a un trabajo formal viéndose así obligados a laborar informalmente para cubrir sus necesidades básicas.



Los vendedores ambulantes reconocen que la mayoría de los artículos que venden son ilegales y no pagan impuestos, tal y como lo menciona el sujeto 1 en su respectiva entrevista *“cuando vendía las gorras era un poco como ilegal por las marcas y patentes o sea porque uno vendía gorras lacoste, levis eh vendía gorras si con marcas que están registradas más que son como se llama eso logotipos que no o sea si como flagio (Plagio)”*, muchos de los vendedores tienen

conocimiento que artículos como réplicas de prendas de vestir, cd's, controles remotos etc., son ilegales ya que no poseen los controles por parte del Estado sin embargo son los artículos que le generan más ganancia. Esta situación plantea un reto para la Administración Municipal, especialmente en lo concerniente al proceso de incluso en la cultura de la legalidad y la tributación, entendiendo que existen resistencias y actitudes de rechazo frente a la idea de vender mercancía legal.

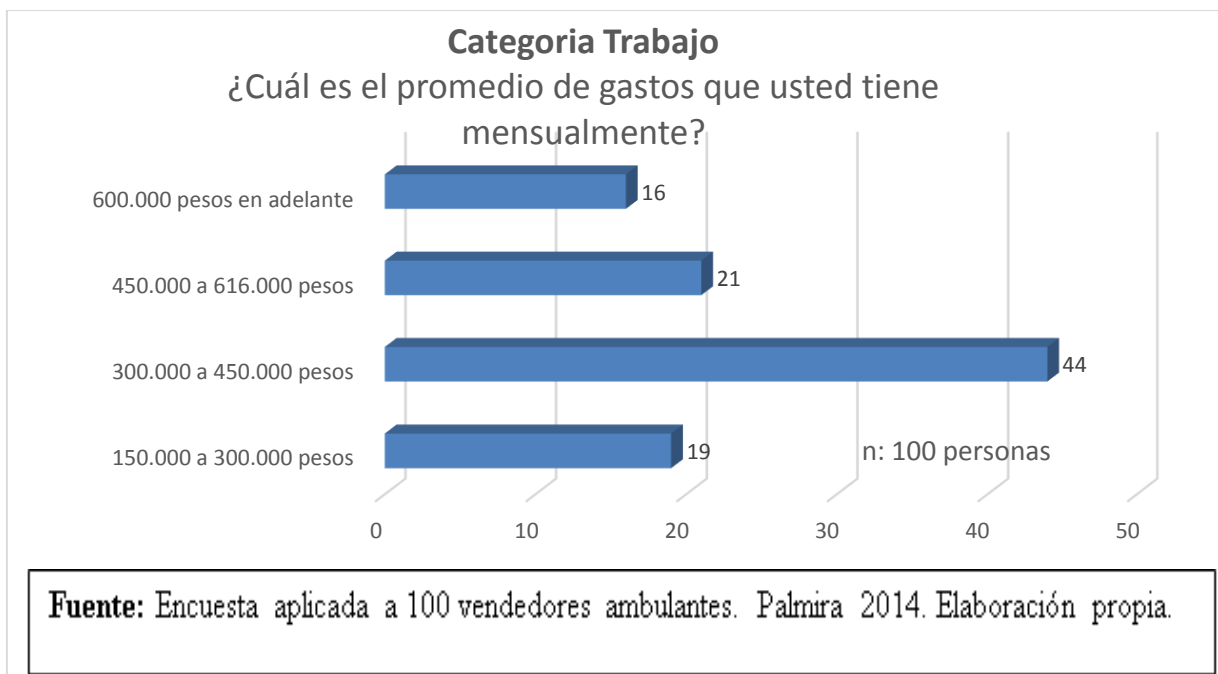


El 42% de los vendedores encuestados obtienen un ingreso diario entre \$10.000 y \$25.000, seguido del 36% que reciben ingresos diarios entre \$25.000 a \$40.000, el 14% obtienen un ingreso monetario de \$40.000 y por último el 8% solo obtiene \$10.000 pesos diarios. Si se analiza el 8% de la población encuestada no podría satisfacer sus necesidades básicas sólo con la venta de productos en la calle. Sin embargo, éstas cifras guardan estrecha relación con los resultados del censo realizado por la Alcaldía Municipal en el año 2013 en el cual se obtuvo que el 44,5% obtienen ingresos de más de 30 mil pesos, el 36,5% obtienen ingresos entre 20 y 29 mil pesos y el 19% obtiene un ingreso total diario de entre el 10 y 19 mil pesos.

Desde el argumento de los vendedores, el sujeto 3 menciona: *“un día normal más o menos \$40 mil pesos... y un día bueno es de \$80.000 pesos y un día malo es de \$30.000 pesos”* posteriormente el sujeto 4 comenta que: *“Un día normal son por hay unos 30 mil pesitos tal vez más y un día bueno es de 80 mil pesos”*, teniendo en cuenta lo anterior se puede evidenciar que en la mayor parte un día “bueno” en las ventas se obtienen ganancias hasta de \$80.000.

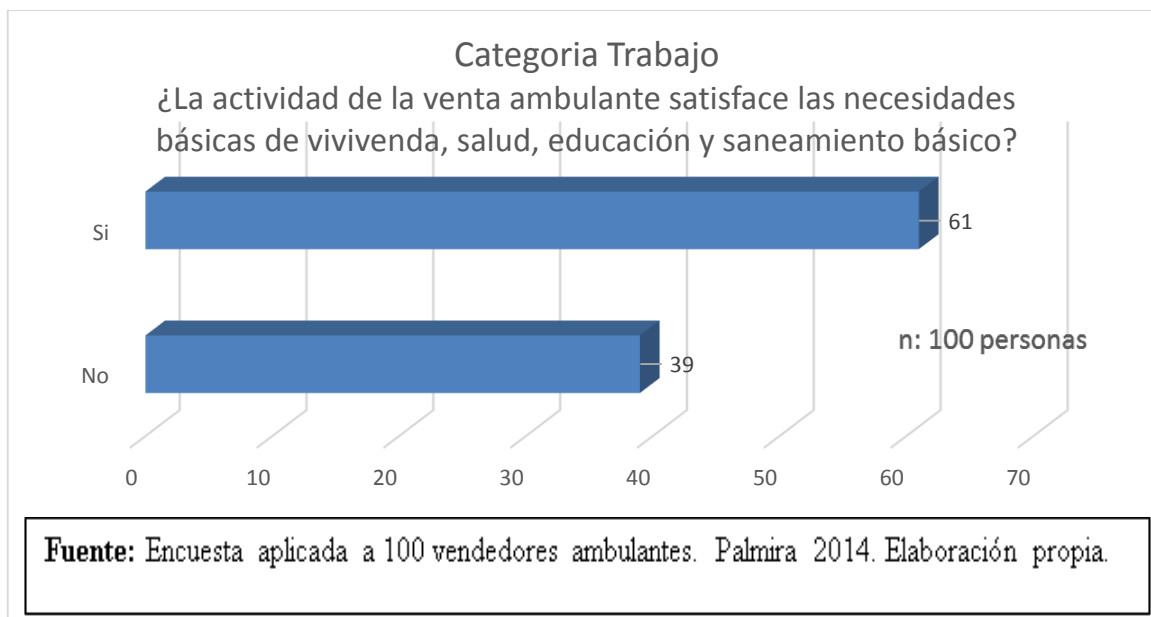
Al analizar este valor con el salario mínimo legal vigente en nuestro país, \$616.000 de acuerdo al Ministerio de Trabajo. 2014, el día laboral tiene un valor de \$20.533 esto sin deducir las respectivas prestaciones sociales; al deducir las prestaciones 4% en salud y 4% de pensión se obtiene un ingreso diario de \$18.890; por otro lado si en un día “malo” un vendedor ambulante obtiene aproximadamente \$30.000 que se convierten en \$27.600 descontando salud y pensión, en 30 días “malos” recibe de un ingreso mensual de \$900.000, es decir \$828.000 descontando salud y pensión. Haciendo la conversión con el promedio de días “normales” estimado por el sujeto 4 obtendría \$1'200.000 mensuales, es decir, \$1'104.000 descontando salud y pensión. Si el cálculo se realiza sobre la estimación de los días “buenos”, al mes se promedia un ingreso de 2'400.000 (2'208.000 menos prestaciones). Observando una fuerte diferencia y un gran motivo del porqué la preferencia por la venta ambulante, la evasión de impuestos y seguridad social.

Al comparar la relación entre ingresos y gastos asumidos por los vendedores ambulantes se obtiene lo siguiente. De acuerdo con la muestra de 100 encuestas se considera:



El 44% de las personas encuestadas tienen un promedio mensual de gastos que oscila entre \$300.000 a \$450.000 pesos, un 21% entre \$450.000 y 616.000 pesos, un 19% entre \$150.000 y \$300.000 pesos y por ultimo un 16% el promedio mensual de gastos sobrepasan los \$617.000 pesos.

Traslapando el análisis anterior con la estimación de gastos calculados por los vendedores ambulantes, podría calcularse que el 16% de los vendedores ambulantes no cubrirían los gastos considerados “básicos” en este momento con el salario mínimo legal vigente en Colombia (\$616.000) al no obtener un ingreso mensual menor a este valor, puesto que comprometería una venta diaria de al menos \$23.600 sólo en ganancias (sin laborar los días domingos) para alcanzar los \$616.000 al mes.



Al profundizar en la relación de gastos de la vida cotidiana de los vendedores ambulantes, se obtuvo como resultado que el 61% de las personas respondieron que las ventas ambulantes *si* satisfacen las necesidades Básicas, mientras que un 39% respondieron que *no* alcanza para cubrir la totalidad de su necesidades básicas, especificadas en vivienda, alimentación, elementos de aseo personal y servicios públicos, sin incluir actividades de deporte y recreación.

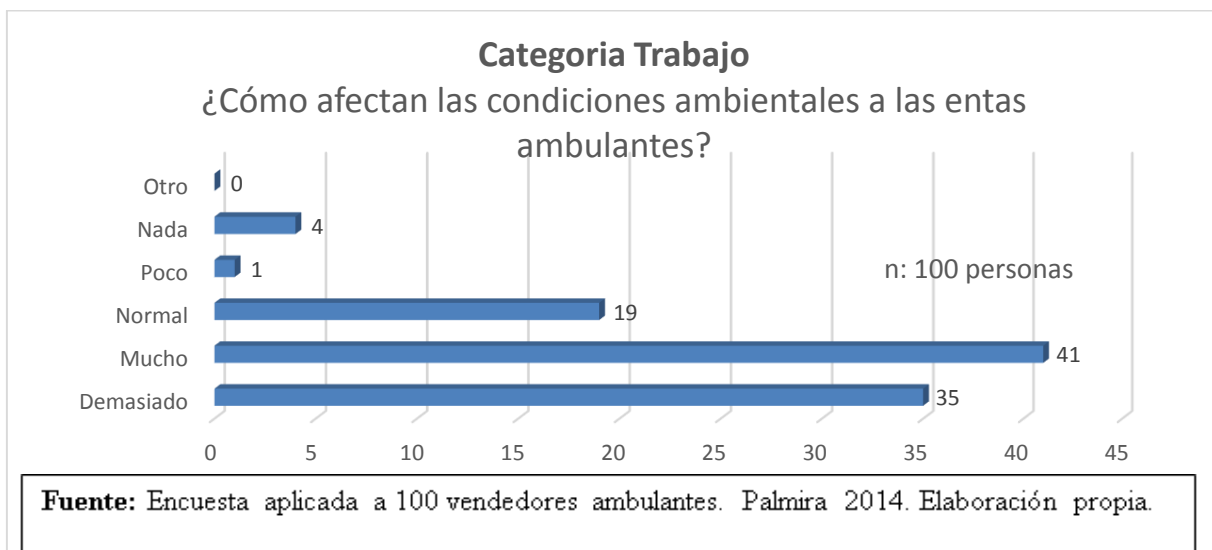
Recuperando la verbalización de los entrevistados frente a esta pregunta, se obtiene:

¿La actividad de la venta ambulante satisface las necesidades básicas de vivienda, salud, educación y saneamiento básico?

SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4
<i>“trabajar en la calle si dá siempre y cuando usted tenga un buen capital un buen plante y no tenga tanto, tanto gota a gota pero la calle si dá”</i>	<i>“en cuanto a lo que aporta el puesto Pues no así que uno pueda darse todos los gustos que quiera pero si para uno que otro caprichito barato como el cholado”</i>	<i>“Sí, me sirve para vivir bien”</i>	<i>“vivo bien y con eso no es que me sobre ni tampoco me falta, alcanza para mis necesidades y las de mi esposa”</i>

Con relación al anterior matriz se observa que la entrevistada número 1 menciona que luego de obtener un adecuado capital para invertir en este mismo sentido se verán reflejadas las ganancias, cabe anotar que éste sujeto tiene 3 personas a cargo lo cual corresponde a un mayor nivel de egreso monetario a comparación de las otras 3 personas entrevistadas.

Seguidamente la investigación planteó la necesidad de indagar por la relación existente entre las condiciones ambientales y la actividad económica producida por la venta ambulante:

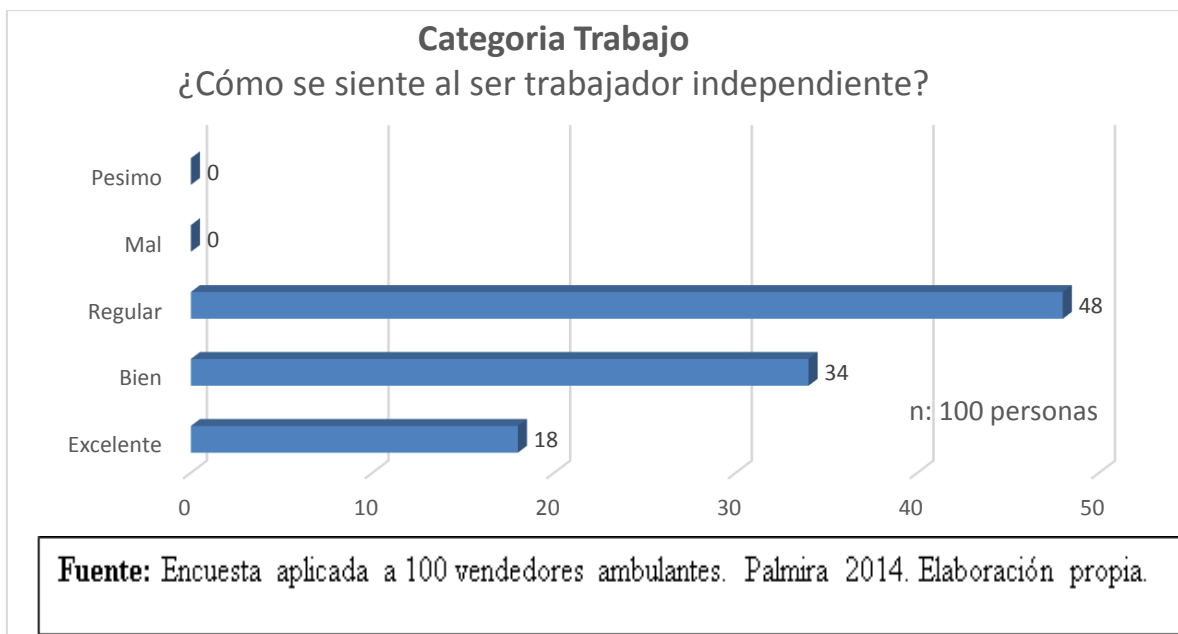


El 76% respondieron que si afectan sus ventas, el 19% les afecta a comparación del restante 24% de encuestados los cuales su respuesta fue que no les afecta las condiciones ambientales, estas condiciones afectan tanto a mujeres como hombres, un claro ejemplo de esto es el sujeto 1 de la entrevista quien menciona que *“lo malo es que a raíz de eso pues me he quemado bastante ... me he quemado mucho... se le daña a uno el cabello por el sol, el polvo que recibe uno mucho... la cara se me mancha mucho a uno”* esto desde su posición de mujer resaltando que estas condiciones afectan tanto las ventas como su cuerpo, obteniendo como resultados cambios y efectos secundarios, por otro lado el sujeto 4, alude que al menos cuando hace notable sol se puede vender más que cuando el clima esta lluvioso. *“Cuando hace mucho sol se puede trabajar porque la gente llega pero cuando llueve es complicado por la gente es toda llena de cosas si se mojan”*. Recopilando las cuatro percepciones se obtiene:

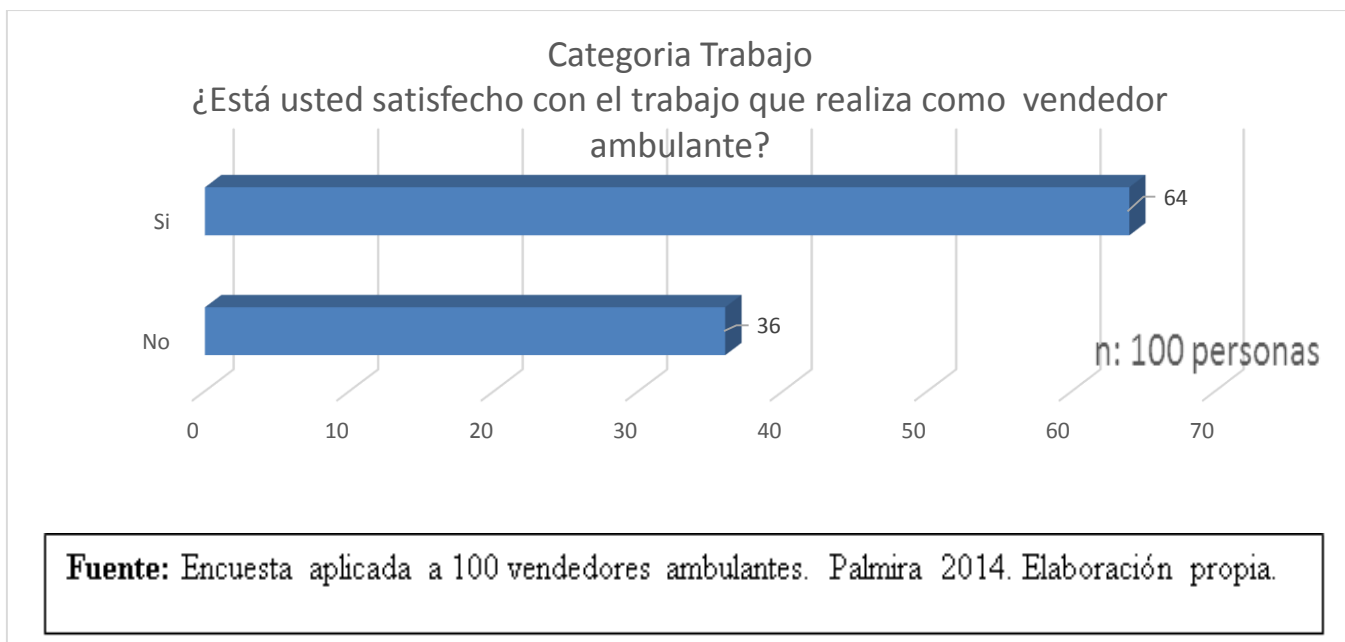
¿Cómo afectan las condiciones ambientales (sol o el agua) las ventas ambulantes?			
SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4
<i>“Si llueve la dificulta y el sol, no pues la favorece el sol”</i>	<i>“Las condiciones del ambiente pues las dos afectan, cuando hace mucho sol compran pero poquito y cuando llueve allí si casi no compran es nada”</i>	<i>“Mijo como le dije hace rato esto para mi es una profesión por ejemplo a usted le gusta lo que estudia cierto y a usted no le importa si hace mucho sol o llueve usted tiene que cumplir una obligación, así es mi trabajo una obligación así haga sol o llueva</i>	<i>“Cuando hace mucho sol se puede trabajar porque la gente llega pero cuando llueve es complicado por la gente es toda llena de cosas si se mojan”</i>

		<i>hay que ser disciplinado</i> <i>porque si usted se limita</i> <i>por eso, no vende y si</i> <i>no vende no come... yo</i> <i>le pongo un plástico</i> <i>grueso transparente que</i> <i>tengo acá en el puesto,</i> <i>hay que estar</i> <i>preparado.”</i>	
--	--	---	--

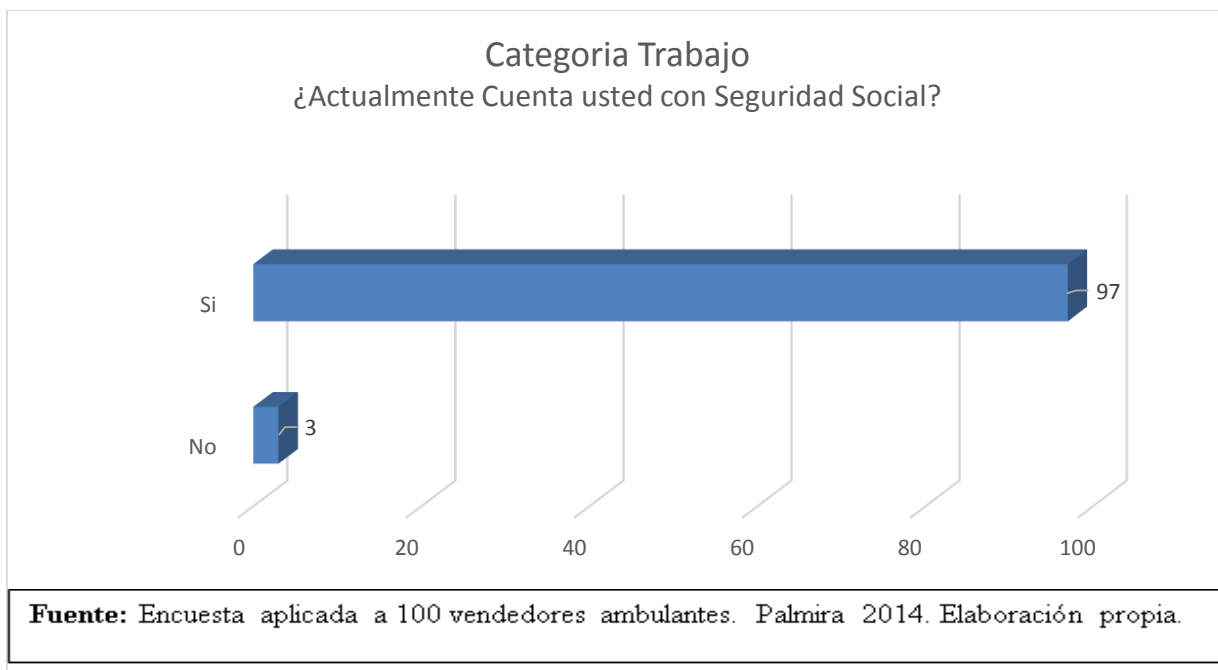
Por lo tanto en cuanto a los resultados arrojados en la encuesta y la entrevista se observa que los aspectos ambientales *si* afectan altamente las ventas y la calidad de vida de los vendedores ambulantes pues estas consecuencias también se ven marcadas corporalmente en cada uno de los vendedores, siendo este un factor que perturba a todos los vendedores ambulantes así como lo menciona en la situación de Armenia el artículo Colombia para todos (2014). “*Detrás de esas personas que están al sol y al agua hay miles de niños y jóvenes que viven de ese peso que ganan para poder conseguir un pedazo de pan, porque tampoco es mucho lo que puede ganar un vendedor ambulante en la calle, tiene que madrugar demasiado, soportar el sol, la lluvia, improperios y persecuciones de la autoridad*”.



El 48% reconoce sentirse regular, el 34% bien y un 18% excelente evidenciándose así que no hubo respuestas negativas frente a la grado de satisfacción con la labor desempeñada como vendedor ambulante, por ejemplo el sujeto 3 menciona sentirse útil dedicándose a las ventas ambulantes, la significación de utilidad se fundamenta en que con esta labor aporta a la satisfacción de otras personas que no necesariamente corresponden a su núcleo familiar: *“gracias a Dios mi profesión me satisface mucho, el vender algo que necesita otra persona me hace sentir útil.”*, Éste alto grado de satisfacción percibido es muy importante para destacar en éste ítem, pues es de resaltar que ningún vendedor ambulante encuestado o entrevistado señaló sentirse mal o pésimo, siendo una gran ventaja teniendo en cuenta que de ser así es probable un gran índice de deserción en el proyecto de reubicación, lo cual conllevaría a que posiblemente éstos vendedores volvieran a invadir las vías públicas.



Un 64% respondió que SI se siente satisfecho con lo que hace y solo un 36% respondió que No, de éste 64 % se resaltan vendedores que al prestar un servicio y laborar independiente se sienten a gustos además de cumplir sus necesidades básicas, así como lo menciona el sujeto 3 en el discurso de su entrevista: *“yo estoy brindándole un servicio a otra persona, así como lo hace un policía, un médico o un taxista, hago lo que hago porque me gusta me siento bien y no quita dignidad ser vendedor”* por otro lado en el restante 36% se observa este sentimiento de incomodidad debido a las consecuencias ambientales y el bajo nivel de ingresos.



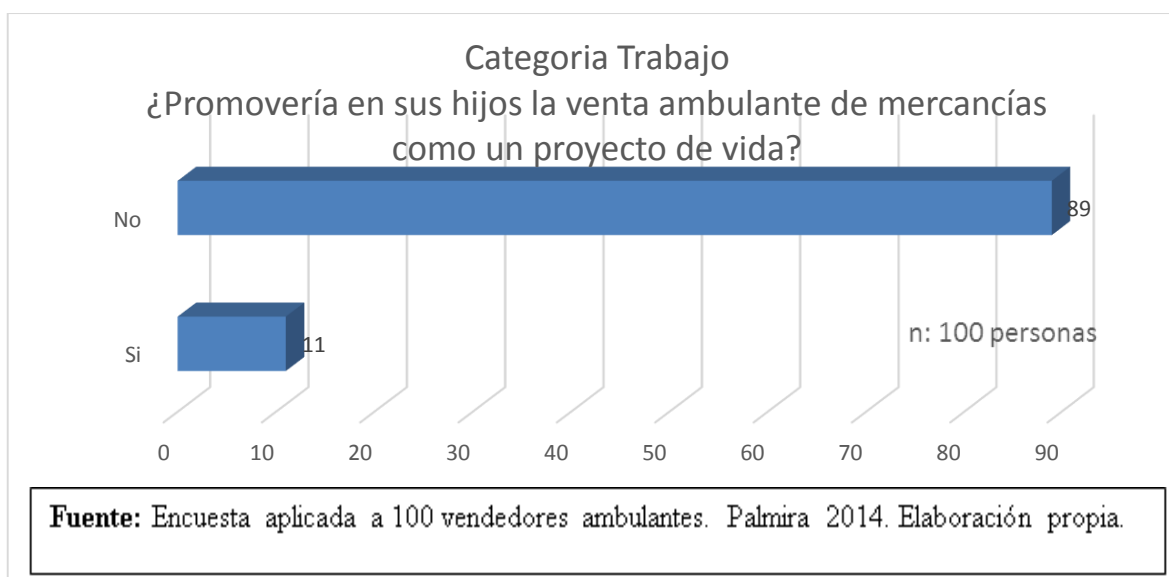
97% de los encuestados respondieron que SI cuentan con Seguridad Social y solo un 3% NO cuentan con Seguridad Social, muy similar a los resultados recolectados en el censo realizado en el año 2012 por la Alcaldía Municipal de Palmira en el cual el 8% de los vendedores ambulantes y estacionarios no presentaban EPS como cotizantes ni como subsidiados por el Estado, esto conlleva a que estas personas se encuentran en condición de vulnerabilidad frente a accidentes laborales, pues no están protegidas, ni aseguradas por ninguna entidad de salud en el momento, es decir en caso de enfermedad general, accidente laboral o una urgencia grave, éstas personas tendrían que pagar como particulares, asumiendo costos mucho más elevados que la cuota moderadora y/o copago.

Respecto a riesgos laborales, el Ministerio de Trabajo expuso en la Ley 1562 de 2012 dos fundamentales para el análisis de los datos:

- “Los trabajadores independientes con contrato superior a un mes serán protegidos con el nuevo Sistema General de Riesgos Laborales, los trabajadores informales se podrán afiliar voluntariamente.”
- “En Colombia hay 8,3 millones de trabajadores dependientes y cerca de 350 mil independientes afiliados al sistema de riesgos profesionales. La meta para marzo de 2013 es un 1.300.000 nuevos trabajadores independientes vinculados al Sistema de Riesgos Laborales:”

Dado que se realizará el proyecto de reubicación en el municipio de Palmira, es muy importante evidenciar qué vendedores no están contando con éstas prestaciones para su respectiva orientación, Pues El propósito del proyecto obedece a una orientación nacional incrementando así el porcentaje de personas formalizadas laboralmente.

