

**INSERCIÓN LABORAL DE ESTUDIANTES AL TRABAJO INFORMAL EN LA
UNIVERSIDAD DEL VALLE**

SANDRA MILENA LLANOS MORALES

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE SOCIOLOGÍA
SANTIAGO DE CALI**

2019

**INSERCIÓN LABORAL DE ESTUDIANTES AL TRABAJO INFORMAL EN LA
UNIVERSIDAD DEL VALLE**

SANDRA MILENA LLANOS MORALES

**Trabajo de grado presentando como requisito parcial para optar por el título
de Socióloga**

Director:

Carlos Alberto Mejía Sanabria

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE SOCIOLOGÍA

SANTIAGO DE CALI

2019

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I.....	10
1. ESTADO DEL ARTE, REFERENTES TEÓRICOS CONCEPTUALES Y DISEÑO METODOLÓGICO	10
1.1 Estado del arte	10
1.2 Referente teórico – conceptual	17
1.2.1 Inserción laboral.....	17
1.2.2 Informalidad.....	18
1.2.3 Trabajo informal	21
1.3 Diseño metodológico	24
CAPITULO II.....	26
2. PROCEDENCIA SOCIOECONÓMICA DE LOS ESTUDIANTES DEDICADOS AL TRABAJO INFORMAL	26
CAPÍTULO III.....	31
3. TIPOS DE ACTIVIDADES INFORMALES DESARROLLADAS POR LOS ESTUDIANTES DENTRO DE LA UNIVERSIDAD	31
CAPÍTULO IV	40
4. FORMAS EN LAS QUE LOS ESTUDIANTES ASUMEN LAS LABORES ACADÉMICAS EN RELACIÓN CON EL TRABAJO INFORMAL	40
CONCLUSIONES	52
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54
ANEXOS.....	58

INTRODUCCIÓN

Cuando se visita un espacio como la Universidad del Valle, lo primero que se piensa es que se ha llegado a un lugar académico, en palabras más coloquiales “a la universidad se viene es a estudiar”, pero la realidad muestra que más allá de las intenciones dispuestas en su misión y visión, los horarios, las materias y todo lo que acontece en los espacios formales, existen espacios no tan formales como los pasillos, las partes bajas de los edificios denominadas “bajos de...” donde se escucha el bullicio de los que transitan por allí constantemente para ir a clases, laboratorios, encontrarse con los compañeros.

Si tiene hambre, sed, llamar por celular, adquirir un programa para computador, una que otra película o serie de moda, allí están, esas personas que desde la estética espacial de la universidad no deberían estar ahí, ofertando productos que tienen clientes entre estudiantes, trabajadores y docentes que los consumen.

En un contexto donde las ventas son parte del diario vivir de la universidad, en algún momento se hacía la pregunta de por qué se había llegado a una situación como ésta, donde hay numerosos puestos de ventas que parecen aumentar antes que disminuir, situación que parece no tener vuelta atrás por una razón simple relativa a la situación del país respecto del empleo. Las ventas no autorizadas legalmente en cualquier parte de la ciudad son una realidad innegable que antes que cuestionarse, merecen una explicación como fenómeno social pertinente para la investigación social y, especialmente para la Sociología, antes de caer en generalizaciones o categorizaciones por fuera del rigor académico, al menos eso es lo que se ha logrado aprender en este tiempo.

Teniendo presente estos aspectos, la presente investigación muestra un conjunto de circunstancias que no explican todo el tema de las ventas, pero al menos abona el terreno para entender cómo llegan los estudiantes que están involucrados en ellas, a insertarse en un trabajo informal, sin aspirar a tener algo aparentemente seguro, mientras sacan tiempo para seguir formándose en una de

las universidades que se ha caracterizado por ser de las mejores en desempeño académico a nivel regional y nacional.

Aunque esta situación ha sido abordada en espacios diferentes a la universidad, se puede asumir que sigue teniendo interrogantes que no se responden a la ligera, se trata más bien de poder entender cada uno de los componentes que hacen parte de la realidad en la que se desenvuelven las ventas y al mismo tiempo los estudiantes que las realizan.

La informalidad es un fenómeno de carácter social que hace parte del mercado laboral. Keith Hart (1973) introdujo el termino sector informal en una investigación realizada en Ghana en 1971, para referirse a aquellas actividades económicas que no estaban dentro de la economía formal, es decir, las que se realizaban por cuenta propia, donde no había ninguna vinculación contractual con alguna empresa y un salario establecido. Posteriormente, la OIT (1972) retoma lo planteado por Hart y en un estudio realizado en Kenia, empieza a definir cuáles son las actividades económicas realizadas por fuera de la economía formal.

Por su parte, López (1986) señaló que la crisis del empleo en la economía moderna afecta las condiciones sociales de las personas porque el empleo informal no se encuentra regularizado ni por acciones normativas o legales, ni por las propuestas de las políticas públicas que permitan establecer una dinámica social y económica garante de mejoras laborales.

La OIT (2002) vuelve a redefinir el término y pasa de sector informal a economía informal con el propósito de problematizar de manera más contundente aquellas actividades que estaban por fuera de la economía formal, por no encontrarse amparada bajo mecanismos formales o ser insuficientes para regularla, es decir, la normatividad y las políticas que rigen el mundo del trabajo en los Estados, no son suficientes para regular y controlar su dinámica.

Ahora bien, la informalidad como fenómeno social y económico está presente en Colombia y demás países latinoamericanos. Según el DANE (2018), en Colombia

la informalidad bajó 2 puntos en el 2017 en comparación con el año 2016, en 13 ciudades fue de 47,5% y el 48,6% en 23 áreas metropolitanas.

De manera que, la informalidad se ha convertido poco a poco en la opción de empleo para una buena parte de la población, incluso en espacios en que antes no era posible que se presentara, tal como sucede en la Universidad del Valle y otras instituciones de educación superior públicas y privadas, que tienen estudiantes que se dedican a las ventas informales. Como se ha señalado, en la Universidad del Valle se observa el incremento de este fenómeno, según el trabajo de grado de Viviana Pérez Orozco, quien aplicó una encuesta a los vendedores informales (febrero de 2007), tomando como base el año 2004, con 18 vendedores informales quienes declararon que a la fecha llevaban 3 años en dicha actividad; para el 2005 habían ingresado 25 vendedores (entre 1 y 2 años de antigüedad); para el 2006 (entre 1 mes y 1 año de antigüedad) habían ingresado 41 vendedores y, para finales del 2006 (con menos de 1 mes de antigüedad) ingresaron 40 vendedores. (Pérez, 2007).

Entre el periodo de 2004 a 2006 hubo un notable crecimiento de este fenómeno al cual se pretendió dar solución, reubicándolos, regulando los horarios para las ventas, capacitando a los que vendían alimentos para su correcta manipulación y haciendo un registro detallado de ellos.

Ante esta situación los estudiantes se vieron obligados a expresar su posición sobre la presencia de más ventas informales, para ello se reunieron con Bienestar Universitario planteando que si bien era necesario regular las ventas dentro de la universidad, la institución debía asumir una actitud más responsable y coherente con la situación de los vendedores porque si estaban dedicándose a las ventas era debido a su situación económica, lo que implicaba estudiar y responder por sus necesidades básicas.

Por esta razón la Universidad desde la Vicerrectoría de Bienestar inicialmente prohíbe las ventas informales porque no solo se trataba de estudiantes sino de

personas externas a la institución que compartían las mismas condiciones socioeconómicas de los estudiantes, pero que, en el marco de la ley, algunos estaban incurriendo en el delito de la piratería con la venta de software ilegal (Universidad del Valle, 2008).

Sin embargo, este intento por reorganizar las ventas no tuvo éxito y más bien hizo que crecieran, porque no se llegó a acuerdos que, a juicio de los estudiantes pudiesen beneficiarlos, de manera que empezaron a aparecer más vendedores en diferentes sitios de la universidad como las afueras de la biblioteca, los bajos de cafetería, en bajos de ciencias y las zonas aledañas a la plazoleta de ingeniería.

Lo anterior sugiere dos cuestiones, la primera está relacionada con la aparición y crecimiento de las ventas informales en la universidad. La segunda es preguntarse por quienes son esos estudiantes vendedores informales, adicionalmente, podría preguntarse por las características de ser estudiantes y vendedores al mismo tiempo.

Teniendo en cuenta lo planteado anteriormente, la pregunta que orientó la investigación fue ¿Cómo es el proceso de inserción laboral de estudiantes al trabajo informal dentro de la Universidad del Valle?

Las otras preguntas que terminan de complementar la dirección de la investigación fueron: ¿Cuál es la experiencia de los estudiantes que se dedican a las ventas informales en la Universidad del Valle? ¿Cómo los estudiantes concilian sus estudios y la actividad que les genera ingresos para sostenerse como estudiantes regulares en la U? ¿De qué modo se relacionan con los demás miembros de la comunidad universitaria?

Una pregunta que surgió antes de desarrollar la investigación fue ¿Por qué investigar este tema? la respuesta pasa por reconocer que es importante al permitir conocer de manera más detallada lo que sucede con las ventas informales dentro de la universidad, como una forma de contribuir al conocimiento de una

realidad social que se presenta como cotidiana y que es validada por la comunidad al momento de comprar.

Además, existe la necesidad de conocer un poco más las particularidades de las ventas y lo que le da sentido a su existencia y permanencia dentro de la universidad, entendiendo que es una realidad donde se vincula a los estudiantes dentro del trabajo informal.

Por otro lado, el considerar el hecho de que existan ventas y estén validadas por los miembros de la comunidad universitaria en la cotidianidad, es una pista para explicar la inserción laboral que se expresa en esta actividad. En ese sentido, se puede conocer la forma como se construye y se mantienen las ventas de tipo informal, la fuerza que tienen y las justificaciones de los estudiantes vendedores para asumirlas. Teniendo en cuenta lo anterior se puede plantear que estas son las razones por la cuales se justifica la realización de esta investigación.

El objetivo general de esta investigación fue analizar el proceso de inserción laboral de los estudiantes dedicados al trabajo informal dentro de la Universidad del Valle, sede Meléndez. Mientras que los objetivos específicos fueron a) caracterizar la procedencia socioeconómica de los estudiantes dedicados al trabajo informal; b) describir los tipos de actividades informales desarrolladas por los estudiantes dentro de la universidad, c) exponer las formas en las que los estudiantes asumen las labores académicas en relación con el trabajo informal.

El texto se encuentra organizado de la siguiente forma:

- El capítulo I presenta el estado del arte, los referentes teóricos conceptuales y el diseño metodológico que sitúan la investigación en un contexto particular de la producción académica sobre el tema.
- Capítulo II denominado procedencia socioeconómica de los estudiantes dedicados al trabajo informal expone los orígenes sociales y económicos de los estudiantes vendedores.
- Capítulo III que lleva por título tipos de actividades informales desarrolladas

por los estudiantes dentro de la universidad, describe que actividades realizan los entrevistados.

- Capítulo IV titulado formas en las que los estudiantes asumen las labores académicas en relación con el trabajo informal donde se analiza cómo los estudiantes se las arreglan para vender y estudiar al mismo tiempo.
- Conclusiones donde se pone de manifiesto lo encontrado en la investigación y las reflexiones que se derivan de ello

CAPÍTULO I

1. ESTADO DEL ARTE, REFERENTES TEÓRICOS CONCEPTUALES Y DISEÑO METODOLÓGICO

1.1 Estado del arte

Susana Velada da Silva en “Trabajo Informal, Género y Cultura: El comercio callejero e informal en el sur de Brasil” (2004), tuvo como objetivo analizar a los trabajadores y trabajadoras del comercio callejero al sur de Brasil llamados popularmente como “camelos” desde una perspectiva geográfica cultural y de género.

La metodología utilizada fue de carácter cualitativo, con herramientas como la observación participante, entrevistas en profundidad, historias de vida, con una perspectiva holística y etnográfica. Para Velada da Silva (2004) los y las “camelos” configuran unas relaciones económicas y culturales que redefinen su identidad como trabajadores informales que les permite relacionarse a través de prácticas y valores sociales, familiares y laborales que los distingue de otros trabajadores. Asimismo, los y las “camelos” tienen una trayectoria de vida y social donde han desarrollado trabajos formales o informales que les permite establecer unas experiencias en su realidad social.

