

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
SECCION DE CIENCIAS SOCIALES**



TEMA:

**"REPRESENTACIONES COLECTIVAS DE LOS VENDEDORES AMBULANTES
DEL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL EN EL PERIODO
2003-2004**

PRESENTADO POR:

**MARCOS ANTONIO ARANA CAMPOS
EVER ANTONIO PADILLA LAZO
SILVIA ESPERANZA PEREZ SARAVIA**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIATURA EN
SOCIOLOGÍA**

DOCENTE DIRECTOR:

Lic. RENE HUMBERTO RUIZ RAMON

FEBRERO DE 2005

SAN MIGUEL

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

**AREPRESENTACIONES COLECTIVAS DE LOS VENDEDORES
AMBULANTES DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL
EN EL AÑO 2004≅**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES

Dra. Maria Isabel Rodríguez
Rectora

Ing. Joaquín Orlando Machuca
Vice-Rector Académico

Dra. Carmen Elizabeth Rodríguez de Rivas
Vice-Rectora Administrativa

Licda. Alicia Margarita de Recinos
Secretaria General

Lic. Pedro Rosalio Escobar
Fiscal General

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

Ing. Juan Francisco Mármol Canjura
Decano Interino

Licda. Lourdes Elizabeth Prudencio Coreas
Secretaria General

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

Lic. Silverio Enrique Berrios Polio
Jefe de Departamento

AGRADECIMIENTOS

Agradecimientos especiales a: la Licda. Maria del Carmen Escobar Torres, a Don Andrés Abelino Medrano y al Lic. Francisco Gallardo quienes con su apoyo desinteresado y oportuno nos facilitaron el logro de este propósito.

A nuestro Docente Director Lic. Rene Humberto Ruiz Ramón quien con su sapiencia puesta al servicio de esta empresa nos instruyo acertadamente en el proceso.

Y finalmente a todos los vendedores y vendedoras ambulantes del Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel que gentilmente nos colaboraron y permitieron con su concurso hacer posible esta investigación.

Marcos, Ever, Silvia.

DEDICATORIA

A DIOS TODO PODEROSO: Por guiarme en todo momento y darme la sabiduría, entendimiento y fortaleza para alcanzar el éxito.

A MIS PADRES: Pedro Antonio Arana y Ana Dionisia Campos por sus consejos, apoyo incondicional y porque en todo momento me dieron animo para seguir luchando, y por ser los pilares fundamentales para alcanzar el éxito.

A MIS HERMANOS: Pedro Guadalupe Arana y Efrén Bladimir Arana por el apoyo incondicional que me brindaron en todo momento.

A MI ESPOSA E HIJO: Claudia Lissette Rivera, por su comprensión y por ser un aliciente que me motivó a trabajar para esta meta.

A MIS TIAS Y PRIMAS: Porque han sido parte importante para mi persona, en este triunfo alcanzado.

Marcos Antonio Arana Campos

DEDICATORIA

A DIOS TODOPODEROSO

Agradeciéndole por cada uno de los momentos de mi vida, en los que me ha iluminado para que pudiera realizar cada una de las actividades que ayuden a forjar una mujer cada vez mejor.

Por eso pedí, y se me concedió la prudencia, supliqué y me vino el espíritu de sabiduría.

Que Dios me conceda hablar con sensatez y expresar ideas dignas de los dones que recibí, puesto que él mismo es el guía de la sabiduría y él dirige a los sabios.

A LA SANTÍSIMA VIRGEN

Por interceder ante Jesús sacramentado en todas las peticiones solicitadas de mi parte.

Escucha, hijo mío, la instrucción de su padre y no rechaces las advertencias de tu madre.

A MIS PADRES CONSANGUÍNEOS

Felipe Gilberto Pérez y Encarnación Saravia de Pérez, (De grata recordación) por el don de la vida, el cariño, el amor, la comprensión, la tolerancia, los consejos apropiados, el aporte económico y cada uno de los momentos que estuvieron apoyándome y de esa manera llegar hasta lograr mis metas y objetivos propuestos.

Hijo mío, actúa en todo con reflexión y prudencia; no las pierdas de vista. Ellas serán vida de tu alma y adorno de tu casa.

A MIS PADRES AFECTIVOS

Manuel Villegas (De grata recordación) y Petronila Saravia, como muestra de agradecimiento por todo lo que me brindaron tanto en lo espiritual, moral, económico, el cariño, la comprensión, la atención y todos sus cuidados que día a día están presentes en mi mente.

A MI ESPOSO

Oscar Alfonso López, por todo el cariño, la comprensión y el apoyo proporcionado.

A MIS HERMANOS

Rene, Blanca, Felipe, Héctor, Bersabe, Joel, Alicia, por su amor, cariño, comprensión y ayuda que de una u otra forma recibí de ellos.

A MIS PRIMAS Y PRIMOS

Por el apoyo y cariño recibidos.

A MIS MAESTROS

Por toda la educación brindada, sus sabias orientaciones e instrucciones proporcionadas, para que culmináramos eficientemente.

A MIS COMPAÑEROS DE TESIS

Ever y Marcos por todo el aprecio, comprensión, amistad, comportamiento tanto en lo social como en los conocimientos.

A MIS DEMÁS COMPAÑEROS DE PROMOCIÓN

Por toda la amistad y cariño proporcionado.