Las consideraciones vistas hasta el momento invitaron a profundizar en la significación que los vendedores ambulantes han construido alrededor de la actividad económica como un proyecto de vida legítimo y promovido para otros miembros de su familia, perpetuando la tradición:



Éste ítem es muy importante teniendo en cuenta que aunque el 37% de los vendedores ambulantes encuestados tienen más de 12 años desempeñándose a las ventas ambulantes, el 89% respondió que no promovería las ventas ambulantes como proyecto de vida en sus hijos, esto debido a las dificultades de la labor, dificultades como las condiciones ambientales, las consecuencias en sus cuerpos, informalidad laboral, ésto en contraste con lo mencionado por Herbert Blumer en la tercera premisa (Blumer, 1969 citado por Martínez M. 2002). *“Estos significados se establecen y modifican por medio de un proceso interpretativo: “el actor selecciona, modera, suspende, reagrupa y transforma los significados a la luz de la situación en que se encuentra y la dirección de su acción...; los significados son usados y revisados como instrumentos para la guía y formación de la acción” (Martínez M. 2002.)*

En lo que respecta a las entrevistas se obtuvieron las siguientes verbalizaciones por parte de los 4 casos de estudio:

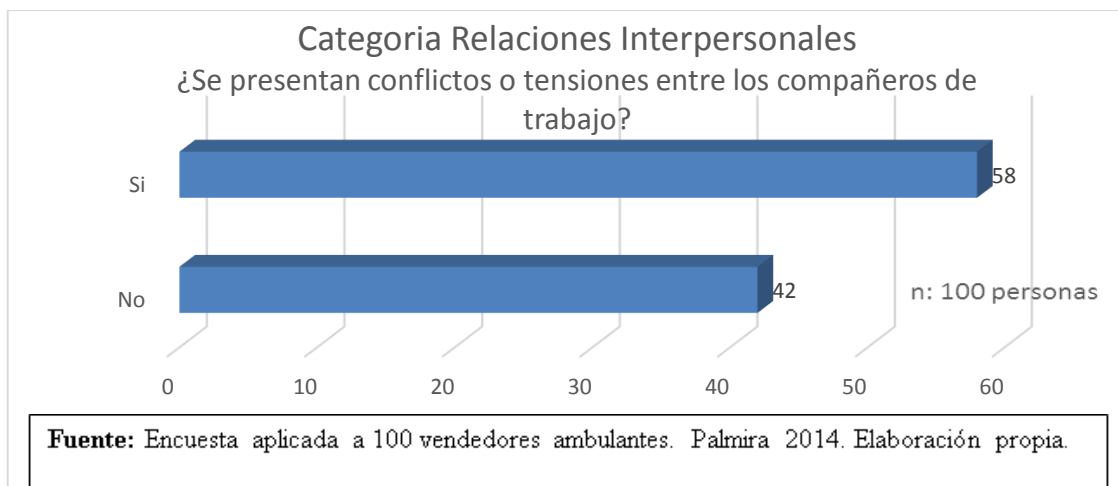
¿Promovería en sus hijos la venta ambulante de mercancías como un proyecto de vida?			
SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4
<i>“yo creo que el oficio de la calle es un trabajo. Es honesto y todo eso pero es un trabajo para una persona mediocre que no tiene aspiraciones, que no tiene sueños, que no tiene metas y no me gustaría esta vida para</i>	<i>“Pues yo no soy nadie para juzgar, uno no tiene comprado el futuro y si algún día nos toca a las dos vender pues va a tocar porque sinceramente aquí así como uno recibe así mismo se le va la plata porque usted saca para</i>	<i>“la única hija que yo tengo se encuentra estudiando una carrera universitaria pero si me hubiera tocado le enseñaría a vender con mucho honor por que como dije antes el vender en mi profesión.”</i>	N.A

<i>ellos, esto no es vida para una persona tan joven de hoy día ”</i>	<i>la comida servicios y todo eso pero también hay que sacar una platica para invertir en el negocio porque él no se llena solo ”</i>		
---	---	--	--

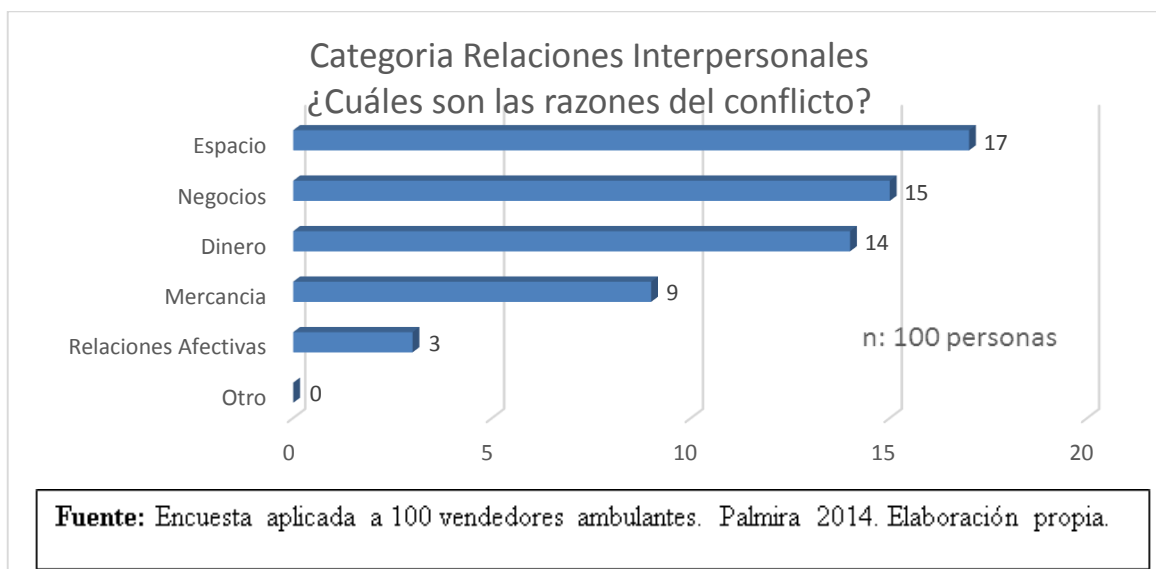
En este orden de ideas, observamos que de acuerdo a como lo expresa el sujeto número uno éstas expresiones son inversamente proporcional al nivel de satisfacción percibido, siendo que ha sido ésta labor la que cubre sus necesidades y es una labor honrada, también de ésta labor se obtiene muchos riesgos y dificultades, son las experiencias adquiridas por cada vendedor lo que promueve un mejor futuro, ver sus hijos convertidos unos profesionales para que así tengan una mejor vida tanto los hijos como una buena vejez los vendedores, mencionado así por el sujeto número 2.

9.2 Categoría Relaciones Interpersonales

En la presente categoría se evalúa cómo los vendedores ambulantes prevén que el proyecto de reubicación de su lugar de trabajo afectaría las relaciones interpersonales, tensiones, conflictos y prácticas al interior del colectivo.



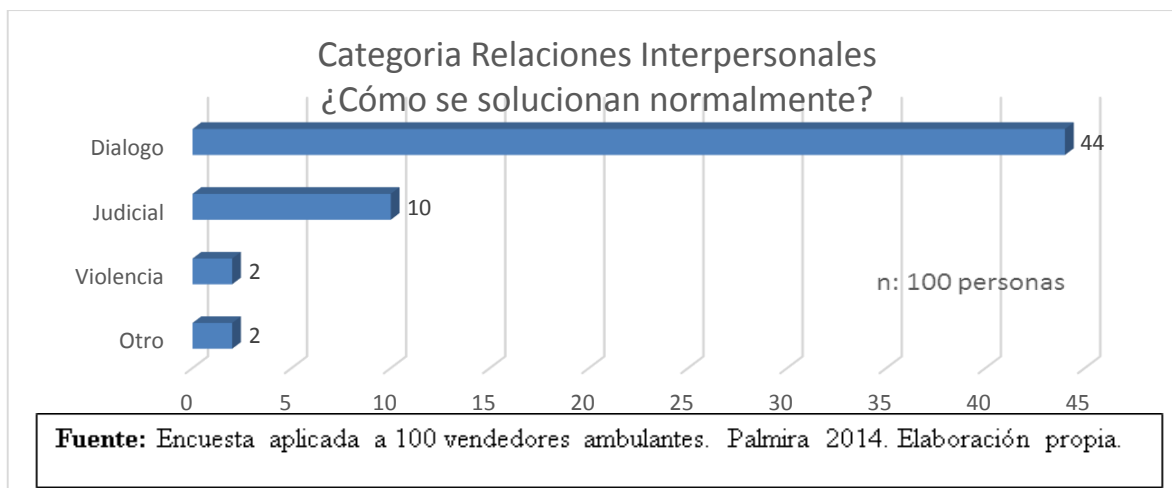
El 58% respondieron que SI se presentan conflictos entre ellos, y un 42% dieron un NO como respuesta evidenciando en la próxima grafica los principales motivos por los que se genera éste conflicto.



Del 58% de vendedores ambulantes que respondieron de manera afirmativa ante la presencia de conflictos y tensiones que afectan la convivencia al interior del grupo, el 29% tipifica estos conflictos por aspectos relacionados por la invasión del espacio, el 26% selecciona que los principales motivos de conflicto son discusiones frente a negocios realizados entre ellos, un 24% respondió por deudas de dinero, un 16% por ventas de mercancía del mismo tipo y por ultimo

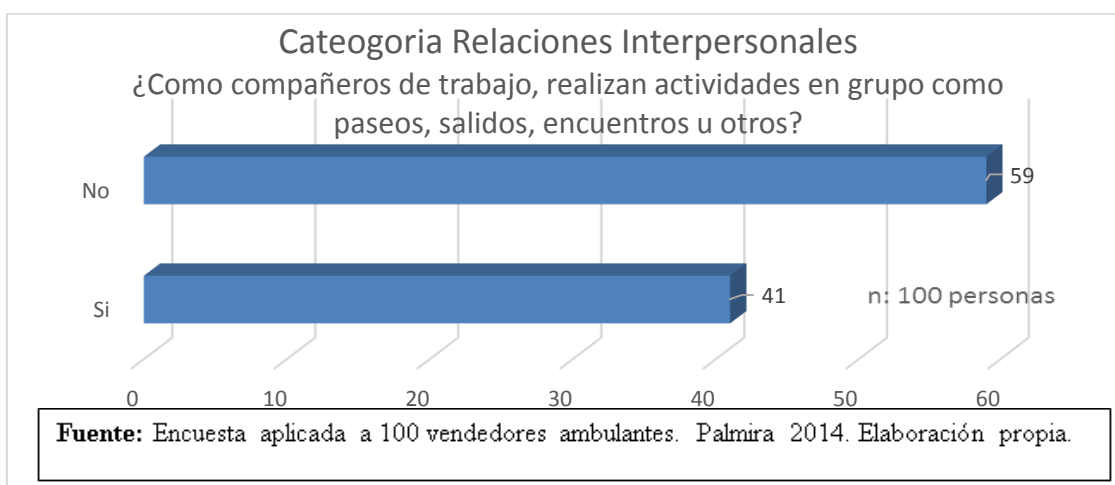
un 5% por discusiones en relaciones afectivas entre los vendedores. Es muy importante observar que el factor percibido por el cual se presenta mayor conflicto entre los vendedores ambulantes es **el espacio**, que de acuerdo a Carreteiro es un escenario de supervivencia en el cual intervienen diferentes y complejas poblaciones, *“la experiencia de la calle propiamente dicha se construye por la negociación con varios actores, como agentes de policía, asociaciones favorables a las poblaciones de la calle, comerciantes, traficantes de drogas, habitantes y otros grupos que designan la calle como territorio de sobrevivencia”*(Carreteiro T, et al 2010 pp.2).

Este “territorio de sobrevivencia” como lo menciona Carreteiro es el motivo que más genera conflicto, seguido de las diferencias a causa de diferentes negocios que se pactan entre vendedores, esto no es complejo observarlo en el sujeto 1, quien en el discurso de su entrevista visibiliza que la invasión de espacio, territorialidad y la venta de igual mercancía son factores que ocasionan conflicto: *“con mi vecina pues, yo tenía dos puestos y yo vendí uno por la situación económica y con la condición de que mi vecina vendiera de todo menos lo que yo vendía que eran gorras, mi vecina al ver que unos compañeros compraron moto cada uno entonces dijo que ella iba a vender gorras porque gorras era lo que daba y que iba a comprar que porque ella con las correas no hacía mucho... que era el puesto de ella, que no estaba haciendo nada y que ella quería vender gorras ... de tanta insistencia pues le dije hágalo”* Esto visibiliza la necesidad de construir colectivamente unas reglas de mercado y de convivencia al interior del centro comercial.



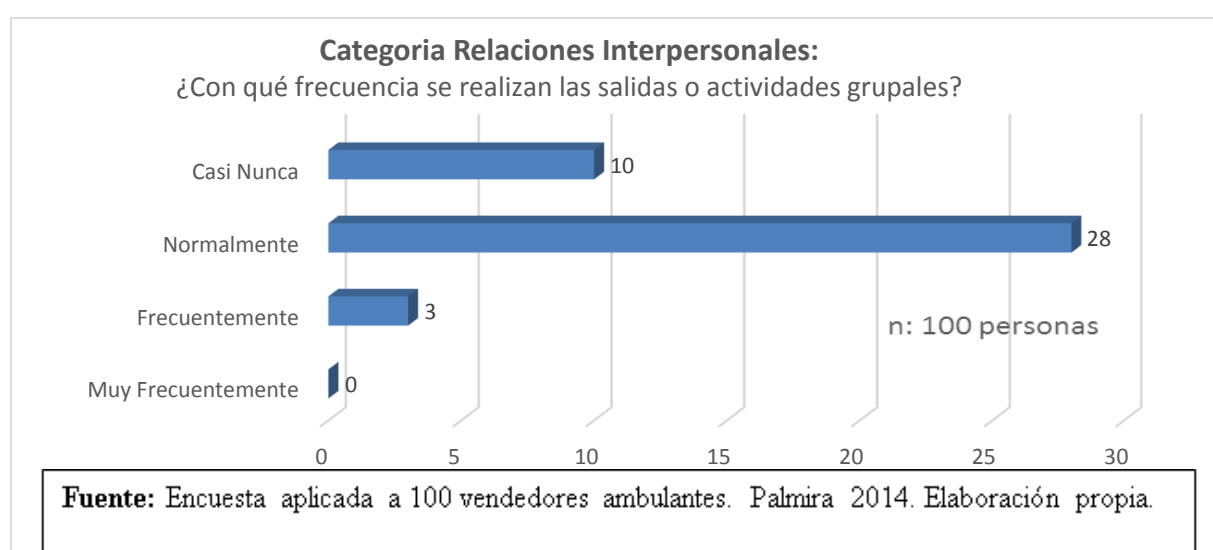
Los vendedores ambulantes resaltan que el principal método utilizado para solucionar los conflictos es el *diálogo* con un 76%, seguido con la apelación a *instancias judiciales* con 17% y en menor proporción con 4% *la violencia*. El 3% de las opiniones estuvieron dirigidas a omitir el conflicto o ignorar los hechos. Lo anterior demuestra la necesidad de construir colectivamente reglas al momento de la reubicación pues las reglas permiten minimizar los conflictos entre vendedores y mejorar las formas de solucionar conflictos.

Al profundizar en las dinámicas de relación entre los vendedores, las prácticas culturales y actividades compartidas se obtiene que:



El 59% respondieron que no realizan actividades conjuntas que impliquen algún nivel de gestión o comunicación distinta a la estrictamente necesaria por las ventas. El 41% respondieron que si realizan actividades distintas a las del trabajo.

Al contrastar estos elementos con lo manifiesto en las entrevistas se encuentra que las principales prácticas que se realizan en grupo son paseos o salidas, sin embargo se hacen en forma independiente.



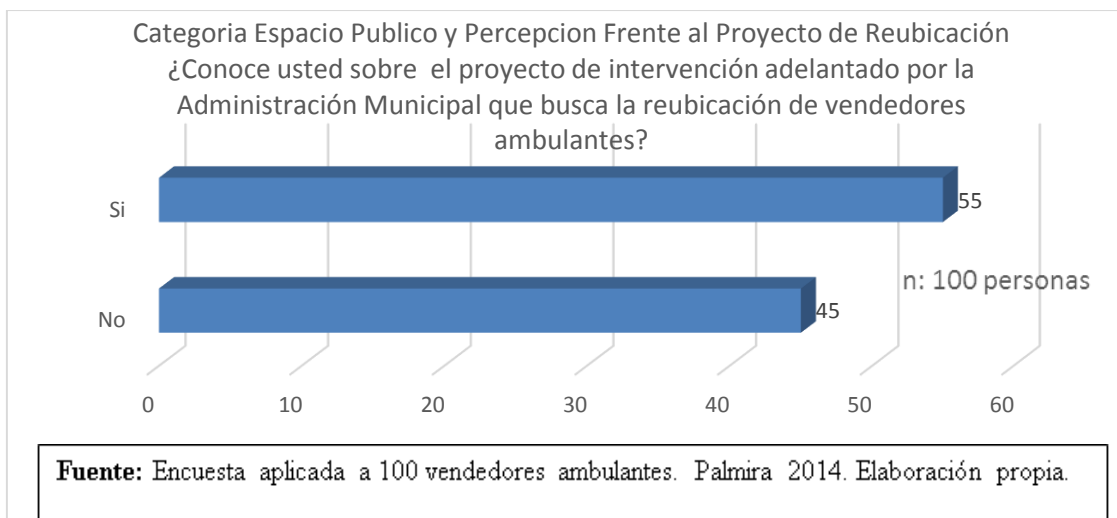
Del total de personas que afirmaron (41%) realizar actividades grupales, el 68% respondió que las realizan con una intensidad constante, por otro lado el 24% menciona que raramente se realizan actividades grupales, solo un 7% alude que frecuentemente (aproximadamente cada 15 días) se realizan actividades en grupo, en este ítem es importante tener en cuenta que de acuerdo al proyecto de reubicación de sus sitios de trabajo y por consiguiente el círculo de vendedores cercanos, estas prácticas podrían potenciar su frecuencia uniendo el grupo de vendedores ambulantes, conservarse en actual nivel o perderse, al instaurar nuevas relaciones con diferentes vendedores pero no con la misma confianza y tiempo que el anterior círculo cercanos de vendedores ambulantes, proyectando que con la edificación del centro comercial, se construirán

nuevas relaciones sociales, esto debido a que los vendedores deberán organizarse para cumplir con diferentes metas, así mismo lo menciona la arquitecta encargada del proyecto *“Se espera una organización por parte de ellos, una socialización de los dos sindicatos a los cuales ellos mencionan pertenecer y que entre éstos mismos sindicatos se propongan metas en común para el sostenimiento del centro comercial entre ellos hay personas profesionales y debe haber una organización para así lograr el sostenimiento del centro comercial, ellos deben sostener y pagar servicios, etc.”*

9.3 Categoría: Espacio Público y Percepción Frente al Proyecto de Reubicación

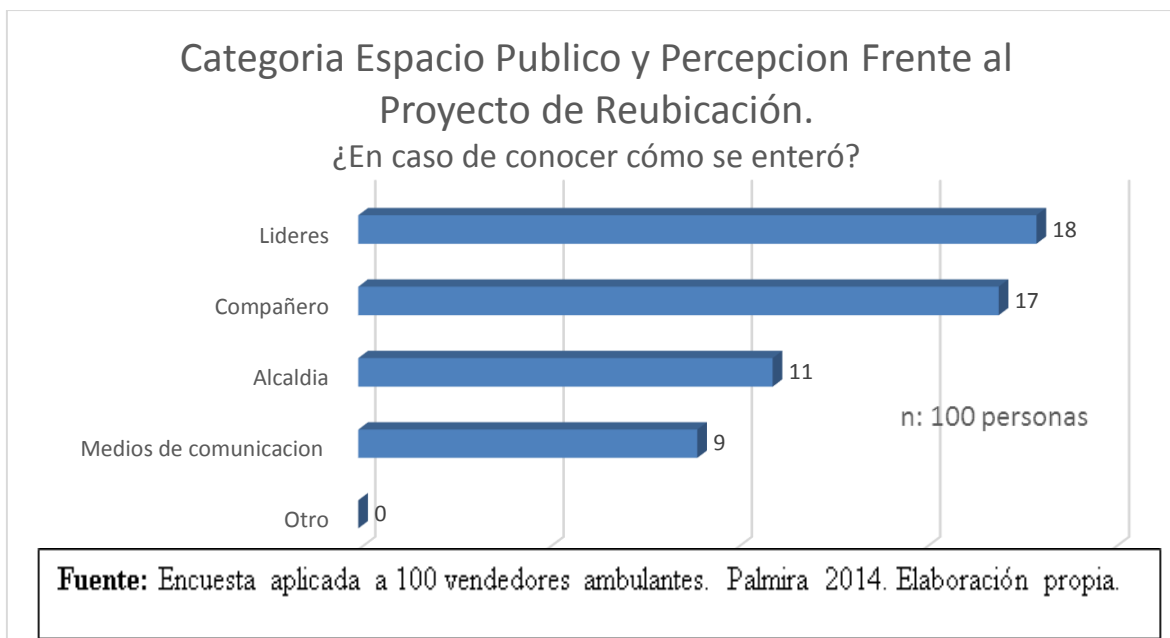
En esta categoría esta categoría visibiliza de manera directa las opiniones de los vendedores ante la propuesta de reubicación del gobierno local, siendo necesario para ello, valorar en primera instancia su nivel de conocimiento del proyecto, así mismo se analiza la percepción de los vendedores ambulantes y estacionarios frente al cambio de su lugar de trabajo, el cambio de un lugar público, la calle a un lugar más privado, el centro comercial, dándole lugar en su respectivo discurso a estar al tanto de los posibles beneficios y consecuencias que el Proyecto de reubicación de vendedores ambulantes y estacionarios de la ciudad de Palmira traerá para su vida laboral, social y familiar.

La siguiente grafica nos muestra qué porcentaje de vendedores ambulantes de Palmira conoce el proyecto adelantado y que por consiguiente traerá cambios definitivos en su labor diaria y sus vidas.



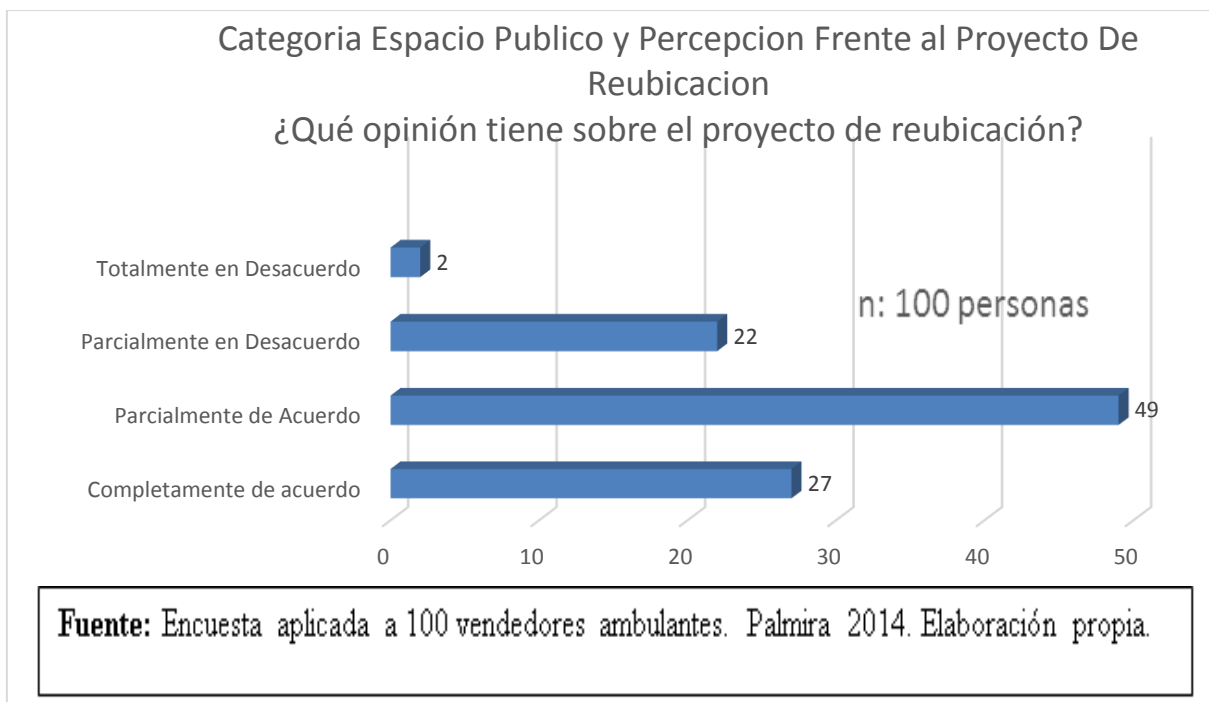
El 55% respondió que Si conoce el proyecto de reubicación administrado por la alcaldía de Palmira mientras el otro 45% NO. Siendo esto una cifra para resaltar, asumiendo que los vendedores ambulantes y estacionarios son los actores principales y las personas más involucradas en este proyecto, pues es a ellos quien directamente los va a afectar el proyecto de reubicación, si no se les muestra y explica bien el proyecto que los afectara lo más probable será la deserción del centro comercial, tal y como se evidencia en el discurso de la sujeto1 y 3 respectivamente: *“la reubicación no es necesario pero si sería bueno sí, sería bueno pero así como yo te digo si en realidad quitan los vendedores ambulantes, porque yo soy una yo digo, a mí me dan el local pero yo veo que hay vendedores ambulantes yo voy y cojo mi puesto”*.

“pues primeramente lo que yo siento de que me cambien de lugares como angustia, como miedo, pues esos cambios intervienen con la vida de uno porque de eso depende la comida el trabajo y todo, pero Dios quiera que todo sea para mejorar”. De acuerdo a lo anterior se cuestiona la actuación de la Administración Municipal al no vincularlos como interlocutores válidos, capaces de proponer alternativas de solución ante la propuesta de reubicación, alternativas para generar acciones que surjan de diagnósticos participativos y el impacto que tendría en una posible deserción del centro comercial e invasión nuevamente de la vía pública.



De éste 55% el 32,7% menciona que se enteraron del proyecto de reubicación por parte de los líderes comunitarios, el 31% asegura que se enteraron por parte de sus compañeros, el 20% se enteraron por parte de la Alcaldía y finalmente el 16,3% por parte de los medios de comunicación (radio, televisión, internet, periódico), situación que contrasta con la efectividad de los medios utilizados por la Administración y el nivel de empoderamiento del gremio de vendedores ambulantes frente al proyecto.

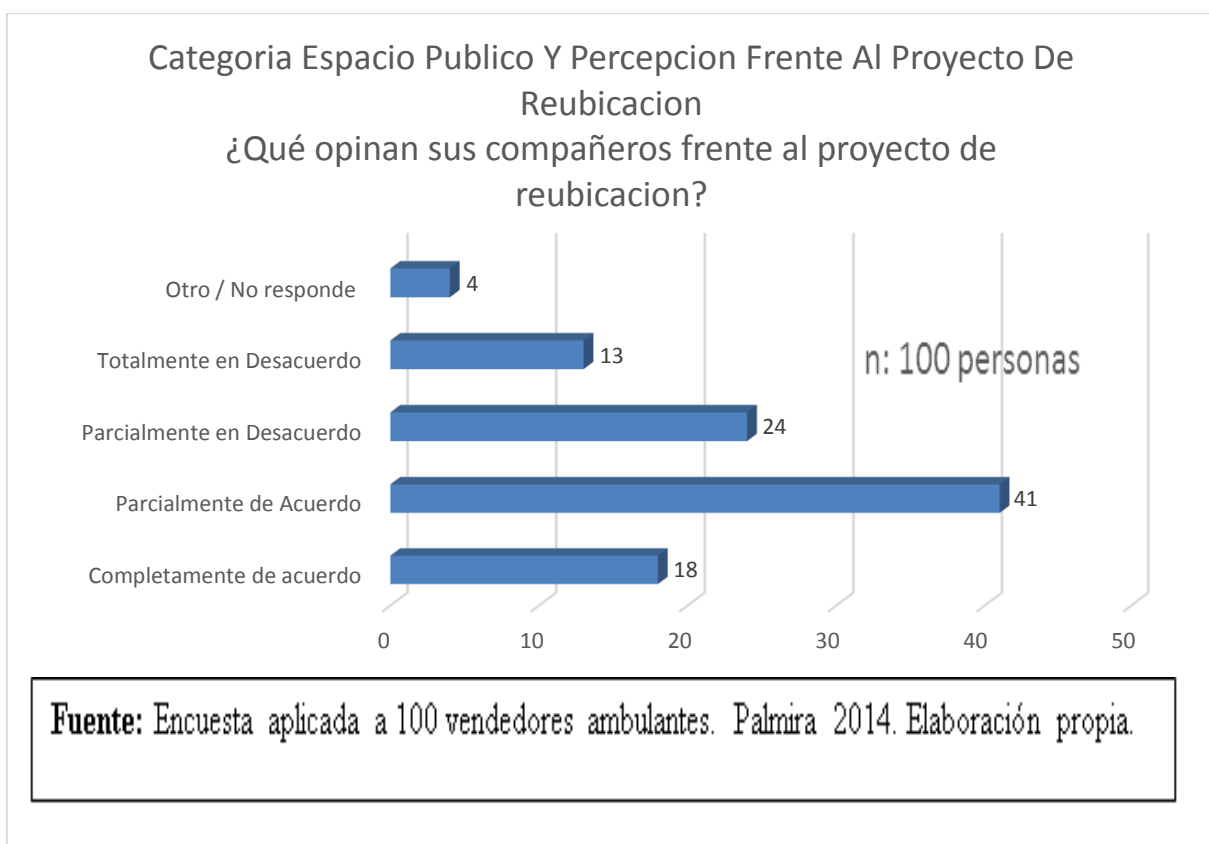
Desde la perspectiva de los entrevistados se visibiliza en el sujeto 2 una posición defensiva, de desconfianza frente al proyecto: *“espero del proyecto que no perdiéramos más de lo que podemos ganar que fueran condiciones parejas y que el Estado no se aproveche de nosotros porque cada día los pobres son más pobres y los ricos más ricos”*.