El aporte es el análisis sociocultural que define a los vendedores a partir de su espacio geográfico y de género que contribuye a identificar su realidad como sujetos dentro de la dinámica comercial de carácter informal en un espacio laboral organizado y configurado por sus realidades como “camelos” y que son articuladas a la interrelación con las mujeres que empiezan a establecerse como trabajadoras en una dinámica comercial y de vida.

Ortiz y Uribe (2005) escribieron el artículo de investigación titulado “Características de la Informalidad Urbana en las Diez Principales Áreas Metropolitanas de

Colombia” donde se propusieron realizar una descripción analítica del mercado laboral enfatizándose sobre todo en el sector informal en las diez ciudades principales de Colombia. Para cumplir con este objetivo hicieron una caracterización de la población entre 1988 – 2000, donde identificaron las generaciones, dentro de ellas población en edad de trabajar y la población económicamente activa, lo que les permitió demostrar con datos, que la informalidad es anticíclica, porque no lleva un orden lógico, sino que obedece al contexto, además de estar estrechamente relacionada con el desempleo.

Otro aspecto importante es ver como los tipos de empleo, el nivel de escolaridad y las empresas, muestran que se ha desmejorado la calidad de este y por ende las condiciones salariales; en esa misma dirección señalan que la informalidad tiene la característica de vincular personas con bajo nivel de escolaridad, por ende, los empleos son de baja calificación.

Para finalizar, los autores toman la informalidad como un punto dinámico dentro del mercado laboral, al tiempo que identifican como se relaciona de manera directa con las condiciones vida. Al final concluyen que la informalidad es un componente fundamental de la economía del país, a propósito de lo encontrado en los datos y que ha crecido y se visibiliza en la realidad social del país.

Se puede afirmar que este trabajo es de suma importancia porque muestra las características de la informalidad y sus componentes, que en ciudades como Cali es una característica sobresaliente dentro del mercado laboral.

Jiménez (2012) escribió el artículo “La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista?” que se propuso analizar el comportamiento de la informalidad laboral en grupo de países latinoamericanos a partir de un enfoque mixto donde se retoman explicaciones estructuralistas e institucionalistas.

Para cumplir con ese propósito desarrolló una metodología cuantitativa, a través de un ejercicio econométrico que buscaba determinar cuál de las dos

explicaciones (estructuralista o institucionalista) tiene más peso. Al final concluye que la informalidad tiene explicación a partir de ambos enfoques, porque la estructura económica y la institucionalidad son importantes más no determinantes en la elaboración de los análisis.

Este artículo es importante porque muestra cuales son las características de la informalidad en términos teóricos desde la economía, sin embargo, se presenta de manera amplia, lo que sugiere un ejercicio mucho más elaborado al momento de comprender las partes que la componen.

Muñoz y Andrade (2014) en “Las fórmulas retóricas del rebusque. Un estudio desde la semiótica social de Halliday” planteó como objeto de estudio “identificar las estrategias retóricas, fórmulas y clichés que fundamentan las interacciones entre los actores de la economía informal, a partir del análisis del discurso empleado por vendedores del transporte urbano en Bogotá” (Muñoz y Andrade, 2014, p. 330), contando con una metodología cualitativa de perspectiva sistémico-funcional utilizando como herramienta de recolección de información 65 fichas de trabajo recopilando los discursos de los vendedores informales.

Sus hallazgos más relevantes señalan que la venta ambulante es una labor realizada por personas desplazadas de la violencia o por inmigrantes de otras regiones, las cuales requieren un sustento, teniendo en cuenta la situación que se vive en el país sobre el desempleo, el trabajo informal y las dificultades para el acceso al mercado laboral que influyen en la subsistencia diaria que deben hacer las personas para sobrevivir.

Asimismo, el discurso elaborado por los vendedores informales tiene como elementos discursivos los sentimientos y las creencias de los posibles compradores. Dentro del discurso que construyen y generan los vendedores informales en el transporte urbano de Bogotá se encuentran los estereotipos ficcionales y fácticos de su representación sociocultural que permiten establecer una legitimación de su labor, por esta razón, los trabajadores informales muestran

o expresan sus reiteradas fórmulas y manejos discursivos relacionadas con las creencias religiosas, las condiciones laborales y económicas del país para vender sus productos.

El aporte de los autores fue el análisis discursivo que utilizan los vendedores informales para establecer una interacción con los posibles compradores y de esta manera crear una estrategia de compra y venta. Se reconoce que a través de la acción retórica desarrollada a partir de los estereotipos culturales configuran imaginarios que intervienen en el vínculo comercial, entrelazados por los imaginarios lingüísticos que influyen en el intercambio comercial.

Chaux y Gualteros (2014) en “La poli-dimensionalidad de las relaciones. Caso de estudio: vendedores ambulantes ubicados en el centro de la ciudad de Ibagué (Carreras 2ª a 5ª y calles 10 A 16)” proponen como objeto de estudio dar a conocer las condiciones sociales, culturales y económicas de los vendedores ambulantes del centro de la ciudad de Ibagué en el proyecto “Imaginarios, coreografías y cartografías de los vendedores ambulantes de la ciudad de Ibagué, ubicados entre las calles 10 a 16 y carreras 2ª y 5ª.

La metodología utilizada es de tipo cualitativo-descriptivo.

Los hallazgos explican que: “desde la perspectiva de la complejidad, y la maraña de sus relaciones y entretnejidos cotidianos, en su dinámica de creación y recreación de sus entramados y poli-dimensiones, permite al final emerger como una nueva visión de la realidad del *modus vivendi* de esta población de seres humanos que lucha diariamente a través de una de las duras prácticas del comercio informal, por sobrevivir y sustentar sus familias” (Chaux y Gualteros, 2014, p. 196).

La investigación permite identificar cuatro elementos de análisis como los son: primero lo cultural, segundo lo social, tercero lo económico y cuarto el ambiental que configuran las acciones poli-dimensionales, explicadas por Morin (en Edgar Morin y el Pensamiento Complejo, p. 28-29) de las experiencias laborales como

vendedores informales permitiendo identificar una visión completa y no fragmentada de las interrelaciones sociales que los sujetos desarrollan en su dinámica social y económica.

Se destaca el abordaje teórico de las interrelaciones sociales a partir de la poli-dimensión de Morin y su implementación metodológica a partir de la perspectiva de la complejidad donde se expresa las condiciones sociales, económicas y culturales en las que se desenvuelven los trabajadores informales en Bogotá estableciendo procesos de reflexión de la realidad donde se interrelacionan sus vidas con la dinámica social, económica y política de la ciudad.

El trabajo de Puerto, Torres, Roa y Hernández (2016) en “Modo de Vida de un grupo de trabajadores informales, Bogotá D.C., 2014” (2016), tuvo como objetivo “comprender el modo de vida de un grupo de trabajadores informales vendedores de productos agrícolas en carreta” de la ciudad de Bogotá.

La metodología utilizada por Puerto, et., al. (2016) fue cualitativa de carácter descriptivo antropológico con participación de 29 trabajadores informales. Los hallazgos más importantes que aporta la investigación sobre los trabajadores informales señalaron que el modo de vida (MV) se expresa a partir de la interacción del reconocimiento del territorio donde se desarrolla el proceso de intercambio económico, las condiciones sociales en que se desenvuelven como grupo, la calidad y el disfrute del grupo de trabajadores informales, las habilidades de crear y reproducir valores culturales y su relación con el medio ambiente.

Por otro lado, en la percepción de los trabajadores informales esta labor permite desarrollar un sustento económico estable sin barreras de edad, estudios o género, permitiendo una regularidad económica que puede ser practicada por sus hijos, es decir una práctica intergeneracional. Además, es en el lugar donde trabajan de manera informal donde se crean las condiciones laborales como la exposición a basuras, largas jornadas laborales de pie o transporte de carga

pesada que generan a mediano y largo plazo enfermedades mentales y físicas (Puerto, et., al. 2016).

El aporte que realizan los autores hace referencia a la forma en que se desarrolló la metodología, porque se identificaron las herramientas como las entrevistas y el diario de campo para realizar un registro detallado sobre cómo se considera el día a día por parte de los vendedores informales de productos agrícolas teniendo en cuenta el tiempo laboral, las ganancias percibidas por su labor diaria, el espacio de trabajo donde interactúan y las condiciones ambientales del espacio laboral en el cual interactúan en su dinámica de trabajo informal.

Saldarriaga, Vélez y Betancur (2016) en “Estrategias de mercadeo de los vendedores ambulantes”, se propusieron identificar las estrategias de mercadeo utilizadas por los vendedores ambulantes de la ciudad de Medellín, teniendo en cuenta sus prácticas de intercambio económico. La metodología utilizada fue cualitativa.

Para los autores las conclusiones más relevantes fueron que las prácticas desarrolladas por los trabajadores informales son de carácter intuitivo donde buscan de acuerdo con su conocimiento donde comprar, la calidad de los productos y como ofrecerlos para su venta. Asimismo, estas prácticas intuitivas definen los precios de los productos, los lugares donde se pueden comercializar los productos y las estrategias de promoción de ventas, estos modelos estratégicos expresan falencias debido a que no se desarrolla un plan de análisis previo de mercadeo.

El aporte de esta investigación permitió abordar el trabajo informal para establecer los criterios de análisis planteados por la perspectiva de la administración como lo es la estrategia de mercadeo, la cual es utilizada por los trabajadores informales quienes no tienen formación académica, lo que no es un problema para establecer criterios de mercadeo de los productos que comercializan. Asimismo, las condiciones sociales y económicas como el desempleo, las pocas garantías de

satisfacer las necesidades básicas, mejorar la calidad de vida, la edad, el nivel educativo, son factores que llevan a las personas a buscar el trabajo informal como su manera de vivir.

El trabajo de grado realizado por Meneses y Jaramillo (2016) “El Trabajo Informal en las Universidades como Mecanismo de Inclusión Social y Laboral: Un Enfoque desde el Trabajo Social”, quienes diseñaron y aplicaron una metodología mixta. En la parte cuantitativa se tomaron datos de instituciones y autoridades sobre el tema; mientras que la cualitativa se enfocó en la realización de entrevistas a los vendedores de donde se extrajeron los apartes que sirvieron de apoyo al análisis. Se destaca el hecho de haber entrevistados a vendedores de universidades públicas y privadas.

Al final concluyeron que los vendedores entrevistados son estudiantes activos, quienes manifestaron estar desempleados y no poder solventar sus estudios debido a la falta de recursos económicos, situación que los motivó a dedicarse a las ventas, además se nota una diferencia en cuanto al manejo de estas entre los que están en las públicas con respecto a las privadas, porque los de las primeras son estacionarios, mientras que los de las segundas son ambulantes.

El aporte de esta investigación es lograr investigar el tema de las ventas en universidades y se constituye en un antecedente directo en relación con la propuesta de investigación, en tanto logra describir unas características de los vendedores y establecer las razones que los llevaron a realizar esta actividad.

A este tipo de investigaciones le hace falta un análisis contextualizado sobre los factores que influyen en la utilización de su discurso, donde se tenga en cuenta las dificultades laborales, las condiciones socioeconómicas y las posturas ideológicas que permitan reconocerse como sujetos inmersos en una realidad política y económica a nivel nacional. De igual manera, las investigaciones requieren un acercamiento a los aportes de transformaciones de identidad del trabajador informal debido al proceso laboral desempeñado.

Como resultado del balance de estudios previos podemos precisar que es fundamental identificar las condiciones en que los actores realizan el proceso de inserción laboral, reconociendo las dinámicas sociales y económicas que hacen parte de las propias experiencias de cada sujeto.

1.2 Referente teórico – conceptual

Para el desarrollo de esta investigación se retomó la inserción laboral, la informalidad y el trabajo informal como ejes teórico – conceptuales que permitieron hacer una interpretación de los datos obtenidos.