A LAS Y LOS VENDEDORES AMBULANTES

Que nos supieron comprender y proporcionar información requerida para nuestro trabajo de graduación.

A LAS DEMÁS PERSONAS AMIGOS Y AMIGAS

Que de una u otra forma colaboraron en la realización de nuestro trabajo.

Silvia Esperanza Pérez Saravia

DEDICATORIA

A mi querida e inolvidable madre Olivia Lazo (Q.E.P.D.) por iluminar mi existencia con su amor, paciencia y sabiduría.

Ever Antonio Padilla Lazo

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	1
-Capítulo I	
Explicaciones Sobre el Fenómeno de los Vendedores Ambulantes	5
1.1.- La Explicación del Materialismo Histórico	5
1.2.-La Explicación desde el Estructural Funcionalismo	10
1.2.1.-Enfoque de Relaciones de Complementariedad	10
1.2.2.-Relaciones de Explotación y Dependencia	11
1.2.3.-El Sector Informal como Grupo Objetivo Urbano	11
para Oriental una Estrategia de Desarrollo	
1.3.-Enfoque Neoliberal	12
1.4.-Características Relevantes del Sector Informal	13
1.5.-El Sector Informal en El Salvador	14
1.6.-El Crecimiento Explosivo de la Informalidad en El Salvador	15
1.7.-Niveles de Empleo en el Sector Informal en los Años del Conflicto Armado	17
1.8.-El Programa de Ajuste Estructural y el Sector Informal en El Salvador	16
1.8.1.-Objetivos del Programa de Ajuste Estructural	17
1.9.-La Modernización del Estado y las Políticas Públicas	20
1.10.-Cuadro Comparativo de Las Explicaciones Sobre El Fenómeno de Las Ventas Ambulantes	23
-Capítulo II	
Los Vendedores Ambulantes en la Ciudad de San Miguel	25
2.1.-La Economía de la Ciudad en el Contexto Nacional	25
2.2.-La Importancia Estratégica de la Ciudad de San Miguel y la	

Región Oriental.....	26
2.3.-La Industria en la Ciudad de San Miguel	27
2.4.-Los Mercados Municipales de la Ciudad de San Miguel	29
2.5.-Los Mercados de la Calle en la Ciudad de San Miguel	30
2.5.1.-Vendedor de la calle de puesto fijo	31
2.5.2.-El Vendedor Ambulante	32
2.6.-Los Vendedores Ambulantes del Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel y su entorno	33
 -Capítulo III	
 Los Vendedores Ambulantes en el Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel a la Luz del Interaccionalismo Simbólico	
3.1.-El Interaccionismo Simbólico, símbolos y Significados	38
3.2.-Lo Encontrado	39
-Conclusiones	49
-Recomendaciones	52
Anexos	53
- Anexo 1: Centro Urbano de la Ciudad de San Miguel	54
- Anexo 2: Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel, Manzana 9 K9	55
- Anexo 3: Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel, Manzana 10 K10.....	56
- Anexo 4: Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel, Manzana 11 K11.....	57
- Anexo 5: Encuesta de Opinión	58
- Anexo 6: Relato de Vida de Don Roberto Centeno	62

- Anexo 7: Relato de Vida de Doña Regina Mendoza68
- Anexo 8: Entrevista Caso 172
- Anexo 9: Entrevista Caso 274
- Anexo 10: Entrevista Caso 376
- Anexo 11: Entrevista Caso 478
- Anexo 12: Entrevista Caso 580
- Anexo 13: Entrevista Caso 682
- Anexo 14: Entrevista Caso 784
- Anexo 15: Entrevista Caso 886
- Anexo 16: Entrevista Caso 988
- Anexo 17: Entrevista Caso 1090
- Bibliografía92

INDICE DE FIGURAS

- Fotografía: 0115
- Fotografía: 0227
- Fotografía: 0328
- Fotografía: 0430
- Fotografía: 0531
- Fotografía: 0632
- Fotografía: 0733

-Fotografía: 08	35
-Fotografía: 09	37

"Un hombre de las viñas hablo, en agonía, al oído de Marcela. Antes de morir, le revelo su secreto:-la uva- le susurro esta hecha de vino.

Marcela Pérez -Silva me lo contó, y yo pensé: Si la uva esta hecha de vino, quizá nosotros somos las palabras que cuentan lo que somos"

Eduardo Galeano "El Libro de los Abrazos"

INTRODUCCION

La situación actual de la sociedad salvadoreña presenta una serie de fenómenos sociales con amplia incidencia en el desenvolvimiento de esta realidad social; uno de estos fenómenos es el referido a la cada vez más creciente presencia de personas que se dedican a la actividad del comercio ambulante en las calles y sitios públicos de los principales centros ciudadanos.

El estudio de este fenómeno es un aspecto social que en la actualidad ha cobrado relevancia e interés no solo a nivel académico, si no también a nivel práctico. En por ello que este trabajo está encauzado a abordar este fenómeno a partir de las representaciones colectivas propias de los vendedores ambulantes, del "Centro Histórico de la ciudad de San Miguel" (C.H.C.S.M) en el año 2004.