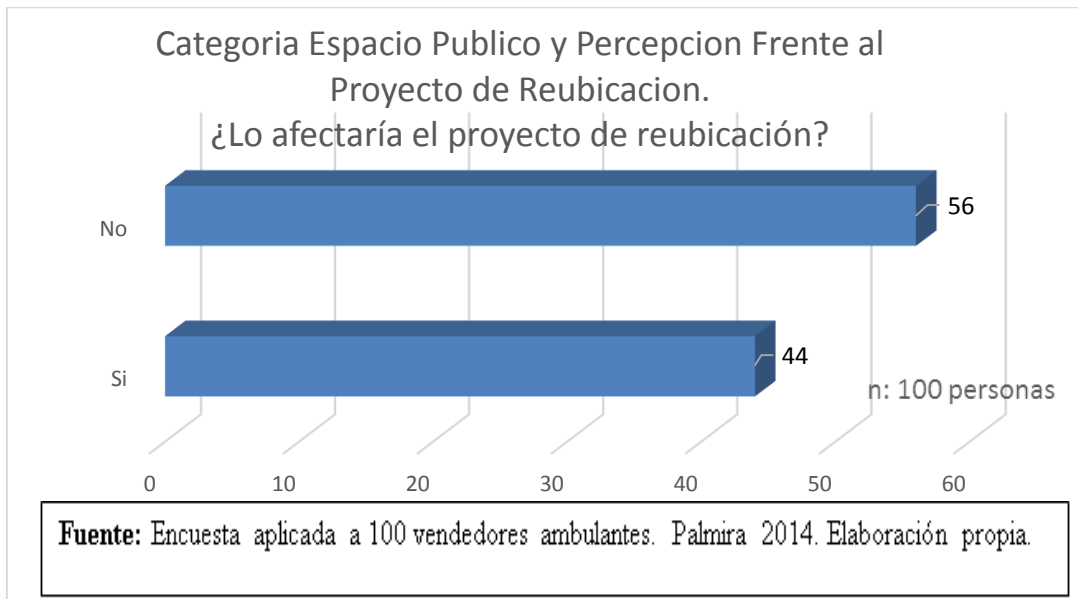
Un 49% se encuentra PARCIALMENTE DE ACUERDO, el 27% COMPLETAMENTE DE ACUERDO, EL 22% PARCIALEMENTE EN DESACUERDO, EL 2% En TOTAL EN DESACUERDO, teniendo presente este resultado con las respectivas entrevistas y lo mencionado por los vendedores ambulantes al momento de la encuesta es importante observar que un 71% de los vendedores aludes cierta inconformidad con el proyecto de reubicación debido a la poca información otorgada por parte de la Administración Municipal, a las demoras para iniciar el proyecto de reubicación, desde la voz del sujeto 1 se tiene que: *“Todo el mundo tiene la misma pregunta si es cierto que van a hacer eso porque supuestamente han comprado un montón de terrenos para reubicarnos y hasta el momento no han salido con nada, desde hace tiempo están con el tema de la reubicación entonces lo que la gente quiere y dice es que esto si sea una realidad que no vaya a ser como lo demás que siempre dicen que nos van a reubicar y nada”* en este mismo orden de ideas el sujeto 2 menciona en la entrevista *“lo que uno también espera es que se haga porque desde hace como dos años escuche que iban a*

construir eso y aún no he visto nada”, de acuerdo a lo anterior, la Alcaldía debe asumir esta responsabilidad de Fortalecer las estrategias de difusión, socialización y diálogo con los vendedores ambulantes y estacionarios siendo éstos los principales afectados del proyecto.

Posteriormente se evidenciará de acuerdo a estos 100 encuestados el porcentaje de vendedores que perciben que el proyecto de reubicación los afectará.

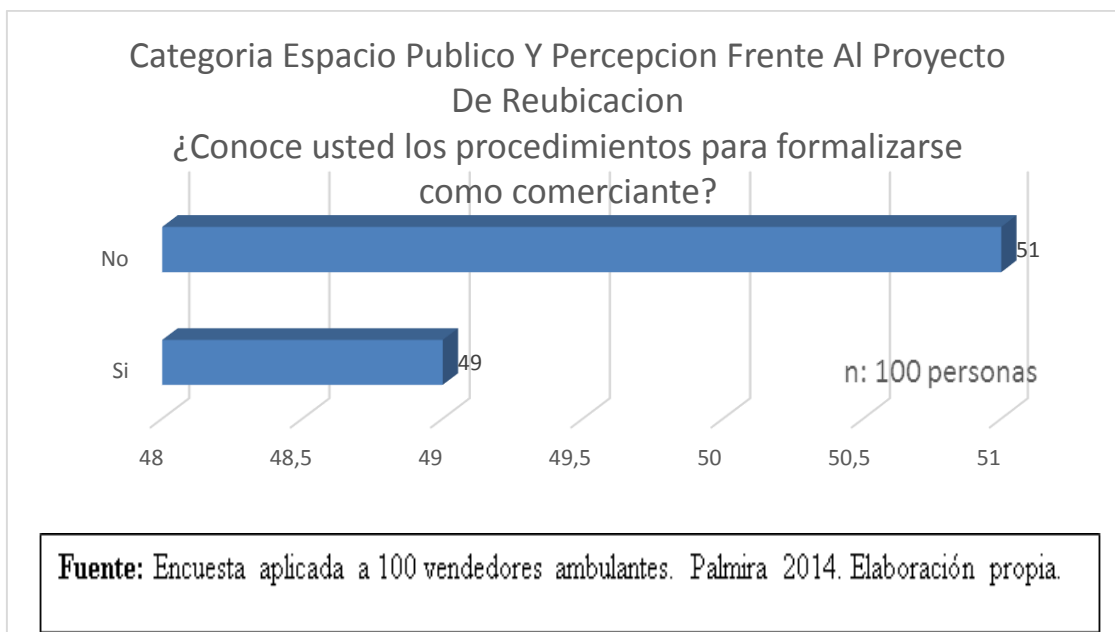


Un 41% están PARCIALMENTE DE ACUERDO, el 24% están PARCIALMENTE EN DESACUERDO, El 18% están COMPLETAMENTE DE ACUERDO, EL 13% Están en TOTAL DESACUERDO, y un 4% respondió la opción OTRO, resultados muy similares a los obtenidos en el ítem 14 en el cual se pregunta la percepción del proyecto a todos y cada uno de los vendedores ambulantes.

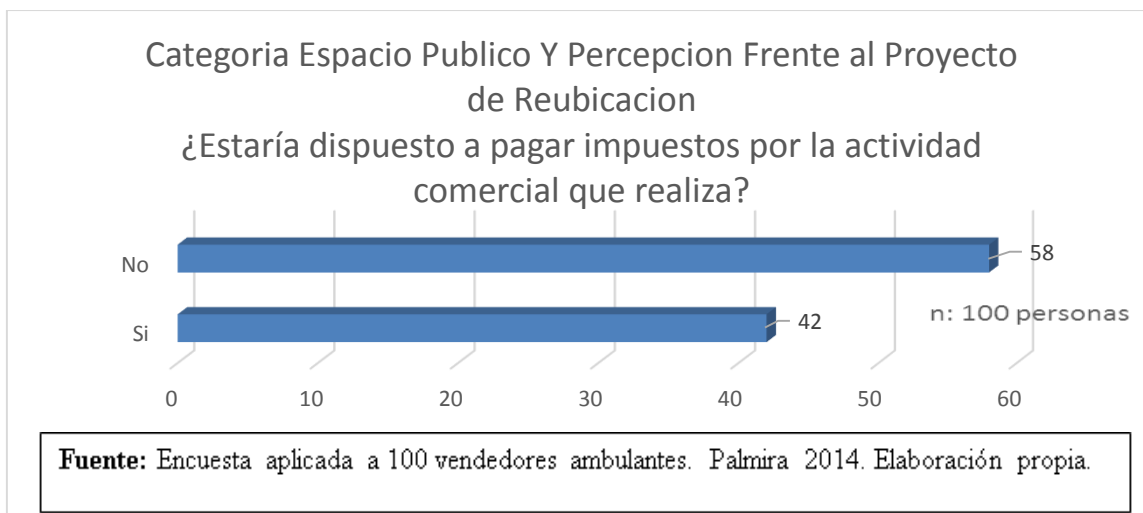


El 56% respondieron que NO los afectaría mientras que el 44% piensan que SI les afectaría este proyecto. En la medida en que ya no estarían en la calle sin embargo el hecho de estar en un centro comercial elevaría los gastos, en servicios públicos, aseo y mantenimiento general. De manera puntual el sujeto 3 señala: *“las ganancias reducen con el proyecto porque es que acá en la calle uno no paga arriendo no paga agua no paga luz, allá si nos toca pagar todo, entonces eso va a reducir las ganancias, aunque se creé que irá más gente al centro comercial que a la calle o sea que se supone que eso equilibraría las cosas pero hasta no ver no creo nada”*, éste factor “dinero” es el factor que más preocupa y por el cual se interesan los vendedores ambulantes pues el temor de que sus egresos estén por encima de sus ingresos es algo que los inquieta ya que debido a esto se podría llegar fácilmente a una bancarrota o re invasión de la calle. Para una mayor ampliación frente a éste tema en particular Es necesario realizar estudios que permitan obtener insumos técnicos respecto al promedio de ingresos que

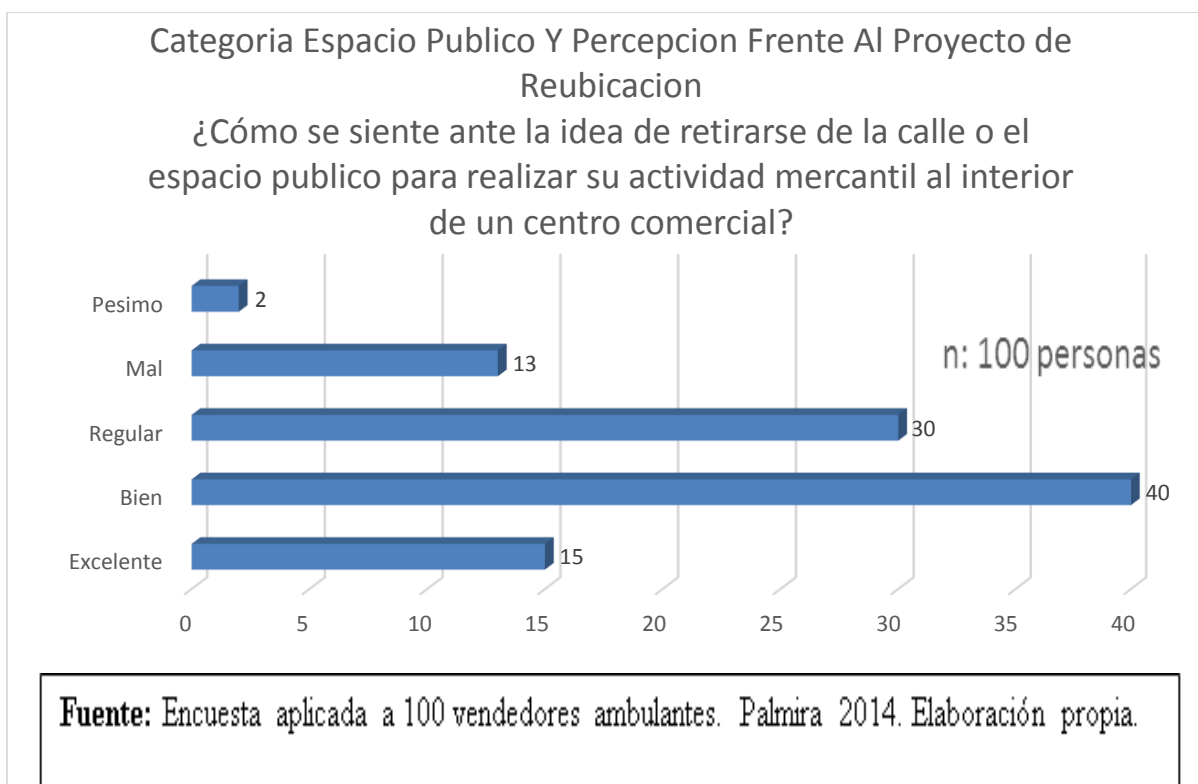
un vendedor debe obtener para satisfacer el estilo de vida que viene viviendo y fomentar su capacidad de ahorro.



Un 51% SI conoce este procedimiento, mientras que el 49% restante NO conoce este proceso, igualmente los vendedores ambulantes aluden éste desconocimiento a la alcaldía pues responsabilidad directa de la alcaldía está siendo transmitida indirectamente a los líderes de los vendedores ambulantes o a los medios de comunicación. Una de las posibles formas de dar a conocer este proyecto es dialogar con los líderes, pues el proyecto de reubicación debe contemplar una estrategia donde se les capacite para vivir en la legalidad como comerciantes



El 58% dice que NO estaría dispuesto, mientras que un 42% Respondió que SI, como transfondo a esta respuesta los vendedores ambulantes insinúa ya sentirse legales, de hecho no cometiendo ningún delito en su labor así como lo menciona el sujeto 2 en su entrevista; *“legal porque el Estado sabe que soy vendedora y todo pero ilegal porque no tengo cámara y comercio ni esas cosas... Pues si pago impuestos por cada cosita que vendo solamente me alcanzaría para pagar servicios o comida una de las dos”*, éste es un motivo que la Alcaldía debe tener en cuenta en el proceso de formalización de los vendedores ambulantes pues al pagar los respectivos impuestos esto incrementará el valor de su mercancía, mercancía que es comprada por clases populares y media tal como lo menciona Carreteiro, *“...Los productos vendidos son comprados por las clases populares, y también por la clase media tras la crisis económica.”*(Carreteiro T, et al 2010 pp. 5), productos su valor y cantidad de clientes será inversamente proporcional dando como resultado consecuencias de pérdida a los vendedores ambulantes y estacionarios.



El 40% respondió que se sienten BIEN, un 36% dice sentirse REGULAR, un 15% se siente EXCELENTE, Un 13% se siente MAL y solo un 2% responden sentirse PESIMO, el 89% de los vendedores ambulantes y estacionarios asumen que este cambio significa un progreso para su vida, pues las condiciones ambientales no afectarían ya las ventas, dado que este mejoramiento de condiciones mejoraría notablemente su calidad de vida, pues este local en el centro comercial pasaría a ser algo propio, ya no estarían en la calle, por otro lado un sentimiento de angustia y miedo en el momento de adquisición de bienes ya que de esto depende su futuro y su vida. evidenciado así en el discurso del sujeto 3: *“pues primeramente lo que yo siento de que me cambien de lugares como angustia, como miedo, pues esos cambios intervienen con la vida de uno porque de eso depende la comida, el trabajo y todo, pero Dios quiera que todo sea para mejorar”*.

10 Discusión y Conclusiones

Como resultado de la investigación, realizado como estudio de caso grupal, los datos anteriormente expuestos evidencian el resultado de las encuestas realizadas a 100 vendedores ambulantes y/o estacionarios ubicados en la zona central de Palmira, siendo así posible observar las similitudes y diferencias en el discurso de la entrevista por los vendedores ambulantes y la cartografía social, instrumentos en los cuales los vendedores ambulantes de la zona central del municipio de Palmira proyectan allí sus aspiraciones de vida y miedos frente al proyecto de reubicación de vendedores ambulantes resaltando los siguientes puntos:

Uno de los principales miedos o situaciones angustiantes evidenciadas por medio de los instrumentos y en el discurso de los vendedores ambulantes es obtener como resultado una bancarrota en el cual no tengan un lugar en donde vender, o dinero para invertir en mercancía, teniendo en cuenta que en algunos vendedores éste ha sido el sustento de sus familias por más de 12 años, así mismo un factor que angustia los vendedores ambulantes es que al formalizarse e iniciar con el pago de impuestos, esto haga que sus egresos sean mayores que sus ingresos, y a incrementar el valor de la mercancía en venta, dando lugar así a la pérdida significativa de clientes, es aquí en donde la Alcaldía de la ciudad de Palmira, debe:

En primer lugar, reconocer a los vendedores ambulantes como un actor fundamental en el proceso de cambio de cultura, conocedores de su historia de vida y agentes de transformación en el proceso.

En segundo lugar fortalecer el diálogo con los vendedores ambulantes, consolidar una mesa técnica donde tomen asiento los representantes del gremio como conocedores de las

necesidades, temores, ideas y alternativas de adaptación para el proceso de cambio que están viviendo. Esta mesa técnica implicaría un mayor nivel de organización al interior del gremio, ya que instaura la necesidad de establecer puntos en común y aspectos a negociar.

En tercer lugar, es necesario que el proyecto de reubicación contenga un componente de acompañamiento técnico en el proceso de formalización, donde se fomente la cultura de la legalidad, la tributación y la venta de mercancía legal.

Por otro lado los vendedores ambulantes se muestran ansiosos frente a la principal propuesta del proyecto y el cambio más notable en los vendedores ambulantes y estacionarios, el cambio de lugar, pues al estar en un centro comercial los vendedores ambulantes experimentan el sentimiento de progreso además de nuevas comodidades entre estas la que más se resalta es el hecho en que las condiciones ambientales ya no deteriorarán su mercancía e igualmente no tendrán consecuencias en su cuerpo a causa del fuerte sol o lluvia.

Para lograr la confianza en los vendedores ambulantes frente al proyecto de reubicación es necesario que la Alcaldía Municipal comparta los aspectos del proyecto y muestre a los vendedores los puntos relevantes del proyecto, los procedimientos y los tiempos, ya que como se evidencio en las encuestas los vendedores no tienen el total conocimiento del proyecto, generando esto inconformidad y temores frente al proyecto de reubicación de vendedores ambulantes, elementos que son evidenciados en la cartografía social como por ejemplo dirección final del centro comercial, infraestructura del centro comercial y organización del centro comercial son aspectos que los vendedores aun no manejan en su totalidad.

Retomando los objetivos de la investigación es posible concluir que de acuerdo con los objetivos específicos que plantea que:

Dando respuesta al primer objetivo del presente documento se concluye que frente a la propuesta de formalización de su actividad económica, aproximadamente más de la mitad de los vendedores ambulantes no tienen claros el proceso de formalización y las condiciones frente a la formalización y legalidad, entre ellas la obtención de Registro Mercantil ante Cámara de Comercio y el pago de los correspondientes impuestos, ante estos factores se puede evidenciar que muchos de los vendedores se perciben legales aunque no paguen estos impuestos ni tengan registro mercantil ante la Cámara de Comercio, esa percepción de legalidad proviene en gran parte de su actividad; la venta pública, la venta legal así sea de mercancía ilegal los vendedores se basan en gran parte por el hecho en que como mencionan en las respectivas entrevistas: “*yo a nadie le estoy robando yo lo que hago sencillamente es revender*” (entrevista realizada al sujeto # 2 pregunta 8) resaltando esta expresión frecuentemente mencionada en las entrevistas realizadas, dado que se relaciona la percepción de legalidad entre lo monetario y lo moral, siendo lo monetario el pago de impuestos, registro mercantil entre otros y lo moral el hecho en que están laborando honradamente, sin robar ni hacerle algún tipo de daño a alguna persona.

No obstante, la mayoría de los vendedores reconocen que este cambio hace parte del proceso de modernización de la ciudad y es para un bien público e individual, pues así se mejorará notablemente la movilidad en la zona central de Palmira, siendo la movilidad un factor que ayuda y promueve la realización del proyecto, pues aunque se percibe cierto temor a las propuestas del proyecto y las consecuencias señaladas por los vendedores ambulantes, también se es consciente de los vendedores serán legales ante el Estado, ya no estarán en un lugar público sino un lugar más suyo sin mojarse y sin quemarse a causa del fuerte calor, por otro lado un motivo que está afectando la percepción de este proyecto es la demora, teniendo en cuenta que

los vendedores mencionan que desde el año 2012 se les ha prometido el inicio del proyecto sin embargo no se ha hecho visible lo cual desmotiva estas metas que se les ha impuesto.

El Segundo Objetivo específico que corresponde a la indagación de las consideraciones frente al cambio de lugar e infraestructura de su lugar de trabajo es necesario mencionar que de acuerdo a Altman (1975) *“El comportamiento territorial del sujeto está altamente socializado... Sus atribuciones simbólicas integrando percepciones, conocimientos y valoraciones acerca del significado y uso del sitio”* (Altman 1975 citado por Granada, 2001, pp. 390, 391), siendo evidente que los vendedores dan esa atribución a la calle como Espacio vital en el que se estructuran proyectos económicos que se configuran en el sustento de las familias de las y los vendedores, siendo la calle el espacio que provee ingresos monetarios, pero la calle padece de lo público, por lo tanto es un espacio que el Estado se visiona a recuperar, por tal motivo es el objetivo de cambio de lugar, siendo éstos vendedores permisivos y optimistas frente a éste cambio teniendo presente que hay un temor, según lo evidenciado en los instrumentos éste temor es el temor a perder clientes, a no obtener iguales ingresos a los que obtienen en la calle y a que sus egresos sean más grandes que sus ingresos, llevándolos así a una bancarrota y por consiguiente sin trabajar ya que la mayoría de los vendedores encuestados y entrevistados llevan más de 15 años en ésta labor, expresando de acuerdo a esto, que es la única labor que han hecho y saben hacer.

Otro elemento de valor analítico corresponde al nivel de educación de los vendedores siendo un gran inconveniente pues en lo observado en el transcurso de las encuestas de los 100 encuestados 3 vendedores no saben escribir ni leer, debido a lo anterior, al momento de aplicar el instrumento se les otorgó la ayuda en la lectura de la encuesta, un pro en esta categoría evidenciada es que los vendedores tienen presente que con un cambio de infraestructura estarán

y se sentirán más seguros tanto los vendedores como los clientes, además que los vendedores ansían un centro con parqueadero, zonas verdes, zona de almuerzo, es decir zonas de estar, zonas que den comodidad al cliente sin olvidar que también los vendedores tienen en cuenta lo exterior optando por estructuras llamativas, un centro comercial que incite a los clientes a ingresar y por ende a comprar; es por esto que la Alcaldía debe tener en cuenta los diferentes aspectos y el impacto que tienen éstos sobre el cliente, porque si se construye un centro comercial que no incite a comprar, esto podría ocasionar que los vendedores vuelvan a la calle pues el modus operandi de los vendedores ambulantes es ir a buscar el cliente y no es el cliente quien los busca a ellos.

Por otro lado están ansiosos y esto se observa al momento de las entrevistas cuando éstos vendedores se imaginan el centro comercial, mencionando que esto otorgaría más “caché” (tal y como lo menciona una de las vendedoras entrevistadas) a la venta informal, pues los vendedores mencionan que el centro comercial otorgaría seguridad a los compradores, un sentido de comprar en un lugar cerrado y ya no en la calle o “almacén agáchese” lo cual es un apodo para tratar de decir que dicho artículo se compró en la calle.

Teniendo en cuenta las consideraciones frente al cambio de infraestructura de su lugar de trabajo, se observa que los vendedores tienen muy en cuenta que la infraestructura forma parte vital del centro comercial, pues éstos que llevan gran parte de su vida en la venta, mencionan que el físico, la infraestructura, lo observable hace parte importante de la atracción de potenciales compradores, y para esto en su discurso se evidencia la solicitud de un parqueadero, así la movilidad en la zona central de Palmira mejorará y los compradores estarán plenamente seguros ante la delincuencia y posibles multas e inmovilizaciones vehiculares por mal parqueo,

así mismo los vendedores hacen énfasis en un sistema de excelente iluminación para extender sus horarios laborales nocturnos, comparándose con centros comerciales reconocidos en la ciudad de Palmira tales como LA 14 & UNICENTRO.

Otro punto muy relevante a destacar que es igualmente mencionado en repetidas ocasiones por los vendedores es que al cambiar su lugar de trabajo por un lugar cerrado, esto generará más costos, entre estos los servicios públicos y vigilancia siendo los egresos factor muy importante para los vendedores pues es éste el factor que más causa inquietud en los vendedores. Para lo cual se espera que la Alcaldía Municipal sea en cierto grado flexible con los costos y los tiempos de formalización de la actividad económica, teniendo en cuenta que es el comienzo de una nueva etapa para los vendedores, etapa que marcará en gran parte el modo de vida y la forma de trabajar de todos y cada uno de los vendedores, invitándolos en cierta parte a ser más recursivos y a innovar en su modo de venta.

Respecto al tercer objetivo del presente documento que corresponde a los principales cambios que anticipan los vendedores en sus formas de relación y organización como colectivo, se identificó que el mayor cambio percibido es que se dispersen o pierdan relaciones que se han instaurado entre ellos a través de los años, relaciones que se fortalecen en la colaboración entre ellos, compartiendo diferentes situaciones, temas y reuniones que se discuten con el grupo, las relaciones que se encuentran más fortalecidas son entre los mismos vecinos de puesto, con quien están en la calle quienes son sus apoyos en diferentes situaciones, económicas, sociales, sentimentales etc. *“por ejemplo a veces a mí me colaboran mucho no solamente los vendedores ambulantes sino las personas de los almacenes me prestan, necesito completar la cuota y ellos me prestan”* (entrevista sujeto 1 pregunta 40 pp. 143), éste apoyo que se dan de parte y parte

entre vendedores ambulantes y almacenes cercanos al puesto de los vendedores, son cambios que estos vendedores anticipan.

Por otro lado un cambio positivo frente al presente objetivo es, que a partir de las antiguas relaciones se instaurarán nuevas formas de relación y con nuevas personas esperando en el otro, un apoyo similar o más fuerte, intentando conservar las relaciones pasadas, para esto la alcaldía municipal de Palmira repartirá los puestos en forma de rifa para así no generar discusiones o conflictos entre los vendedores y evitando las preferencias de puestos.

Por Ultimo se discute la actuación de la Administración Municipal pues es necesario que la administración vincule los vendedores ambulantes y estacionarios como interlocutores válidos, capaces de proponer alternativas de solución ante la propuesta de reubicación, alternativas para generar acciones que surjan de diagnósticos participativos y el impacto que tendría en una posible deserción del centro comercial e invasión nuevamente de la vía pública, pues los vendedores mostraron ser altamente propositivos en el momento de la cartografía social, dando ideas como guarderías, para las vendedoras madres cabeza de hogar y zonas verdes que inciten al bienestar de los clientes.

Bibliografía

Altman (1975) citado por Granada, H. (2001). El Ambiente Social. *Revista del Centro de Investigaciones y Desarrollo Humano*, 9, 390-391p.

Baro, Ignacio Martin. (1966). Psicología social desde Centroamérica. *La interacción persona: Contexto y percepción*. San Salvador: UCA. Editores, 197p.

Baron, R. y Byrne, D. (1994). *Social psychology: Understanding human interaction*. Boston: Allyn and Bacon, 45p.

Barreto I, Borja H, Sánchez V; (2008). Actitudes del vendedor ambulante de la localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y políticas. [Documento en línea] Recuperado de la revista Scielo: <http://www.scielo.org.co/pdf/dpp/v4n2/v4n2a06.pdf>

Berger, P & Luckman, T. (2001). *La construcción social de la realidad*. Argentina: edit. Amorrourto, 59p.

Bonilla E, Rodríguez P, (2000). *Más allá del dilema de los métodos la investigación en ciencias sociales*. Edit. Norma.

Bruner, J. (1971). *La Elaboración del sentido*. España: Editorial Paidós, 73p.

Carreteiro T., Santos P (2010).La calle: espacios múltiples en Brasil. Recuperado de la Revista en Línea proposiciones URL.

http://www.sitiosur.cl/publicaciones/Revista_Proposiciones/prop34/B12CARRE.RTF

Centro de Investigaciones Sociológicas [Documento en línea]. URL

http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html

Colombia para Todos. 2014. Armenia y sus vendedores ambulantes. URL:

http://www.colombiaparatodos.net/noticias-colombia_para_todos-articulo-armenia_y_sus_vendedores_ambulantes.htm

Crónica del Quindío. Ambulantes apoyan propuesta del POT con respeto a sus derechos.

[Documento en línea]. URL http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-breves_economicas-seccion-economicas-nota-3521.htmrecuperado el 24 de septiembre de 2013

DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre abril – junio de 2012.

[Documento en línea]. URL

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ss/bol_abr_jun12

DANE. Medición del empleo informal y seguridad social: Trimestre enero – marzo de 2013

[Documento en línea]. URL

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_ene_mar2013.pdf

Díaz Ortiz, Gloria Stella y Baena López, Carlos Alberto. (2012). *Proyecto de ley 23 de 2012 Senado*. [documento en línea]. URL

http://servoaspr.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=05&p_numero=23&p_consec=33480

Documento en línea recuperado en Febrero de 2013. URL:

<http://www.palmira.gov.co/attachments/article/638/Decreto%20111%202012%2004%2026%20Reubicaci%C3%B3n%20vendedores%20ambulantes.pdf> Recuperado Junio 2013

Documento en línea recuperado en Febrero de 2013. URL:

<http://palmiraavanza.com/attachments/article/643/Decreto%2042%202012%2009%2025%20Vendedores%20ambulantes.pdf> Recuperado Junio 2013

Ellis, Henry C. (1980). *Fundamentos de aprendizaje y procesos cognoscitivos del hombre*. Mexico: editorial trillas. 207p.

Esterberg, Kristin G. (2002) *Qualitative Methods in Social Research*. Boston: McGraw-Hill, 167p.

Estrada Mesa, ÁngelaMaría y DíazgranadosFerráns, Silvia. (2007). *Construccionismo social Aportes para el debate y la practica*. Bogotá: Universidad de los Andes, 65p.

Faath L., Reta L. (2012). Vendedores Ambulantes. La apropiación del Espacio, entre la necesidad y la elección. Documento Online recuperado de la Revista FACULTAD. url: <http://fadeweb.uncoma.edu.ar/medios/revista/REVISTA-18.pdf#page=53>

Foucault, Michel. (2000). *Defender la sociedad*. Buenos Aires: FCE, 37p.

Gibson, James. (1966). *Los sentidos considerados como sistemas perceptivos*. Boston: Houghton-Mifflin, 63p.

Gifford, Robert. (1987). *Enviromental psychology: principles and practice*. Boston: Allyn and Bacon, 95p.

Giddens, Anthony. (1992). *La transformación de la intimidad. Sexualidad, amor y erotismo en las sociedades modernas*. Madrid: cátedra Teorema.

Gonzales, F (2008). Subjetividad social, sujeto y representaciones sociales. *Revista Diversitas*, 4, 225-243p

González, William. *Foucault y las transformaciones antropológicas de la filosofía contemporánea*, en 'Trasformaciones contemporáneas de la filosofía'. Universidad del Valle-Universidad Paris VIII. 2006, p. 268.