1.2.1 Inserción laboral

La inserción laboral corresponde a la posibilidad que tiene el sujeto de acceder a un puesto de trabajo que permite una estabilidad, un tiempo definido y que permite desarrollarse como persona dentro de la sociedad (Pelayo, 2012). De allí que se debe considerar la capacidad del trabajador para incorporarse y sostenerse en la dinámica laboral, donde se expresa una continuidad, que permite plantearse objetivos dentro de la vida laboral. La posibilidad de inserción en el mercado laboral requiere analizar los siguientes componentes:

La inserción laboral es un proceso que se lleva a cabo cuando los elementos de empleabilidad como las competencias, la formación académica, la experiencia laboral y el contexto social, interactúan y se ajustan con los elementos de ocupabilidad como la demanda del mercado laboral, la coyuntura económica, la política laboral y los cambios demográficos entre otros hasta generarse una inserción a una vacante, evento que se realiza en función del potencial de los elementos de empleabilidad y la disposición de los elementos de la ocupabilidad (Pelayo, 2012, p. 17-18)

En este sentido, las dos condiciones que se expresan en la inserción laboral son la empleabilidad que se refiera a la capacidad o el perfil que tiene el sujeto para realizar una labor requerida; y la ocupabilidad que hace parte de los factores exógenos de la economía y del mercado laboral que está relacionada con la

política o la demografía del contexto que orientan la oferta laboral y que pueden expresar ventajas o desventajas para los sujetos.

Isacovich (2015) explica que el contexto en el que se desenvuelve la distribución de las actividades laborales dentro de las organizaciones actuales influye en las condiciones del mercado laboral, porque las personas deben tener las capacidades psicosociales y académicas para desempeñar las labores requeridas en las empresas, factores que se encuentran en la inserción laboral. Por esta razón, la educación es un factor que sustenta la cualificación de la mano de obra en una sociedad permitiendo el acceso a la vida laboral.

La inserción laboral requiere que los estudiantes se encuentren en una dinámica de empleabilidad teniendo en cuenta el tiempo designado para la labor, la relación económica que se ejerce, las formas como se estructuran las labores realizadas, etc., y las capacidades que tienen para desempeñar la labor adquirida en la universidad. Además, la posibilidad que genera el contexto social y económico que hace parte de la universidad que permite generar espacios de comercialización de productos de manera informal.

1.2.2 Informalidad

Keith Hart introduce el termino informal a principios de los 70 con un estudio sobre desempleo urbano en Ghana, donde relaciona “las oportunidades de ingreso informal a la figura del trabajador por cuenta propia” (Lafuente, López y Posa, 2018, p.18).

Según Sandoval (2011) la informalidad laboral constituye un fenómeno que se creía era exclusivo de las economías rezagadas y que estaba por fuera de los parámetros del funcionamiento de las modernas. Entonces, la Organización Internacional del Trabajo-OIT, comienza a estudiar la informalidad como un fenómeno de gran importancia de los 70s, encaminado hacia a la explicación de las causas, obteniendo múltiples respuestas, siendo acertadas la mayor parte de éstas.

Las causas generales de la informalidad están relacionadas con el desempleo, la escasez del empleo formal, los condicionantes de las leyes y normas que regulan el mercado laboral y la economía en la medida que son lo que permite que en menor o mayor proporción exista la informalidad, lo cual este sujeto al tipo de empleo o proceso productivo por fuera o no del marco de las leyes (Sandoval, 2011).

En esa dirección, De la Garza (2015) plantea que la informalidad ha tenido varias etapas de desarrollo como concepto, cuyo resultado ha sido su transformación también ha sido en la práctica, lo cual es necesario comprender para realizar una aproximación conceptual de la misma. La primera de ellas tiene lugar con la OIT en Kenia (África), cuando hace una definición parecida al concepto de modelo de producción y crea la primer y controversial polémica acerca de las relaciones entre el sector tradicional- informalidad y moderno-capitalista, lo cual trajo consigo una fuerte crítica sobre las tesis dualistas pensándose el papel relevante de la economía informal en la reproducción del capital en dos vías: como generadora de bienes para la industria y mantenimiento de costos bajos de reproducción de los trabajadores del sector formal.

La segunda, se modifica el concepto de sector informal, debido a su reducción al registro ante organismos gubernamentales al enfatizarlo al recaudo de impuestos. La tercera, hubo una ampliación del concepto y con ello acercamiento al de las relaciones sociales de producción, se enfoca en que sea medible, de esa forma sus indicadores serían validados y con el mismo significado, sin importar si el trabajador estaba vinculado laboralmente con una empresa o trabaja por su cuenta. Todo porque la atención estuvo puesta en las condiciones de trabajo y las prestaciones laborales, donde se privilegia el indicador de derecho a la salud de los trabajadores.

Mientras que la cuarta etapa cuenta con la extensión del concepto a la forma como el sector informal acompañado de la relación laboral informal se homogeniza, invisibilizándose la diversidad o heterogeneidad que ha caracterizado

a las relaciones de producción, que a su vez generan significados distintos de las variables laborales. De modo que el parámetro propuesto por la OIT para lograr hacer la distinción (condiciones de trabajo) entre lo formal e informal, termina por desajustarse de la normatividad legal laboral.

Cabe resaltar, que el parámetro desde siempre ha tenido dificultades para ser operativo, debido a las particularidades de cada país lo que hace que la legislación laboral no sea algo universal, sino que tenga variaciones en derechos sobre todo en lo que respecta a la protección de los trabajadores (salario, prestaciones, derechos colectivos). Así que, son trabajadores informales aquellos que están por debajo de las protecciones idealizadas, lo cual es complejo en el contexto de América latina, donde un gran porcentaje de la población siempre ha trabajado en la informalidad (De la Garza, 2015).

Las etapas dan cuenta de los conceptos de informalidad que se ha desarrollado, los cuales plantan una dicotomía entre informal - formal, cuando eso no existe, ya que no es posible separarlos, siempre han estado mezclados, porque las protecciones laborales no se prestan todas juntas, y más aún, en una época donde se está frente a la nueva informalidad que no es otra cosa que la nueva formalidad de las empresas formales; éstas contratan trabajadores poco protegidos, es decir, asalariados con precariedad, esto se debe a que el capitalismo de hoy tiende a establecer en la práctica, una nueva formalidad con desprotección y precarización.

La Organización Internacional del Trabajo - OIT (2002) plantea que la economía informal creció rápidamente en casi todo el mundo, eso incluye a los países industrializados, de ahí que se trate de un fenómeno que pone en contexto que en los últimos años los nuevos empleados en los países en vía de desarrollo y en transición ha surgido la economía informal, debido a la falta de empleo las personas en su mayoría han tenido que formar parte de la economía informal o incursionar en una actividad empresarial en la economía formal.

Entonces, la economía informal se explica por las relaciones laborales en el contexto de la competencia a escala global, las TIC y la creciente flexibilización e informalización de la producción, razón por la cual se puede entender por qué existen cada vez más empresas que fomentan la tercerización laboral al contratar a personas mediante cooperativas de trabajo, de modo que los contratados se mantienen en el sector informal, ya que las empresas han descentralizado la producción y reorganizado el trabajo en unidades de producción flexibles y específicas que les permite tal cosa.

Por ello es que los trabajadores informales tienen vínculos directos e indirectos con las empresas formales, puesto que la economía informal involucra todo tipo de empleo asalariado- no normativizado-, lo cual es producto de la flexibilidad del mercado laboral, que permite la existencia de las fábricas explotadoras de trabajadores y con ello toda una tipología de trabajadores informales: trabajadores a domicilio, industriales externos a la empresa, es decir, los que son contratados mediante cooperativas de trabajo, trabajadores a término fijo o parcial y los no registrados, que por lo general no gozan de protección social ni laboral. Es así, como la economía informal abarca a trabajadores asalariados encubiertos (OIT, 2002).

1.2.3 Trabajo informal

La informalidad, según Pok & Lorenzetti (2007) no se ciñe a un sector específico, debido a que se tiene que ver con el ámbito de la condición asalariada en la que se reconocen los tipos de inserción endeble, precario que se comparte con los grupos humanos anteriores al rasgo de la informalidad. Y es que, con el paso del tiempo el modelo de asalariado tradicional ha perdido vigencia en la medida que existen registros de un importante número de trabajadores/as precarios/as en la estructura nodal del aparato productivo, que más allá de la conducta dentro de una pequeña y mediana empresa, en las grandes también se manifiestan grados significativos de informalidad.

Por lo anterior, el trabajo informal es una actividad que se nutre de diversas modalidades, porque se apoya en la gestión independiente de las unidades económicas con algunas características condicionales y las formas de inserción endeble fundadas en las diferentes características incluyendo eludir la normatividad laboral. De modo que la diversidad constituye por sí mismo un conjunto de tipologías en que se desarrolla la informalidad tales como:

- **Trabajadores/as independientes:** Aquellos/as que realizan una actividad económica por cuenta propia de complejidad mediana o baja, ocupaciones de carácter técnico, operativo o no calificada. Los individuos obtienen un ingreso por debajo del nivel de subsistencia, es decir, inferior a la canasta básica alimentaria en unidades de reproducción simple, donde no hay ganancias, aunque los ingresos alcanzan a pagarla fuera de trabajo. También existen los trabajadores/as independientes cuya actividad económica la desarrollan contratando fuerza de trabajo en pequeñas unidades económicas para ocupaciones de carácter no profesional.
- **Trabajadores/as familiares:** Se trata de individuos con cualificación técnica operativa o no calificada que desarrollan actividades económicas en unidades económicas pequeñas, es decir, establecimientos con hasta 5 trabajadores.
- **Trabajadores/as asalariados/as:** Se desempeñan en pequeñas, medianas o grandes empresas en condiciones de precariedad laboral con una vinculación laboral formal. También se encuentran aquellos que, en condiciones de precariedad laboral, pero que a diferencia de los otros se les efectúa el descuento de la seguridad social y el tipo de contrato a término fijo o por prestación de servicios. de modo que la inserción laboral continua es inestable (Pok & Lorenzetti, 2007).

Al respecto la OIT (2002) denomina trabajadores informales a los diferentes grupos de personas que debido al creciente desempleo deben dedicarse a actividades de subsistencia, que no están reconocidas ni protegidos por las leyes y la remuneración no es digna del trabajo que desarrollan, todo gracias a que no existen puestos vacantes de empleo para toda la demanda de personas que necesitan uno y éstas se ven obligadas a crear una fuente de trabajo o encontrar uno dentro de la economía informal. El trabajo informal se caracteriza por no estar reconocido por la ley, el autoempleo, autogestión de los trabajadores y empresarios en condiciones de vulnerabilidad, poca remuneración, la especialización flexible y condiciones de precarización.

Así, se puede entender el trabajo informal como el empleo no asalariado, no reglamentado que ha generado la especialización flexible, que incluye a trabajadores formales que se encuentran en condiciones de precariedad laboral, a causa de dicha especialización, en efecto, es una de las medidas de las empresas para recortar gastos y aumentar su competitividad, porque les resulta mucho mejor tener en vinculación laboral directa a término indefinido a poco personal en condiciones regulares y en un gran número de trabajadores no normalizados, es decir, empleados a término fijo, temporales o contratados por cooperativas, los cuales no cuentan con seguridad social ni laboral. Esto es resultado de los acuerdos de contratación externa o subcontratación que fomentan el desarrollo de relaciones laborales flexibles e informales (OIT, 2002).

Finalmente, se puede entender que el trabajo informal es la actividad laboral no reconocida, amparada y remunerada en el marco de las leyes, constituidos por personas en condiciones de vulnerabilidad social que crean su propio trabajo o encuentran uno en la economía informal, así como fábricas o empresas explotadoras que no cumplen con los derechos de ley de los empleados.

1.3 Diseño metodológico

Esta investigación se asumió como un tipo de estudio descriptivo porque se buscó dar cuenta de la forma como los estudiantes se insertan en el trabajo informal dentro de la universidad, lo que permitió explorar sus pensamientos, sentimientos y las vivencias de ellas en torno a la actividad que realizan, sus expectativas como estudiantes, por lo tanto, se describe tal y como ha ocurrido el fenómeno a partir de las voces de los participantes de la investigación (Monge, 2011).