Ahora bien para la logro de este propósito se trazaron algunos objetivos que fueran pertinentes para este fin. en primer lugar, se buscó analizar las representaciones colectivas de las personas que se dedican al comercio callejero ambulante en el centro histórico de la ciudad de San Miguel; Al analizar estas representaciones colectivas fue preciso, comprender los significados que le asignan los vendedores ambulantes al contexto político, económico y social en el que están inmersos a si como también descubrir que es lo que hace posible que estos vendedores se dediquen a esta actividad comercial.

Por último se trató de conocer la situación de vida material de estos vendedores para comprender la relación que hay con los significados que se construyen en esas relaciones sociales que hacen posible su vida en la que se encuentran.

Ahora bien el fenómeno de los vendedores ambulantes como producto de relaciones sociales en un espacio determinado y que es observable en los centros urbanos de la ciudad de San Miguel, adquiere dimensión de problemática social en la ciudad a partir de su presencia abrumadora en el paisaje urbano, experimentado a partir de su aumento progresivo palpable.

En este sentido acercarse a este fenómeno necesita un rastreo histórico para ubicar su origen probable para de tal manera poder comprender su dimensión actual, de manera que facilite metodológicamente plantearlo como problema de investigación.

En este proceso de acercamiento metodológico se privilegia la variante Cualitativa con la que se trató de explorar de manera sistemática los conocimientos y valores que comparten los protagonistas (vendedores ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel) en un determinado contexto espacial y temporal, de lo cual se pudo develar que los significados son parte de ese mundo en la construcción social del comercio callejero ambulante; Esto a través de los ojos de los protagonistas que son los que moldean su realidad a través de sus estados intencionales y que estos estados solo pueden plasmarse mediante la participación en los sistemas simbólicos de la

cultura donde están inmersos.

En este sentido se ha considerado fundamental centrarse en las experiencias e interpretaciones del fenómeno a investigar partiendo de la perspectiva de los individuos (vendedores ambulantes) que los viven, es decir que se busco conocer los significados que los vendedores ambulantes le dan a su experiencia laboral, o lo que es lo mismo, se quiere aprehender el proceso de interpretación por el cual ellos definen su situación existencial y por el que actúan en consecuencia.

Ahora bien los vendedores ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel son individuos hombres y mujeres que trabajan realizando actividades comerciales de venta ambulante de productos de diversa índole como son: comestibles, medicina, ropa, aparatos electrónicos, etc. Estos realizan su actividad en el flujo vehicular de las principales calles y avenidas de dicho centro; así como también dentro de los autobuses de transporte colectivo.

Para la aprehensión de la problemática se realizaron los primeros contactos con los individuos objetos de esta investigación, con el fin de definir la situación problemática a partir de una exploración de la situación y del contexto propio del fenómeno. Para tal fin se establecieron las zonas geográficas más propicias para realizar la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de datos tomando en consideración para ello criterios como: recurrencia, heterogeneidad y acceso directo al fenómeno en estudio. Con este propósito se definieron las zonas 9, 10 y 11 del centro histórico de la ciudad de San Miguel (ver anexo I, II, III y IV).

Por otra parte cabe mencionar que al analizar contexto político en que se mueve el fenómeno de las ventas ambulantes se puede fácilmente observar que este esta determinado por un conflicto directo con el gobierno local, el que promueven políticas de eliminación de las ventas callejeras en las arterias ciudadanas, lo cual configura un contexto de lucha de intereses a escala local.

Ahora bien, este conflicto de intereses adquiere mayor connotación si consideramos que el Estado promueve políticas tendientes a eliminar algunas modalidades de comercio ambulante, como son los que comercializan productos pirateados o de contrabando, lo cual viene a ser un factor que estrecha el campo de acción para las personas que se dedican a estas actividades.

Para conocer y entender esta realidad a profundidad y atendiendo al carácter creativo de la interacción social entre los vendedores ambulantes, se recurrió al procedimiento metodológico Cualitativo con el que se hizo énfasis en el actor individual a partir de la descripción, comprensión e interpretación de sus representaciones en el propio marco de referencia individual y de grupo.

Con este propósito la recogida de la información ha sido flexible en tanto que se promovió un proceso interactivo continuo, marcado por el desarrollo paulatino de la investigación.

Para ello las Técnicas utilizadas fueron las siguientes:

- 1- Observación participativa: con ésta técnica se trata de ir a los protagonistas participando de sus vivencias, intentando descubrir el sentido, la dinámica y los procesos de los acontecimientos que viven los protagonistas en el medio en que se desarrollan como vendedores ambulantes.
- 2- La Encuesta: con esta técnica se buscó recoger de forma preliminar datos referidos a su situación existencial, que tiene que ver básicamente con la vida material de los y las vendedores ambulantes.
- 3- Relatos de vida: con esta técnica se buscó apelar a los recursos del protagonista, a nivel global y no analítico, en un intento por hacer una lectura de la sociedad. Esto permite conocer y comprender los significados que ha construido cada protagonista como parte de su proceso de socialización. Recogiendo para ello información sobre la vivencia social y las prácticas en la memoria colectiva y de la cotidianidad, con el fin de extraer de ellos una significación.
- 4- Entrevistas a profundidad: aquí se trata de un procedimiento de conversación libre. Donde se recoge información por medio de preguntas abiertas, reflexivas, las cuales develan las categorías de interés para la investigación ya que clarifica conductas, fases críticas de la vida de los vendedores ambulantes, logrando de ésta forma identificar y clasificar los problemas, los sistemas de valores, los comportamientos, etc.