Góngora, A. (1996). *El actor social, ¿Un símbolo Postmoderno?* Bucaramanga: Ediciones UIS

Guerrero Cárdenas, María Catalina y Sarracino Del Real, Reinaldo. (2003). *La interpretación política de la corte constitucional frente al tema de los vendedores ambulantes*. Trabajo de grado presentado para optar al título de abogado. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.

Guillen, G (2003). *Fenomenología del ser y del lenguaje*. Bogotá D.C: Edit. Alejandría Libros, serie filosofía, 36p.

Grupo de trabajo académico interdisciplinario de la universidad del norte. (2013). Informe resultado del análisis de la propuesta del plan de ordenamiento territorial del distrito de barranquilla 2012-2032. Artículo de la universidad del norte recuperado el 2 de octubre de 2013 en: <http://www.uninorte.edu.co/documents/73923/ab94a0f1-2dea-4293-aa29-09e29b8f9cd9>

Holahan, Ch. (2002). *Psicología ambiental: Un enfoque general*. Balderas: Edit. Limusa Noriega

Jiménez B, Salas (1988), El Aporte de la psicología al diseño ambiental. *El significado del espacio construido Universidad del Valle cuadernos de psicología*, 9, 181-207p

López, Gloria de Tkachenko Belkis L. de Lameda. (2002). *Análisis de los constructos teóricos: vida cotidiana, familia, auto percepción y motivación*. Venezuela: Universidad Pedagógica Experimental Libertador, 56p.

Martin-Baró, Ignacio. (2000). *Acción e ideología: Psicología social desde Centroamérica*. San Salvador: Edit. UCA, 86p.

Martínez, M. (1989). *El comportamiento humano: nuevos métodos de investigación*. México: Trillas, 98p.

Martinez M. (2002). La Etnometodología y el Interaccionismo Simbólico Sus aspectos metodológicos específicos. Recuperado 11 marzo de 2013 en: <http://prof.usb.ve/miguelm/laetnometodologia.html>

Mead, George Herbert. (1932). *The Philosophy of the Present*. LaSalle, Illinois: Open Court.

Mead, George Herbert. (1934). *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press.

Mead, George. (1973). *Espíritu, persona y sociedad: Desde el punto de vista del conductismo social*. Barcelona: ediciones Paidós Ibérica, 37p.

Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial (2005). *Mecanismos de Recuperación del Espacio Público*. Bogotá: Nuevas ediciones.

Ministerio de Trabajo. (2014). Riesgos Laborales. Recuperado el 14 de Agosto de agosto de 2014. URL: <http://www.mintrabajo.gov.co/riesgos-laborales.html>

Ministerio de Trabajo. (2014). El Abecé del salario Mínimo. Recuperado el 14 de Agosto de agosto de 2014. URL: <http://www.mintrabajo.gov.co/empleo/abece-del-salario-minimo.html>

Montero, M. (2000). *El sujeto, el otro y la identidad*. Humanitas, portal temático en humanitas. Akademos.

Morris, charle G. (1997). *Psicología*. Novena edición. Mexico: Prentice-hall hispanoamericana, 83p.

Moscovici, S. (1986). *Psicología social II*. Barcelona: Paidós, 83p.

Piza Cubides, Heidy Yadira. (2009). *“La cartografía social como instrumento metodológico en los procesos de construcción de territorio a partir de la participación ciudadana en la planeación territorial y en la construcción del espacio público”*. Tesis para optar el título de magister en planeación urbana y regional. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia

Pol, E; Valera, S y Vidal, T. (1999). *Psicología ambiental y procesos psicosociales*. Departamento de Psicología Social, Universidad de Barcelona, En Morales, J.F. (Coord.). *Psicología Social*. Madrid: McGraw-Hill.

Pérez Serrano, Gloria. (2007). *Investigación cualitativa: retos e interrogantes*. Madrid: la muralla, 57p.

Recalde, L. (2002). *Concepto y Fundamento de la Psicología Social*. [Disponible en línea]. Recuperado mayo 04 de 2013 URL <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/psicologiasocialconcepto.htm>

Redacción al día Cartagena, 2011, 2011, 1.764 vendedores del Centro se formalizaron. Recuperado el 28 de julio de 2013 de el heraldo.co <http://www.elheraldo.co/cartagena/en-cartagena-1764-vendedores-del-centro-se-formalizaron-39053>

Rodríguez, Aroldo. (1980). *Psicología social*. Mexico: editorial trillas, 71p.

Salcedo P. (2012) Ventas informales mueven \$25 mil millones anuales en Pereira. Recuperado de Revista La tarde Agosto 02 de 2013 Url: <http://www.latarde.com/noticias/pereira/104610-ventas-informales-mueven-25-mil-millones-anuales>

Segura I. (2012). Percepción de la calidad de vida en personas con situación de enfermedad crónica en una institución prestadora de servicios de salud barranquilla. tesis para optar el título de magíster en enfermería con énfasis en cuidado de enfermería al paciente crónico. Recuperada el 17 de marzo de 2013 de la biblioteca digital universidad nacional en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/6984/1/539505.2012.pdf>

Skinner, B.F. (1975). *Sobre el conductismo*. Barcelona: Fontanella, 73p.

Traverso-Yépez, M. (1999). Os discursos e a dimensão simbólica. *Estudos de Psicologia*, 4, 39-60.

Anexos

Anexo 1. Decreto n° 111

	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO NO. 111	TRD: 1141.4

DECRETO No. 111

26 de Abril de 2012

"POR MEDIO DEL CUAL SE ANUNCIA, POR MOTIVOS DE UTILIDAD PÚBLICA E INTERÉS SOCIAL, EL PROYECTO URBANO: "PROYECTO INTEGRAL DE REUBICACIÓN DE VENDEDORES ESTACIONARIOS Y AMBULANTES EN EL CENTRO DEL MUNICIPIO DE PALMIRA".

El Alcalde Municipal de Palmira – Valle del Cauca, en ejercicio de sus facultades Constitucionales y Legales, en especial las conferidas por los artículos 82, 311 y 315 de la Constitución Política de Colombia, el artículo 91 de la Ley 136 de 1994 y la Ley 388 de 1997, y

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el artículo 311 de la Constitución Política de Colombia "Al municipio como entidad fundamental de la división político administrativa del Estado le corresponde prestar los servicios públicos que determine la ley, construir las obras que demande el progreso local, ordenar el desarrollo de su territorio, promover la participación comunitaria, el mejoramiento social y cultural de sus habitantes y cumplir las demás funciones que le asignen la Constitución y las leyes."

Que a su vez el Artículo 315 de la Carta Política establece que son atribuciones del alcalde entre otras, "cumplir y hacer cumplir, la constitución, la ley, los decretos del gobierno, las ordenanzas y los acuerdos del Concejo." y "dirigir la acción administrativa del municipio, asegurar el cumplimiento de las funciones y la prestación de los servicios a su cargo".

Que igualmente la Constitución Política de Colombia en el artículo 82 determina que "...las entidades públicas participarán en la plusvalía que genera su acción urbanística y regularán la utilización del suelo y del espacio aéreo urbano en defensa del interés común."

Que por otro lado, la Ley 388 de 1.997, Ley de Desarrollo Territorial, en los numerales 3 y 4 de su artículo 10., contempla dentro de sus objetivos "Garantizar que la utilización del suelo por parte de sus propietarios se ajuste a la función social de la propiedad y permita hacer efectivos los derechos constitucionales a la vivienda y a los servicios públicos domiciliarios, y velar por la creación y la defensa del espacio público, así como por la protección del medio ambiente y la prevención de desastres" y "Promover la armoniosa concurrencia de la Nación, las entidades territoriales, las autoridades ambientales y las instancias y autoridades administrativas y de planificación, en el cumplimiento de las obligaciones constitucionales y legales que prescriben al Estado el ordenamiento del territorio, para lograr el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes" respectivamente.

Que la misma Ley 388 de 1.997, en los numerales 1 y 2 de su artículo 30., determina que el ordenamiento del territorio constituye en su conjunto una función pública para el cumplimiento de los fines de "Posibilitar a los habitantes el acceso a las vías públicas, infraestructuras de transporte y demás espacios públicos, y su destinación al uso común, y hacer efectivos los derechos constitucionales de la vivienda y los servicios públicos domiciliarios" y "Atender los procesos de cambio en el uso del suelo y adecuarlo en aras del interés común, procurando su utilización racional en armonía con la función social de la propiedad a la cual le es inherente una función ecológica, buscando el desarrollo sostenible" respectivamente.

Que es obligación de la administración municipal detener los procesos de deterioro funcional de los centros urbanos, a fin de lograr, entre otros, una correspondencia entre las

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 1 de 5
	www.palmira.gov.co	

	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO NO. 111	TRD: 1141.4

construcciones y los usos, de manera que se mejore la calidad de vida y la actividad de los habitantes del municipio.

Que en el programa de gobierno de la actual administración y en el Plan de Desarrollo Palmira 2012 – 2015, dentro de su Agenda No. 6 de Renovación Urbana y Desarrollo Territorial, quedó contemplado el Subprograma de Recuperación de espacio público como un elemento central de la estrategia de desarrollo territorial del municipio y un aspecto de la modernización del centro de la ciudad.

Que el Acuerdo No. 109 de 2.001 expedido por el Concejo Municipal de Palmira, adoptó el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y establece diversos objetivos, entre otros el de *"Apoyar, impulsar y facilitar el desarrollo económico y empresarial del municipio de Palmira, fortaleciendo las empresas existentes y creando un clima apropiado de inversión para garantizar la generación de empleo productivo y por ende, mejorar la calidad de vida de sus habitantes"*.

Que el artículo 167 del Acuerdo No. 109 de 2001. *Políticas sobre espacio público*, establece que *"con el fin de hacer del espacio público el elemento ordenador de la estructura urbana, garantizar el uso colectivo del mismo y cumplir las metas determinadas en el Decreto Nacional 1504 de 1.998, determinar como políticas, entre otras las siguientes:*
1. En la vigencia del Plan de Desarrollo Territorial la Administración Municipal tomará las medidas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 14 del Decreto 1504 de 1.998. 2. Ampliación de la oferta cuantitativa y cualitativa de zonas verdes durante la vigencia del plan, mediante las siguientes acciones: ...e) Propiciar la creación de nuevos espacios públicos y la revitalización y conexión de los existentes en el área central. 3. Fomentar el uso del Espacio Público mediante las siguientes acciones: a) Involucrar a la comunidad en la identificación, diseño, control y vigilancia del espacio público y b) Hacer uso de los instrumentos previstos en la Ley para involucrar al sector privado en programas de recuperación, dotación, mantenimiento y administración del espacio público sin que se impida a la ciudadanía su uso, goce, disfrute visual y libre tránsito. 4. En un plazo de un (1) año a partir de la vigencia del Plan, la Administración Municipal concertará y planeará las soluciones urbanas de carácter privado, asociativo y mixto que permitan resolver integralmente la invasión del espacio público, con proyectos que alberguen a los vendedores ambulantes, transitorios y estacionarios de la ciudad. A partir de esta fase se contará con un plazo de dos (2) años para su ejecución."

Que el Artículo 177 del Acuerdo 109 de 2.001, *Pieza Estratégica Centro*, del Subtítulo 2. *Las piezas estratégicas urbanas*, del Capítulo 1. *Pieza estratégica centro*, del Acuerdo 109 precitado, establece como objetivos de ordenamiento en el centro tradicional: *"a) Crear nuevos espacios de gran representatividad que renueven su imagen como elemento fundamental de identidad de Palmira. b) Reactivar las zonas deterioradas y estimular allí la localización de actividades económicas e institucionales de alta jerarquía. c) Fortalecer los núcleos de vivienda existentes. d) Optimizar la accesibilidad a la zona y mejorar su movilidad interna. e) Impulsar la transformación de las estructuras urbanas y arquitectónicas para albergar eficientemente los nuevos usos, erradicar los usos incompatibles y mejorar las condiciones de funcionamiento de la zona. f) Mejorar la calidad ambiental del área y destacar sus elementos naturales como componentes fundamentales del paisaje urbano. y g) Incentivar la conservación de la zona e inmuebles patrimoniales."*

Que el mismo artículo 177 precitado establece como operaciones estructurantes y proyectos identificados, ente otros, el Programa Centro, que conlleva: *"a) El desarrollo e implementación de un Estatuto de Ordenamiento para diseñar, estudiar y regular el uso adecuado del espacio público. b) Recuperación de espacio público, y c) Peatonalización y*

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 2 de 5
	www.palmira.gov.co	

Fe.

	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO NO. 111	TRD: 1141.4

semipeatonalización de vías. Estas deberán estar libres de ventas ambulantes y estacionarias, tanto de productos perecederos como de los no perecederos."

Que igualmente, el artículo 177, además, establece como operaciones estructurantes y proyectos identificados, ente otros, el programa de vendedores ambulantes, que involucra: "a) Subprograma para vendedores Ambulantes y Estacionarios Centro, de productos no perecederos (mercancías)."

Que el artículo 58 de la Constitución Política de Colombia, garantiza la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores. Cuando de la aplicación de una ley expedida por motivos de utilidad pública o interés social, resultaren en conflicto los derechos de los particulares con la necesidad por ella reconocida, el interés privado deberá ceder al interés público o social. Que la propiedad es una función social que implica obligaciones y como tal, le es inherente una función ecológica. Igualmente determina que por motivos de utilidad pública o de interés social definidos por el legislador, podrá haber expropiación mediante sentencia judicial e indemnización previa. Esta se fijará consultando los intereses de la comunidad y del afectado. En los casos que determine el legislador, dicha expropiación podrá adelantarse por vía administrativa, sujeta a posterior acción contenciosa-administrativa, incluso respecto del precio.

Que el artículo 58 de la ley 388 de 1.997 establece: "(...) Para efectos de decretar su expropiación y además de los motivos determinados en otras leyes vigentes se declara de utilidad pública o interés social la adquisición de inmuebles para destinarlos a los siguientes fines: ... c) Ejecución de programas y proyectos de renovación urbana y provisión de espacios públicos urbanos. ... l) Ejecución de proyectos de urbanización, redesarrollo, renovación urbana a través de la modalidad de unidades de actuación, mediante los instrumentos de reajuste de tierras, integración inmobiliaria, cooperación o los demás sistemas previstos en esta ley. (...)".

Que el artículo 63 ibídem considera como "...motivos de utilidad pública o de interés social para expropiar por vía administrativa del derecho de propiedad y los demás derechos reales sobre terrenos e inmuebles, cuando, conforme a las reglas señaladas en la presente ley, la respectiva autoridad administrativa competente considere que existen especiales condiciones de urgencia, siempre y cuando la finalidad corresponda a las señaladas en las letras...c), ...l)... del artículo 58 de la presente ley. (...)".

Que el artículo 74 del Acuerdo 109 de 2.001 declara que "es competente para adelantar el proceso de expropiación por vía administrativa, o para realizar el acuerdo formal para enajenación voluntaria de que trata el artículo 68 de la Ley 388 de 1997, el Alcalde municipal o los funcionarios a quienes se delegue esta función."

Que la Administración Municipal de Palmira pretende poner en marcha el proyecto urbano: "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira", mediante un proyecto puntual, para albergar allí a los vendedores estacionarios y ambulantes ubicados en el centro de la ciudad y de los cuales la administración municipal ha elaborado el respectivo censo, en la manzana identificada catastralmente como la N° 0123 del sector 01, localizada entre las carreras 26 y 27 y las calles 29 y 30, procurando la recuperación de las condiciones sociales y económicas de dichos vendedores estacionarios y ambulantes, promoviendo el desarrollo a través de inversionistas del sector público, privado o mixto, lo cual involucra la potencial compra de predios, la probable expropiación de inmuebles, la realización de obras de urbanismo y la

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 3 de 5
	www.palmira.gov.co	

F.º

	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO NO. 111	TRD: 1141.4

ejecución de inversiones, proyecto que debe ser realizado con el necesario concurso de distintos estamentos y entidades del sector público y, eventualmente, del privado.

Que la formulación y ejecución del "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira" a desarrollar en la manzana identificada, implicará un incremento en los precios del suelo de la zona intervenida en razón de las decisiones de la Administración Municipal que configuren acciones urbanísticas y de las obras públicas que pretenden ejecutarse, lo que encarecería la inversión pública, haciendo inviable el proyecto, situación que busca regularse con el anuncio del mismo que contiene este acto administrativo.

Que en el caso de las adquisiciones públicas de tierra a través de adquisición voluntaria o expropiación, la ley 388 de 1.997 contempla un mecanismo expedito y directo para asegurar la participación en plusvalías, consistente en la posibilidad de descontar del valor comercial de los inmuebles que eventualmente se adquieran por parte de las entidades públicas, el mayor valor generado por el anuncio del proyecto y las obras que constituye el motivo de utilidad pública para la adquisición, de conformidad con el parágrafo 1º del artículo 61 de la ley 388 de 1.997.

Que el mecanismo de la participación en plusvalías fue reglamentado para el Municipio de Palmira a través del Acuerdo No. 38 del 13 de septiembre de 2.005.

Que la Administración Municipal de Palmira considera que en la zona de renovación del centro de la ciudad existen una serie de condiciones favorables que permiten desarrollar un proyecto de gran impacto social y económico y que para alcanzar este propósito se requiere la actuación concertada de las distintas entidades municipales en la de los instrumentos de las leyes 9ª de 1.989 y 388 de 1.997. El anuncio del proyecto previsto en el parágrafo del artículo 61 de esta última ley, se asume como el primer paso para lograr este objetivo, en tanto posibilita una distribución social de los incrementos en los precios de la tierra derivados de las acciones estatales en armonía con la Constitución Política y la Ley, en aquellos casos en que sea necesario recurrir a los mecanismos de adquisición pública de tierras por motivos de utilidad pública e interés social, como lo es el caso específico de programas y proyectos de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes.

En mérito de lo anteriormente expuesto, se

DECRETA:

ARTÍCULO PRIMERO: Anunciar la puesta en marcha, por motivos de utilidad pública, del Proyecto Urbano "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira", contemplado en los Planes de Desarrollo y de Ordenamiento Territorial Municipales, en la manzana identificada catastralmente como la N° 0123 del sector 01, localizada entre las carreras 26 y 27 y las calles 29 y 30, en donde se localiza el proyecto.

ARTÍCULO SEGUNDO: Como consecuencia de la decisión adoptada en el artículo precedente, se ordena comunicar lo que aquí se determina, mediante la publicación oficial del presente Decreto en la Gaceta Municipal, para efectos de lo establecido en el Parágrafo 1º del Artículo 61 de la Ley 388 de 1.997 y en un diario de amplia circulación en el Municipio de Palmira, para los fines de publicidad correspondientes.

ARTÍCULO TERCERO: Este anuncio se efectúa con el fin de surtir con los efectos del Anuncio del Proyecto establecido en el parágrafo 1º del artículo 61 de la ley 388 de 1.997,

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 4 de 5
	www.palmira.gov.co	

Foo

 ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO NO. 111	TRD: 1141.4

que permitirá descontar el monto correspondiente a la participación en plusvalía a la cual tenga derecho el Municipio o mayor valor generado por el anuncio del proyecto contenido en el Proyecto Urbano "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira".

ARTÍCULO CUARTO: El Proyecto Urbano "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira", consiste en el conjunto de acciones que serán desarrolladas de manera coordinada entre las distintas entidades municipales, incorporando la aplicación coordinada de los distintos instrumentos de gestión del suelo previstos en la ley 388 de 1.997. Estas acciones darán prioridad al proyecto como elemento básico para garantizar la generación de espacios urbanos de calidad que generen condiciones sostenibles de habitabilidad como base para la construcción de convivencia y cohesión social.

ARTÍCULO QUINTO: El Proyecto Urbano "Proyecto integral de reubicación de vendedores estacionarios y ambulantes en el centro del Municipio de Palmira", será desarrollado por el Ente Territorial bajo la coordinación de la Secretaría de Gobierno, Seguridad y Convivencia y estará conformado por diferentes acciones y actuaciones urbanísticas, proyectos y obras, que serán desarrolladas de manera articulada y concertada entre las distintas entidades públicas municipales y, si es del caso, con el sector privado.

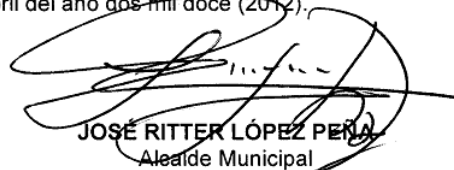
ARTÍCULO SEXTO: Los representantes legales de las respectivas entidades municipales, tendrán la responsabilidad de observar que se dé estricto cumplimiento a lo previsto en el parágrafo 1º del artículo 61 de la ley 388 de 1.997, en el sentido de evitar que en los avalúos que se realicen para la adquisición de tierras se incorporen mayores valores generados por el anuncio del proyecto urbanístico y por el conjunto de obras públicas, proyectos y actuaciones que lo constituyen.

ARTÍCULO SÉPTIMO: El mecanismo indirecto de participación del Municipio en plusvalías derivadas de su acción urbanística se aplicará sin perjuicio de la puesta en práctica de otros instrumentos como los previstos en el Plan de Ordenamiento Territorial, en la ley 388 de 1.997 o en las normas que los modifiquen o reglamenten.

ARTÍCULO OCTAVO: El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Municipal y deroga las disposiciones que le sean contrarias.

PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

Dado en el Despacho de la Alcaldía Municipal de Palmira – Valle del Cauca, a los veintiséis (26) días del mes de abril del año dos mil doce (2012).


JOSE RITTER LÓPEZ PEÑA
 Alcalde Municipal


FRANKLIN MORENO MILLÁN
 Secretario Jurídico


MARÍA EUGENIA MUÑOZ FERNÁNDEZ
 Secretaria de Gobierno, Seguridad y Convivencia

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 5 de 5
	www.palmira.gov.co	

Anexo 2. Decreto nº 242

 ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO No. 242	TRD: 1141.4

DECRETO No. 242 25 de Septiembre de 2012

“POR MEDIO DEL CUAL SE ADICIONA EL DECRETO 111 DEL 26 DE ABRIL DEL 2012, POR EL CUAL SE ANUNCIA, POR MOTIVOS DE UTILIDAD PÚBLICA E INTERÉS SOCIAL, EL PROYECTO URBANO: “PROYECTO INTEGRAL DE REUBICACIÓN DE VENDEDORES ESTACIONARIOS Y AMBULANTES EN EL CENTRO DEL MUNICIPIO DE PALMIRA”.

El Alcalde Municipal de Palmira – Valle del Cauca, en ejercicio de sus facultades Constitucionales y Legales, en especial las conferidas por los artículos 82, 311 y 315 de la Constitución Política de Colombia, el artículo 91 de la Ley 136 de 1994 y la Ley 388 de 1997, y

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el Decreto 111 del 26 de Abril del 2012, que contempla el anuncio del “PROYECTO INTEGRAL DE REUBICACIÓN DE VENDEDORES ESTACIONARIOS Y AMBULANTES EN EL CENTRO DEL MUNICIPIO DE PALMIRA”, tal y como lo ordenan los preceptos legales y en especial el parágrafo 1° del artículo 61 de la ley 388 de 1997.

Que en el programa de gobierno de la actual administración y en el Plan de Desarrollo Palmira 2012 – 2015, contempla el Subprograma de Recuperación de espacio público como un elemento central de la estrategia de desarrollo territorial del municipio y un aspecto de la modernización del centro de la ciudad.

Que el Acuerdo No. 109 de 2001 expedido por el Concejo Municipal de Palmira, adoptó el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y establece diversos objetivos, uno de ellos es el de “Apoyar, impulsar y facilitar el desarrollo económico y empresarial del municipio de Palmira, fortaleciendo las empresas existentes y creando un clima apropiado de inversión para garantizar la generación de empleo productivo y por ende, mejorar la calidad de vida de sus habitantes”.

Que en aras de consolidar el acto administrativo que anuncia el Proyecto Integral de Reubicación de Vendedores Estacionarios y Ambulantes, se hace necesario modificar y adicionar un nuevo artículo al resuelve del citado Decreto 111 del 26 de Abril del 2012, en el cual se mencionen las matriculas inmobiliarias de los inmuebles que se intervienen en la actuación urbanística en el centro del municipio de Palmira.

En mérito de lo anteriormente expuesto, se

DECRETA:

ARTÍCULO PRIMERO. Modifíquense y adicionense los siguientes artículos al resuelve del pluricitado Decreto 111 del 26 de Abril del 2012, los cuales quedaran así:

	EDIFICIO CAMP CALLE 30 CON CARRERA 29 ESQUINA PBX: 2709500	Página 1 de 2
	www.palmira.gov.co	

 ALCALDÍA DE PALMIRA (V) NIT: 891.380.007-3	DESPACHO ALCALDE	CÓDIGO: FO-DIE-006
	PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	VERSIÓN: 1.0
	SUBPROCESO: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	FECHA: 04-29-2011
	ACTO ADMINISTRATIVO – DECRETO No. 242	TRD: 1141.4

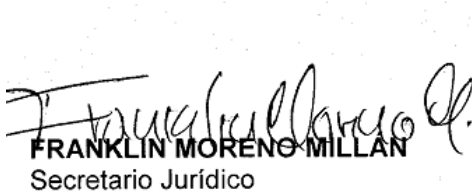
"ARTÍCULO OCTAVO: *Inscríbase el presente Decreto en los folios de las matriculas inmobiliarias números 378-117725, , 378-38281, 378-38282, 378-11104, 378-26985, 378-26251, 378-70271, de la Oficina de Registro de instrumentos Públicos de Palmira, tal y como lo preceptúa el Artículo 66 de la ley 388 del 1.997.*

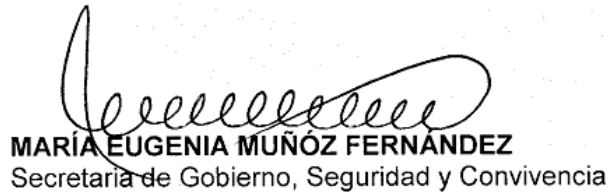
ARTÍCULO NOVENO: *El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Municipal".*

PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

Dado en el Despacho de la Alcaldía Municipal de Palmira – Valle del Cauca, a los veinticinco (25) días del mes de septiembre del año dos mil doce (2012).


JOSÉ RITTER LÓPEZ PEÑA
Alcalde Municipal


FRANKLIN MORENO MILLÁN
Secretario Jurídico


MARÍA EUGENIA MUÑOZ FERNÁNDEZ
Secretaria de Gobierno, Seguridad y Convivencia

Anexo 3. BITÁCORA DE OBSERVACIÓN N° 1	
Identificación de la situación	
Fecha: 28/10/2013	Lugar: Calle 25 con Carrera 30 – Zona Central de Palmira Valle
Actores: - Vendedores Ambulantes de la Carrera 30 - Vendedores Ambulantes de la Calle 25 - Estudiante de Psicología	Hora de inicio: 8:30 am Hora de finalización: 10:30 am
VIDA INTELECTUAL 1. siento algo de nerviosismo ya que es la primera observación con los vendedores ambulantes 2. siento interés por uno de los puestos que aunque no está ocupado, los demás vendedores respetan el espacio de éste puesto vacío.	NOTAS DE CAMPO Descripción del lugar: La Observación se realizó en la calle 25 con carrera 30 en la zona central de Palmira - Valle, Cerca de las 8:30 am casi todos los puestos se encuentran abiertos a excepción de algunos pocos que apenas están llegando a abrir sus puestos, se saludan entre si sin embargo hay una relación más amena en aquellos puestos de su alrededor, al terminar de abrir el puesto algunos vendedores inician su desayuno teniendo presente que a esta hora son muy pocos los compradores que se acercan a los puestos, mientras degustan de su desayuno también hablan con los demás vendedores ambulantes..

3. es interesante ver la forma en que los vendedores ambulantes dialogan y se ríen mientras disfrutan de su desayuno es un momento agradable.	Siendo las 9:30 am y habiendo mas flujo peatonal los vendedores inician a ofrecer los artículos que tienen en venta y ofreciendo rebajas en el precio para llamar a los clientes.
4. es curioso observar como los vendedores aun así estén en su hora de almuerzo no dejan de trabajar, atendiendo clientes y ofreciéndoles su mercancía en todo momento.	A la 1 pm muchos vendedores sacan su almuerzo y se disponen a almorzar allí en su puesto de trabajo, siendo pertinente mencionar que mientras almuerzan también laboran ya que cuando se acerca algún cliente le ofrecen los artículos teniendo el almuerzo en su mano, pero son muy pocos los clientes que se acercan ya que las calles se encuentran muy solas sin embargo esto cambia a las 3 pm, ya que comienza a llegar diferentes personas y se ve el cambio incluso en los vendedores, teniendo en cuenta que se acerca la fecha de Halloween se puede observar que muchos de los vendedores tienen en sus puestos y en su cuerpo máscaras y disfraces alusivos a la fecha usando el aplauso, las manos y el tono de voz alta para así llamar la atención de los clientes y anunciar los objetos que están en venta. En este lugar se ubica diferentes clases de vendedores ambulantes y estacionarios, tales como vendedores de sudaderas, sacos, maletines, cds, confites al igual que una vendedora de guarapo, diferentes motorratones, vendedores de mango chontaduro y vendedores de jugo, igualmente se puede observar que existe gran interacción entre los vendedores ambulantes entre ellos hablan se ríen y clientes que preguntan por diferentes artículos, otro aspecto relevante a mencionar mediante la observación es que

	muchas puestos estacionarios no tienen un solo vendedor sino que en la mayoría existen dos vendedores, se puede observar que muchos clientes se dirigen a un puesto en específico, otros son enviados por los mismos vendedores y otros que transitan mirando los artículos se detienen puestos a preguntar el valor de un artículo, en el lugar uno de los puestos se encuentra cerrado sin embargo los vendedores respetan el espacio vacío. se puede observar que muchos vendedores persiguen a sus clientes incluso hasta una cuadra regateando el valor y lo que necesitan los clientes.
--	---

Anexo 4. Entrevista realizada el día 2 de agosto de 2013 a la Arquitecta a cargo del proyecto de intervención.²

¿Que se espera de este proyecto?