Por otro lado, el método utilizado fue el cualitativo puesto que el conocimiento requerido surgió a partir de las miradas y la condición de los sujetos que participaron de la investigación, teniendo en cuenta sus vivencias y/o experiencias para lograr describir cómo llegaron a involucrarse en el trabajo informal y las dinámicas sociales relacionadas con él.

Adicionalmente, se asumieron como fuentes de información aquellos textos especializados sobre el tema, que se consideraron como fuentes secundarias. Mientras que los estudiantes dedicados al trabajo informal se asumieron como fuentes primarias.

Para la recolección de información se diseñó y aplicó una entrevista semiestructurada. Esta se asumió como un espacio de encuentro entre la investigadora y los sujetos de estudio para dialogar e intercambiar información acerca del tema de investigación, siendo la entrevista semiestructurada la herramienta que permite al investigador construir una guía de preguntas teniendo la libertad hacer preguntas a dicho sujeto que no están en la guía con el propósito de obtener más información (Hernández, Fernández y Batista, 2014).

Los hallazgos se analizaron de una manera que articulan teoría y la información recogida, por esta razón se realizaron los siguientes pasos:

- Se seleccionó la información relevante de las entrevistas que responde a cada uno de los objetivos específicos propuestos.
- Se logró identificar las categorías que guiaron la presentación de los

hallazgos.

- Se elaboró una matriz de análisis, donde se detallaron las categorías e identificadas según cada objetivo específico.
- Por último, se escribieron los capítulos que dan cuenta de cada objetivo específico desarrollando las categorías, partiendo de los testimonios de los entrevistados, articulados con la teoría planteada mediante la interpretación de estos, identificando y estableciendo la relación entre las categorías que guiaron el desarrollo de la investigación.

Todo este procedimiento se realizó de acuerdo con las pautas de la investigación donde hay correspondencia entre objetivos específicos y el general.

CAPITULO II

2. PROCEDENCIA SOCIOECONÓMICA DE LOS ESTUDIANTES DEDICADOS AL TRABAJO INFORMAL

En el presente apartado, se exponen las características socioeconómicas de un grupo de estudiantes que trabajan en la informalidad dentro de la Universidad del Valle y su situación económica antes de dedicarse a las ventas en la misma, como se muestra a continuación.

Los estudiantes entrevistados dedicados a las ventas en la Universidad del Valle oscilan entre los 26 a 36 años de edad. Su medio de trabajo es un carro de dulces conocido con el nombre de *chaza* o simplemente se trata de una mesa, que también ofrece a los estudiantes, docentes, directivos y visitantes, snack (galletas, papas en paquetes, picadas, entre otros alimentos ligeros empacados para comer entre comidas), cigarrillos, productos de aseo en sobres, bebidas (no alcohólicas), venta minutos, DVD de películas, helado, sándwich y jugos. Se ubican en diferentes partes como: bajos de Biblioteca, la cafetería de Idiomas, el pasillo lateral abajo del edificio de Administración Central cerca al edificio 320 (Facultad de Ciencias), al lado de la salida del comedor No. 5 del Restaurante Universitario y en bajos de Ciencias, frente a la oficina de Artes Gráficas.

Algunos de ellos/as provienen de otras partes del país y la mayoría de la ciudad de Santiago de Cali, donde residen todos, en barrios de estrato 3 y 4, viven con la madre, la abuela o ambas, el esposo/a, la esposa y familiares o solos. No tienen hijos, pero deben aportar al sostenimiento del hogar incluyendo a la mascota. Así lo ilustran los/as entrevistados/as:

De Santiago de Cali [...] En Cali. Vivo con mi hermana, mi cuñado, mi sobrino, mi papá, mi mamá y mi esposa [...] en un barrio de estrato 4 [...] No tengo hijos, respondo por mi esposa y mi mascota (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

De Popayán y vivo en Cali [...] con mi esposo [...] en un barrio de estrato 3. No tengo hijos [...] Debo sostenerme con mi esposo, entre los dos compartimos gastos (María, Estudiante de Sociología, mayo 2019)

En Cali, vivo en Cali, Con mi mamá y mi abuela, en un barrio de estrato 3. No tengo hijos [...] Propiamente no tengo a cargo, debo sostenerme y aportar en mi casa (Rosa, estudiante de Comunicación Social, mayo 2019)

De Cali, vivo en Cali con con mi abuela en un barrio de estrato 3. No tengo hijos y tengo una mascota [...] No tengo personas a cargo, debo sostenerme y sostener a mi gata (Alfonso, estudiante de Profesional en Recreación, mayo 2019)

De Florencia, Caquetá, vivo en Cali, solo, en un barrio de estrato 3. No tengo hijos o personas a cargo (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

De Cali, vivo en Cali, vivo con mi madre, en un barrio estrato 3. No tengo hijos [...] No de manera directa, pero debo ayudar bastante con el sostenimiento de mi casa (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Como se puede observar los estudiantes deben trabajar para su propio sostenimiento y contribuir al de aquellas personas o seres con las que viven o, aunque solos, lo hacen para sobrevivir.

Los que provienen de otras regiones del país e incluso los que son de Cali, debieron trabajar con familiares, la mensajería, por cuenta propia con las ventas ambulantes o dar clases particulares, en el negocio de alguien más o recibir el apoyo de los padres para ingresar a la universidad y sostenerse en ella. Esto fue referido por los/as entrevistados/as:

Trabajando de ayudante con mi papá en un camión que tenía, también de ayudante con un tío que era despachador de la Montebello. Y cuando entré a la universidad trabajé en un proyecto 4 meses. (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019)

Migré a esta ciudad desde el 2013, y debía trabajar para sostenerme y poder ingresar a estudiar (María, Estudiante de Sociología, mayo 2019)

Entró a la universidad desde 2012, y la sostenía la familia, al poco tiempo empezó a vender en una cajita, de forma ambulante. Empezó en otra carrera y después se trasladó a Comunicación Social, desde ese entonces vendía e forma ambulante y desde comienzos del 2017 empezó en la chaza (Rosa, estudiante de Comunicación social, mayo 2019).

Estudiaba y trabajaba en un negocio de elementos para cocina, en el barrio Alameda (Alfonso, estudiante de Profesional en Recreación, mayo 2019)

Estudiaba solamente y mis papás me ayudaban (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

Era mensajero en el centro, después di clases de física (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019).

Por lo anterior, los estudiantes antes de dedicarse a las ventas al interior de universidad, la mayoría ya se encontraban trabajado en el sector informal, trabajando por cuenta propia, para familiares o pequeños negocios. Pok & Lorenzetti (2007) señalan que el trabajo informal es una actividad que tiene varias modalidades, cuyo ejercicio se traduce en una serie de tipologías.

Los entrevistados se ubican en la de trabajadores independientes, los que trabajan por cuenta propia con una media o baja complejidad, lo cual es una actividad operativa no calificada, cuyo salario apenas alcanza para subsistir. Asimismo, se encuentran los trabajadores asalariados, cuya actividad económica la desarrollan trabajando bajo contrato en pequeñas unidades económicas para ocupaciones de carácter no profesional por la que reciben un salario. Finalmente, se puede identificar los trabajadores familiares, donde los individuos con cualificación operativa o no calificada desarrollan actividades económicas en unidades económicas pequeñas (Pok & Lorenzetti, 2007).

Se puede entender, que antes de dedicarse a las ventas dentro de la Universidad del Valle, los estudiantes no gozaban de una estabilidad económica al interior de sus familias, debido a situaciones familiares que los llevaron a trabajar con sus familiares o de manera independiente. Mientras que unos animados por sus familiares se vieron obligados ahorrar lo que ganaban trabajando en los primeros semestres para su sostenimiento, con la esperanza de obtener una monitoría en la universidad. Otros trabajaban, pero la remuneración por el trabajo era poca e inestable. Esto es expresado por los/as entrevistados/as:

Anteriormente, cuando apenas entré a la universidad mis papás tenían una estabilidad económica y ellos me daban todo. Pero la separación de mis padres trajo una situación difícil económicamente, por eso me tocó que trabajar informalmente con mi papá y un tío, como te dije anteriormente, y ya en la universidad entré a un proyecto. (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019)

Ahorré para poder mantenerme los primeros semestres cuando entré en el 2015 a estudiar, mi hermana estudió aquí y me dijo que no podía trabajar en una monitoría sino después de segundo semestre (María, Estudiante de Sociología, mayo 2019)

Mi familia me ayudaba porque había un tío que aportaba en la casa, pero después se quedó sin trabajo y la situación se puso crítica, sentí que debía aportar en mi casa y ser más independiente, por eso empecé a vender en una cajita (Rosa, estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Mi situación era medio estable, no como para vivir solo, pero si para mis gastos (Alfonso, estudiante de Profesional en Recreación, mayo 2019)

Mis papás me ayudaron siempre y no me exigían que debiera trabajar. Pero yo quería ser más independiente y tener ingresos propios (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Muy inestable a pesar de que trabajaba, pero no era un pago fijo (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019).

Retomando los planteamientos de la OIT (2002) sobre trabajo informal, puede decirse que los estudiantes durante los primeros semestres tuvieron la necesidad de dedicarse a actividades de subsistencia, que si bien no estaban amparadas por las leyes y la paga no era digna de lo que hacían, fue la única fuente de ingresos que les permitió sobrevivir dentro de la economía informal.

Una actividad producto de la autogestión o autoempleo de ellos, para trabajar en condiciones de vulnerabilidad, así el pago fuese poco en medio de la precarización, por cuanto el trabajo informal incluye a trabajadores formales que se encuentran en condiciones de precariedad laboral, debido a que sus necesidades lo obligan a realizar la actividad económica en las condiciones que sea para subsistir.

La inserción laboral corresponde a la posibilidad que tiene el sujeto de acceder a un puesto de trabajo que permite una estabilidad, un tiempo definido y que permite desarrollarse como persona dentro de la sociedad (Pelayo, 2012). De allí que se debe considerar la capacidad del trabajador para incorporarse y sostenerse en la dinámica laboral, donde se expresa una continuidad, que permite plantearse objetivos dentro de la vida laboral.

El caso de los estudiantes que lograron tener un empleo en condiciones de precariedad laboral, dado que la remuneración no era mucha e impuntual, es una situación que refleja un contexto donde los sujetos tienen la posibilidad de acceder a un puesto de trabajo con una estabilidad, que se expresa en recibir un sueldo y realizar una actividad económica dentro los parámetros de la formalidad aparente, cuyas características individuales lo convierten en trabajador idóneo para seguir el ritmo de la dinámica laboral, entendida como la continuidad, que le permita pensar que tiene estabilidad, pues aunque que sea poco e impuntual, recibe un sueldo (Pelayo, 2012).

CAPÍTULO III

3. TIPOS DE ACTIVIDADES INFORMALES DESARROLLADAS POR LOS ESTUDIANTES DENTRO DE LA UNIVERSIDAD

Los estudiantes entrevistados llevan entre 2 y 7 siete años dedicados a las ventas estacionarias al interior de la Universidad, esto es ilustrado por ellos como se muestra a continuación:

Desde el año 2016, más o menos 3 años (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Hace dos años y medio en la chaza (María, Estudiante de Sociología, mayo 2019)

Desde el 2016, hace 3 años (Rosa, estudiante de Comunicación social, mayo 2019)

Más de siete años (Alfonso, estudiante de Profesional en Recreación, mayo 2019)

Dos años aproximadamente (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

Desde el 2014 (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Las razones que los impulsaron a optar por las ventas como fuente de ingresos son diversas, pero todas ellas estuvieron atravesadas por la necesidad de continuar con sus estudios y subsistir, resultado de una situación particular de carácter personal relacionada con sus familiares, nunca consiguieron empleo o el que tenían no les generaba suficientes ingresos para estudiar y vivir. Además, la posibilidad de vender en la universidad tuvo relación con personas cercanas, debido a la política entre estudiantes de ceder el negocio a otros estudiantes porque todos necesitan trabajar para pagar el semestre, cubrir los gastos de cada asignatura, desplazarse a la universidad, esto es referido por los/as entrevistados/as:

Fue una situación particular, un amigo me presentó los anteriores dueños de este negocio, quienes no tenían el carrito sino una mesita, veníamos con los amigos a

fumar y encontrarnos para recochar. Me hice muy amigo de los dueños y al tiempo arrimé y ellos me dijeron que estaban vendiendo el negocio porque habían encontrado trabajo por fuera de la universidad, ellos ya se habían graduado no hacía mucho y que ya era hora de irse.