Se pretendió con respecto al análisis de los datos dar sentido a esto mediante una comprensión con detenimiento de los escenarios o personas que se estudian.

En este sentido el análisis de datos en esta investigación se trato como un proceso dinámico y creativo, es decir que a lo largo del proceso de análisis se intento obtener una comprensión más profunda de lo que se ha estudiado para a partir de esto continuar refinando las interpretaciones.

Para el análisis concreto de los datos en esta investigación, este se realizo en tres fases diferenciadas”.¹

La primera fase fue de “descubrimiento en progreso, es decir que se trato de identificar temas y desarrollar conceptos y proposiciones”, entendiendo esto como el intento de explicación que, como desde otros puntos de vista se han dado explicaciones del fenómeno a saber, es decir el Materialismo histórico con su explicación macroeconómica y macro social y el Estructural Funcionalismo con la categoría de SECTOR INFORMAL.

¹ Taylor S. J. Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación. 1ª Edición, Editorial PAIDOS, España, 1987, P. 159.

La segunda fase consistió en la “codificación de datos” y el refinanciamiento de la comprensión del tema de estudio². En este proceso se hizo el círculo de análisis de todos los datos que se refieren a temas, ideas, conceptos, interpretaciones y proposiciones; Es decir que en esta fase de análisis lo que inicialmente fueron ideas e intuiciones vagas, se refinaron, se expandieron, se descartaron o desarrollaron por completo.

Por último en la fase final se trato de relativizar los descubrimientos logrados, a partir de comprender los datos en el contexto que fueron recogidos, para evaluar su credibilidad.

Tomando en consideración este complejo conjunto de momentos, elementos y relaciones, se aplicaron tres formas de criterios de validez: el de correspondencia, el robustez, y el del valor.³

Estos criterios se aplicaron por medio de tres niveles de acción, la primera triangulación de datos, aquí se hizo uso de diferentes fuentes de datos para obtener diversas visiones acerca de un aspecto del fenómeno para el propósito de validación.

El segundo nivel es el de triangulación especial. se hizo la recolección de datos del mismo fenómeno en diferentes sitios y la prueba de consistencia del dato se analizo cruzando los lugares.

El tercer nivel se refirió a la triangulación de personas la cual fue la recolección de datos de al menos dos o tres niveles de personas diferenciadas en cuanto a sexo, edad y actividad.

² Ibidem. P. 159.

³ Ibidem.P. 70.

CAPITULO I

EXPLICACIONES SOBRE EL FENÓMENO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES, Y EL SECTOR INFORMAL EN EL SALVADOR

RESUMEN

En este capítulo se abordan de manera concisa las formas teóricas que ha intentado explicar la existencia de los vendedores ambulantes, desde la explicación macroeconómica y macrosocial tratado por el Materialismo Histórico y la explicación desde el Estructural Funcionalismo que enlaza el concepto de Economía Informal con la complementariedad estructural que asume como función.

A si mismo en este mismo capítulo se trata el funcionamiento características y crecimiento del sector informal en El Salvador como insumos a contrastar con la teoría antes expuesta.

1.1.- LA EXPLICACIÓN DESDE EL MATERIALISMO HISTORICO

Una de las formas de cómo se ha abordado el fenómeno es a través de la posibilidad epistemológica del materialismo histórico, usando la categoría de ACUMULACIÓN ORIGINARIA DE CAPITAL la cual intenta explicar el origen en términos macroeconómicos y macrosocial, -como el cambio de la estructura productiva crea las clases sociales y específicamente el sector de la sociedad salvadoreña LOS VENDEDORES AMBULANTES,- pero que aun no capta el carácter microsocioal, es decir conocer desde su vida cotidiana la forma como ellos declaran su origen.

La explicación macroeconómica y macro social dice así:

Históricamente la estructura productiva capitalista de El Salvador ha estado ligada a la producción agrícola y la fuente de generación de divisas se ha concentrado en productos tradicionales de exportación, como el café, algodón y caña de azúcar.

En este modelo agro exportador, el cultivo estratégico fue el café, el cual tiene sus inicios, en los últimos años del siglo XIX, este alcanzó su mayor apogeo productivo en las primeras tres décadas del siglo XX. Ahora bien con la inclusión del café como nuevo eje de la matriz agro exportadora del país se hizo necesaria una serie de transformaciones en la estructura económica y productiva.⁴

En un primer momento se dieron transformaciones en el sistema de tenencia de las tierras, donde la propiedad privada sobre la tierra se impuso sobre todas las formas de propiedad colectiva existente, lo que significó que en el área rural, donde la densidad de

4 Menjivar, Rafael "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador". Editorial Universitaria Centroamericana, P. 85.

población era mayor, las tierras aptas para los cultivos se concentrarán en un reducido sector de la sociedad en un marcado proceso de acumulación originaria (1864-1888), lo cual determinó la consolidación del modelo agro exportador, cuya columna vertebral lo constituyó el cultivo y la exportación del café, actividad en la cual se organizó desde ese momento básicamente la vida social y política del país.

Con la consolidación del modelo agro exportador en las tres primeras décadas del siglo XX, se frenó la posibilidad de diversificar la economía nacional debido a que el sector social más poderoso en lo económico y lo político, es decir el sector cafetalero gobernó al país en el periodo conocido como el de las grandes familias.