Bueno antes de la realización del proyecto, yo estuve realizando un estudio de proyectos anteriores y sus deficiencias en ciudades como Neiva, Manizales y Medellín en las cuales se ubicaron a los vendedores ambulantes fuera de la ciudad ocasionando un grave problema ya que no había muchos compradores en las afueras de la ciudad. En Bucaramanga se edificaron 50 de 500 puestos siendo evidente que muchos vendedores ambulantes se quedaron sin puesto, lo que contrajo un grave problema para los demás 450 vendedores ambulantes. Se encontró también que para los vendedores resultaba muy traumático permanecer en los edificios que fueron comprados o construidos a manera de cajones, unos sobre otros. Ellos se sentían encerrados, sin mucha luz, no se podían ver. No era a lo que ellos estaban acostumbrados cuando estaban en las calles.

De acuerdo a factores como éste realizamos el proyecto en zona central de Palmira teniendo en cuenta que los vendedores ambulantes son los que buscan a los usuarios y que por ésta zona habrá un gran flujo peatonal que les beneficia su venta diaria, procurando que el impacto no vaya a ser tan negativo.

¿Se ha realizado una presentación formal del proyecto con los vendedores?

Si, el 7 de mayo de 2012 se realizó una presentación formal del proyecto, la asistencia fue total, para la recolección de información se utilizaron fichas en forma de encuesta, solicitando la información explícitamente. Posteriormente se había programado una reunión con los vendedores el día 8 de mayo de 2012 sin embargo sólo asistieron 5, aunque salieron muy contentos de la conferencia mencionándonos que se lo iban a informar a los demás vendedores formales ya que el proyecto era un gran paso.

¿Y de qué forma ha tomado ésta actitud el comercio formal?

Básicamente ellos antes eran un inconveniente para el comercio formal, ahora el comercio formal es un inconveniente para los vendedores ambulantes, ya que en muchos establecimientos venden diferentes artículos de \$ 2.000 y \$ 3.000 pesos, por otro lado el proyecto tiene gran incidencia en el comercio formal teniendo en cuenta que los vendedores ambulantes ya no estarán bloqueando sus portadas.

¿Por qué muchos vendedores toman esta modalidad de trabajo?

² por ser una información susceptible, la entrevista no permitió ser grabada. Se restituyó mediante la triangulación de apuntes tomados durante el evento entre la directora y el estudiante

Son personas con diferente nivel académico, allí en las encuesta nos dimos cuenta que hay personas profesionales en la venta ambulante, profesionales que no encuentran sitio de trabajo y optan por la cultura del rebusque.

¿Cómo han tomado los vendedores ambulantes éste proyecto?

Bueno ellos buscan inicialmente una organización y con el proyecto tendrían una formalización empresarial, sin embargo lo que más le preocupa es el cuanto les va a costar el traslado, ya que van a trasladar toda su mercancía, van a pasar de la calle a un establecimiento en el cual deben pagar el servicio de energía, agua etc.

¿Que se espera de los vendedores ambulantes?

Principalmente se espera una formalización empresarial sin que ellos pierdan la identidad de vendedores ambulantes, ya que ellos se identifican como un total es más entre ellos existen 2 sindicatos aunque mi pregunta es ¿sindicatos de qué? Si ellos trabajan independientes ellos no trabajan para una entidad como tal sino para ellos mismos.

¿Cuál es el primer paso a tomar?

El primer paso es la negociación de los predios y los planos arquitectónicos, para posteriormente realizar la compra de todos y cada uno de los predios negociados para seleccionar los propietarios del centro comercial en el transcurso de estos pasos igualmente se está en un proceso de reconocimiento es decir personas que puedan aportar en éste proceso para que así los vendedores sean parte integral y se sientan parte del proyecto.

En cuanto a los planos ya se tiene un bosquejo del centro comercial?

Si, el centro comercial se pretende de 2 pisos, el techo será transparente para que así los vendedores sigan conservando la sensación de calle, en la parte del segundo piso estará la parte administrativa, un auditorio con aire acondicionado el cual podrían alquilar y mesas para alimentarse, en la parte estarán los vendedores cada uno con su respectivo puesto, igualmente estarán los baños, finalmente alrededor del centro comercial se va a peatonalizar, ya que no entraran carros ni motos, esto motivará a las personas que van caminando a observar y comprar los productos que los vendedores ofrecen.

¿Los lugares en los cuales están situados los vendedores ambulantes quedaran vacíos?

Esos espacios desde la catedral hasta la trinidad se van a construir zonas verdes, diferentes texturas de suelo, con zonas de bancas, igualmente el estado regulará que no se vuelvan a ubicar vendedores ambulantes ni estacionarios en esa zona

¿Los vendedores han solicitado un lugar como tal?

Si, ellos se preguntan ¿en qué lugar voy a quedar?, y para evitar este inconveniente se les propuso seleccionar el lugar por medio de sorteo, de esta forma ellos aceptaron muy gustosos.

¿Ellos pasaran sus mercancías directamente al centro comercial?

No, primero se deben legalizar, todas las ventas del centro comercial deben ser legales, por ejemplo los vendedores de CD's deben cambiar de oficio ya que esos cd's no son legales.

¿Qué es lo que se espera de los vendedores?

Se espera una organización por parte de ellos, una socialización de los dos sindicatos a los cuales ellos mencionan pertenecer y que entre éstos mismos sindicatos se propongan metas en común para el sostenimiento del centro comercial entre ellos hay personas profesionales y debe haber una organización para así lograr el sostenimiento del centro comercial, ellos deben sostener y pagar servicios, etc. Eso es lo que más les preocupa a ellos pero con el adecuado mantenimiento de las instalaciones ellos van a tener un excelente local.

Anexo 5. Formato De Entrevista A Profundidad Para Vendedores Ambulantes En La Ciudad De Palmira.

Historia De Vida:

1. como estas?
2. Usted donde nació?
3. en qué barrios ha vivido?
4. ¿cuénteme cómo inició a vender mercancías en las calles?
5. ¿cómo aprendió el oficio?
6. ¿Qué lo llevo a trabajar independiente?
7. ¿qué estaba pasando en ese momento de su vida? tenía esposa, hijos a cargo?
8. ¿Cómo se siente vendiendo mercancías?
9. ¿Qué cosas positivas ha traído para su vida?
10. ¿Qué ha sido lo más difícil de vender mercancías?
11. Podría describirme ¿cómo transcurre un día suyo, desde el momento en que se levanta hasta que llega a su casa luego de la venta de mercancía?
12. ¿Qué opina su familia de la actividad que usted realiza?
13. ¿si tuviera la oportunidad de dedicarse a otro oficio lo haría, qué le gustaría hacer?
14. ¿cómo se proyecta a futuro?,
15. ¿Enseñaría a su(s) hijo(s) el oficio?
16. ¿Cómo se ve usted en cinco años?

Datos Básicos.

1. ¿Qué Edad tienes?
2. ¿Cuál fue el último Nivel académico culminado?
3. ¿Estas estudiando actualmente? ¿por qué?
4. ¿Es usted cabeza de hogar?
5. ¿cuántas personas dependen económicamente de este negocio?

CARACTERIZACIÓN DEL OFICIO:

6. ¿Qué tipo de artículos vende?
7. ¿hace cuánto tiempo vendes _____?
8. ¿Por qué vende _____ y no otra cosa?
9. ¿En qué lugares ha vendido?
10. ¿Hace cuánto tiempo vende en este Lugar?
11. ¿Qué tipo de productos se venden en esta calle?
12. ¿Cuántos puestos de ventas tiene?. ¿ha llegado a alquilar un puesto de venta?
13. ¿te concibes como un vendedor legal o ilegal ante el Estado? ¿por qué?
14. ¿Cuáles cree que son los principales beneficios de laborar como vendedor ambulante?
15. ¿Cuáles cree que son las principales dificultades de laborar como vendedor ambulante?
16. ¿Cómo es la relación con la Policía?
17. ¿Cómo adquirieron los puestos?
18. Si una persona está interesada en colocar un puesto de ventas ¿qué tiene que hacer, cómo lo reciben el resto de compañeros?
19. Como vendedor ambulante ¿usted está afiliado a salud, pensiones o riesgos profesionales?, ¿conoce de compañeros que estén cotizando riesgos profesionales?
20. ¿Conoce usted casos de accidentes que se hayan presentado en la vendedores ambulantes?, ¿cómo ocurrió?, ¿cómo fue la atención médica prestada? (en caso de que se haya dado)

Categoría económica:

21. ¿Desde qué hora empieza a vender y a qué hora termina?, ¿Cuántos días a la semana vende?
22. ¿Existe algún tipo de cuota que deban pagar por el espacio que ocupan?, en caso de ser así ¿a quién se le paga?
23. ¿Cuánto es el ingreso en un día normal?, ¿cuánto en un día bueno y cuanto en un día malo?

24. ¿Cuáles son las condiciones que se necesitan para que pueda vender todos sus artículos?, es decir ¿qué se necesita para sea un día bueno?
25. ¿este ingreso le alcanza para la totalidad de sus gastos?
26. ¿Cómo consigue usted los artículos que vende? ¿dónde los compra?
27. Si la venta se realizara en un centro comercial y no en la calle ¿cree que esto afectaría su nivel de ingreso?
28. ¿Qué piensa usted de pagar impuestos por los artículos que vende?
29. ¿Tienen ustedes algún tipo de ahorro colectivo como grupo de vendedores?
30. ¿Cómo manejan la regulación de precios entre los vendedores del mismo producto en la calle?, ¿Cómo hacen para generar competencia?, ¿qué pasa cuando uno de los vendedores está bajando mucho los precios y está llevándose todos los clientes?
31. ¿hay algún tipo de multas o sanciones económicas que hayan sido definidos por ustedes, como grupo de vendedores? En caso de ser así ¿Quién administra este recurso?

Categoría infraestructura y medio ambiente.

32. ¿Qué se siente vender en la calle? (pídele que te cuente sobre el manejo del tiempo, el sol, la lluvia)
33. ¿Cuáles son los beneficios de vender en la calle?
34. ¿Cuándo hay lluvia cómo protegen la mercancía?
35. ¿Las condiciones del ambiente favorecen o dificultan su venta? (pídele que te explique)
36. ¿Qué piensa usted de estar ubicado en el espacio público?, ¿Considera que los vendedores ambulantes afectan la movilidad?
37. ¿Cómo manejan el tema de las basuras, los residuos o la contaminación que se genera por cuenta de la venta ambulante?
38. ¿En qué se transportan los vendedores antes de instalar su puesto de trabajo? ¿dónde guardan sus vehículos?, (en caso de que responda en la calle, debes indagar por su opinión respecto a la invasión del espacio público y su impacto en la movilidad)
39. ¿Si usted o sus compañeros necesitan ir al baño, cómo solucionan la situación, pagan por este servicio, dónde lo hacen?

Voy a pedirle que imagine que usted y todos sus compañeros van a realizar su venta en dos lugares, primero en la calle, tal y como lo han venido haciendo durante estos años y segundo en un centro comercial:

40. ¿Cómo esperaría usted que fuera ese centro comercial? (profundiza en detalles) ¿Qué colores preferiría que tuvieran?, ¿debería estar iluminado?, ¿debería tener plantas y fuentes de agua?, ¿debería tener parqueadero?, ¿cómo debería ser la seguridad?, ¿conoce vendedores con algún tipo de discapacidad, cómo debería ser diseñado el centro comercial para estas personas?, ¿debería tener guardería para los hijos de los vendedores?
41. ¿Dónde debería estar ubicado para que no se afecten sus ventas y la de sus compañeros?
42. ¿Cuáles serían las ventajas de estar en la calle?, ¿cuáles serían las ventajas del centro comercial?
43. ¿Cuáles serían las desventajas de estar en la calle?, ¿cuáles serían las desventajas del centro comercial?
44. ¿Cuál de los dos sitios prefiere?

Categoría prácticas.

45. ¿Cómo es el ambiente de trabajo entre sus compañeros?
46. ¿Cuáles son los principales problemas de convivencia que se presentan en la cotidianidad?, ¿cómo los solucionan?.
47. ¿Cómo es su relación con los demás vendedores?
48. ¿Tiene amigos dentro del grupo de vendedores?, ¿qué tipo de apoyo se prestan entre los amigos? (económico, emocional, etc)
49. ¿Existen relaciones de noviazgo entre sus compañeros?
50. A parte de la venta ¿qué tipo de actividades realizan en conjunto? (paseos, rumbas, almuerzos, etc.)
51. En el caso de las mujeres vendedoras con niños pequeños, ¿cómo manejan la permanencia de estos niños en el puesto de trabajo?. ¿Quién los cuida mientras sus madres venden?, ¿qué hacen estos niños mientras sus madres o cuidadores están ocupados por las ventas?
52. Cómo están organizados (tienen un representante, una junta, etc. ¿Cuáles han sido los mayores logros, qué han conseguido?

Anexo 6. ENTREVISTA SUJETO 1

1. ¿Bueno cómo estás?

Muy bien gracias a Dios

2. ¿Dónde nació usted?

En Palmira

3. ¿en qué barrios ha vivido?

En la colombina y caimitos y en urbanización Versalles ahora

4. ¿Bueno cómo comenzaste a vender mercancías en la calle?

Mi papá era vendedor ambulante desde muy niña he estado en contacto con el público así y después me organicé y la situación económica él comenzó también a vender camisetas en la calle después nos hicimos un local eh por mala cabeza mal manejo fuimos a la quiebra y él siguió en una sociedad con el hermano y yo quedé en la calle vendiendo gorras y lotería y así comencé así estoy ahora

4.1. ¿Entonces fue su papá quien enseñó a vender?

Ajá sí

5. ¿Qué la llevó a trabajar independiente después de la quiebra o porque es lo único que ha aprendido?

No, por lo de la quiebra

6. Bueno que estaba pasando en ese momento, usted ya tenía sus hijas?

No, ahh sí cuando comencé en la calle si

7. ¿Cómo se siente usted en la calle vendiendo mercancías?

Pues en este momento estoy aburrida quisiera cambiar de trabajo porque, porque ya no es igual ya hay mucha competencia toda persona que tiene un peso quiere salir a vender algo y es demasiado y las ventas han bajado bastante y es por el mes con los últimos años ha ido mermando bastante en los últimos años ha mermando bastante antes la temporada decembrina comenzaba en noviembre luego pasó a comienzos de diciembre después que el 15 de diciembre y ahora la temporada decembrina el del 21 al 24 esa es la temporada

8. ¿Qué cosas positivas ha traído vender mercancías en la calle?

Pues positivo que uno no paga impuestos, no paga servicios, no paga alquiler eso lo positivo no tiene gastos en ese sentido y también como ha traído beneficios también ha traído perjuicios como el sol el clima cuando llueve que uno tiene que correr a taparse eso también es perjudicial

8.1. ¿y en cuanto a su vida personal qué bueno y qué malo traído vender mercancías?

Mi vida personal lo bueno es que en la calle siempre se vende un poquito más y lo malo es que a raíz de eso pues me he quemado bastante me he quemado mucho se le daña a uno el cabello por el sol por el polvo que recibe uno mucho la cara se me mancha mucho a uno

9. ¿Qué ha sido lo más difícil de vender mercancías?

Jaa, Estar esperando que vengan y le compren usted irse blanqueado porque no ha vendido nada, es lo más difícil

10. ¿Podría describirme cómo transcurre un día suyo, desde el momento en que éste se levanta hasta que llega su casa luego de la venta de mercancías?

Antes era pues un día normal y uno se levantaba pues con disposición de ir a trabajar con la idea pues de vender y ya pero ahora en la situación económica en que me encuentro es una angustia de que me acuesto hasta que me levanto y quisiera que llegara la noche y no amaneciera o sea que quedará eternamente de noche porque es una tortura uno tener que llegar y pensar que tiene que pagar gotas y que la venta no está dando para pagar esas gotas entonces es una angustia día a día

10.1. ¿y causa de que se mete usted en las gotas?

A causa de por lo menos lo mío fue a causa de la separación me tocó económicamente casi todo a mí no tuve ayuda el papá me cerro las puertas habló mal de mí o sea cerrando puertas como tratando a obligarme a que yo volviera con él entonces eso fue como una bola de nieve un círculo cuando no hay salida la única salida para ellos es que a uno le inyecten un dinero o sea que le den un dinero y que uno o sea no devolverlo o devolverlo en una forma no en la forma que se devuelve diariamente yo por lo menos pago doscientos diecinueve mil pesos diarios de gotas y estoy quedando en este momento mal porque no puedo responder por todo eso

10.2. ¿Cuántos gota a gota tiene usted en este momento?

18

10.3. ¿Y ellos van a cobrar a diario?

Si a diario

11. ¿Qué opina su familia acerca de la actividad que usted realiza?

Pues ellos dicen que en la situación en que yo estoy que eso no da entonces qué mejor cambie de trabajo pero o sea trabajar en la calle si dá siempre y cuando usted tenga un buen capital un buen plante y no tenga tanto, tanto gota a gota pero la calle si dá el decir yo solamente con la venta de la lotería me saco un mínimo y eso que la venta de la lotería han mermado bastante con la gorras ganaba un poquito más

11.1. ¿Y ahora no tienen las gorras por falta de capital?

Por falta de capital

12. ¿Si usted tuviera la oportunidad de dedicarse a otro oficio Qué le gustaría hacer?

A mí me gus... o sea yo siempre he sido o sea cuando tuve la oportunidad de trabajar diferente a lo de la calle trabajaba como vendedora de mostrador, qué más se hacer pues se vender y no me gustaría casa de familia nunca lo he hecho y no me gustaría

13. ¿Cómo se proyecta usted a futuro?

Como me proyecto yo a futuro jum viviendo la vida que me merezco en la casa no mentiras no, no me he visto a futuro yo vivo el día a día

13.1. ¿Usted no se proyecta aproximadamente en 5 años cómo se vería usted?

No, en estos momentos yo no tengo cabeza sino para vivir el día a día no tengo para un futuro sinceramente no, no lo he pensado yo sé que es una falla porque uno debería tener metas pero sinceramente en este momento no hay como cabeza o no sé si es que me estoy cerrado mucho en esto pero no tengo cabeza para futuro

14. ¿enseñaría usted a sus hijos el oficio de vender en la calle?

No

14.1. ¿por qué?

Por qué eso o sea yo creo que el oficio de la calle es un trabajo si? Es honesto y todo eso pero es un trabajo para una persona mediocre que no tiene aspiraciones, que no tiene sueños, que no tiene metas y no me gustaría esta vida para ellos, esto no es vida para una persona tan joven de hoy día

15. ¿Porque vendes loterías y gorras y no otra cosa?

Porque no hay no hay la oportunidad de otra cosa o sea no, la oportunidad que me dicen que podría haber ir a trabajar en casa de familia sinceramente jamás, jamás me ha gustado y eso es lo que más yo le pido a Dios que ojala nunca, no digo que nunca lo voy a hacer pero ojalá no no me gustaría ni ir a lavar ropa ni ir a casa de familias, trabajar en cualquier otra cosa como vendedora, un día tuve la oportunidad de trabajar como secretaria entre comillas solo era recibir llamadas, ehh despachar paquetes y pues estar empapada acerca de los productos que pues se vendían pero el papá de las niñas no me dejo, no permitió que yo trabajara pero esa fue la única oportunidad.

16. ¿Cuánto tiempo lleva usted vendiendo en ese lugar?

En ese sitio llevo yo ya nueve años

16.1. ¿Cuántos puestos tiene usted?

Pues tenía 3 y ya de 3 tengo 2 uno lo tengo trabajando y el otro está guardado porque no hay el capital o sea no hay mercancía para surtir.

16.2. ¿Y usted ha llegado a alquilar un puesto para usted u otra persona?

No, porque si uno alquila o presta un puesto uno tiene la este de perder el puesto porque eso no es permitido

17. ¿usted se concibe como vendedor legal o ilegal ante el Estado?

En este momento con la lotería es legal porque la lotería paga impuesto cuando vendía las gorras era un poco como ilegal por las marcas y patentes o sea porque uno vendía gorras lacoste, levis eh vendía gorras si con marcas que están registradas más que son como se llama eso logotipos que no o sea si como flagio como se llama eso logotipos que no

-plagio?

- sí que no son originales pero que se venden como si lo fueran

18. ¿Cuáles cree que son los principales beneficios de laborar como vendedora ambulante?

Los beneficios, ya te los había dicho, lo del impuesto que no se paga, no se paga servicios, no se paga arrendo y que de por si a la gente le gusta el almacén “agáchese” que es el de la calle.

19. ¿Cómo es la relación de ustedes con la policía?

Bien, o sea, nosotros que tenemos permiso eh bien, las relaciones con la policía que viene a molestar son a las personas que no tienen permiso a nosotros nos dan un permiso para poder trabajar en la calle

20. ¿Cómo adquirió usted los puestos?

Pues el papá de las niñas trabajaba en minimax, quedó sin trabajo entonces se puso a vender camisetas en cajas de manzanas entonces en la época que quitaron todos los vendedores ambulantes de la 30 no queríamos perder ese punto porque en ese punto se vendía cantidades en ese punto se vendía esas camisetas bien, entonces eh buscamos la idea de no irnos de ese sitio entonces nos tocó que alquilar un local entonces alquilamos el local y al mismo tiempo teníamos la exhibición en la calle porque el local queda en un hueco entonces nos tocaba hacer la exhibición en la calle y en el almacén nos iba súper bien sino que por la mala cabeza de él fuimos a la quiebra y entonces ahí como ya teníamos, nos quitaron de allí pero nosotros no queríamos perder ese puesto colocamos un puesto a la vuelta por la 27 o sea que quedamos con puesto en almacén y con puesto en la calle y quedamos con los dos, entonces cuando hubo la separación el quedo en el almacén yo quede en la calle por que como él tenía más conocimiento de lo de, de la mercancía de lo que se vendía de lo que era tener un almacén entonces yo le dije a él que él quedará allá y yo en la calle

21. ¿Si una persona está interesada en colocar un puesto de ventas qué tiene que hacer, cómo lo reciben el resto de vendedores que hay en el lugar?

No es permitido, no es permitido las mismas personas que trabajan éste de espacio público, cuando hay reuniones y todo eso dicen que si vemos que alguien llega que avisemos y no los dejemos estar allí porque hay evasión de espacio y en este momento lo que están tratando es de mermar los vendedores ambulantes no aumentarlos solamente van a quedar los que están ya carnetizados y si hay nuevos pues tratar de no dejarlos porque se está viniendo mucha gente de

Cali mucho vendedor de Cali y ellos llegan y comienzan con un puesto pequeño y cuando uno ya ve se van extendiendo entonces eso nos va perjudicando también a nosotros

21.1. ¿Y usted esta carnetizada?

Si

21.2. ¿Ustedes cada cuanto se reúnen con los de espacio público?

Eso hacen asamblea pero no, no hay reuniones con los de espacio público así tan seguido no, en el año 2 veces

22. ¿Cómo vendedora ambulante usted está afiliado a salud, pensión o riesgos profesionales?

Que venga que por qué no, solamente tengo lo de sisbenenssanar

22.1. ¿Conoce compañeros que estén cotizando riesgos profesionales?

No,

22.2. ¿Ninguno cotiza arp, arl?

No se

22.3. ¿Conoce usted casos de accidentes que se hallan presentado en los vendedores ambulantes?

Pues así por el este del trabajo no.

23. ¿desde qué hora comienza usted a vender y a qué hora termina?

Pues sinceramente en ocasiones comienzo a las 9 otras veces a las 10 y término y término a las 7 o 7 y media de la noche jornada continua

-¿todos los días?

De Lunes a Sábado

24. ¿Existe algún tipo de cuota que deba pagar por el espacio que ocupa?

Ninguno

25. ¿Cuánto es el ingreso de un día normal?

Jumm pues con la lotería hay veces se gana uno \$ 5.600, \$ 8.000, \$10.000 los días que más gana uno son los miércoles que juega valle y cauca los sábados pues allí es donde uno más o menos trata de reunirse el mínimo

25.1. ¿y un día bueno cuando gana?

Pues el día bueno bueno bueno que es el sábado que es por que juega cauca se puede sacar entre \$70.000 \$85.000 pesos

25.2. ¿y un día malo?
\$5000

25.3. ¿Cuáles son las condiciones que necesitan para que puedan vender todos sus artículos, es decir qué se necesita para que sea un día bueno?
qué se necesita, que todo el mundo esté bien que tenga plata que por ejemplo no hayan esas temporadas por ejemplo esa temporada estudiantil ha perjudicado mucho era mejor el otro calendario porque la gente recibía primas y entonces compraban con la prima en cambio ahorita viene la temporada decembrina todo mundo se la toma todo mundo come todo el mundo se la estrena y se gastan las primas, viene enero y están sin primas están sin éste y todo mundo lo que recoge y recibe de sueldo es para comprar útiles uniformes o sea que el vendedor ambulante y no tanto solamente el vendedor ambulante también en almacenes las ventas han bajado demasiado por eso

25.4. ¿El ingreso que usted obtiene a diario le alcanza para la totalidad de sus gastos?
No

25.5. ¿es mucha la diferencia para alcanzar la totalidad de sus gastos?
Bastante, si te digo que pago 219 en gotas, y me estoy ganando en día 5000 o un día me gano 85, no estoy cubriendo ni la cuarta parte ni la mitad de lo que yo pago, entonces por eso es que yo no he podido salir de eso porque es un círculo donde cada día se va volviendo más grande el círculo la bola de nieve va aumentando porque hay que meterse para poder cumplir

26. ¿por parte de la lotería se la da una empresa?
Una agencia de loterías pero eso lo tiene uno que pagar o sea la dan, por ejemplo a mí me dan la lotería de tres días, lunes, martes y miércoles yo trabajo esa plata y por el día jueves me toca ir a cuadrar esa lotería entonces el día jueves cuando cuadro la lotería me dan la del día jueves viernes y sábado hay otras compañeras que tienen ahorros y entonces ya le dan la lotería de toda la semana

26.1. ¿y en la parte de las gorras?
Las gorras las gorras hay que ir a comprar hay si en efectivo hay que tener el capital para ir a comprarlas

26.1.1. ¿pero usted las compra aquí mismo en Palmira?
No, en Cali

27. ¿si la venta se realizara en un centro comercial y no en la calle, usted cree que esto afectaría su nivel de ingreso?
Puede ser porque pues a la mayoría de la gente le gusta comprar es en la calle porque tienen la idea que en un almacén es más costoso

28. ¿Qué piensa usted de pagar impuestos por los artículos que vende?

No pues sinceramente no sería conveniente, para nosotros no, para ellos, para el gobierno sí pero para nosotros no

29. ¿tiene usted algún tipo de ahorro colectivo como grupo de vendedores?

No

30. ¿cómo maneja la regulación de precios entre ustedes mismos o los que venden el mismo producto?

No, no hay control en ese sentido, por ejemplo uno trata, uno dice esta gorra es a... supongamos la plana esta gorra es a 20 pero como la gente está tan tan suave tan tan bajita entonces lo mínimo que uno deja una gorra es en 18 pero hay otro que está más “asado” que si el cliente dice déjemela en 17, 16, él la deja

30.1. -¿de esa forma se generan ustedes competencia?

- aja, sí.

30.2. ¿y qué pasa cuando en específico un vendedor está bajando mucho los precios y está llevándose la mayoría de los compradores?

No eso casi no, allí no hay ese problema o sea uno que otro que así pero no así que haya una guerra así de precios no

31. ¿Cómo hace usted con el manejo del tiempo en cuanto cuando hace mucho sol o llueve mucho, se paran las ventas?

Claro cuando llueve demasiado la gente no hace sino escamparse y uno con el puesto tapado quien compra hay uno que otro que le haga destapar a uno y compra hay otros que miran y no compran pero más que todo la venta se paraliza, claro

31.1. ¿y en cuanto al sol?

Pues el sol si la gente compra, si haciendo sol la gente compra

31.2. ¿Cuándo está lloviendo usted como protege la mercancía?

La cubro con un plástico y allí hay una sombrilla

31.3. ¿las condiciones ambientales favorecen o dificultan su venta?

Si llueve la dificulta y el sol, no pues la favorece el sol

32. ¿Cómo manejan el tema de las basuras, los residuos o la contaminación que se genera por cuenta de la venta ambulante?

Sinceramente por el lado en que yo trabajo no hay tanta, tanta este de basuras por lo que no traen productos perecederos entonces son por ejemplo lotería entonces uno tiene una bolsa una canasta donde echan los billetes no ganadores pero no es mucho, más que todo son los recicladores los que, los que ensucian mucho la calle en el sentido en que la gente saca la basura

antes de tiempo por la noche más que todo, entonces los recicladores van y riegan toda esa basura y escogen lo que necesitan y la dejan tirada y salen y se van

33. ¿en qué transporta usted su puesto de trabajo?

Yo tengo la lotería en una tabla y las gorras en un, en un carrito

33.1. ¿y qué hace usted con la tabla y el carrito?

La tabla la guardo en una peluquería en la cual no me cobran y el carrito lo guardo en un parqueadero en el cual me cobran mil pesos la noche

33.2. ¿o sea 30 mil pesos mensuales?

Aja

33.3. ¿y el carrito es todos los días llevarlo al parqueadero y estar en esa movilidad?

Aja toca llevarlo y traerlo

33.4. ¿si usted o sus compañeros necesitan ir al baño como solucionan la situación pagan por éste servicio, donde lo hacen?