Estaba con planes de irme a vivir con mi esposa y le comenté. Adquirimos el negocio por setenta mil pesos (\$70.000). (¿Por qué esa cifra de dinero?) Porque ese era el monto del surtido que tenía el negocio. Era como lo justo. Aquí en la universidad hay una política que no es acabar con los negocios que ya están, el objetivo del negocio es ayudar a los estudiantes con su sustento y hay que cederlo a otro estudiante que realmente lo necesite (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

La necesidad, además, no tuve papá y nunca respondió por mí. Y mi mamá sufre de la columna, por eso tuvo varios trabajos y después, ya no pudo trabajar y se dedicó a cuidar a mi abuela. Mi abuela recibe una pensión, eso es lo que nos ayuda (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Por un ingreso más, porque la monitoría que tome no me daba abasto con los gastos. Me quedaba sin dinero para las copias y comer algo en la tarde (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Porque empecé a estudiar, pero no me resultaba trabajo, repartí D-10's y hojas de vida y no conseguí nada, no podía esperar porque debía sostenerme, pagar el valor de mi semestre, el transporte, las copias, la comida (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Pensé en tener un negocio para mí que me generara ingresos y dentro de la universidad es muy fácil, además, porque aquí estudio y trabajo de una vez. No debo cumplirle horarios a nadie. (¿Cómo adquiriste el negocio?) Era un compañero y amigo que tenía este negocio y un día él me comentó que ya iba a terminar la carrera y así empecé a trabajar. (¿Te lo vendió?) No, solo me dijo que continuara con el negocio y que hiciera los pedidos. Como ya sabía, porque ya me había enseñado y ya había empezado a trabajar en turnos con él (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

El estudio porque sabía que debía sostenerme si quería estudiar (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019).

Entonces, la mayoría de los estudiantes se encontraba en una situación de vulnerabilidad y precariedad, que gracias a la política de los estudiantes de que el propósito de las ventas es ayudar a los estudiantes, de ahí que, aquellos que van terminando los estudios se lo entregan a otros, para que al igual que ellos, alguna vez estuvieron en la misma situación. Así, las ventas representan una solución de los estudiantes a la situación de vulnerabilidad de algunos para culminar la carrera y subsistir, por lo tanto, hacerlo dentro de la universidad es fundamental dado que facilita el trabajar y estudiar, lo cual promueve la solidaridad y apoyo entre estudiantes, así lo expresaron los/as entrevistados/as

Porque hay una gran facilidad. Estudiar y trabajar es duro cuando se trabaja por fuera de la universidad y ver clases en la U. Ya lo viví y eso me hizo pensar en que todo me quedara más cerca. (Y ¿pensaste en una monitoria?) Si, pero no era suficiente, además, que cuadrar las clases para la monitoria es más complicado y no se gana suficiente para subsistir (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Porque se me presentó la oportunidad, por la comodidad, la facilidad de estar acá mismo en la universidad. Así estudio y debo llevar el sustento a mi casa (Y ¿pensaste en una monitoria?) Sí, estuve en una en el servicio médico, pero debía cumplir unos horarios y me sentía muy corta de tiempo, además, nos humillaban porque éramos estudiantes, y parecía un trabajo estable por el semestre, pero no porque no había garantías de nada, me incapacité y tuve que conseguir reemplazo y pagarle al reemplazo, por eso con una amiga que empezó a gestionar este punto de venta, no dudé y empecé (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Porque un compañero iba a dejar el negocio porque consiguió trabajo por fuera, él ya había entregado tesis. Vi la oportunidad, fue como una coincidencia. Porque era aquí dentro de la universidad y así poder obtener ingresos sin estar malgastando

dinero en transporte y en tiempo, yendo y viniendo. Hay mucha flexibilidad (Rosa, estudiante de Comunicación Social, mayo 2019)

Porque es muy fácil trabajar acá dentro, tengo todo a mano (Alfonso, estudiante de Profesional en Recreación, mayo 2019).

Porque aquí no pago arriendo, ni servicios, porque es muy fácil y estoy dentro de la universidad todo el tiempo mientras estudio y trabajo (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Intentó por fuera con otro negocio, pero era muy complicado porque debía venir a estudiar y salir a trabajar, fue ese momento muy agotador. La facilidad de tiempo - espacio, tener un negocio aquí en la universidad. El ingreso económico es bueno (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Como se pudo observar, las ventas ofrecen a los estudiantes la ventaja de ajustar su tiempo a las actividades y necesidades académicas y no estar bajo la autoridad de terceros, lo cual está relacionado con las experiencias de empleo y de trabajo anteriores a las ventas, donde la remuneración era insuficiente, recibían malos tratos o la complejidad de cumplir con los estudios al tener un negocio por fuera de la universidad.

De acuerdo con Pelayo (2012) las experiencias de empleo de los estudiantes tuvieron que ver con las posibilidades tener un puesto de trabajo, donde si bien tuvieron cierta estabilidad, por un corto periodo de tiempo para seguir desarrollándose en sociedad, lo cual estuvo condicionado por sus capacidades para insertarse y sostenerse en la dinámica de trabajo, sustentado en la interacción los elementos de empleabilidad como las competencias, la formación académica, la experiencia laboral y el contexto social, así como los elementos de ocupabilidad que terminan por hacer que las personas acepten cualquier actividad económica y en las condiciones que sea para subsistir.

Es por eso, que las monitorías y el trabajo en el Servicio Médico de la universidad dependieron del perfil de los estudiantes y su capacidad para desempeñar dicha

labor (empleabilidad), lo cual está atravesado por factores externos de carácter global relacionados con la vida de los individuos (la economía y del mercado laboral que está relacionada con la política o la demografía del contexto que orientan la oferta laboral) que significaron desventajas para ellos en comparación con el trabajo informal, como la remuneración, el trato y la jornada de trabajo (Pelayo, 2012).

Lo anterior, es explicado por Isacovich (2015), que plantea como el contexto en el que se desenvuelve la distribución de las actividades laborales dentro de las organizaciones modernas incide en las condiciones del mercado laboral, así los estudiantes debieron estar en la capacidad psicosocial y académica para resistir la dinámica de trabajo, aunque ello implicase malos tratos o una baja remuneración, por lo que efectivamente en un escenario como la Universidad del Valle, la cualificación es una vía de acceso a la vida laboral en algunos de sus servicios.

En este contexto, se puede entender que la inserción laboral conllevó a que los estudiantes comprendan los significados del mercado laboral, de ahí que buscaran una dinámica de empleabilidad que se ajustara a sus tiempos para trabajar y estudiar, donde la universidad configura el escenario idóneo para generar espacios de comercialización de productos de manera informal.

De esa manera, las ventas significan para los estudiantes tener una fuente de ingresos que genera rentabilidad en la medida que no deben pagar por arriendo ni servicios públicos, pero, sobre todo, pueden estudiar, cubrir las necesidades básicas y sostenerse en la universidad, ya que el pago es suficiente y fijo. Sin embargo, en algún momento las monitorías representaron una opción, el pago por éstas no era suficiente.

Los estudiantes se dedican a la venta de diversos productos (cigarrillos, snack, minutos, helados, sándwiches y jugos) que demande la gente, utilizando una mesa o *chaza*. Los productos son abastecidos por otros estudiantes, intermediarios,

empresas a las que se han afiliado y por ellos mismos. Así lo refirieron los entrevistados:

Es a través de un proveedor que trae a todos los chaceros de la universidad, aunque hay otros vendedores que también proveen a otros vendedores, por ejemplo, lo de la comida. También, hay un vendedor muy famoso que tiene muchos años en la U, en ingeniería, en el 331, Gilbert, el provee a todos. La parte de los cigarrillos hay un representante de Coltabaco, el señor Pacheco, quien trae los cigarrillos, le facilita todo el montaje del carrito, regala cigarrillos y bonos a los vendedores (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Cómo vendía mecató en la cajita, y los compraba por mi casa, ahora hay una chica que nos provee, Patricia y ella nos da crédito. Y algunos actualmente los compro en otras partes como en el centro (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Es un proveedor que trae la mercancía hasta acá, la señora Patricia, pero la mercancía es costosa. La mitad de los productos me los trae una empresa porque me afilié a Colombina y me trae la mercancía hasta acá (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Por medio de los intermediarios, ellos vienen hasta acá dentro de la universidad. (¿Qué productos vende?) Mecató, cigarrillos, lo que la gente me pida, minutos, cigarrillos, papitas, etc. (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019)

Actualmente trabajo con un proveedor, le hago el pedido y me traen hasta acá, además, que, si me sobra producto, ellos vienen y me lo recogen para refrigerarlo y al otro día vuelve y me lo traen. La empresa se llama El Nevado, ellos me facilitan este proceso de tenencia del producto (¿Qué producto vende?) Helado (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

Por medio de un amigo por mi casa que tiene este producto, y este producto es bueno. Él es que me provee del producto y mi mamá es quien me hace los jugos para vender (¿Qué productos vende?) Sándwiches y jugos (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

El abastecimiento de los productos resulta favorable, ganan entre \$250.000 y \$300.000 al mes, con lo que sostienen el negocio, la universidad (transporte, copias, alimentación, pago de semestre), ellos mismos (gastos personales) y sus hogares (gastos familiares). Así fue dicho por los/as entrevistados/as:

Para el sustento del negocio, los gastos de transporte, copias, comida y ayuda con los gastos de la casa familiar (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

El dinero no es una cuota fija, a veces son \$250 mensuales o 300 mil, si nos va bien, esto es mi sustento, transporte, copias, alimentación y ayuda con los gastos de mi casa que son más o menos \$150 mil mensuales (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Es para los transportes, la comida, la copias y la matrícula del semestre de los dos y los gastos de la casa (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Del dinero dejo una parte para comprar mercancía para el otro día (invertir día de por medio), lo otro, es para pagar la matrícula, las copias, mi sostenimiento en general (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019)

Comida, transporte y gastos personales (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

Para el sostenimiento de mi casa y mis gastos personales (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Es así como todos los días algunos estudiantes trabajan con su pareja (esposa), abren su venta al público entre las 9 y 10 am hasta que terminen sus clases o pagan a algún compañero para que los cubra en lo que asisten a clases. También se han asociado y distribuido los horarios de trabajo de acuerdo con la carga académica, así lo ilustran los/as entrevistados/as:

Abro el negocio entre las 9 y 10 de la mañana, Nos quedamos hasta las 6 de la tarde, Estoy yo regularmente y me ayuda mi esposa, Nos turnamos para ir almorzar A veces traemos almuerzo y generalmente nos quedamos toda la tarde

vendiendo a veces mi esposa que se mantiene más ocupada no lo hace y me quedo yo. Dos años atrás cuando teníamos cinco materias por semestre tuvimos que contratar a un compañero que nos ayudará, le pagamos entre 2000 y \$2500 la hora para que nos ayudara. El negocio no tiene mayor esfuerzo solamente estar aquí pendiente y sentarse a recibir el dinero, a veces teníamos que decir a otros compañeros, dos o tres compañeros más, para que nos ayudaran, cuando se tiene una carga de 5 materias es más difícil atender el negocio (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Nosotros somos seis (6) estudiantes que nos encargamos de solo esta chaza, como somos un grupo, actualmente, nos organizamos según la cantidad de materias que cada uno matricule y la disponibilidad de tiempo, igual todos estamos por una necesidad. Hacemos turnos de 5 horas, de 9 a.m. a 2 p.m. y 2 a 7 p.m. Yo tengo en la semana dos (2) turnos y otras tareas que es las gestiones de compra y traslado de productos, estar pendiente de que no se acaben los productos y hacer cuadre diario al final del día de la venta diaria. Y los viernes en la tarde noche, nos reunimos para recibir el pago de lo realizado en la semana (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Abro a las 8:30 máximo 9 a.m. Y me estoy acá si no tengo clase. Al medio día me turno con mi esposo para ir a almorzar. Anteriormente, me tocaba que pagarle a alguien para que nos ayudara para poder ir a clase y a almorzar. Cierro tipo 6 p.m. (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Cuando no tengo clase temprano en la mañana, abro entre las 7:30 y 8 a.m. Estoy hasta el mediodía y casi siempre cuando voy a almorzar dejo algún compañero o el compañero de al lado. Después llego y sigo en la venta hasta las 5:30 p.m. Y me voy para mi casa a estudiar porque no tengo otro tiempo (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

El negocio se abre a las 11:30, antes de las 12 está listo para vender hasta las 5 p.m. Cuando tengo clase, contrato a alguien (una chica) que me abre y al medio día estamos los dos y si tengo clase en la tarde, ella se queda y vuelvo a las 5 para entregar al proveedor y pagarle la factura. Y cuadrar con la chica el pago diario (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Empiezo a las 9 a.m. Me ayudo con cuatro estudiantes más para poder ir a clase. Les pago para que me cubran por horas. Cuadramos horarios en la semana (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

De acuerdo con lo anterior, las ventas funcionan al ritmo de la carga académica de los estudiantes, que hacen lo necesario para ir a clases, lo cual ha representado una fuente de ingresos para otros. Por lo tanto, el vender al interior de la universidad representa garantizarse una fuente de ingresos estable y fija, que permite subsistir y estudiar con condiciones.