Es a partir de la década de los 50's que el sector agro exportador experimentó un fuerte desequilibrio, producto de la caída de los precios internacionales del café. Lo que desembocó en una crisis financiera del Estado; esto causó una sensible reducción de la capacidad global de absorción de mano de obra, que tenía el sector, produciéndose un aumento sensible del desempleo y la consecuente reducción de la capacidad adquisitiva de la fuerza laboral en las zonas rurales, desde donde comienza a darse un tipo de inmigración voluntaria del campo a las principales ciudades del país.

Ahora bien, coincidente con la decadencia de la Agro exportación, el modelo de "Industrialización por Sustitución de Importaciones"⁵ comenzó a emerger generándose un periodo de transición hacia una economía industrial que va desde 1950 hasta 1960. Es de hacer notar que a este respecto "el Estado asumió la tarea de impulsar la acumulación privada en el sector industrial, por medio de intervenciones sobre la distribución de los excedentes y la prestación de servicios que viabilizarán las inversiones en dicho sector".⁶

Para finales de la década de 1960 este modelo le imprimió un gran dinamismo a la economía nacional, propiciando que en dicha década el número de empresas manufactureras se multiplicara iniciándose un proceso de desarrollo industrial que canalizó las inversiones hacia industrias tradicionales, como alimentos, textiles, calzado, otros bienes de consumo⁷. Este proceso de desarrollo industrial se vio favorecido con el inicio del Mercado Común Centroamericano, tratado que emprendieron los países de la región y que generó la liberación del comercio exterior, a través de la fijación de un arancel exterior común⁸.

5 Modelo Económico implementado en El Salvador a principios de los años cincuenta del Siglo XX, el cual consistió en políticas tendientes a impulsar el Desarrollo Industrial, buscando consolidar la producción nacional para reducir la brecha de importaciones de productos terminados.

6 Torres, Luis "Globalización, Sociedad, Estado y Mercado" Ediciones ISEP, San Salvador, El Salvador. 1995, Pag. 51.

7 Fonseca, Elizabeth "Centroamérica, Su Historia". Costa Rica, Editorial Universitaria Centroamericana, 1998, P. 222.

8 Ibidem. P. 223.

Ahora bien, a pesar del rápido crecimiento de la producción nacional, el proceso de industrialización, llevado a cabo no fue capaz de absorber el desempleo estructural ya existente, ya que la manufactura industrial se desarrolló en gran parte con tecnología moderna, que no hizo más que desplazar mano de obra al quebrar los talleres artesanales, que fueron desplazados por las modernas fabricas industriales. Es decir que de fondo “se trató de un avance de las relaciones capitalistas de producción, con todas las características que asume tal proceso, es decir concentración de capital, crecimiento del ejercicio industrial de reserva, desocupación, desempleo⁹.

La situación comenzó a agudizarse más por el hecho de que vinculado a este proceso de industrialización se generó paralelamente y en gran escala todo un proceso migratorio de población rural desempleada, que atraída por las posibilidades relativas que prometía el auge fabril, tendió a desplazarse en cantidades superiores a las que podían absorber las incipientes industrias de las urbes citadinas.

Ahora bien otro aspecto relevante que generó cambios sociales en la sociedad salvadoreña fue el conflicto armado que experimentó el país en la década de los ochenta y parte de los noventa. El conflicto militar o guerra civil aunada a una crisis económica estructural, condujeron a un deterioro significativo en los indicadores económicos y sociales y a un aumento importante en los niveles de pobreza. Es de apuntar que “entre 1979 y 1988 el ingreso real cayó en 36.9% afectando a la población de más bajos ingresos, es decir que éstos vieron reducido sus ingresos reales en un 67.2%”¹⁰.

La dinámica económica del país en la década del conflicto es relevante para el análisis del comportamiento en “El Salvador, a este respecto encontramos que entre 1979 y 1989 el PIB (Producto Interno Bruto) per-cápita disminuyó en un 25% y el porcentaje de hogares con ingresos inferiores al costo de la canasta básica de consumo aumento en más de 10 puntos porcentuales entre 1976 y 1990¹¹. A lo anterior se suma que entre esos mismos años “La tasa de desempleo abierto que e el área urbana, se mantuvo en el orden del 10% fue determinado fundamentalmente a que la tasa de subempleo en esta área aumentó de 38% a más del 50%”.

Retomando el dato de subempleo encontramos una conexión lógica al fenómeno del comercio callejero, considerando que el subempleo es una modalidad básica de la informalidad dado la condición de deficiente ocupación, en la que se encuentran los individuos subempleados.

9 Menjivar, Rafael. “Formación y Lucha del Proletariado Industrial Salvadoreño”. El Salvador, UCA Editores, 1979. P. 4.

10 Pleitees, William. “Construyendo Puentes Hacia El Futuro”. El Salvador, Editorial ISEP, 1997. P. 8.

11 Ibidem. P. 8.

Con este panorama de en el orden económico social y político la etapa del conflicto contribuyó ha agudizar más la crisis estructural del país materializado en un aumento de los índices macroeconómicos como la tasa de inflación la cual en la década de los setenta fue de un promedio de alrededor del 9% “en los años ochenta llego a alcanzar un promedio de 24%”¹², y lo cual tuvo una incidencia directa en la disminución de la inversión privada y pública en los sectores productivos, deteriorando aun más los niveles de ocupación en el país.