Los compañeros no sé, yo, hay unas oficinas, yo me hago al pie de un edificio y allí hay oficinas sino voy a la peluquería o voy a las oficinas allí me prestan el baño, ellos son muy serviciales con los que están alrededor de uno entonces no hay problema el baño

34. Bueno voy a pedirle que imagine que usted y sus compañeros van a realizar su venta en dos lugares primero en la calle tal y como lo han venido haciendo estos años y segundo en un centro comercial, ¿Cómo esperaría usted que fuera éste centro comercial?

Pues que fuera, como te digo yo, acep.. Que nos coloquen.... No tanto el centro comercial en sí, el sitio donde nos reubiquen, porque eso sería la reubicación entonces sería que el centro comercial que vallan a hacer donde nos van a reubicar sea en un sitio donde la gente valla, pueda ir porque es que mucha... por lo menos lo que hicieron en Cali, en Cali hicieron una galería un centro comercial donde mandaron todos los vendedores ambulantes y quien iba allá y a ellos les toco volver a salir a la calle porque la gente no iba allá, los tiraron fue como a un lado no, el centro comercial debería ser por lo menos por la 30, que la 30 es una vía, es mejor dicho el centro de palmira es muy pequeño, solamente unas cuantas cuerdas son donde se ve que hay bastante movimiento y que la gente va a hacer sus compras, porque hay unas partes donde eso es un moridero donde no pasa mejor dicho ni los fantasmas.

35. ¿y en cuanto a la infraestructura?

Debería ser un centro comercial pues que sea bonito, que sea grande, agradable al público, que den ganas de entrar y si pues hay si no se, y que tenga todo, todo lo necesario para así como sus baños, sus restaurantes, que tenga todo lo necesario para las necesidades tanto del público como de los propietarios de los locales que van a quedar allí

¿Se sentiría usted más segura en un centro comercial que en la calle?

Pues en caso de seguridad daría lo mismo, la calle no es insegura según el sitio, por el sitio en donde yo estoy es muy seguro

-¿en qué dirección exacta está ubicada usted?

En la carrera 27 – 30, con 30

36. ¿y entonces cual sería el sitio peligroso para poner el puesto?

La galería me parece que puede ser peligroso, cerca de la galería pero por el sitio no, es muy central donde yo estoy aunque en ocasiones por ejemplo si uno dá papaya lo roban, a mí me han robado estando yo ahí, pues la gente se mide las gorras y si usted no les dice a la orden entonces se hacen al cuento de que la compraron, salen y se van y uno queda. O se paran a hacer el pare del semáforo y cuando hay fila larga se paran allí y se van arrancando las gorras y se van pero eso es muy eventual, eso no es así tan seguido no, en el año una vez, hay años que no pasa nada

37. ¿Cuáles piensa usted que serían las ventajas y las desventajas de vender en un centro comercial a comparación de la calle?

Pues las ventajas seria: el clima no nos afectaría tanto la mercancía no se deterio.... No se.... El sol no la dañaría, no pues el clima influye bastante y lo perjudicial seria que ya teniendo un local nos toca pagar impuestos pagar el Nit, cámara de comercio, todo eso, en cambio en la calle no nos toca pagar nada de eso y yo creo que mínimo nos pondrán a pagar qué? Un arrendo.

37.1. ¿Cuál de estos dos sitios preferiría usted entonces?

Pues... en este momento, ¿qué te digo? Cualquiera de los dos el hecho es tener con que trabajar

38. ¿le daría este centro comercial a usted como una motivación o algo para seguir trabajando en el oficio?

Claro, o sea a mí me daría igual y pero viéndolo bien del punto de vista es mejor el centro comercial, claro le da más caché y uno puede vender más fácil siempre y cuando pararan los vendedores ambulantes pero nos quitan a nosotros y al tiempo ya hay otros en la calle el vendedor ambulante jamás, jamás, en la vida lo van a acabar, lo van a poder quitar

39. ¿cómo es el ambiente de trabajo con sus compañeros?

Bien

39.1. ¿hay buenas relaciones interpersonales?

Si, nos tratamos bien, nos ayudamos mutuamente

39.2. ¿han tenido problemas de convivencia?

Hay roces, roces pero por bobadas, no así graves no

39.3. ¿y cómo los solucionan?

Dejando de hablar o, y ya no se vuelven a hablar

39.4. ¿y cómo es su relación con los otros vendedores?

Bien aunque con mi vecina pues, yo tenía dos puestos y yo vendí uno por la situación económica y con la condición de que mi vecina vendiera de todo menos lo que yo vendía que eran gorras, mi vecina al ver que unos compañeros compraron moto cada uno entonces dijo que no que ella iba a vender gorras porque gorras era lo que daba y que iba a comprar que por que ella con las correas que era el puesto de ella no estaba haciendo nada y que ella quería vender gorras de tanta insistencia pues le dije hágalo pero lo que no contaba ella es que mis compañeros compraron moto no por que las gorras le dará para comprarse ehmm ninja es que se llama esa moto? Esa moto grande? Porque ellos tenían una moto, la vendieron, hicieron un préstamo en el banco y fuera con las ganancias de las gorras ellos compraron la moto y ella se imaginó que ellos compraron las motos con todas las ganancias que habían dado las gorras

39.5. ¿usted tiene amigos dentro del grupo de vendedores?

Conocidos, si

39.6 . ¿pero amigos?

Amigos, amigos que uno diga amigos, es que amigos para mí no hay amigos

40. ¿Qué tipo de apoyo se prestan ustedes económico?

Económico por ejemplo a veces a mí me colaboran mucho no solamente los vendedores ambulantes sino las personas de los almacenes me prestan, necesito completar la cuota y ellos me prestan pero para pagarles el mismo día no? O sea yo digo prestar en este momento y yo les pago a la hora que yo cierre por ejemplo ellos me prestan a la hora cuando yo cierre entonces les llevo lo que ellos me han prestado, en ocasiones me quedo colgada pero ellos me dan espera hasta el otro día y ya. Pero sí son muy serviciales

41. ¿Existen relaciones de noviazgo entre compañeros o entre otros vendedores allí mismo?

No, pues por mi lado no

42. ¿Aparte de las venta que tipo de actividades realizan ustedes en conjunto paseos, almuerzos?

No pues paseos no, nada, pues la única que hace paseos es la señora de la peluquería que nos invita y vamos con ella pero así que sea y ella no es vendedora ambulante

42.1. ¿pero van muchos vendedores ambulantes o sólo los que venden por allí?

No ella invita solamente a 3 de por allí

42.2. ¿sólo a los que conoce?

Sí, pero no a todos no

43. En el caso de mujeres vendedoras con niños pequeños ¿cómo manejan la permanencia de estos niños en el puesto de trabajo?

No, ninguno, hasta el momento en el que yo estoy ninguno tienen niños, o sea tienen niños pero que los lleven a trabajar allá no

43.1. No, pero Mientras los niños están allí ¿quién los cuida?

La abuela, los tíos, guardaría

43.2. ¿pero no los dejan allí en el trabajo?

Ah no

44. ¿ustedes como están organizados, tienen un representante, una junta?

Hay un... cómo es que se llama eso?.. Un sindicato

44.1. ¿un sindicato, como se llama este sindicato?

Corpounidos

44.2. ¿allí hay dos sindicatos cierto?

Sí, corpounidos y la otra se llama ehh no me acuerdo

44.3. ¿y por qué la creación de dos sindicatos entre los mismos vendedores?

No sé oís

44.4. ¿Usted pertenece a Corpounidos?

Ujum

44.5. ¿y allí hay un representante, o sea que en el otro sindicato también hay otro representante?

Aja

44.6. ¿y ustedes se reúnen o?

Si hacen reuniones y sí comentan todo lo que los proyectos que tienen, lo que supuestamente los políticos van a hacer, pero eso no son sino proyectos y proyectos pero de allí no pasa

44.7. ¿Cuáles son los mayores logros que han conseguido como esta organización, como corpounidos han conseguido algún logro alguna meta?

U-umm (en forma negativa) lo único es que dan cursos para uno hacer en el Sena, de sistemas de culinaria pero no, de gastronomía pero no, no más así y eso que solo quedaba en la alcaldía yo no sé

45. ¿Conoce usted que actualmente en palmira existe un proyecto que busca reubicar los vendedores ambulantes?

Si

45.1. ¿y qué sabes del proyecto?

Que piensa a... que supuestamente tienen comprado el parqueadero que queda en la 30 con 26 entre 26 y 27 y que le van a hacer salida por la calle 29 y por la carrera 27, no sé qué tan cierto sea pero si es el proyecto que nos han dicho que tienen

45.2. ¿y ustedes piensan que es necesaria esta reubicación o ustedes pueden permanecer en la calle?

Pues no es necesario pero si sería bueno

45.3. ¿si sería mejor?

- sí, sería bueno pero así como yo te digo si en realidad quitan los vendedores ambulantes, yo soy una yo digo a mi me dan el local pero yo veo que vendedores ambulantes yo voy y cojo mi puesto.

45.4. ¿Qué piensa usted frente a la idea de ser reubicada?

Que pienso pues si bueno,

45.5. ¿Usted ha participado en los procesos de consulta que se han generado por parte de la administración municipal?

Si pero no me acuerdo bien de cada tema

45.6. ¿Ustedes en esta organización, en corpounidos han hablado de cómo van a ser reubicados o acerca de esa reubicación?

Si

45.7. ¿Y que han hablado?

Todo mundo tiene la misma pregunta si es cierto que van a hacer porque supuestamente han comprado un montón de terrenos para reubicarnos y hasta el momento no han salido desde que hace tiempo están con el tema de la reubicación entonces lo que la gente quiere y dice que esto si sea una realidad que no vaya a ser como lo demás que siempre dicen que nos van a reubicar y nada

45.8. ¿Usted piensa que este cambio afectaría su nivel de vida?

Podría ser, pero yo creo que para mejorar

45.9. ¿Por qué para mejorar, qué cambios tendría?

Pues tendría, si ya no hay vendedores y hay un centro comercial en la idea que lo piensan hacer y con todos los beneficios y las cosas que lo piensan hacer yo creo que, y en el sitio en el que lo piensan hacer la gente acogería más a hacer sus compras y seria yo creo que incrementaría podría ser la venta,

45.10. ¿Sí?

Si se vuelve como esos centros comerciales de Cali podría ser

46. ¿Sería fácil que usted de pronto me contactara más adelante con una de las personas líderes o así para hacerle la misma entrevista que le acabo de hacer?

Pues si yo creo que si

Anexo 7. ENTREVISTA SUJETO 2

Esta investigación es mi trabajo de grado de la universidad teniendo en cuenta que uno debe realizar un trabajo final para poderse graduar, en este trabajo mi intención es conocer cuáles son sus percepciones es decir pensamientos, emociones, sentimiento y todo lo relacionado con la venta ambulante desde sus inicios hasta este momento y saber ustedes que piensan y sienten frente al nuevo proyecto que más adelante indagaremos sobre él, de ante mano usted debe saber que todo lo dicho y expresado en esta entrevista solo tendrá fines académicos, nada de lo aquí dicho será revelado, divulgado ni tendrá impacto sobre el proyecto, mucho menos se sabrá quién es usted ya que se maneja el cien por ciento de confidencialidad y su identidad quedará en el anonimato.

Categoría personal.

1. ¿Cómo estás?

Muy bien gracias a Dios

2. ¿Cuándo y Dónde nació usted?

Yo soy de junio del setenta y dos, de aquí de Palmira valle

3. ¿y en que barrios ha vivido usted?

Mijo así como de pasón he vivido primero en Maria Cano, en los sauces, luego por el transporte me vine a vivir por los lados del centro y ahora estoy viviendo en la colombina.

4. ¿hace cuánto comenzó usted a vender mercancías en la calle?

Pues vea, yo llevo vendiendo así hace aproximadamente unos 15 a 17 años más o menos.

5. ¿en qué puestos comenzó usted?

No pues mijo yo comencé en la carrera 26 con 29 pero debido a que antes robaban mucho por allá yo decidí cambiarme a los dos años y ahora estoy en la carrera 28 con calle 29

6. ¿Cómo comenzaste a vender mercancías en la calle?

Yo comencé vendiendo primero chicles, bananas y cositas así, pero pues eso no da mucho así que digamos, entonces lo que hice fue pedirle un préstamo al hermano de mi ex – marido y compre unos jeansitos, medias y camisillas para vender, poco a poco lo que iba recibiendo lo fui metiendo al negocio ya después compraba mochilas maletines y vea ya hay de todo un poquito.

7. ¿Qué lo llevo a usted a trabajar de forma independiente?

Jumm cuando yo me separe del papa de mi hija yo aún estaba en embarazo y no tenía que hacer, no sabía en que trabajar porque prácticamente yo no sabía nada, entonces allí es donde me puse a vender chicles y todas las cositas yo creo que eso me ayudaba a que la gente me comprara más, yo creo que les daba pesar jajajajajajja

8. ¿Cómo se siente vendiendo mercancías?

Pues bien eso es un trabajo no? Así que me dé pena nooo porque yo a nadie le estoy robando yo lo que hago sencillamente es revender por ejemplo si compro un buso en cinco mil lo vendo en trece mil para dejarlo hasta en diez mil y así ganarme algo pero ya tanto tiempo vendiendo esto es mi día a día y me siento muy agradecida de mi negocito

9. ¿Qué cosas positivas ha traído para su vida el vender en la calle?

Todo, gracias a estas ventas desayuno almuerzo y como , yo y mi hija, gracias a la venta es que yo le pago el colegio a mi hija, le compro la ropita ehhh también pues uno a veces se come un cholidito y caprichitos así no?

10. ¿Que ha sido lo más difícil de vender mercancías?

Hay mijo allí Lo más difícil es comenzar, uno comienza con mucho miedo porque uno no sabe si va a perder el capital o que hacer si a la gente no le gusta lo que usted vende a mí por ejemplo si me dio mucho miedo pero es como un avión después de que vuela ya no hay reversa

11. Podría describirme ¿cómo transcurre un día suyo, desde el momento en que se levanta hasta que llega a su casa luego de la venta de mercancía?

Pues yo me levanto a las cuatro y media de la mañana hago el almuerzo para mi hija y para mí, la levanto a ella para que se comience a alistar, desayunamos y la acompaño hasta el colegio, después me voy otra vez a la casa arreglo lo que puedo o lavo el baño así cositas pequeñas, a veces barro y trapeo hasta las 8 de la mañana hago oficio para irme al parqueadero a sacar las cositas de allá para venir acá al puesto, pues acá mismo almuerzo y todo, a las doce y media mi hija viene y almuerza acá conmigo porque yo me traigo el almuerzo de ella y el mío almorzamos acá y después ella se va para donde mi hermana allí lava las coquitas del almuerzo hace las tareas y todo, mi hermana también llega como a las 1 más o menos porque pues como ella trabaja como profesora de niños chiquitos sale a las doce o tardar doce y media, ya cuando yo salgo de acá pues me voy donde mi hermana ella vive a dos cuadras de mi casa entonces me queda en el camino allá recojo a la niña y ya cuando llegamos a la casa comemos pan y café o algo así para no engordar mucho jajajajajajaja y vemos telenovelas aunque yo siempre me voy a dormir temprano pues usted se imaginara ese trote todos los días

12. ¿qué opina su familia acerca de la actividad que usted realiza?

No nada, como yo me independicé muy joven tenía como 18 o 19 años si mucho entonces pues ya ellos sabían que yo siempre hacia lo que tenía que hacer así sea vender bananas para no dejarme morir

13. ¿si tuviera la oportunidad de dedicarse a otro oficio lo haría, qué le gustaría hacer?

Pues no es por ser malagradecida pero si, a mí me hubiera gustado haber estudiado algo como secretaria o algo así que uno estuviera en una oficina con aire acondicionado con toda la seguridad social y no estaría tan expuesto uno aquí al sol al agua y esas cosas que aunque son naturales y todo eso pues cuando llueve uno se vende muy poquito

14. ¿cómo se proyecta a futuro?

Mi futuro seria ver mi hija graduada así haciendo lo que hace usted ya en una universidad que cuando la vea le digan doctora y que si Dios quiere porque uno nunca sabe quiénes van a ser los hijos pero si Dios quiere ya que ella responda por mí porque pues imagínese yo viejita este trote ya no se aguanta

15. ¿enseñaría a su hija el oficio?

Pues yo no soy nadie para juzgar, uno no tiene comprado el futuro y si algún día nos toca a las dos vender pues va a tocar porque sinceramente aquí así como uno recibe así mismo se le va la plata porque usted saca para la comida servicios y todo eso pero también hay que sacar una plática para invertir en el negocio porque él no se llena solo ajajajajajjaa

16. ¿Cómo se ve usted en cinco años?

Sinceramente yo me veo en las mismas, pues si Dios quiere y mi hija entra a la universidad en cinco años no se habría graduado o sea que yo estaría antes trabajando más para darle la universidad y pagar los servicios de la casa

DATOS BASICOS:

17. ¿Qué edad tienes?

Ya son cuarenta y un primaveras

18. ¿Cuál fue su último nivel académico culminado?

Ahh no eso si yo hice hasta sexto de bachiller con mi diploma y todo

19. ¿estás estudiando actualmente? ¿por qué?

No ya no, ya estoy muy vieja para eso.

20. ¿es usted cabeza de hogar?

Sí, claro

21. ¿Cuántas personas dependen económicamente de este negocio?

Mi hija y yo.

CARACTERIZACIÓN DEL OFICIO:

22. ¿Qué tipo de artículos vende?

Pues como usted lo ve, yo vendo ropita, jeans, maletincitos, tulitas, canguros, medias, busitos de todo lo que se venda bien yo lo vendo

23. ¿Por qué vende eso y no otra cosa?

Ahh pues lo único que me falta vender es comida pero pues yo pienso que uno pierde plata por que la comida se daña en cambio la ropa no se vence

24. ¿hace cuánto vende en este lugar?

Pues como te dije de 15 a 17 años más o menos

25. ¿usted tiene un puesto de ventas o tiene más?

No solamente este, ojala tuviera más a ver si ganaba mas

26. ¿te concibes como un vendedor legal o ilegal ante el Estado? ¿por qué?

Pues las dos, legal porque el estado sabe que soy vendedora y todo pero ilegal porque no tengo cámara y comercio ni esas cosas

27. ¿Cuáles cree que son los principales beneficios de laborar como vendedor ambulante?

Pues que uno no tiene jefe y nadie lo está regañando, que usted mismo maneja su tiempo y es dueño de lo suyo, usted es como su propio gerente sino que hay que tener disciplina porque si no viene a trabajar nunca pues la plata no le va a llegar de milagro cierto?

28. ¿Cuáles cree que son las principales dificultades de laborar como vendedor ambulante?

Que uno no tiene un salario fijo aunque a veces gana uno más a veces menos pero así que cuando uno trabaja en una empresa le lleguen 300 o 400 mil pesos seguros quincenalmente no eso es lo más difícil.

29. ¿Cómo es la relación con la policía?

No pues después de que uno no se meta con ellos hasta ahora no ha pasado nada

30. Si una persona está interesada en colocar un puesto de ventas ¿qué tiene que hacer, cómo lo reciben el resto de compañeros?

No ya no puede, bueno al menos por acá no porque dígame donde, ya todo esto está lleno y pues por ejemplo si yo vendo maletines no voy a dejar que otro que venda maletines se me haga al lado

31. Como vendedor ambulante ¿usted está afiliado a salud, pensiones o riesgos profesionales?, ¿conoce de compañeros que estén cotizando riesgos profesionales?

Pues a salud si, el sisen pero a los otras dos pensiones y el otro no a esos no, y así que yo sepa de compañeros que hayan tenido accidentes no, uno a veces se cae o se machuca pero nada mas

Categoría económica:

32. ¿Desde qué hora empieza a vender y a qué hora termina?, ¿Cuántos días a la semana vende?

Pues yo trabajo desde el lunes hasta el sábado, llego acá faltando diez para las nueve y a las cinco y cuarto o cinco y media comienzo a recoger las cositas para que no me coja la noche pa llegar a la casa

33. ¿Existe algún tipo de cuota que deban pagar por el espacio que ocupan?, en caso de ser así ¿a quién se le paga?

No, nada.

34. ¿Cuánto es el ingreso en un día normal?, ¿cuánto en un día bueno y cuanto en un día malo?

Pues un día normal un fin de semana uno se vende treinta o cuarenta mil pesitos, ya un día bueno hasta ochenta mil pesos se hace uno pero eso es más que todo en diciembre o en junio.

35. ¿Cuáles son las condiciones que se necesitan para que pueda vender todos sus artículos?, es decir ¿qué se necesita para sea un día bueno?

Pues que la gente tenga plata y quiera comprar (sonríe)

36. ¿este ingreso le alcanza para la totalidad de sus gastos?

Pues no así que uno pueda darse todos los gustos que quiera pero si para uno que otro caprichito barato como el cholado

37. Si la venta se realizara en un centro comercial y no en la calle ¿cree que esto afectaría su nivel de ingreso?

Yo creo que si por que acá la gente ya sabe dónde buscarlo a uno en cambio en un centro comercial todo es más caro y no sabrían donde esta uno, y hay que pagar allí también luz, agua, administración y todas esas cosas.

38. ¿Qué piensa usted de pagar impuestos por los artículos que vende?

Pues si pago impuestos por cada cosita que vendo solamente me alcanzaría para pagar servicios o comida una de las dos

39. ¿Tienen ustedes algún tipo de ahorro colectivo como grupo de vendedores?

No

40. ¿Cómo manejan la regulación de precios entre los vendedores del mismo producto en la calle?,

No uno a como compra más o menos se hace lo de la venta aunque a veces le toca dejar baratas las cosas para que compren porque de por si el colombiano le gusta todo barato

41. ¿Cómo hacen para generar competencia?

Aquí cada uno está en lo suyo yo por ejemplo vendo mis cositas es a ganar mi parte porque por vender más barato no puedo perder lo invertido

42. ¿hay algún tipo de multas o sanciones económicas que hayan sido definidos por ustedes, como grupo de vendedores?

No

CATEGORÍA INFRAESTRUCTURA Y MEDIO AMBIENTE.

43. ¿Cómo laboras cuando hace mucho sol o llueve mucho?

Pues cuando hace mucho sol a uno le toca aguantárselo por que qué más hace uno, y cuando llueve cubro las cositas con un plástico transparente, porque si lo pongo de otro color la gente no ve que hay allí y no me compra.

44. ¿Las condiciones del ambiente favorecen o dificultan su venta?

Si las dos, cuando hace mucho sol compran pero poquito y cuando llueve allí si casi no compran es nada

45. ¿Qué piensa usted de estar ubicado en el espacio público?

Pues es precisamente el estar en un espacio público lo que hace que yo pueda vender por que por aquí pasa mucha gente.

46. ¿Considera que los vendedores ambulantes afectan la movilidad?

Si porque con los puestos invadimos la calle pero pues donde más uno coloca su puesto

47. ¿Cómo manejan el tema de las basuras, los residuos o la contaminación que se genera por cuenta de la venta ambulante?

No yo no hago basura eso es para los que venden comidas chitos y cosas así

48. ¿En qué se transportan los vendedores antes de instalar su puesto de trabajo?

Pues yo lo traigo en ese carrito porque todo no lo dejo aquí en el puesto

49. ¿dónde guarda usted el carrito?

Yo lo guardo aquí en el centro, en un parqueadero aquí a la vuelta (me señala con la mano) allí me cobran mil pesos por día

50. ¿Si usted o sus compañeros necesitan ir al baño, cómo solucionan la situación, pagan por este servicio, dónde lo hacen?

Pues en mi caso y el de la señora de enseguida entramos aquí al local y la señora o el muchacho vendedor nos presta el baño

Voy a pedirle que imagine que usted y todos sus compañeros van a realizar su venta en dos lugares, primero en la calle, tal y como lo han venido haciendo durante estos años y segundo en un centro comercial:

40. ¿Cómo esperaría usted que fuera ese centro comercial?

Así como hicieron ese nuevo Unicentro con los locales alrededor que uno pueda mostrar sus cositas y así la gente que pase le compre a uno

51. ¿Qué colores preferiría que tuvieran?

Pues aunque es muy ensuciador a mí me gustaría que fuera blanco se ve muy lindo así

52. ¿debería estar iluminado?

Claro por qué así uno puede trabajar hasta las siete como en los centros comerciales grandes así como la 14

53. ¿debería tener plantas y fuentes de agua?

Si, sería bonito no? Le da un ambiente como más tranquilo digo yo

54. ¿debería tener parqueadero?

Uy si así más gente vendría y pueden dejar los carros y las motos en el parqueadero y se animan a ver y si se animan a ver pues se animan a comprar

55. ¿cómo debería ser la seguridad?

Pues yo pienso que con guardas de seguridad y cámaras por que como está la situación de insegura en ningún lugar uno está seguro

56. ¿conoce vendedores con algún tipo de discapacidad, cómo debería ser diseñado el centro comercial para estas personas?

Vendedores de los de por aquí no, pero si clientes que vienen con muletas o hasta con silla de ruedas y eso debería ser igual para todos que ellos también puedan entrar ver y comprar como todos porque no hay que menospreciarlos ellos también compran

57. ¿debería tener guardería para los hijos de los vendedores?

No, porque allí si se volverían esto muy feo tantos niños por allí además hay que pagarle a las de la guardería y la bulla que hacen los niños no allí si parecería esto un jardín infantil con ropa a los lados

41. ¿Dónde debería estar ubicado para que no se afectan sus ventas y la de sus compañeros?

Aquí mismo en el centro no?Por que es que cuando uno habla de centro las personas saben que es para comprar barato, imagínese usted nosotros en un barrio retirado que solo vallan algunos pocos o en un barrio estrato 6 que nadie nos compre por que como a ellos solo les gusta sus buzos originales de cien mil para arriba

Categoría prácticas.

42. ¿Cómo es el ambiente de trabajo entre sus compañeros?

Pues hasta ahora yo me la llevo muy bien con todos, no tengo problemas con nadie pues yo soy así como usted me ve toda risueña (sonríe)

43. ¿Cuáles son los principales problemas de convivencia que se presentan en la cotidianidad?

No pues uno ve así problemas entre ellos porque se deben plata o algo así

44. ¿cómo los solucionan?

Pues pagando (se ríe)

45. ¿Tiene amigos dentro del grupo de vendedores?

Pues amigos, yo hablo mucho con doña marina que es la del puesto de enseguida pero así que amigos no

46. ¿Existen relaciones de noviazgo entre sus compañeros?

Que yo sepa no, igual como yo no me averiguo la vida de todas.

47. A parte de la venta ¿qué tipo de actividades realizan en conjunto?

No pues así saliditas que hacemos pero solo doña marina, yo y la familia pero así con los demás vendedores no.

48. En el caso de las mujeres vendedoras con niños pequeños, ¿cómo manejan la permanencia de estos niños en el puesto de trabajo?

No eso uno los deja en la casa con las tías o algunas se las cuida las abuelas o así pero un niño acá es muy difícil porque son muy inquietos.

49. ¿Cómo están organizados tienen un representante, una junta, o algo así por el estilo?

Si hay dos juntas pero no recuerdo bien los nombres

50. ¿Usted pertenece a alguna?

No yo no.

PERCEPCION FRENTE A LA PROPUESTA DE REUBICACION:

51. ¿Conoce usted que actualmente en Palmira existe un proyecto que busca reubicar a los vendedores ambulantes?

Si yo he escuchado que nos van a meter en un centro porque acá en la calle estamos perjudicando que pasen los carros y por la inseguridad y todo eso

52. ¿Cómo grupo de vendedores consideran necesario que se les reubique o podrían permanecer así por un tiempo más?

A ver pues la verdad así que necesario no es porque yo siempre he vendido en la calle pero pues es importante porque hay que progresar no?

53. ¿ha participado en los procesos de consulta que se han generado por parte de la administración municipal?

No la verdad no, que día estaban hablando de esa charla pero yo estaba enferma entonces más vale no fui

54. como grupo de vendedores, ¿cómo se han organizado para negociar las condiciones de reubicación con la administración?

No hasta ahora no han hecho ni dicho nada de negociar la reubicación

55. ¿Qué expectativas tiene frente al proyecto?

No pues que sea para que todo mejore porque si el proyecto va a ser para que nos quedemos sin el pan ni el techo pues yo prefiero estar en la calle chupando frio y sol

56. ¿Qué siente usted frente a las propuestas del proyecto?

Pues la verdad a mí me da miedo de quedarme sin nada

57. si usted fuera el representante de los vendedores ambulantes ¿qué tipo de recomendaciones o exigencias le haría a la administración para que se tuvieran en cuenta al momento de reubicarlos?

Que no perdiéramos más de lo que podemos ganar que fueran condiciones parejas y que el estado no se aproveche de nosotros porque cada día los pobres son más pobres y los ricos más ricos.

58. ¿Cuáles son los principales beneficios que observas en el proyecto?

Pues que ya no vamos a estar en la calle y que ya vamos a estar como más presentables por así decirlo

59. ¿Cuáles son las principales dificultades que observas en el proyecto?

Que se haga porque desde hace como dos años escuche que iban a construir eso y aún no he visto nada

60. ¿crees que con el proyecto pueden haber cambios en el nivel de ingresos de un día normal? ¿Por qué?

Si porque ya en un centro comercial nos puede dar más seguridad y los clientes se pueden sentir más seguros yo creo que puede aumentar el nivel de ingresos.

61. ¿Piensa que este cambio afectaría su nivel de vida? ¿cómo?

No porque igual seguiría trabajando vendiendo lo mismo aunque si aumentan los ingresos podría ayudarme mucho a nivel personal y para mi hija

62. ¿bueno la entrevista ya está llegando a su final tienes algo para agregar a la entrevista?

No yo creo que ya todo lo he dicho

63. ¿cómo te has sentido con ésta entrevista?

Muy bien aunque pues aquí en el puesto es muy incómoda pero usted sabe que la semana es para trabajar y el domingo para mi familia entonces no queda mucho tiempo

64. ¿sería fácil que más adelante me contactaras con alguien que tenga así bastante tiempo en ventas ambulantes por acá o que este en las asociaciones?