Las ventas de los estudiantes dentro de la universidad dan cuenta del tipo de trabajador informal independiente que realiza una actividad económica por su cuenta, con un ingreso inferior al salario mínimo a la canasta básica alimentaria en unidades de reproducción simple alcanza para satisfacer las necesidades básicas (Pok & Lorenzetti, 2007) de un estudiante de estrato 3. También están aquellos que trabajan bajo esta modalidad contratando a fuerza de trabajo, que su caso se debe a la asistencia a clases.

Como señala la OIT (2002) el trabajo informal es una fuente de empleo, producto de la autogestión de los individuos que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad, con la que obtiene bajo ingreso, pero que alcanza para subsistir, donde la precarización laboral se expresa en la falta del pago de la seguridad social y prestaciones, así como la flexibilización en la contratación de terceros con experticia en ventas o con la disposición para hacerlo.

Los estudiantes vendedores, entendidos como trabajadores informales, mantienen una relación con empresas de manera directa y comercial, puesto que éstas son los proveedores de algunos de los productos que ofrecen. Una relación que está determinada por la demanda y preferencia del público por ciertos productos acompañado de la lógica de optimización y de ahorro económico.

CAPÍTULO IV

4. FORMAS EN LAS QUE LOS ESTUDIANTES ASUMEN LAS LABORES ACADÉMICAS EN RELACIÓN CON EL TRABAJO INFORMAL

El presente apartado da cuenta de lo que tiene que hacer los estudiantes vendedores para estudiar y trabajar. También cómo históricamente la administración de la universidad se ha opuesto a las ventas, las cuales están pasando por un proceso de formalización que acaba con las expectativas de futuro alrededor de las ventas, gracias a la creación de la Asociación de Vendedores Informales de la Universidad el Valle - AVIUUV.

Los estudiantes vendedores cursan las carreras de Sociología, Comunicación Social, Profesional en Recreación, Ingeniería de Materiales, Ingeniería Civil y Economía, solo uno de ellos es candidato a grado, el de Economía. La mayoría está en semestres 6°, 7° y 8°, al mismo tiempo que ven asignaturas de semestres anteriores y otros se encuentran cursando los últimos de éstos (9° y 10°), tienen entre 3 y 7 materias matriculadas, entre ellas trabajo de grado. Para cumplir con los compromisos académicos años atrás, algunos de ellos se vieron obligados a pagar a compañeros para que se encargasen del negocio, o en caso de tener una pareja acordaron turnarse o contrataban a alguien, así lo manifestaron los estudiantes vendedores:

Economía como candidato a grado y de Estudios Políticos y Resolución de Conflictos en 5° semestre [...] Hace dos años tenía 5 materias y tenía que ayudarme de 2 o 3 compañeros para que me colaboraran con el negocio. Así era más difícil que el negocio me diera para sostenerme, tenía que pagarles a ellos y no veía las ganancias (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Comunicación Social, [...] En octavo semestre, pero debo materias electivas de semestres anteriores [...] Tengo matriculadas 7 materias (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Sociología [...] En noveno semestre [...] Tengo matriculado trabajo de grado, el semestre pasado tenía 5 materias y nos organizábamos con mi esposo para turnarnos, él en la mañana y yo en la tarde y así. Cuando ninguno de los dos podía, tocaba contratar a otra persona. Pocas veces tocaba que cerrar (María, estudiante de Sociología, mayo 2019)

Profesional en Recreación [...] En sexto factorial (es decir, que tiene materias pendientes de semestre atrás) [...] 3 materias (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019)

Ingeniería de Materiales [...] Actualmente, en décimo [...] 3 materias son las últimas que tengo. El semestre anterior tenía 5 materias (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019)

Ingeniería civil [...] En séptimo factorial (es decir, que tiene materias pendientes de semestres atrás) [...] ahora tengo 4 materias y el semestre pasado 3 materias (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

De acuerdo con lo referido por los/as entrevistados/as las actividades, labores y compromisos académicos estaban por encima del negocio, que frente a esto pasaba a ser una necesidad de segundo orden, debiendo sacrificar las ganancias al pagar a terceros, no importaba si se trataba de sus estudios. Cabe recordar, que el propósito de las ventas es principalmente el sostenimiento de los estudios y subsistir.

En esa dirección, el vender y estudiar simultáneamente es una labor que requiere de que sean ellos/as mismos/as los que estén al frente del negocio para garantizar rentabilidad, la cual no es únicamente para estudiar sino para vivir. Así, la jornada de trabajo inicia con el horario de clases, éste es quien regula la dinámica de trabajo: la distribución de turnos, que en ocasiones requiere de la contratación de terceros para no cerrar, es mejor algo que nada. Sin embargo, los estudiantes que se encuentran terminado la carrera o que tienen asignaturas que son prerrequisito, tienen mayor libertad para administrar el tiempo entre los compromisos y el trabajo, de ahí que, si contratan a alguien, éste será de confianza ajeno a la

universidad, que trabajará por un turno, ya que se estudia media jornada, lo cual significa compartir menos ganancias al retomar el negocio. Esto es referido por ellos/as:

Tener un negocio y no atenderlo uno mismo no resulta, abrir y contratar a alguien para que lo atienda realmente no es un buen negocio. En ocasiones me tocó que hacerlo por la carga académica como te dije, de las cinco materias, pero tocaba, era mejor así contratando a un estudiante que tenerlo cerrado (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Empiezo con clases en la mañana y el compañero que tiene el turno abre la chaza. Y llego al medio día a la chaza a dejar los productos que falten porque soy yo la que compro y traigo. Actualmente, le estoy dedicando menos tiempo porque tengo matriculadas 7 materias y tengo atrasadas las electivas de la carrera y una que es prerrequisito (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Actualmente ya estoy iniciando trabajo de grado y tengo más posibilidad de organizar tiempos (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Cuando tengo clase en la mañana, no abro, ya vengo a abrir, tipo 10 de la mañana. Cuando tenía clases en la tarde, simplemente no habría (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Para que me ayuden, siempre contrato una chica de confianza, que sea por fuera de la universidad porque es difícil que sea de la misma universidad porque también tiene clase, de esta manera es que puedo asistir a clases en la mañana, pero yo siempre estoy al medio día en el negocio y finalizando, siempre hago los pedidos en la mañana y hay días que estoy toda la jornada de 11:30 a 5pm (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Antes, apenas inicié el negocio, estaba con otra compañera que era estudiante, pero era muy difícil y tocaba contratar a otra persona para que nos ayudara, porque ella tenía clase y yo también (Rosa, estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Reparto el tiempo, llego a abrir para dejar los productos y si tengo clase temprano abro más tarde, algunas veces cuadro con los compañeros para poder ver clases (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019).

De modo que requerir del apoyo de alguien significa tener menos ganancias, es por lo que algunos en ocasiones, han optado por cerrar en la franja horaria en que se encuentran estudiando. Sin embargo, la necesidad de un tercero implica seguir al frente de las actividades propias del negocio como comprar mercancía y surtir.

Entonces los estudiantes-vendedores tienen que repartir el tiempo en la universidad entre la academia y el negocio, dedicando los espacios dejados por el estudio al negocio, en el cual aprovechan para estudiar, porque las ventas no es un trabajo acelerado que implique toda la atención del trabajador, sino que permite el desarrollo de otras actividades como leer o estudiar para las clases y las actividades mismas del negocio. No obstante, el tiempo para trabajar varía de acuerdo con la dinámica académica, donde hay días en que solo se pueden trabajar entre 2 y 8 horas al día, 6 para estudiar. A veces el tiempo es equitativo para ambas actividades, pero, se trabaja entre 3 días la semana o el mes completo, porque los fines de semana son para estudiar. Así lo expresaron los/as entrevistados/as:

La dedicación en tiempo es 3 o 4 días de 8 horas al día en la semana, total más o menos a la semana 30 a 35 horas semanales. Y al estudio, 6 horas más o menos en clases a la semana. Y el fin de semana como no abro la chaza, entonces me dedico a estudiar. En este negocio de la venta informal la verdad no hay mucho corre - corre, es sentarte a vender y tienes la posibilidad incluso de estudiar. Mi esposa me ha ayudado, pero si nos veíamos sin tiempo alguno de los dos, tocaba que contratar a compañeros estudiantes (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

En este semestre, hasta medio día todos los días tengo clases. Vengo al medio día y le dedico una hora u hora y media al negocio y de 6 - 8 p.m. porque debo cuadrar el dinero. Llego a estudiar después de las 9 p.m. hasta la madrugada. A

veces en las tardes me dedico a estudiar, si no tengo turno (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

En este semestre, mitad y mitad del tiempo (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

En el negocio medio leo y estudio. Adelanto mientras llego a la casa a seguir estudiando (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Diariamente, le dedico al estudio 6 horas aproximadamente y 4 horas o 5 horas al trabajo. Dependiendo si tengo clases (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Le dedico en la semana dos días y medio a las ventas. Y al estudio todo lo que puedo (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Como se logra observar, las ventas están en función de estudiar. Aunque eso no quiere decir que no tengan dificultades académicas, porque en ocasiones se vieron obligados a no matricular electivas complementarias de la carrera, atrasos con la realización y entrega de trabajos, traspasar y sacrificar los fines de semana para no interrumpir el ritmo de carrera, disminuir la carga académica o en su defecto caer en bajo rendimiento y verse atrasado en la culminación de sus estudios, así lo ilustran los/as estudiantes:

No he tenido dificultades académicas, de pronto me he atrasado un poco en la carrera, pero la verdad dificultades no he tenido, he tenido mucho apoyo de mi esposa (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Dejé de matricular materias, especialmente las electivas complementarias de la carrera. Y debo matricular para ponerme al día con las materias porque debo el próximo semestre matricular proyecto de grado. Y después práctica (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

No he tenido mayor dificultad, si trasnoché mucho, sacrifiqué muchos fines de semana, mantenía con el tiempo medido para no atrasarme (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Si he tenido dificultades porque dejo de matricular materias, además, cuando tengo que presentar un trabajo y estoy colgado, tengo que irme para la biblioteca que es un sitio donde se puede concentrar y sacar el trabajo. Allí toca cerrar (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Sí, hay veces que la persona que he dejado allí me interrumpe en las clases porque no saben todo el manejo, eso casi siempre es al principio cuando han empezado a trabajar, pero ya después no. Hubo unos semestres que solo puede ver pocas materias, me tocaba que disminuir la carga académica para poder trabajar (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

He tenido dificultades porque ya caí en bajo. Debo matricular pocas materias para poder estudiar y dedicarle al negocio. He tenido problemas familiares y eso también ha influido en que no pueda concentrarme (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Los estudiantes han tenido que hacer sacrificios para mantener el negocio, los cuales ha significado un alto costo en su vida académica, lo que también es influido por los problemas que pueden presentarse dentro de sus familias.