Otro aspecto a considerar fue la dinámica de los enfrentamientos armados y las represiones al par de que produjeron miles de muertos; también dinamizó junto con las condiciones económicas, otro proceso de migración interna y externa de centenares de miles de personas. Estos factores también colaboraron de manera notable a cambiar a las personas y a la nación en su conjunto es decir, que “la guerra con todos sus componentes tuvo consecuencias profundas en la sicología de los individuos así como en su capacidad de acción y organización. Cabe apuntar a éste respecto que el fenómeno recurrente de la migración interna (campo-ciudad) alteró en éste contexto el mapa poblacional y de convivencia social para gran parte de la población, en el sentido de que el progresivo y crecimiento de la informalidad urbana ha transformado las relaciones de dependencia de una buena parte de la población.

En la década de los noventa y los últimos tres años del siglo XXI han sido determinantes en cuanto al nivel de transformación estructurada en el país. Lo anterior tiene su génesis en el primer periodo de gobierno del partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) que comenzó su gestión en el ejecutivo implementando un Programa de Ajustes Estructural de clave neoliberal en el cual el mercado interior tan central en el esquema del Modelo Económico de Industrialización por sustitución de importaciones, fue sustituido por el mercado externo como motor de la economía.

La apertura del mercado salvadoreño por la reducción de los aranceles a la importación, la eliminación de las regulaciones del mercado por parte del Estado y la privatización o eliminación de las empresas estatales productoras, financieras o comercializadoras fueron los elementos centrales de la propuesta, la apertura al mercado externo la liberación interna la estabilidad monetaria y financiera eran los requisitos necesarios y suficientes para lograr una tasa de crecimiento sostenido.

Todo esto en consonancia con nueva realidad de la economía internacional en la que se insertaba el país, en la que las características básicas son la mundialización progresiva de los procesos productivos, y la carencia de fronteras a los movimientos financieros, a partir de las cuales se adjudica a países como El Salvador, el papel particular de productor maquilero en las cadenas de producción orientadas fundamentalmente a la satisfacción de la demanda de los países de más altos ingresos.

¹² Ibidem. p. 9.

Ahora bien estas transformaciones han estado determinadas por una marcada desaceleración del crecimiento económico el cual se profundizó en los primeros dos años del nuevo milenio, en los cuales “El Producto Interno Bruto per-capita se paralizó, a la vez que continuo el estacionamiento de la productividad laboral que desde 1995 se encuentra un 15% por debajo de los niveles que alcanzó el país en la década anterior al conflicto armado”.¹³

La generación de puestos de trabajo desde el año 2000 ha estado por debajo del crecimiento poblacional es decir “un 3% de crecimiento por año”¹⁴ a esto se agrega que “las exportaciones (incluyendo la maquila) han decreciendo entre el 2000 y 2002”.¹⁵

En cuanto a lo social las brechas de la desigualdades siguen el curso progresivo así encontramos que en comparación con 1992 año en el cual “el 20% de hogares más ricos del país recibieron el 54.5% del ingreso nacional, para el 2002, estos habían aumentado su participación en el ingreso nacional a 58.3% y el 20% más pobre, la había disminuido a 2.4”.¹⁶ Es decir que la relación entre los ingresos del 20% más rico y el 20% más pobre ha crecido 24 en el año 2002.

La pobreza sigue siendo alta en el país y continua su curso ascendente, así se estima que al menos “43 de cada 100 habitantes del país continúan, siendo pobres y además 19 de cada 100 personas están en nivel de pobreza absoluta”,¹⁷ es decir con ingresos inferiores al costo de la canasta básica de alimentos.

Entre la población rural la situación se configura peor a juzgar por los índices de pobreza, en los cuales tenemos que “la pobreza total afecta al 55.8% y 29.1% y 29.1% se encuentran en pobreza absoluta”¹⁸ a lo anterior cabe apuntar que la canasta básica de alimentos para la zona rural es inferior en calidad y en costo que la canasta básica urbana.

Con este marco de referencia sobre los posibles factores de composición orgánica del fenómeno de los vendedores ambulantes del C.H.S.M se ha querido articular la problemática desde un análisis histórico en que las estructuras macro sociológicas son los factores determinantes.

Como puede verse lo anterior explica en términos macro el origen, el desarrollo y cuales son los factores que desde finales del siglo XIX hasta principios del siglo XXI han estado presentes para la reproducción del sector social de los vendedores ambulantes.

Si bien la explicación supone la categoría de “sobrepoblación relativa” que hace posible el proceso de acumulación, esto lleva a entender el problema de la

¹³ Programa de las Naciones Unidas Para El Desarrollo; Humano, El Salvador 2003, San Salvador 2003. P. 10.

¹⁴ Ibidem. P. 116.

¹⁵ Ibidem. P. 11.

¹⁶ Ibidem. P. 10.

¹⁷ Ibidem. P. 9.

¹⁸ Ibidem. P.11

subocupación como algo intrínseco al capitalismo. En otras palabras, los polos, ocupación y desocupación, población asalariada y población desocupada y subocupada nos permite ubicar a los vendedores ambulantes en el nivel macrosocial, pero lo que nos interesa es conocer los mecanismos utilizados para su existencia y las representaciones sociales que son producto de esa situación material lo cual es necesario comprender a profundidad desde los testimonios de los sujetos entrevistados.