Claro no hay ningún problema, si ellos aceptan no hay problema

Bueno muchas gracias por su atención y colaboración la entrevista ha llegado a su fin

Anexo 8. ENTREVISTA SUJETO 3

Esta investigación es mi trabajo de grado de la universidad pues Ud. sabe que uno debe realizar un trabajo final para poderse graduar, en este trabajo mi intención es conocer cuáles son sus precepciones es decir, pensamientos emociones sentimientos y todo lo relacionado con la venta ambulante desde sus inicios hasta este momento y saber Uds. que piensan y sienten frente al nuevo proyecto que más adelante indagaremos sobre él, de antemano Ud. debe saber que todo lo dicho y expresado en esta entrevista solo tendrá fines académicos nada de lo aquí dicho será revelado, divulgado ni tendrá impacto sobre el proyecto, mucho menos se sabrá quien es Ud. ya que se maneja el cien por ciento de confidencialidad y su identidad quedara en el anonimato

Categoría Personal

1. ¿Cómo estás?

R// muy bien gracias a Dios, con problemas como lo tiene todo el mundo pero con ganas de vivir.

2. ¿Cuándo y Donde nació Ud.?

R// Nací el Mayo 10 De 1964, en Palmira valle

3. ¿En qué barrios ha vivido Ud.?

R// en lo largo de mi vida en vivido en el barrio la Emilia, la colombina y donde estoy viviendo actualmente en el Barrio Nuevo

4. ¿Hace cuánto comenzó Usted A vender mercancía en la calle?

R// pues haber, póngale mijo unos 25 añitos

5. ¿En qué puestos ha vendido Ud.?

R// haber yo empecé en lo que antes se conocía como galería Satélite, luego me ofrecieron un mejor puestico en el centro por la Carrera 26 con 29, y pues gracias a Dios me encuentro un poco mejor en el puesto que tengo hoy en Día...

6. ¿Cuándo Ud. se pasó al centro que le tocaba hacer?

R// mmmmm... Pues un amigo de la familia invirtió unos ahorritos en un puestico de ropa y el me convido para que trabajar con él y yo soy muy bueno vendiendo cositas y así me gane mi plata hasta que pude hacerme a mi propio negocio.

7. ¿Ósea que debido a que este amigo lo convido a trabajar con él, Ud. es hoy en día un vendedor ambulante?

R// Si Señor, en ese tiempo me encontraba sin trabajo y acepte el trabajo porque estaba necesitado de plata.

8. ¿Qué lo llevo a Ud. A trabajar de forma Independiente?

R// realmente, después de haber estado en este mundo, me di cuenta que si se podía ganar plata con este negocio, por eso decidí ahorrar y con mucho sacrificio logre montar mi propio puesto.

9. ¿Qué estaba pasando en ese momento de su vida? Tenía esposa e hijos a cargo?

R// tenía yo una grandiosa esposa y una hija que iba a cumplir dos añitos de vida... ella verdaderamente es mi motivo de seguir trabajando... (Suspira) hoy en día ella tiene 24 años y está en la Universidad....

10. ¿Cómo se siente vendiendo mercancía?

R// Bien gracias a Dios mi profesión me satisface mucho, el vender algo que necesita otra persona me hace sentir útil.

11. ¿Por qué lo considera Usted una profesión?

R// haber yo estoy brindándole un servicio a otra persona, así como lo hace un policía, un médico o un taxista, hago lo que hago porque me gusta me siento bien y no quita dignidad ser vendedor.

12. ¿Qué cosas positivas han traído para su vida el poder vender en la Calle?

R// me ha traído un sustento del día a día, me ha permitido gracias a Dios tener plata para cada día llevar un bocado de comida a mi hija y mal que bien vivo dignamente

13. ¿Qué ha sido lo más difícil de vender mercancía?

R// yo considero que lo más difícil es que uno como vendedor se haga conocer, después de coger famita el negocito la gente viene a uno y uno puede vender y así ganar platica para el sustento del día a día.

14. ¿Podría describirme ¿cómo transcurre un día suyo, desde el momento en que se levanta hasta que llega a su casa luego de la venta de mercancía?

R// Jajajajajaja Bueno pues, mmmm haber yo me levanto como a las 6 de la mañana, prendo la televisión y me voy para la cocina y hago mi almuerquito para llevarme al trabajo, luego me arreglo, desayuno a eso de las 7:30 tal vez mas pero bueno empaco mi almuerzo y salgo para mi puestico. Llego a mi puesto entre 8:30 a 9 de la mañana, abro mi puestico,

organizo la ropa y limpio todo, (porque eso si el aseo es muy importante para mi) y comienzo mi jornada, ofrezco mi mercancía trato de coger la mayor cantidad de gente para venderle y así es hasta las 12:30 de la tarde que me siento a almorzar y recargar energías para seguir vendiendo, en la tarde es un poco agradable vender pero depende de que clima este haciendo porque cuando está haciendo calor uff me desespero, pero casi siempre la tarde se me pasa rápido, buenooooo, mi jornada termina de 5:30 de la tarde a 6 de la tarde, porque uno se puede quedar hasta muy tarde por ahí porque viene el amigo de lo ajeno y se le lleva las cositas a uno y no aguanta....mmmm recojo mi mercancía guardo todo y salgo de nuevo para mi casa donde llego por ahí a las 6:30 de la tarde, donde preparo la comida y como con mi hija, de allí me siento a ver las noticias y cuando se acaban me alisto para acostarme a dormir y empezar un nuevo día...

15. ¿Qué opina su familia de la actividad que usted realiza?

R// pues mi familia no me dice nada, a ella lastimosamente solo le interesa que uno trabaje y ya no le interesa en que....

16. ¿si tuviera la oportunidad de dedicarse a otro oficio lo haría, qué le gustaría hacer?

R// jummmm.... a mí me hubiera gustado ser mecánico, siempre me gustaron los carros pero la vida da muchas vueltas y a veces uno trabaja en lo que le toca y no en lo que le gusta

17. ¿cómo se proyecta a futuro?

R// pues yo quisiera agrandar mi puesto y vender cada día más y más....

18. ¿Enseñaría a su(s) hijo(s) el oficio?

R// la única hija que yo tengo se encuentra estudiando una carrera universitaria pero si me hubiera tocado le enseñaría a vender con mucho honor por que como dije antes el vender en mi PROFESION.

19. ¿Cómo se ve usted encinco años?

R// Más Viejo jajajaajajaja No Mentiras pues yo me veo una persona saludable y con mi negocio mejorado.

Datos Básicos

20 ¿Qué Edad tienes?

R// Tengo 49 años bien vividos

21 ¿Cuál fue el último Nivel académico culminado?

R// mmmm pues yo termine hasta tercero de bachillerato...

22 ¿Estas estudiando actualmente? ¿Por qué?

R// Noooo miijo ya estoy muy viejo para ponerme en esas...

23 ¿Es usted cabeza de hogar?

R//Si, yo solo veo por mi hija

24. ¿Cuántas personas dependen económicamente de este negocio?

R// Mi Hija Y yo Solamente

CARACTERIZACIÓN DEL OFICIO

25. ¿Por qué vende Ropa y no otra cosa?

R// porque la gente se viste todos los días No?... y es algo que se vende cualquier época del año

26. ¿Hace cuánto tiempo vende en este Lugar?

R// hace más o menos 20 años

27. ¿Qué tipo de productos se venden en esta calle?

R// como Usted mismo puede ver aquí se vende de todo, desde un CD hasta zapatillas...

28. ¿Cuántos puestos de ventas tiene? ¿Ha llegado a alquilar un puesto de venta?

R// Solamente Este... Nada Más

29. ¿te concibes como un vendedor legal o ilegal ante el Estado? ¿Por qué?

R// No sé para el estado que sea ilegal, pero Yo No me considero ilegal porque lo tengo hoy en día lo tengo a base de trabajo, sacrificio y honradamente

30. ¿Cuáles cree que son las principales dificultades de laborar como vendedor ambulante?

R// Pues yo creo que el desprecio de muchas gente porque creen que por el simple hecho no tenemos un cartón o algo así no somos buenas personas...

31. ¿Cómo es la relación con la Policía?

R// Pues es buena ni se meten con nosotros ni nosotros nos metemos con ellos

32. ¿Cómo adquirieron los puestos?

R//con mucho esfuerzo logre hacerme a unos ahorrito y compre este puesto honradamente

33. Si una persona está interesada en colocar un puesto de ventas ¿qué tiene que hacer, cómo lo reciben el resto de compañeros?

R// es complicado que se deje que una persona coloque un local por acá, por que como usted puede ver no hay lugares disponibles.

34. Como vendedor ambulante ¿usted está afiliado a salud, pensiones o riesgos profesionales?, ¿conoce de compañeros que estén cotizando riesgos profesionales?

R// Pues a mí me atienden con el sisben, y pues ninguno de por aquí cotiza eso

35. ¿Conoce usted casos de accidentes que se hayan presentado en los vendedores ambulantes?, ¿cómo ocurrió?, ¿cómo fue la atención médica prestada? (en caso de que se haya dado)

R// No, la verdad no me acuerdo de ninguno

CATEGORÍA ECONÓMICA:

36. ¿Desde qué hora empieza a vender y a qué hora termina?, ¿Cuántos días a la semana vende?

R// mi jornada empieza desde las 9 de la mañana y termino a las 5:30 de la tarde y vendo todos los días excepto los domingos

37. ¿Existe algún tipo de cuota que deban pagar por el espacio que ocupan?, en caso de ser así ¿a quién se le paga?

R// No le pago nada a nadie gracias a Dios.

38. ¿Cuánto es el ingreso en un día normal?, ¿cuánto en un día bueno y cuanto en un día malo?

R// más o menos \$40 mil pesos... y un día bueno es de \$80.000 pesos y un día malo es de \$30.000 pesos

39. ¿Cuáles son las condiciones que se necesitan para que pueda vender todos sus artículos?, es decir ¿qué se necesita para sea un día bueno?

R// pues depende de la época del año y de las quincenas que tenga la gente por ejemplo en junio o en diciembre me hago días de \$150.000 pesos más o menos

40. ¿este ingreso le alcanza para la totalidad de sus gastos?

R// Si, me sirve para vivir bien

41. ¿Cómo consigue usted los artículos que vende? ¿Dónde los compra?

R// cuando la mercancía se me está agotando me voy para Cali y compro allá porque es más barato y la traigo para acá y le aumento algo para tener mis ganancias. En Cali las consigo en un lugar que se llama Centro comercial el tesoro.

42. Si la venta se realizara en un centro comercial y no en la calle ¿cree que esto afectaría su nivel de ingreso?

R// si claro, porque me afectaría la venta ya me toca comprar más caro para vender más caro y usted sabe que al colombiano le gusta todo cómo? Barato!

43. ¿Qué piensa usted de pagar impuestos por los artículos que vende?

R// pues en parte está bien, pero el gobierno o colombiano abusa, casi todo queda es para el gobierno en impuestos y uno queda ganando casi nada, cada día los ricos más ricos y los pobres más pobres y como usted no puede vender caro porque uno le vende es a pobres, o usted cuando ha visto a un diputado o un congresista comprándole a un vendedor ambulante

44. ¿Tienen ustedes algún tipo de ahorro colectivo como grupo de vendedores?

R// no pues uno que otro pesito que me queda yo lo ahorro pero en mi casa, aunque lo poco y nada que le queda a uno es para meterle más cositas al negocio

45. ¿Cómo manejan la regulación de precios entre los vendedores del mismo producto en la calle?, ¿Cómo hacen para generar competencia?, ¿qué pasa cuando uno de los vendedores está bajando mucho los precios y está llevándose todos los clientes?

R// ah no eso no, yo vendo mis cositas a ganar, uno si rebaja pero un poquito pero ya si otro va a comprar huevos para vender huevos es porque no necesita plata

46. ¿hay algún tipo de multas o sanciones económicas que hayan sido definidos por ustedes, como grupo de vendedores? En caso de ser así ¿Quién administra este recurso? Categoría infraestructura y medio ambiente.

R// no

47. ¿Qué se siente vender en la calle con mucho sol o mucha lluvia?

R// mijo como le dije hace rato esto para mi es una profesión por ejemplo a usted le gusta lo que estudia cierto y a usted no le importa si hace mucho sol o llueve usted tiene que cumplir una obligación, así es mi trabajo una obligación así haga sol o llueva hay que ser disciplinado porque si usted se limita por eso, no vende y si no vende no come

48. ¿Cuáles son los beneficios de vender en la calle?

R// mire yo soy mi propio jefe, no tengo que aguantarme a nadie que me esté tratando mal o me la esté montando o jodiendo que por que hice y que por qué no hice

49. ¿y por qué un jefe lo trataría mal o lo jodería?

R// pues en toda parte es así o pregunte qué jefe no le jode la vida a los empleados

50. ¿Cuándo hay lluvia cómo protegen la mercancía?

R// yo le pongo un plástico grueso transparente que tengo acá en el puesto, hay que estar preparado.

51. ¿Las condiciones del ambiente favorecen o dificultan su venta?

R// todo en exceso es malo porque si hace mucho sol la gente no viene y si llueve duro allí si es verdad que no viene es nadie

52. ¿Qué piensa usted de estar ubicado en el espacio público?, ¿Considera que los vendedores ambulantes afectan la movilidad?

R// si uno sabe manejar su espacio no pero es que hay unos que por ellos fuera sacarían el puesto hasta la mitad de cuadra (se ríe)

53. ¿Cómo manejan el tema de las basuras, los residuos o la contaminación que se genera por cuenta de la venta ambulante?

R// no pues en eso si yo no soy cochino yo tengo aquí mi basurita y cuando la lleno la dejo antes de que pase el camión

54. ¿En qué se transportan usted antes de instalar su puesto de trabajo?

R// yo me vengo en mi bicicleta saco el puesto de aquí del parqueadero de la vuelta y dejo la bicicleta allá y cuando me voy a ir cambio otra vez el puesto por la bicicleta y así todos los días.

55. ¿Si usted o sus compañeros necesitan ir al baño, cómo solucionan la situación, pagan por este servicio, dónde lo hacen?

R// pues yo voy al local de aquí atrás la señora siempre me ha hecho el favor de prestarme el baño y la señora del puesto de enseguida también va allí pero los demás si no sé cómo se las arreglarán.

Voy a pedirle que imagine que usted y todos sus compañeros van a realizar su venta en dos lugares, primero en la calle, tal y como lo han venido haciendo durante estos años y segundo en un centro comercial:

56. ¿Cómo esperarías usted que fuera ese centro comercial?

R// pues que fuera bonito para que valla mucha gente y que este ubicado aquí en el mismo centro

57. ¿y en cuanto a color, iluminación, así detalles?

R// Pues yo prefiero colores claros por que así se refleja más la luz

58. ¿usted piensa que sería bueno un parqueadero en el centro comercial?

R// Claro! Así los clientes y hasta uno mismo se sentiría más seguro en el centro comercial, porque si uno deja el carro o la moto en la calle corre el riesgo que se lo roben o lo rayen bueno cantidad de cosas usted me entiende.

59. ¿debería tener una guardería para los niños?

R// yo creo que más que una guardería lo que debería tener son jueguitos así como cuando uno va a kokorico que mientras los papas compran los niños pueden estar allí jugando y seguros por que los niños comienzan a coger las cosas con las manos sucias y después alguien ve algo sucio y no lo compra entonces sale perdiendo es uno.

60. ¿Cuál de los dos sitios prefiere para realizar sus ventas?

R// pues yo siempre he vendido en la calle y me ha gustado había que probar en el centro comercial a ver por qué no puedo decir que no me gusta porque nunca he vendido allá no?

CATEGORIA PRÁCTICAS.

61. ¿Cómo es el ambiente de trabajo entre sus compañeros?

R// no pues normal uno se distrae hablo mucho con mis vecinas de puesto, hablamos de lo que vemos en los noticieros, de las ventas del día a día, todos los días hay un tema nuevo o diferente para hablar

62. ¿Cuáles son los principales problemas de convivencia que se presentan en la cotidianidad?

R// que te digo, problemas problemas que uno diga así problemas no, una que otra discusión por bobadas o porque uno no está de acuerdo con algo o el otro esta estresado y le habla a uno golpeado y uno le responde con dos piedras en la mano pero no es nada grave uno a la hora habla y ya está otra vez molestando con esa persona como si nada hubiera pasado, y eso es bonito porque imagínese uno peleando con las personas que ve todos los días, porque prácticamente uno convive con ellos.

63. ¿Tiene amigos dentro del grupo de vendedores?

R// no, yo digo que amigo amigo solamente Dios

64. ¿qué tipo de apoyo económico o emocional se prestan entre ustedes?

R// Pues a veces que uno necesita un préstamo pero pues son cinco o diez mil si mucho

65. ¿Existen relaciones de noviazgo entre sus compañeros?

R// no que yo sepa

66. A parte de la venta ¿qué tipo de actividades realizan en conjunto?

R// no yo aquí más que todo es trabajo pero salir aparte con los demás vendedores no, hasta ahora nunca.

67. ¿Cómo están organizados tienen un representante, una junta y Cuáles han sido los mayores logros, qué han conseguido?

R// si esta Corpounidos y es una junta en la cual nos reunimos para hablar de temas de nosotros temas por ejemplo como las ventas, inconformidades que hemos tenido entonces allá las hablamos y llegamos a un acuerdo donde lleguemos todos, yo creo que el mayor logro fue que el alcalde arboleda nos reconociera como vendedores y nos otorgara cierta parte del espacio publico

68. ¿O sea que el espacio en el que está usted, se consideraría espacio público o privado?

R// público porque la gente pasa por ahí y pues no, es así como una casa o algo así pero si privado por que el alcalde nos lo dió y otra persona no puede vender exactamente donde yo estoy ni quitarme el puesto porque este lugar es mío me entiende?

PERCEPCION FRENTE A LA PROPUESTA DE REUBICACION:

69. ¿Conoce usted que actualmente en Palmira existe un proyecto que busca reubicar a los vendedores ambulantes?

R// si yo he escuchado que nos piensan mover así como han hecho en Cali, Bogotá y así como en las ciudades grandes.

70. ¿y qué más sabe del proyecto?

R// eso y que nos toca ya comprar todo con cámara y comercio y seria como más controlado todo no?

71. ¿Cómo grupo de vendedores consideran necesario que se les reubique o podrían permanecer así por un tiempo más?

R// sinceramente yo por mi parte pienso que no es importante pero si necesario, haber le explico no es importante porque así hemos estado siempre y pues podríamos seguir así pero si es necesario pues porque palmira está creciendo y así no habría tanta inseguridad, ni trancón por los puestos ni nada así.

72. ¿ha participado en los procesos de consulta que se han generado por parte de la administración municipal?

R// si, yo fui primero a una reunión que hizo el alcalde arboleda y también hace como un año larguito que nos hablaron que nos querían mover pues que por la movilización, por la inseguridad y esas cosas.

73. como grupo de vendedores, ¿cómo se han organizado para negociar las condiciones de reubicación con la administración?

R// después de eso nos reunimos un jueves para hablar de la reubicación pero no es mucha la retroalimentación que nos ha dado la actual alcaldía solo fue eso que comenzó hace como 2 años, mucha fuerza, mucha palabra, mucho de todo pero pues hasta ahora nada de nada.

74. ¿bueno la entrevista ya está llegando a su final tienes algo para agregar a la entrevista?

R// sí que debería haber más claridad en el proyecto porque habían dicho que para este año y uno no ve que comiencen ni a construir ni a comprar ni nada.

75. ¿Qué expectativas tiene frente al proyecto?

R// pues que esta vez sí cumplan

76. ¿Qué siente usted frente a las propuestas del proyecto?

R// pues primeramente lo que yo siento de que me cambien de lugares como angustia, como miedo, pues esos cambios intervienen con la vida de uno porque de eso depende la comida el trabajo y todo, pero Dios quiera que todo sea para mejorar

77. ¿Crees que con el proyecto pueden haber cambios en el nivel de ingresos de un día normal? ¿Por qué?

R// claro por qué es que acá en la calle uno no paga arriendo no paga agua no paga luz allá si nos toca pagar todo, entonces eso va a reducir las ganancias, aunque se creé que irá más gente al centro comercial que a la calle ósea que se supone que eso equilibraría las cosas pero hasta no ver no creo nada

78. si usted fuera el representante de los vendedores ambulantes ¿qué tipo de recomendaciones o exigencias le haría a la administración para que se tuvieran en cuenta al momento de reubicarlos?

R// pues que nos tuviera en cuenta por que uno le quedan los gastos muy precisos y si nos van a mover para que nosotros perdamos pues es mejor que nos dejen aquí con agua y sol porque de nada vale la comodidad en el trabajo si vamos a estar peor en la casa.

79. ¿cómo te has sentido con ésta entrevista?

R// bien porque eso es bueno que nos tengan en cuenta, siempre dicen lo que es mejor para los de arriba pero y nosotros los de abajo, esto nos afectara de por vida y pues es primer vez que nos preguntan todo esto

80. ¿sería fácil que más adelante me contactaras con alguien que tenga así bastante tiempo en ventas ambulantes por acá y que pertenezca hace bastante tiempo a alguna de las asociaciones?

R// si, siempre y cuando ellos no tengan ningún problema

Bueno muchas gracias por su atención y colaboración la entrevista ha llegado a su fin

Anexo 9. ENTREVISTA SUJETO 4

Esta investigación es mi trabajo de grado de la universidad teniendo en cuenta que uno debe realizar un trabajo final para poderse graduar, en este trabajo mi intención es conocer cuáles son sus percepciones es decir pensamientos, emociones, sentimiento y todo lo relacionado con la venta ambulante desde sus inicios hasta este momento y saber ustedes que piensan y sienten frente al nuevo proyecto que más adelante indagaremos sobre él, de ante mano usted debe saber que todo lo dicho y expresado en esta entrevista solo tendrá fines académicos, nada de lo aquí dicho será revelado, divulgado ni tendrá impacto sobre el proyecto, mucho menos se sabrá quien es usted ya que se manejara el cien por ciento de confidencialidad y su identidad quedará en el anonimato.

Categoría personal.

1. ¿Cómo estás?

Muy bien gracias a Dios

2. ¿Cuándo y Dónde nació usted?

Mmm naci en marzo del 71 y naci en san pedro valle

3. ¿y en que barrios ha vivido usted?

A ver pues a Palmira llegue hace como 20 años y he vivido por los lados del prado, y por aca en el centro pues por mi trabajo

4. ¿hace cuánto comenzó usted a vender mercancías en la calle?

Hace como unos 10 años larguitos

5. ¿en qué puestos comenzó usted?

yo he vendido por donde queda la panadería tamanaco en el centro y pues ahora en este puestico

6. ¿Cómo comenzaste a vender mercancías en la calle?

Mm pues la verdad esto ha sido como un negocio familiar mi hermana mayor vendia cositas y le pues a veces le iba bien otras veces mal en fin y pues yo me crie con eso y esto me da la comidita

7. ¿Qué lo llevo a usted a trabajar de forma independiente?

A ver pues cuando mi hermana mayor se devolvió para el pueblito osea a san pedro yo decidi quedarme con el negocito de ella y desde hay no dependo de nadie para trabajar

8. ¿Cómo se siente vendiendo mercancías?

Bueno como dije antes es como un negocio familiar y me siento bien, me gusta, y además me brinda como lo necesario para vivir humildemente

9. ¿Qué cosas positivas ha traído para su vida el vender en la calle?

Yo creo que he conocido muchas personas a lo largo de mi vida y pues mi mejor amigo precisamente lo encontré trabajando en la calle entonces yo creería que eso ha sido positivo además la experiencia que uno aprende para sobrevivir

10. ¿Que ha sido lo más difícil de vender mercancías?

Lo más difícil fue volver a subir el negocito que me dejo mi hermana, ya que cuando ella se fue estuvo parado un tiempito

11. Podría describirme ¿cómo transcurre un día suyo, desde el momento en que se levanta hasta que llega a su casa luego de la venta de mercancía?

A ver pollo, yo me levanto muy tempranito, tipo 5 de la mañana mi esposa me prepara el almuerzo y salgo en mi bicicleta para mi puesto, lo abro, lo asea y comienza la jornada, luego por ahí al medio día almuerzo y descanso unos 40 min y continuo con la venta por ahí hasta las 5 de la tarde, cierro y a descansar después de un día pesado

12. ¿qué opina su familia acerca de la actividad que usted realiza?

Pues prácticamente mi esposa y yo hemos vivido siempre desde que nos casamos de la venta de mercancía y ella me apoya

13. ¿si tuviera la oportunidad de dedicarse a otro oficio lo haría, qué le gustaría hacer?

Mmm la verdad unos de mi sueños era ser un gran músico, me gusta mucho la guitarra estuve aprendiendo pero por el tiempo no seguí más, pero la música hace parte de mi vida

14. ¿cómo se proyecta a futuro?

Pues económicamente me veo estable, y conviviendo con mi mujer muchos años mas

15. ¿Cómo se ve usted en cinco años?

Pues me veo tal vez con negocio más grande

DATOS BASICOS:

16. ¿Qué edad tienes?

Tengo 43 años

17. ¿Cuál fue su último nivel académico culminado?

pues yo hice hasta 9 grado de bachillerato

18. ¿estás estudiando actualmente? ¿por qué?

No la verdad el estudio no es que me halla gustado mucho

19. ¿es usted cabeza de hogar?

No

20. ¿Cuántas personas dependen económicamente de este negocio?

Mi esposa y yo.

CARACTERIZACIÓN DEL OFICIO:

21. ¿Qué tipo de artículos vende?

Yo vendo cubrelechos, sabanas, manteles y cortinas

22. ¿Por qué vende eso y no otra cosa?

Como te dije anteriormente este era el negocio de mi hermana mayo y yo decidí seguir por este camino

23. ¿hace cuánto vende en este lugar?

Hace 10 años

24. ¿usted tiene un puesto de ventas o tiene más?

No solamente este

25. ¿te concibes como un vendedor legal o ilegal ante el Estado? ¿por qué?

pues la verdad yo me siento muy legal porque no le robo ni le quito nada nadie

26. ¿Cuáles cree que son los principales beneficios de laborar como vendedor ambulante?

Mm Pues el no tener a alguien que te mande es un gran beneficio no? Además vivo bien y con eso me sobra

27. ¿Cuáles cree que son las principales dificultades de laborar como vendedor ambulante?

Que todos los días o semana no se gana igual uno hay veces se saca más otras veces menos en fin además de que a veces la condición del clima o sea el solazo o la lluvia nos jode mucho

28. ¿Cómo es la relación con la policía?

Bien ellos nos colaboran mucho por acá

29. Si una persona está interesada en colocar un puesto de ventas ¿qué tiene que hacer, cómo lo reciben el resto de compañeros?

No pues la verdad no creo que pueda llegar por que casi todos estos locales están hace muchísimos año y vale mas el tiempo o la experiencia que otra cosa

30. Como vendedor ambulante ¿usted está afiliado a salud, pensiones o riesgos profesionales?, ¿conoce de compañeros que estén cotizando riesgos profesionales?

Pues la verdad yo casi no me enfermo, pero por mi esposa le tengo eso del gobierno emsanar

CATEGORÍA ECONÓMICA:

31. ¿Desde qué hora empieza a vender y a qué hora termina?, ¿Cuántos días a la semana vende?

Pues yo trabajo desde el lunes hasta el sábado, llego acá faltando diez para las nueve y a las cinco y cuarto o cinco y media comienzo a recoger las cositas para que no me coja la noche pa llegar a la casa

32. ¿Existe algún tipo de cuota que deban pagar por el espacio que ocupan?, en caso de ser así ¿a quién se le paga?

No, esto a sido conseguido con mucho esfuerzo

33. ¿Cuánto es el ingreso en un día normal?, ¿cuánto en un día bueno y cuanto en un día malo?

Un día normal son por hay unos 30 mil pesitos tal vez mas y un día bueno es de 80 mil pesos

34. ¿Cuáles son las condiciones que se necesitan para que pueda vender todos sus artículos?, es decir ¿qué se necesita para sea un día bueno?

Que sea quincena y también tiene que ver mucho la temporada sea de diciembre o de prima

35. ¿este ingreso le alcanza para la totalidad de sus gastos?

Pues no así que uno pueda darse todos los gustos que quiera pero si se vive bien gracias a Dios

36. Si la venta se realizara en un centro comercial y no en la calle ¿cree que esto afectaría su nivel de ingreso?

Mmmm pues la verdad no sé por qué no conozco como es el maní de eso

37. ¿Qué piensa usted de pagar impuestos por los artículos que vende?

Mmm pues en parte es bueno porque ayuda al país pero a mi quien me ayuda?

38. ¿Tienen ustedes algún tipo de ahorro colectivo como grupo de vendedores?

No

39. ¿Cómo manejan la regulación de precios entre los vendedores del mismo producto en la calle?

No pues eso es ya el que quiera vender al precio que crea conveniente

40. ¿Cómo hacen para generar competencia?

Aquí cada uno está en lo suyo y pues el mejor vendedor vende y ya

41. ¿hay algún tipo de multas o sanciones económicas que hayan sido definidos por ustedes, como grupo de vendedores?

No

CATEGORÍA INFRAESTRUCTURA Y MEDIO AMBIENTE.

42. ¿Cómo laboras cuando hace mucho sol o llueve mucho?

Cuando hace mucho sol se puede trabajar porque la gente llega pero cuando llueve es complicado por la gente es toda llena de cosas si se mojan

43. ¿Las condiciones del ambiente favorecen o dificultan su venta?

Si favorecen porque cuando hace buen día la gente puede salir a comprar pero cuando No la gente no sale

44. ¿Qué piensa usted de estar ubicado en el espacio público?

Pues yo me considero en mi espacio, y creo que este mal

45. ¿Considera que los vendedores ambulantes afectan la movilidad?