Sin embargo, los esfuerzos que han tenido que hacer en sus vidas como vendedores está atravesado por un proceso histórico de luchas de estudiantes que como ellos contaron con el apoyo del movimiento estudiantil para resistirse a la intención de la administración de la universidad de acabar con las ventas como ocurrió en el periodo de 2007-2008, donde los vigilantes tenían la orden de despojar a los vendedores de la mercancía, suspender el uso de la energía eléctrica para la venta de sándwiches, llegando incluso a violentarlos. En la universidad, la administración ha tenido la firme intención de terminar con la actividad económica informal, es por eso, por lo que algunos de los entrevistados en sus inicios en el negocio, encontraron impedimentos para trabajar, pese a la

antigüedad de este. En el caso de los que eran nuevos además de los ataques de la administración de la universidad mediante el cuerpo de seguridad y vigilancia, fueron el blanco de los antiguos, que los hostigaban con lo dicho, así lo recuerdan los/as estudiantes entrevistados/as:

No, no he tenido problemas, la verdad ninguna. Me contaron que en el año 2007-2008 más o menos tuvieron problemas legales, que los vigilantes de azul, tenían orden de desalojarlos. No pudieron al final sacar a los vendedores porque los movimientos estudiantiles se resistieron. Y al final la universidad permitió las ventas (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Si, al principio no nos querían asignar este negocio y no nos querían dejar vender. Fue duro porque ya este puesto existía y no nos querían dejar continuar. Pero al fin se logró, ya no tenemos ningún tipo de problemas de esa clase (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

No, nunca he tenido problemas (María, estudiante de Sociología, mayo 2019)

Si, hace varios años atrás los vigilantes de la universidad nos hacían quitar lo que vendíamos, pero ahora ya no. Actualmente no tengo ningún problema (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Con los helados no, yo antes de vender helados, estuve tratando de vender un semestre sándwiches en la plazoleta de ingeniería, pero los vigilantes me ponían problema, me desconectaban la energía, me pedían que levantara la venta, además, algunos de las ventas alrededor le colocaban la queja al vigilante porque ya eran antiguos allí y yo apenas empezaba y arrimaban muchos compañeros a comprarme. Por esa razón no seguí (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Sí, me han puesto problema en las porterías para entrar las cosas. Los vigilantes se ha vuelto muy estilo policías y se creen con derecho de desafiar, de bloquear y golpear porque son estudiantes con necesidad, pero también hay muchos estudiantes que son muy violentos (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

El negocio de las ventas en la Universidad ha estado marcado por una lucha entre los estudiantes vendedores y la administración. Ésta se oponen a las ventas, valiéndose del cuerpo de vigilancia y seguridad para recordar a los estudiantes que la informalidad no es bienvenida, pese a que tengan el apoyo de sus compañeros. Una lucha en la que ambas partes se han agredido y, aunque las ventas persisten y con éstas los conflictos, el problema se ha agudizado con la nueva administración de la universidad.

Ese contexto, permite comprender la informalidad como un sector constituido por diversas actividades no amparadas por las leyes laborales, producto del desempleo, la escasez del empleo formal, los condicionantes de las leyes y normas que regulan el mercado laboral y la economía, dado que permite en menor o mayor proporción que exista la informalidad, lo cual determina el tipo de proceso productivo por fuera del marco de legal (Sandoval, 2011), pese a que un gran porcentaje de los latinoamericanos trabaje en la informalidad (De la Garza, 2015).

También, que la informalidad en el caso de los estudiantes-vendedores tiene origen en las condiciones de vulnerabilidad familiar y la necesidad de ingresar a la educación superior para mitigarlas, así los individuos ven la necesidad de gestionar un autoempleo “asalariado, no normativizado” (OIT, 2002). De esa manera el trabajo informal, como actividad, configura diversas modalidades apoyadas en la gestión independiente de unidades económicas pequeñas o medianas con características condicionales y formas de inserción endeble fundadas en las diferentes características propias del contexto del que forman parte los trabajadores (Pok & Lorenzetti, 2007).

La dificultad con las ventas en la universidad llevó a los estudiantes a formar la Asociación de Vendedores Informales de la Universidad del Valle liderada por un estudiante muy reconocido. Así, se ha llevado a cabo el proceso de formalizar las ventas que hacen parte de la asociación, mientras las que estaban por fuera inicialmente tuvieron problemas con la misma, ya que exigía demostrar su necesidad de trabajar en la informalidad. La Asociación realiza reuniones

periódicas donde se discute la situación de las ventas en la universidad con la finalidad de seguir con la tarea de organizarlas en el proceso de formalización, en el que se ha evidenciado que las ganancias no alcanzan a costear la seguridad social. Muchos de los asociados no asisten, porque el tiempo se agota entre las ventas y el estudio.

Te había dicho que hay una asociación. Asociación de vendedores ambulantes presidido por un comité liderado por Fulano, se hacen reuniones semestralmente y a veces se asiste, tienen muchas ideas. La asociación lo que ha hecho es empezar a formalizar las ventas informales, organizarlas y respetar sus espacios. Ahora hay un proyecto de que los vendedores tengan ARL, eso está en discusión porque muchos dicen que las ventas no dejan para cubrir ese tipo de compromisos (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Aunque el grupo informal de ventas es liderado por un estudiante, no todas las ventas están bajo el grupo informal de ventas. Al principio cuando iniciamos mi amiga y yo tuvimos problemas con ellos porque nos exigieron que debíamos demostrar que necesitamos de la venta para poder sostenernos. Fue bastante difícil al principio, pero después de un mes ya no (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Sobre la asociación de vendedores informales, a veces vamos a las reuniones (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

Sí, pero voy muy poco, si pertenezco, pero no tengo el tiempo por el estudio y la venta (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Si, AVIUV Asociación de Ventas Informales de la Universidad del Valle, si pertenezco al grupo, pero muy poco voy a reuniones porque debo estudiar y estar pendiente del negocio (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Si, la conozco y pertenezco a ella (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Asimismo, las diferencias entre los vendedores hoy son parte del pasado, porque el nuevo contexto de la Universidad los ha unido lo suficiente para solidarizarse y

brindarse apoyo mutuo, sin embargo, eso no significa la ausencia de tensiones y conflictos producto de la envidia de algunos, situación que ocurre dentro o fuera de la Asociación.

No, siempre he tratado de tener mi espacio y ser tranquilo, no quiero peleas con nadie. Si tengo diferencias con alguno, solo me quedo callado, no quiero dañar mi espacio (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

No precisamente, pero si hay envidias, comentarios despectivos, la gente ve las cosas desde afuera. A veces al principio cuando se llega hay como rivalidad, pero ya no. Lo que sí tuve problema fue con el señor de la cafetería de Idiomas, el señor antes era amable pero después de un tiempo nos dejó de hablar y un día amaneció el carro lleno de leche condensada derramada por todos lados. Y el señor le dijo al proveedor de “Ramo” que no nos volviera a traer producto. Por eso ahora me toca ir a conseguirlo en el centro o por mi casa (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

No, me distancio de ese tipo de conflictos (María, estudiante de Sociología, mayo 2019).

No, con otros estudiantes que tienen ventas no (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Actualmente no, al contrario, con las ventas que tengo alrededor nos hemos ayudado (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Sí, con un estudiante en una reunión del grupo de ventas informales, pero por irrespeto, y nos fuimos a los golpes (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019)

Se puede entender que, pese a la creación de la Asociación, aún existen las ventas informales que no se acogieron a ella, que al igual que los asociados las expectativas de continuar se traduce en seguir cediéndolas a aquellos estudiantes que lo necesiten para estudiar y subsistir. Cabe resaltar en el caso de los que están asociados, las expectativas de seguir con las ventas en la Universidad se han desdibujado, ahora cuentan con una limitante de tiempo tras haberse

graduado, puesto que son conscientes que es una opción temporal y que deben seguir con sus vidas, por lo tanto, lo único que esperan es conseguir un trabajo tan pronto culminen la carrera. Así lo expresaron los/as entrevistados/as:

No tengo expectativas a futuro con la venta, el negocio lo he tomado como algo temporal mientras estoy aquí en la universidad estudiando. La verdad se cumple como un ciclo, la venta me ayudó mucho en estos tres años y ya va siendo hora de pensar en otra oportunidad, pero, tampoco la idea es quedarse una eternidad aquí en la universidad (Alfredo, estudiante de Economía y de Estudios Políticos, mayo 2019).

Estamos bajo el grupo informal de ventas, y ellos nos dan un año después del grado para buscar trabajo y ceder el puesto. Si me gradúo no hay expectativas para seguir porque no se puede (¿Y en el caso que se pudiera?) Pues quisiera que siguieran con el grupo de la chaza, así yo no esté, porque tengo compañeros, principalmente de otras ciudades, que realmente necesitan el trabajo (¿Piensas conseguir trabajo por fuera cuando termines la carrera?) Si, cuando me gradúe quiero ejercer mi carrera (Rosa, Estudiante de Comunicación Social, mayo 2019).

Siempre lo he pensado como una opción temporal, mientras estoy estudiando y he pensado que ya es hora de cederlo a un estudiante para ir buscando trabajo en mi carrera (María, estudiante Sociología, mayo 2019).

Yo quiero terminar mi carrera y salir de aquí, dejar esta venta y dedicarme a otra cosa (Alfonso, estudiante Profesional en Recreación, mayo 2019).

Yo espero terminar la carrera, ubicarme en un trabajo de mi carrera y cederlo a un amigo que haya trabajado conmigo que realmente lo necesite y que siga, debe ser un estudiante que lo necesite (Juan, estudiante de Ingeniería de Materiales, mayo 2019).

Mi expectativa es que mi hermana menor quede aquí en la universidad para que siga con el negocio. Quiero es seguir con mi carrera y trabajar en ella (Carlos, estudiante de Ingeniería Civil, mayo 2019).

Como se puede observar las expectativas de futuro con las ventas informales se acabaron con la creación de una Asociación que más que organizarlas se aseguró de llevarlas por el camino de la extinción al imponer limitantes al propósito con que se crearon las ventas. Así un proceso de lucha y resistencia para estudiar y subsistir ha estado marcado por un proceso paulatino de formalización de una actividad que es informal, porque apenas alcanza para la subsistencia de los estudiantes, es decir, cubrir algunas de sus necesidades básicas, los estudios, el negocio y aportar al sostenimiento familiar.

La aparición de la AVIUV les impuso a sus miembros un límite temporal en su actividad (hasta un año después de terminar los estudios), les obliga a sustentar la necesidad de recurrir a las ventas informales para su subsistencia, les implica la posibilidad de una orientación hacia la formalización laboral que, como se ha argumentado previamente, es considerada demasiado costosa por algunos vendedores.

Los anteriores argumentos podrían explicar por qué los asociados no asisten, en su mayoría, a las reuniones de una organización con la que no se identifican, de la cual piensan que responde más a los intereses de la Administración Universitaria que de los estudiantes que representa.

CONCLUSIONES

Se puede concluir que, de acuerdo con los datos recogidos en las entrevistas realizadas a los estudiantes, el trabajo informal puede ser visto como una actividad laboral no reconocida, cuya fuerza de trabajo está compuesta por individuos en condiciones de precariedad que deben crear su propio trabajo y lo encuentran en las ventas informales en la Universidad.

La mayor parte de los estudiantes-vendedores proviene socioeconómicamente de familias con trabajos inestables y de bajos ingresos. Sin importar el lugar de procedencia de los estudiantes, las condiciones de inestabilidad económica de sus familias los llevan a generar su propia fuente de empleo.