1.2.- LA EXPLICACIÓN DESDE EL ESTRUCTURAL FUNCIONALISMO

Otra forma de explicar el fenómeno de los vendedores ambulantes es hacer referencia, desde el estructural funcionalismo, al sector informal de la economía, dentro de esta corriente existen diferentes enfoques hasta cierto punto distintos, tomando en cuenta los lineamientos metodológicos de cada uno de ellos pero que en todo caso estos enfoques manifiestan una creciente preocupación por el constante crecimiento que experimenta dicho sector al interior de las economías de los países subdesarrollados.

Dentro de esos enfoques podemos distinguir tres: a) El de complementariedad, b) El de explotación y dependencia y c) El que considera al sector informal como un grupo objetivo.

Los dos primeros estudian el sector informal desde el punto de vista de la relación que mantienen la informalidad con los otros sectores de la economía y el tercero considera al sector informal como un grupo objetivo para orientar una estrategia de desarrollo.

1.2.1.- Enfoque de Relaciones de Complementariedad.

Este enfoque parte de la concepción de que las actividades de sector informal se complementan con las actividades del sector formal esto se da por que “se emplea intensivamente gran cantidad de mano de obra y no exige ni mucho capital ni divisas, con lo que se exhiben ventajas comparativas respecto a actividades similares en el sector formal.”¹⁹

Este enfoque también define las actividades informales como de fácil entrada de propiedad familiar, operación en pequeña escala y con tecnología adaptada y finalmente caracterizada por operar en mercados no regulados y sumamente competitivos.

Dada la preocupación de las organizaciones impulsoras de este enfoque OIT (Organización Internacional del Trabajo), en cuanto a la solución del problema abordan el estudio del sector informal desde la perspectiva de la generación del empleo o las ventajas que ofrece producir en él. En ese sentido y debido a la naturaleza intensiva en mano de obra la mayoría de estudios están orientados a determinar políticas económicas que apoyen a dicho sector.

1.2.2.- Relaciones de Explotación y Dependencia.

¹⁹ Tokman, Víctor; “Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica”; Editorial F.C.E. México 1981; Pág. 933.

Bajo este enfoque se concibe la existencia del sector informal bajo la perspectiva de relaciones de subordinación y explotación. Plantea que el sistema capitalista reproduce el interior de las economías periféricas, el tipo de relaciones que prevalecen entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas; así, las relaciones que se establecen entre sectores al interior de una economía son de explotación.

"Se define al sector informal urbano como aquel que agrupa actividades que utilizan procesos tecnológicos simples, de baja productividad y su nivel de empleo depende del volumen de la mano de obra no absorbida por el sector formal de la economía, así como de las oportunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que les reporte ingresos."²⁰

Según este enfoque el sector informal establece relaciones con los otros sectores de la economía las cuales son negativas ya que la tecnología es simple y de baja productividad en el sector informal. Es decir que este sector representa para el comerciante del sector formal una fuente de extracción de excedentes. Así en términos generales consiste en adelantar materiales a los trabajadores informales para que puedan producir; esta práctica les permite al gran comerciante para imponer precios y otro tipo de condiciones al trabajador informal.

En suma este enfoque concibe que estas relaciones entre comerciantes formales y comerciante informales son perjudiciales a los segundos ya que no les permite a estos acumular capital para realizar un trabajo independiente sino que necesariamente tienen que subordinarse al comerciante para poder sobrevivir.

1.2.3.- El Sector Informal. Como grupo objetivo urbano para orientar una estrategia de desarrollo.

Este enfoque manifiesta una preocupación por el aumento acelerado de la población pobre en los países subdesarrollados que en su mayoría se dedican a actividades dentro del sector informal, por lo que para orientar una estrategia de desarrollo es importante primero identificar quienes son los pobres urbanos.

"Para tal efecto se considera en este enfoque que los pobres urbanos generalmente son: a) Personas que trabajan por su cuenta en el sector servicios generalmente vendedores de la calle. b) Trabajadores no calificados empleados en el sector de servicio de manufactura y construcción. c) Obreros especializados que generalmente trabajan por cuenta propia en oficios obsoletos como son: Carpintería, alfarería, etc."²¹

Por consiguiente la definición anterior nos muestra la diversidad de actividades que desarrollan los pobres urbanos y que en su mayoría son típicos del sector informal, constituyendo un grupo objetivo para una estrategia de desarrollo, dado los diversos

²⁰ Infante, Ricardo "Heterogeneidad Estructural Empleo y Distribución del Ingreso"; Revista El Trimestre económico; Abril – Junio 1982; México Pág.. 323.

²¹ Banco Mundial: "Los Grupos Objetivos Urbanos" Boletín Madrid 1976 Pág.. 178.

problemas que le son inherentes por su condición de personas pobres.

De los tres planteamientos anteriores no se pretende tomar como base un enfoque en su forma pura para explicar el fenómeno de los vendedores ambulantes en el Centro histórico de la ciudad de San Miguel; si no que se considera que todos estos proporcionan elementos importantes que se complementan y ayudan a formar una idea conceptual sobre el sector informal de la economía.