No, porque no estamos tomando todo el espacio la gente puede pasar por aquí a un ladito

46. ¿Cómo manejan el tema de las basuras, los residuos o la contaminación que se genera por cuenta de la venta ambulante?

No yo no hago basura eso es para los que venden comidas o algo así

47. ¿En qué se transportan los vendedores antes de instalar su puesto de trabajo?

Pues por lo menos yo me transportó en mi bicicleta y me gusta

48. ¿Si usted o sus compañeros necesitan ir al baño, cómo solucionan la situación, pagan por este servicio, dónde lo hacen?

No pues hay uno mira donde por lo menos yo casi no entro al baño

Voy a pedirle que imagine que usted y todos sus compañeros van a realizar su venta en dos lugares, primero en la calle, tal y como lo han venido haciendo durante estos años y segundo en un centro comercial:

49. ¿Cómo esperaría usted que fuera ese centro comercial?

Pues si es como lo pintan la 14 o algo así pues sería vacano pero me imagino muy costoso

50. ¿Qué colores preferiría que tuvieran?

Me gusta mucho el rojo y el blanco

51. ¿debería estar iluminado?

Pues si es de día no creo pero si sería bueno algo de iluminación

52. ¿debería tener plantas y fuentes de agua?

Pues si se vería agradable pero si lo tuviéramos que pagar nosotros sería un gasto ah todo innecesario

53. ¿debería tener parqueadero?

Siii para la seguridad de los compradores

54. ¿cómo debería ser la seguridad?

Pues debería ser con vigilantes y cámaras por si acaso

55. ¿conoce vendedores con algún tipo de discapacidad, cómo debería ser diseñado el centro comercial para estas personas?

No la verdad no conozco a nadie así pero pues debería ser adecuando para ellos

56. ¿debería tener guardería para los hijos de los vendedores?

Mmm pues no se no tengo niños

57. ¿Dónde debería estar ubicado para que no se afectan sus ventas y la de sus compañeros?

Debe estar ubicando en lugar donde pase mucha gente por el ejemplo acá mismo en el centro puede ser

CATEGORÍA PRÁCTICAS.

58. ¿Cómo es el ambiente de trabajo entre sus compañeros?

Es muy agradable nos ayudamos mutuamente

59. ¿Cuáles son los principales problemas de convivencia que se presentan en la cotidianidad?

No pues casi no tenemos problemas

60. ¿Tiene amigos dentro del grupo de vendedores?

Si, los cuales comparto mucho

61. ¿Existen relaciones de noviazgo entre sus compañeros?

No se la verdad a mi no me interesa eso

62. A parte de la venta ¿qué tipo de actividades realizan en conjunto?

No pues nada algunas veces salimos a tomar algo pero no nada fuera de lo común

63. En el caso de las mujeres vendedoras con niños pequeños, ¿cómo manejan la permanencia de estos niños en el puesto de trabajo?

No eso uno los deja en la casa con las tías o algunas se las cuida las abuelas o así pero un niño acá es muy difícil porque son muy inquietos.

64. ¿Cómo están organizados tienen un representante, una junta, o algo así por el estilo?

Si, pero pues no estoy metido mucho en el cuento

¿Usted pertenece a alguna?

No yo no.

PERCEPCION FRENTE A LA PROPUESTA DE REUBICACION:

65. ¿Conoce usted que actualmente en Palmira existe un proyecto que busca reubicar a los vendedores ambulantes?

Pues algo le escuche a mi compañeros, pero no le puse mucha atención

66. ¿Cómo grupo de vendedores consideran necesario que se les reubique o podrían permanecer así por un tiempo más?

Los cambios son buenos me gustaría

67. ¿ha participado en los procesos de consulta que se han generado por parte de la administración municipal?

No la verdad no

68. como grupo de vendedores, ¿cómo se han organizado para negociar las condiciones de reubicación con la administración?

No hasta ahora no han hecho ni dicho nada de la reubicación

69. ¿Qué expectativas tiene frente al proyecto?

Es que yo me imagino como en los centros comerciales de aquí y me emociona la idea

70. ¿Qué siente usted frente a las propuestas del proyecto?

Me siento emocionado la verdad pero miedo a la vez o sea por enfrentarme a nuevas cosas

71. si usted fuera el representante de los vendedores ambulantes ¿qué tipo de recomendaciones o exigencias le haría a la administración para que se tuvieran en cuenta al momento de reubicarlos?

Que siguiéramos los mismos compañeros y vecinos porque hemos tratado mucho tiempo y que no nos vallan a mover de nuevo

72. ¿Cuáles son los principales beneficios que observas en el proyecto?

Pues que ya no vamos a estar en la calle y tendríamos más presencia (Risas) la gente no nos mirarían tan mal

73. ¿Cuáles son las principales dificultades que observas en el proyecto?

Que lleve a cabo porque desde que escuche de eso no ha pasado nada

74. ¿crees que con el proyecto pueden haber cambios en el nivel de ingresos de un día normal? ¿Por qué?

Mmmmm pues me imagino que si porque al ver la gente que ya está todo lo que necesita en un mismo sitio ira más frecuentemente.

75. ¿Piensa que este cambio afectaría su nivel de vida? ¿cómo?

Pues si no va bien económicamente pues viviríamos mejor, me podría dar gustico con mi esposa

76. ¿bueno la entrevista ya está llegando a su final tienes algo para agregar a la entrevista?

No pues me gustaría tener un poco más de información del proyecto sería bueno no?

77. ¿cómo te has sentido con ésta entrevista?

(RISAS) bien bien que vuelva (risas) no mentiras bien pollo

78. ¿sería fácil que más adelante me contactaras con alguien que tenga así bastante tiempo en ventas ambulantes por acá o que este en las asociaciones?

Si

Bueno muchas gracias por su atención y colaboración la entrevista ha llegado a su fin

Anexo 10. Matriz De Contenido De Acuerdo A Las Entrevistas

Categoría	SubCategoría	Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3	Sujeto 4
TRABAJO	Económico	toda persona que tiene un peso quiere salir a vender algo y es demasiado y las ventas han bajado. Pues lo positivo es que uno no paga impuestos, no paga servicios, no paga alquiler eso lo positivo no tiene gastos en ese sentido, en la calle siempre se vende un poquito más... trabajar en la calle si dá siempre y cuando usted tenga un buen capital un buen plante y no tenga tanto, tanto gota a gota pero la calle si dá	en cuanto a lo que aporta el puesto Pues no así que uno pueda darse todos los gustos que quiera pero si para uno que otro caprichito barato como el cholado	No le pago nada a nadie gracias a Dios //Si, me sirve para vivir bien //ah no eso no, yo vendo mis cositas a ganar, uno si rebaja pero un poquito pero ya si otro va a comprar huevos para vender huevos es porque no necesita plata	vivo bien y con eso no es que me sobre ni tampoco me falta, alcanza para mis necesidades y las de mi esposa
	ingresos	con la lotería hay veces se gana uno \$ 5.600, \$ 8.000, \$10.000 los días que más gana uno son los miércoles que juega valle y cauca los sábados pues allí es donde uno más o menos trata de reunirse el	lomasdifícil es Que uno no tiene un salario fijo aunque a veces gana uno más a veces menos pero así que cuando uno trabaja en una empresa le lleguen 300 o 400 mil pesos seguros quincenalmente no eso es lo más difícil.// Pues un día normal un fin de semana uno se vende treinta o cuarenta mil pesitos, ya un día	más o menos \$40 mil pesos... y un día bueno es de \$80.000 pesos y un día malo es de \$30.000 pesos // pues depende de la época del año y de las quincenas que tenga la gente por ejemplo en junio o en diciembre me	Un dia normal son por hay unos 30 mil pesitos tal vez mas y un dia bueno es de 80 mil pesos

		mínimo // Pues el día bueno buenobueno que es el sábado que es por que juega cauca se puede sacar entre \$70.000 \$85.000 pesos // un dia malo \$ 5000	bueno hasta ochenta mil pesos se hace uno pero eso es más que todo en diciembre o en junio.	hago días de \$150.000 pesos más o menos	
	Tiempo	En ese sitio llevo yo ya nueve años	15 a 17 años como vendedora ambulante y mi tiempo de trabajo Pues yo trabajo desde el lunes hasta el sábado, llego acá faltando diez para las nueve y a las cinco y cuarto o cinco y media comienzo a recoger las cositas para que no me coja la noche pa llegar a la casa	pues haber, póngale mijo unos 25 añitos // mi jornada empieza desde las 9 de la mañana y termino a las 5:30 de la tarde y vendo todos los días excepto los domingos	10 años vendiendo en la calle // horarios: Pues yo trabajo desde el lunes hasta el sábado, llego acá faltando diez para las nueve y a las cinco y cuarto o cinco y media comienzo a recoger las cositas para que no me coja la noche pa llegar a la casa
	clima	Si llueve la dificulta y el sol, no pues la favorece el sol	las condiciones del ambiente pues las dos afectan, cuando hace mucho sol compran pero poquito y cuando llueve allí si casi no compran es nada	mijo como le dije hace rato esto para mi es una profesión por ejemplo a usted le gusta lo que estudia cierto y a usted no le importa si hace mucho sol o llueve usted tiene que cumplir una obligación, así es mi trabajo una obligación así haga sol o llueva hay que ser disciplinado porque si usted se limita por eso, no vende y si no vende no come // yo le pongo un	Cuando hace mucho sol se puede trabajar porque la gente llega pero cuando llueve es complicado por la gente es toda llena de cosas si se mojan

			plástico grueso transparente que tengo acá en el puesto, hay que estar preparado.	
independencia	Lo bueno es que uno maneja sus propios horarios y sus tiempos de trabajo	Pues que uno no tiene jefe y nadie lo está regañando, que usted mismo maneja su tiempo y es dueño de lo suyo, usted es como su propio gerente sino que hay que tener disciplina porque si no viene a trabajar nunca pues la plata no le va a llegar de milagro cierto?	mire yo soy mi propio jefe, no tengo que aguantarme a nadie que me esté tratando mal o me la esté montando o jodiendo que por que hice y que por qué no hice	Mm pues el no tener a alguien que te mande es un gran beneficio no? Además vivo bien y con eso no es que me sobre ni tampoco me falta
proyecto de vida	A mí me gus... o sea yo siempre he sido o sea cuando tuve la oportunidad de trabajar diferente a lo de la calle trabajaba como vendedora de mostrador, qué más se hacer pues se vender y no me gustaría casa de familia nunca lo he hecho y no me gustaría // , no me he visto a futuro yo vivo el día a día // en estos momentos yo	a mí me hubiera gustado haber estudiado algo como secretaria o algo así que uno estuviera en una oficina con aire acondicionado con toda la seguridad social y no estaría tan expuesto uno aquí al sol al agua y esas cosas que aunque son naturales y todo eso pues cuando llueve uno se vende muy poquito // Mi futuro seria ver mi hija graduada así haciendo lo que hace usted ya en una universidad que cuando la vea le digan doctora y que si Dios quiere porque uno nunca sabe quiénes van a ser los hijos pero si Dios	jummmm.... a mí me hubiera gustado ser mecánico, siempre me gustaron los carros pero la vida da muchas vueltas y a veces uno trabaja en lo que le toca y no en lo que le gusta // pues yo quisiera agrandar mi puesto y vender cada día más y más // Más Viejo jajajaajajajaja No Mentiras pues yo me veo una persona saludable y	Mmm la verdad unos de mi sueños era ser un gran músico, me gusta mucho la guitarra estuve aprendiendo pero por el tiempo no seguí más, pero la música hace parte de mi vida // pues económicament e me veo estable, y conviviendo con mi mujer muchos años mas // Pues me veo tal vez con negocio más grande

	no tengo cabeza sino para vivir el día a día no tengo para un futuro sinceramente no, no lo he pensado yo sé que es una falla porque uno debería tener metas pero sinceramente en este momento no hay como cabeza o no sé si es que me estoy cerrado mucho en esto pero no tengo cabeza para futuro // es un trabajo para una persona mediocre que no tiene aspiraciones, que no tiene sueños, que no tiene metas y no me gustaría esta vida para ellos, esto no es vida para una persona tan joven de hoy día	quiere ya que ella responda por mí porque pues imagínese yo viejita este trote ya no se aguanta	con mi negocio mejorado.	
seguridad social	solamente tengo lo de sisbenenssana r	Pues a salud si, el sisen pero a los otras dos pensiones y el otro no a esos no, y así que yo sepa de compañeros que hayan tenido accidentes no, uno a veces se cae o se machuca pero nada mas	Pues a mí me atienden con el sisben, y pues ninguno de por aquí cotiza eso	Pues la verdad yo casi no me enfermo, pero por mi esposa le tengo eso del gobierno emsanar

RELACIONES INTERPERSONALES	Resolucion de Conflictos	Hay roces, roces pero por bobadas, no así graves no // se solucionan Dejando de hablar o, y ya no se vuelven a hablar	pues la mayoría de conflictos son por plata pero se solucionan pagando	que te digo, problemas problemas que uno diga así problemas no, una que otra discusión por bobadas o porque uno no está de acuerdo con algo o el otro esta estresado y le habla a uno golpeado y uno le responde con dos piedras en la mano pero no es nada grave	no, no es que haiganasi que conflictos
	convivencia	nos tratamos bien, nos ayudamos mutuamente // para mí no hay amigos // los del sindicato Si hacen reuniones y sí comentan todo lo que los proyectos que tienen, lo que supuestamente los políticos van a hacer, pero eso no son sino proyectos y proyectos pero de allí no pasa	Pues hasta ahora yo me la llevo muy bien con todos, no tengo problemas con nadie pues yo soy así como usted me ve toda risueña (sonríe) // pues hay veces hay problemas entre ellos y así pero pues eso se soluciona pagando // Pues amigos, yo hablo mucho con doña marina que es la del puesto de enseguida pero así que amigos no	no pues normal uno se distrae hablo mucho con mis vecinas de puesto, hablamos de lo que vemos en los noticieros, de las ventas del día a día, todos los días hay un tema nuevo o diferente para hablar //	el ambiente con mis compañeros Es muy agradable nos ayudamos mutuamente y pues casi no tenemos problemas tengo amigos con los cuales comparto mucho

	emociones	estoy aburrida quisiera cambiar de trabajo porque, porque ya no es igual ya hay mucha competencia //lo malo es que a raíz de eso pues me he quemado bastante me he quemado mucho se le daña a uno el cabello por el sol por el polvo que recibe uno mucho la cara se me mancha mucho a uno // en la situación económica en que me encuentro es una angustia de que me acuesto hasta que me levanto y quisiera que llegara la noche y no amaneciera o sea que quedará eternamente de noche porque es una tortura uno tener que llegar y pensar que tiene que pagar gotas y que la venta no esta dando para pagar esas gotas entonces es una angustia día a día	vendiendomercancia s me siento bien eso es un trabajo no? Así que me dé pena nooo porque yo a nadie le estoy robando yo lo que hago sencillamente es revender	Bien gracias a Dios mi profesión me satisface mucho, el vender algo que necesita otra persona me hace sentir útil. // haber yo estoy brindándole un servicio a otra persona, así como lo hace un policía, un médico o un taxista, hago lo que hago porque me gusta me siento bien y no quita dignidad ser vendedor.	lo mas complicado es que que todos los días o semana no se gana igual uno hay veces se saca mas otras veces menos en fin además de que a veces la condición del clima osea el solaso o la lluvia nos jode mucho
--	-----------	--	--	--	--

	familia	Pues ellos dicen que en la situación en que yo estoy que eso no da entonces qué mejor cambie de trabajo	Todo, gracias a estas ventas desayuno almuerzo y como , yo y mi hija, gracias a la venta es que yo le pago el colegio a mi hija, le compro la ropita ehhh también pues uno a veces se come un cholidito y caprichitos así no	pues mi familia no me dice nada, a ella lastimosament e solo le interesa que uno trabaje y ya no le interesa en que... // Si, yo solo veo por mi hija	pues prácticamente mi esposa y yo hemos vivido siempre desde que nos casamos de la venta de mercancía y ella me apoya
	prácticas	No pues paseos no // Económico por ejemplo a veces a mí me colaboran mucho no solamente los vendedores ambulantes sino las personas de los almacenes me prestan, necesito completar la cuota y ellos me prestan pero para pagarles el mismo día	No pues así saliditas que hacemos pero solo doña marina, yo y la familia pero así con los demás vendedores no.	amigos no, yo digo que amigo amigo solamente Dios // no yo aquí más que todo es trabajo pero salir aparte con los demás vendedores no, hasta ahora nunca.	aparte de las ventas algunas veces salimos a tomar algo pero no nada fuera de lo común
ESPACIO PUBLICO	Legalidad	En este momento con la lotería es legal porque la lotería paga impuesto cuando vendía las gorras era un poco como ilegal por las marcas y patentes o sea porque uno vendía gorras lacoste, levis eh vendía gorras si con marcas que están registradas más que son como se llama	Pues las dos, legal porque el estado sabe que soy vendedora y todo pero ilegal porque no tengo cámara y comercio ni esas cosas // Pues si pago impuestos por cada cosita que vendo solamente me alcanzaría para pagar servicios o comida una de las dos	No sé para el estado que sea ilegal, pero Yo No me considero legal porque lo tengo hoy en día lo tengo a base de trabajo, sacrificio y honradamente	pues la verdad yo me siento muy legal por que no le robo ni le quito nada nadie

		eso logotipos que no o sea si como flagio como se llama eso logotipos que no // , las relaciones con la policia que viene a molestar son a las personas que no tienen permiso a nosotros nos dan un permiso para poder trabajar en la calle // ya teniendo un local nos toca pagar impuestos pagar el Nit, cámara de comercio, todo eso, en cambio en la calle no nos toca pagar nada de eso y yo creo que mínimo nos pondrán a pagar qué? Un arrendo			
--	--	--	--	--	--

	centro comercial	Debería ser un centro comercial pues que sea bonito, que sea grande, agradable al público, que den ganas de entrar y si pues hay si no se, y que tenga todo, todo lo necesario para así como sus baños, sus restaurantes, que tenga todo lo necesario para las necesidades tanto del público como de los propietarios de los locales que van a quedar allí // Pues las ventajas seria: el clima no nos afectaría tanto la mercancía no se deterio.... No se.... El sol no la dañaría, no pues el clima influye bastante // Claro, o sea a mí me daría igual y pero viéndolo bien del punto de vista es mejor el centro comercial, claro le da más caché y uno puede vender más fácil	Yo creo que si por que acá la gente ya sabe dónde buscarlo a uno en cambio en un centro comercial todo es más caro y no sabrían donde esta uno, y hay que pagar allí también luz, agua, administración y todas esas cosas. // deberia ser Así como hicieron ese nuevo Unicentro con los locales alrededor que uno pueda mostrar sus cositas y así la gente que pase le compre a uno // Pues aunque es muy ensuciador a mí me gustaría que fuera blanco se ve muy lindo así // y deberia estar iluminado Claro por qué así uno puede trabajar hasta las siete como en los centros comerciales grandes así como la 14 // deberia estar ubicado Aquí mismo en el centro no? Por que es que cuando uno habla de centro las personas saben que es para comprar barato, imagínese usted nosotros en un barrio retirado que solo vallan algunos pocos o en un barrio estrato 6 que nadie nos compre por que como a ellos solo les gusta sus buzos originales de cien mil para arriba	pues que fuera bonito para que valla mucha gente y que este ubicado aquí en el mismo centro // Pues yo prefiero colores claros por que así se refleja más la luz // Claro! Así los clientes y hasta uno mismo se sentiría más seguro en el centro comercial, porque si uno deja el carro o la moto en la calle corre el riesgo que se lo roben o lo rayen bueno cantidad de cosas usted me entiende.// yo creo que más que una guardería lo que debería tener son jueguitos así como cuando uno va a kokorico que mientras los papas compran los niños pueden estar allí jugando y seguros por que los niños comienzan a coger las cosas con las manos sucias y después alguien ve algo sucio y no lo compra entonces sale perdiendo es	me gustaria que fuera Pues si es como lo pintan la 14 o algo asi pues sería vacano pero me imagino muy costoso
--	------------------	---	---	--	---

				uno.// pues yo siempre he vendido en la calle y me ha gustado había que probar en el centro comercial a ver por qué no puedo decir que no me gusta porque nunca he vendido allá no?	
	proyecto	que supuestamente tienen comprado el parqueadero que queda en la 30 con 26 entre 26 y 27 y que le van a hacer salida por la calle 29 y por la carrera 27, no sé qué tan cierto sea pero si es el proyecto que nos han dicho que tienen // la reubicacion no es necesario pero si sería bueno sí, sería bueno pero así como yo te digo si en realidad quitan los vendedores ambulantes, yo soy una yo	espero del proyecto Que no perdiéramos más de lo que podemos ganar que fueran condiciones parejas y que el estado no se aproveche de nosotros porque cada día los pobres son más pobres y los ricos más ricos y pues Pues que ya no vamos a estar en la calle y que ya vamos a estar como más presentables por así decirlo // lo que uno tambien espera es Que se haga porque desde hace como dos años escuche que iban a construir eso y aún no he visto nada // pues pienso que nos dariamas seguridad porque ya en un centro comercial nos puede dar más seguridad y los clientes se	pues que esta vez sí cumplan // las ganancias reducen con el proyecto por que es que acá en la calle uno no paga arriendo no paga agua no paga luz allá si nos toca pagar todo, entonces eso va a reducir las ganancias, aunque se creé que irá más gente al centro comercial que a la calle ósea que se supone que eso equilibraría las cosas pero hasta no ver no creo nada	pues en parte es bueno pagar impuestos porque ayuda al país pero a mi quien me ayuda? // lo bueno del proyecto seria Pues que ya no vamos a estar en la calle y tendríamos mas presencia (Risas) la gente no nos mirarían tan mal igualmente pueden haber cambios en el nivel de ingresos al ver la gente que ya esta todo lo que necesita en un mismo sitio ira más frecuentemente

		digo a mi me dan el local pero yo veo que vendedores ambulantes yo voy y cojo mi puesto // Todo mundo tiene la misma pregunta si es cierto que van a hacer porque supuestamente han comprado un montón de terrenos para reubicarnos y hasta el momento no han salido desde que hace tiempo están con el tema de la reubicación entonces lo que la gente quiere y dice que esto si sea una realidad que no vaya a ser como lo demás que siempre dicen que nos van a reubicar y nada	pueden sentir más seguros yo creo que puede aumentar el nivel de ingresos.		
--	--	--	--	--	--

	cambio de lugar	 No tanto el centro comercial en sí, el sitio donde nos reubiquen, porque eso sería la reubicación entonces sería que el centro comercial que vallan a hacer donde nos van a reubicar sea en un sitio donde la gente valla, pueda ir porque es que mucha... por lo menos lo que hicieron en Cali, en Cali hicieron una galería un centro comercial donde mandaron todos los vendedores ambulantes y quien iba allá y a ellos les toco volver a salir a la calle porque la gente no iba allá, los tiraron fue como a un lado no, el centro comercial debería ser por lo menos por la 30, que la 30 es una vía, es mejor dicho el centro de palmira es muy pequeño, solamente unas cuantas	Yo creo que si esta mejor aqui por que acá la gente ya sabe dónde buscarlo a uno en cambio en un centro comercial todo es más caro y no sabrían donde esta uno, y hay que pagar allí también luz, agua, administración y todas esas cosas // Pues es precisamente el estar en un espacio público lo que hace que yo pueda vender por que por aquí pasa mucha gente. // igual pienso que este cambio no afectaria mi nivel de vida porque igual seguiría trabajando vendiendo lo mismo aunque si aumentan los ingresos podría ayudarme mucho a nivel personal y para mi hija // y pues cambiar de lugar la verdad así que necesario no es porque yo siempre he vendido en la calle pero pues es importante porque hay que progresar no?	pues primeramente lo que yo siento de que me cambien de lugares como angustia, como miedo, pues esos cambios intervienen con la vida de uno porque de eso depende la comida el trabajo y todo, pero Dios quiera que todo sea para mejorar //	yo considero que el espacio publicotambien es mi espacio y no creo que este mal vender allí // Debe estar ubicando en lugar donde pase mucha gente por el ejempoaca mismo en el centro puede ser// en cuanto al centro comercial pienso que los cambios son buenos me gustaria sin embargo Me siento emocionado la verdad pero miedo a la vez ósea por enfrentarme a nuevas cosas me gustaria que siguiéramos los mismos compañeros y vecinos porque hemos tratado mucho tiempo y que no nos vallan a mover de nuevo
--	-----------------	---	---	---	---

		cuadras son donde se ve que hay bastante movimiento y que la gente va a hacer sus compras, porque hay unas partes donde eso es un moridero donde no pasa mejor dicho ni los fantasmas //			
--	--	---	--	--	--

Anexo 11. Formato de encuesta Utilizado:

Encuesta de percepción.

Impacto percibido por vendedores ambulantes y estacionarios de mercancías frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo: estudio de caso grupal para el municipio de Palmira. 2013

Encuesta n°: _____

Fecha de aplicación: día____; mes____; año____

Encuestador responsable: _____

Lugar de aplicación: calle ____ carrera ____

Edad. _____ Años

Señor (a):

Vendedor (a) ambulante,

Cordial saludo.

Esta encuesta forma parte de la investigación realizada como requisito académico para optar por el título de psicólogo de la universidad del valle. El objetivo de la investigación es **conocer la percepción de los vendedores ambulantes y estacionarios frente al proyecto de reubicación de sus sitios de trabajo**, por ello le solicito de la manera respetuosa me permita conocer su percepción frente al tema utilizando como medio la presente encuesta. Como autor de la investigación garantizo que el uso que se dará se dará a la información será exclusivamente académico. Su participación en la investigación tampoco tendrá ningún tipo de retribución económica o de otro tipo. También se aclara que la presente investigación no representa los intereses de la administración municipal ni recibe recursos para su financiación. Finalmente la investigación garantiza y cuida el nombre de sus participantes, por lo tanto no se solicitan datos de identificación.

Agradezco su colaboración al diligenciar la encuesta. Cualquier inquietud que se tenga podrá ser transmitida al autor de la investigación **Christian Osorio** al teléfono 3184807256

Trabajo:

1. ¿cuánto tiempo lleva vendiendo productos en la calle?
1 mes a 2 años ☐ 2 años a 7 años ☐ 7 años a 12 años ☐ 12 años en adelante ☐
2. ¿qué tipo de productos vende?

Prendas De Vestir ☐ Confites ☐ Música ☐ artículos varios ☐ Lencería ☐
cuál? _____

3. ¿cuál es el promedio de ingresos diario?

Hasta 10.000 pesos ☐ 10.000 a 25.000 pesos ☐ 25.000 a 40.000 pesos ☐ 40.000 pesos
en adelante ☐

4. ¿cuál es el promedio de gastos que usted tiene mensualmente?

150.000 pesos a 300.000 pesos ☐ 300.000 pesos a 450.000 pesos ☐ 450.000 a 616.000
pesos ☐ 617.000 pesos en adelante ☐

5. ¿la actividad de la venta ambulante satisface las necesidades básicas de vivienda,
salud, educación y saneamiento básico? Si ☐ no ☐

6. ¿cómo afectan las condiciones ambientales (sol o el agua) las ventas ambulantes?

Demasiado ☐ Mucho ☐ normal ☐ poco ☐ Nada ☐ Otro ☐
cuál? _____

7. ¿cómo se siente al ser un trabajador independiente?

Excelente ☐ bien ☐ regular ☐ mal ☐ pésimo ☐

8. ¿actualmente cuenta con seguridad social?

Si ☐ Cual: _____ no ☐

9. ¿promovería en sus hijos la venta ambulante de mercancías como un proyecto de vida?

Si ☐ no ☐

Relaciones interpersonales:

10. ¿se presentan conflictos o tensiones entre los compañeros de trabajo? Si ☐ no ☐

10.1 En caso de presentarse conflictos ¿cuáles son las razones por las que se genera?

Dinero ☐ negocios ☐ relaciones afectivas ☐ espacio ☐ Mercancía ☐ otro ☐
Cuál?-

10.2 ¿cómo se solucionan normalmente?

Dialogo ☐ Violencia ☐ Judicial ☐ otro ☐ Cual:

11. ¿cómo compañeros de trabajo, realizan actividades en grupo como paseos, salidas, encuentros u otros? Si ☐ no ☐

En caso de que se realicen ¿con qué frecuencia?

Muy frecuentemente ☐ frecuentemente ☐ normalmente ☐ casi nunca ☐

12. ¿está usted satisfecho con el trabajo que realiza como vendedor ambulante? Si ☐ No ☐

Espacio público y percepción del proyecto de reubicación:

13. ¿conoce usted sobre el proyecto de intervención adelantado por la administración municipal que busca la reubicación de vendedores ambulantes? Si ☐ no ☐

En caso de conocer ¿cómo se enteró? Alcaldía ☐ líderes ☐ compañeros ☐ Medios de comunicación ☐ otro ☐ cuál?

14. ¿qué opinión tiene sobre el proyecto de reubicación?

Completamente de acuerdo ☐ parcialmente de acuerdo ☐ parcialmente en desacuerdo ☐ total desacuerdo ☐ otro ☐ cuál?

15. ¿lo afectaría el proyecto de reubicación? Si ☐ no ☐

cómo? _____

16. ¿conoce usted los procedimientos para formalizarse como comerciante? Si ☐ no ☐

17. ¿estaría dispuesto a pagar impuestos por la actividad comercial que realiza? Si ☐ no ☐

18. ¿cómo se siente ante la idea de retirarse de la calle o el espacio público para realizar su actividad mercantil al interior de un centro comercial?

Excelente ☐ bien ☐ Regular ☐ Mal ☐ pésimo ☐

19. ¿qué opinan sus compañeros frente al proyecto de reubicación?

Completamente de acuerdo ☐ parcialmente de acuerdo ☐ parcialmente en desacuerdo ☐

total desacuerdo ☐ otro ☐ cuál? _____