Los estudiantes se dedican a vender diversos productos que responden a las demandas de la población universitaria. Fueron las experiencias laborales previas, tanto en el sector formal en condiciones precarias como en el sector informal, las que fortalecen la idea de tener una fuente de ingresos propia en la que dependan de sí mismos y logren tener el tiempo para estudiar. En esa dirección, la universidad fue el escenario propicio para generar espacios de comercialización para producir lo suficiente en aras de sostenerse académicamente, a sí mismos y a sus familias.

También es importante tener en cuenta que los estudiantes-vendedores deben tener la capacidad psicosocial para resistir las condiciones precarias en las que desempeñan sus puestos de trabajo y dedicar esfuerzos adicionales al estudio. Más aún, los estudiantes anteponen las responsabilidades académicas sobre las del negocio de las ventas, cuya dinámica está en función del cumplimiento de aquellas, de ahí que hacen lo que sea necesario para estudiar, así implique contratar a alguien por un corto periodo de tiempo, trabajar media jornada o cerrar el negocio. Aunque asumen la carrera como una prioridad, eso no significa que no hayan tenido que pagar el precio de trabajar de manera independiente, es decir,

que mantener el negocio ha implicado reducir la carga académica del semestre (lo que implica alargar la carrera), no cumplir con actividades académicas a tiempo o caer en bajo rendimiento.

Existe una Asociación de Vendedores Informales de la Universidad del Valle (AVIUUV) que aglutina a algunos miembros de este grupo. Desde su dirección y en asocio con la dirección universitaria se ha procurado que los vendedores se formalicen. Sin embargo, algunos vendedores no ingresan a la AVIUUV porque no están interesados en asumir los costos de pagar la Administración de Riesgos Laborales (ARL) ni los costos de pagar los servicios públicos como exigiría la Universidad para el uso del espacio; los estudiantes también plantean que no disponen del tiempo requerido para esa formalización (trámites, pagos, reuniones, etc.). Argumentan en relación con estos costos que sus ingresos son muy limitados y apenas alcanzan para sostener los estudios, la familia y el negocio. De esta forma, algunos de los estudiantes renuentes a la formalización argumentan que la AVIUUV es más funcional a la administración de la Universidad, que históricamente ha luchado por erradicar las ventas. Cabe mencionar que a la fecha los estudiantes-vendedores de la Universidad del Valle no han llegado a ningún acuerdo de formalización laboral.

De acuerdo con lo que se ha planteado hasta este apartado, los estudiantes-vendedores han desarrollado un proceso de inserción laboral marcado por la inestabilidad, la precarización y la fragilidad que están determinadas tanto por las obligaciones económicas como por sus obligaciones académicas. No obstante, ellos reivindican su condición laboral en defensa de sus derechos a estudiar y sobrevivir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chaux M. y Gualteros G. (2014). "La poli-dimensionalidad de las relaciones. Caso de estudio: vendedores ambulantes ubicados en el centro de la ciudad de Ibagué (Carreras 2ª a 5ª y calles 10 A 16)" en *Criterio Libre*, vol. 12, núm. 21, Universidad Libre, pp. 185-198.

DANE (2018). Empleo informal y seguridad social. Recuperado de informal-y-seguridad-social

De la Garza, E. (2013). "Problemas conceptuales, relaciones de trabajo y derechos laborales de los trabajadores informales". Conferencia Magistral dictada en la Academia de Ciencias Sociales y Humanidades de Morelos, México. Recuperado de: <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/congresos/P7.pdf>

De la Garza, E. (2015). Crítica del concepto de informalidad y la propuesta de trabajo no clásico. En Ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales, Ecuador. Recuperado de <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/congresos/2EcuadorInformalidad.pdf>

Díaz A. (2012) Estudio de la relación existente entre la informalidad y la cohesión social en la ciudad de México. (Tesis de doctorado) Universidad Iberoamericana. Recuperado de <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/015605/015605.pdf>

Guataquí, R., García, S. y Rodríguez, A. (2011). El perfil de la informalidad laboral en Colombia. Serie documentos de trabajo, (95). Universidad del Rosario.

Hart K. (1973) *The Journal of Modern African Studies*, I, I (1973), pp. 61-89.

Hernández, R., Fernández, C y Batista, M. (2014). Metodología de la investigación. México D.F: McGraw-Hill.

Isacovich, P. (2015). "Políticas para la inserción laboral de jóvenes: estudios en Latinoamérica y Argentina", en: *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*,

Niñez y Juventud, vol. 13, núm. 2, Centro de Estudios Avanzados en Niñez y Juventud alianza de la Universidad de Manizales y el CINDE, pp. 893-905.

Jiménez D. (2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista? Cuadernos de Economía, 31(58), 113-143.

Lafuente, C.; López, I. y Poza, C. (2018). Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. Revista EAN, 84, pp. 15 -41. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1915>

López H. (1986). Diagnóstico y política para el sector informal en Colombia. Lecturas de Economía. No. 21. Medellín, pp. 133-167

Meneses, L. y Jaramillo E. (2016) “El Trabajo Informal en las Universidades como Mecanismo de Inclusión Social y Laboral: Un Enfoque desde el Trabajo Social” (tesis de pregrado) Corporación Universitaria Minuto de Dios. Recuperado de https://repository.uniminuto.edu/bitstream/handle/10656/5003/TTS_MenesesToroluisaAlejandra_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Meza, A. (2003). “Trayectorias de los Afrodescendientes en el comercio callejero de Bogotá” en: *Revista Colombiana de Antropología*, vol. 39, Instituto Colombiano de Antropología ICANH.

Monge, C. (2010) Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Guía didáctica. Universidad Surcolombiana. Facultad de Ciencias Sociales y Humanas. Programa de Comunicación Social y periodismo. Neiva.

Muñoz, D. y Andrade, C. (2014). “Las fórmulas retóricas del rebusque. Un estudio desde la semiótica social de Halliday” en *Tabula Rasa*, núm. 20, Colegio Mayor de Cundinamarca, pp. 329-345.

Oficina de Planeación Univalle (2008). Las ventas ambulantes en la Universidad del Valle. En *Documentos de análisis de la Oficina de Planeación y Desarrollo Institucional Serie Pensamiento Universitario* 4, pp. 401-423

OIT (1972), Employment, incomes and equality. a strategy for increasing productive employment in Kenya. International Labour Office, Geneva.

OIT (2002) Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra.

Organización Internacional del Trabajo-OIT. (2002). El trabajo decente y la economía informal (VI) Conferencia internacional del trabajo, 90 a reunión. Recuperado de <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>

Ortiz C. y Uribe J. (2005) Características de la Informalidad Urbana en las Diez Principales Áreas Metropolitanas de Colombia. Documento de trabajo. Pp.1-27
Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/4830689_CHARACTERISTICAS_DE_LA_INFORMALIDAD_URBANA_EN_LAS_DIEZ_PRINCIPALES_AREAS_METROPOLITANAS_DE_COLOMBIA_1988-2000

Pelayo, P. (2012). Capital social y competencias profesionales: Factores condicionantes para la inserción laboral. Recuperado de: <http://www.eumed.net/> en Junio 01 de 2018.

Pérez O, Viviana. Propuesta para organizar las ventas informales que realizan los estudiantes al interior de la Universidad del Valle. Universidad del Valle, 2007.

Pok, C & Lorenzetti, A. (2007). El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad. Argentina. Laboratorio, (8)20, pp. 5-15.

Puerto, A., Torres, P., Roa, F. y Hernández, J. (2016). "Modo de Vida de un grupo de trabajadores informales, Bogotá D.C., 2014" en *Revista Facultad*

Nacional de Salud Pública, vol. 34, núm. 1, Universidad Nacional de Colombia, pp. 80-87.

Saldarriaga, Díaz; Vélez, Zapata y Betancur, Ramírez. (2016). “Estrategias de mercadeo de los vendedores ambulantes”, en: *Semestre Económico*, vol. 19, núm.39. Universidad de Medellín.

Sandoval, G. (2014). La informalidad laboral: causas generales. En *Equidad y desarrollo*, Universidad de América, Bogotá (22). pp. 9-45.

Sassen S. (2003). “La Economía Informal: Entre Nuevos Desarrollos y Viejas Regulaciones”. En *Los Espectros de la Globalización*. Editorial Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A.

Velada da Silva, S. (2004). Trabajo Informal, Género y Cultura: El comercio callejero e informal en el sur de Brasil. Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.

ANEXOS

Anexo 1. Guía de entrevista para estudiantes dedicados al trabajo informal en Univalle

I. Información General

1. Ubicación de la venta
2. Descripción de la venta

II. Datos Demográficos

1. Señalar sexo: Femenino _____ Masculino _____
2. Edad: _____
3. ¿De dónde es?
4. ¿Dónde reside?
5. ¿Con quién vive?
6. ¿En qué estrato vive?
7. ¿Tiene hijos?
8. ¿Tiene personas bajo su cargo o que dependan económicamente de usted?
9. ¿Qué programa estudia?
10. ¿En qué semestre se encuentra matriculado?

III. Ventas dentro del campus

11. ¿Cuánto tiempo lleva vendiendo en Univalle?
12. Antes dedicarse a las ventas ¿Qué hacía?
13. ¿Cómo era su situación económica antes de dedicarse a las ventas?
14. ¿Qué lo motivó a dedicarse a las ventas en la universidad?
15. ¿Por qué en la universidad y no en otro lugar?
16. ¿Cómo consigue los productos o servicios que vende?
17. ¿Qué tipo de productos vende y por qué?
18. El dinero que gana en estas ventas ¿Para qué lo destina?
19. ¿Cómo es su rutina de ventas?
20. ¿Cuántas materias tiene matriculadas?
21. ¿Cómo hace para vender y estudiar al mismo tiempo?
22. ¿Cuánto tiempo dedica a las ventas y cuanto al estudio?
23. ¿Ha tenido dificultades académicas por estar dedicado a las ventas? ¿En qué sentido?
24. ¿Qué expectativa tiene a futuro con las ventas?
25. ¿Ha tenido dificultades con la universidad por dedicarse a la venta informal?

26. ¿Conoce si existe un tipo de organización que agrupe a las estudiantes que se dedican a estas actividades? ¿Pertenece a este grupo?
27. ¿Ha tenido dificultades con otros estudiantes a causa de la venta?

Anexo 2. Matriz de análisis

OBJETIVOS	CATEGORIA	SUBCATEGORIAS	PREGUNTAS
Caracterizar la procedencia socioeconómica de los estudiantes dedicados al trabajo informal	*Informalidad *Procedencia socioeconómica	*Trabajo informal *Inserción laboral	¿De dónde es? ¿Con quienes vive? ¿En qué estrato vive? ¿Tiene hijos? ¿Tiene personas bajo su cargo o que dependan económicamente de usted? Antes dedicarse a las ventas ¿Qué hacía? ¿Cómo era su situación económica antes de dedicarse a las ventas?
Describir los tipos de actividades informales desarrolladas por los estudiantes dentro de la universidad	*informalidad	* Trabajo informal -tipos de trabajadores informales *Inserción laboral	¿Cuánto tiempo lleva vendiendo en Univalle? ¿Qué lo motivo a dedicarse a las ventas en la universidad? ¿Por qué en la universidad y no en otro lugar? ¿Cómo consigue los productos o servicios que vende? El dinero que gana en estas ventas ¿Para qué lo destina? ¿Cómo es su rutina de ventas?
Exponer las formas en las que los estudiantes asumen las labores académicas en relación con el trabajo informal	*Trabajo informal *Informalidad		¿En qué programa estudia? ¿En qué semestre se encuentra matriculado? ¿Cuántas materias tiene

			matriculadas? ¿Cómo hace para vender y estudiar al mismo tiempo? ¿Cuánto tiempo dedica a las ventas y cuanto al estudio? ¿Ha tenido dificultades académicas por estar dedicado a las ventas? ¿En qué sentido? ¿Qué expectativa tiene a futuro con las ventas? ¿Ha tenido dificultades con la universidad? ¿Hay algún tipo de organización que agrupe a las estudiantes que se dedican a estas actividades? ¿Ha tenido dificultades con otros estudiantes a causa de esta actividad?
--	--	--	--