1.3.- Enfoque Neoliberal

El enfoque neoliberal sobre el surgimiento de dinámica de las actividades informales, “atribuye su origen a la excesiva intervención estatal en la economía y de manera particular, a la regulación excesiva que ejerce el Estado en el mercado laboral”.²² En este marco la actuación del Estado impone rigidez en la contratación y en los niveles de remuneración de los trabajadores, con lo cual se estaría alterando el libre juego de la oferta y la demanda lo cual llevaría a las empresas en pequeño a la informalidad, para huir de las imposiciones estatales. Aquí cabe señalar que la definición de informalidad es muy amplia y congrega actividades muy diversas tales como: Vendedores ambulantes, talleres artesanales, manufactureros y de servicio, los transportistas y el contrabando.

Para este enfoque el papel de regulador que ejerce el estado en una economía es la principal causa de que surjan actividades productivas al margen de la legalidad lo cual quiere decir que según esta lógica si el estado no interviniera en la regulación del mercado de oferta no habría necesidad que mas personas se sumaran a las actividades informales ya que la rentabilidad de una empresa estaría mas asegurada.

Ahora bien a este planteamiento cabria objetarle que los factores estructurales propios del sistema capitalista como son el desempleo y la migración están presentes en la realidad misma y lo cuales no se consideran en el razonamiento.

1.4.- Características Relevantes del Sector Informal.

La diversidad de actividades ocupacionales de baja productividad que comprende el sector informal justifica que se le asocie al subempleo urbano, dado que precisamente su nivel de empleo depende en parte del volumen de la fuerza de trabajo no absorbida por el sector moderno o formal de la economía y de las oportunidades que tienen esas personas de producir o vender algo que le reporte ciertos ingresos.

De los planteamientos realizados en torno a lo que el sector informal significa en los enfoques antes mencionados, se deduce que la característica básica de dicho sector es

²² Veeda da Silva, Susana. Trabajo Informal en América Latina: El Comercio Callejero; <http://www.ub.es/geocrit/suca.htm>

que esta constituido en su mayoría por grupos catalogados como pobres, esta característica se debe a su vez a otras que presenta el sector informal, las que pueden ser clasificadas unas como de orden personal y otras como de orden estructural.

"Entre las características de orden personal podemos mencionar entre otras:

- a) Que el sector esta compuesto mayoritariamente por el empleo femenino.
- b) Que el sector informal concentra a los trabajadores más jóvenes y a los mas viejos.
- c) Que el sector no concentra un porcentaje significativo de mano de obra secundaria sino que la mayor proporción de empleados en el sector son padres de familia.
- d) Que esta constituido por los menos educados y especialmente por los analfabetos funcionales (menos de tres años de educación).
- e) Además esta constituido por los grupos de población provenientes en su mayoría de zonas rurales o de ciudades del interior constituyendo la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano, esto no implica que la ocupación en dicho sector envista un carácter transitorio pues la experiencia empírica demuestra cierta permanencia en el mismo."²³

Además de las características enunciadas existen otros elementos que ayudan a caracterizar el sector informal que constituyen desventajas estructurales debido a que dicho sector se ha desarrollado al margen del apoyo del Estado, siendo alguna de ellas las siguiente:

- a) Predomina un excedente de mano de obra que tiene un efecto depresivo sobre los salarios tanto dentro del sector informal como fuera de el;
- b) La falta de accesos a ciertos insumos créditos y a los mercados de productos que se debe más que todo al monopolio que ejerce el sector informal sobre los recursos básicos de producción y que determina que el sector informal trabaje con recursos residuales. Además la estructura oligopólica del mercado de productos deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía en los cuales el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad no le parecen a las empresas oligopolicas suficientes para asegurarse el aprovechamiento de las economías de escala;
- c) Puede ingresarse a las actividades del sector informal con mayor facilidad que en el sector formal, a causa de tantos factores tecnológicos como de la estructura de mercado.

1.5.- El Sector Informal en El Salvador

²³ J. Pérez Sainz; "Informalidad Urbana en Centro América entre la Acumulación y la Subsistencia". Editorial Nueva Sociedad Costa Rica; 1991 Págs. 33 y 34.

El Sector Informal en El Salvador es un aspecto que forma parte fundamental del funcionamiento de la economía nacional, en el sentido de que no es fenómeno nuevo en la sociedad salvadoreña y también por una serie de situaciones que convergen en este fenómeno como son: factores demográficos, niveles altos de pobreza y desempleo y la migración del campo a la ciudad. Tomando en consideración lo anterior la importancia relativa del sector informal en la estructura económica y social salvadoreña ha sido significativa desde varias décadas atrás, es de apuntar que esta situación es en cierto modo parte de una tendencia que se ha observado progresivamente en los últimos años en los países subdesarrollados.

En El Salvador es de mencionar que la importancia relativa en la economía nacional experimenta un auge de crecimiento en la década de los años 70 y en la década de los años 80 del siglo xx.

Durante estos años la importancia relativa del sector informal creció de manera sostenida a tal punto que “el porcentaje de la actividad económica generada por la informalidad con relación al Producto Interno Bruto (PIB) pasa de 21.1 % a 38.5 % entre los años de 1979 y 1985.”²⁴

Estas cifras se corresponden con otras estimaciones que señalan que la importancia relativa del sector informal dentro de la economía nacional llegó a cubrir al menos un 40% y en 1985 el Ingreso Informal ya representaba más del 40% del ingreso verdadero.

²⁴ Sarmiento, Raúl; “La Economía Informal en Centro América”; EDUCA Guatemala; 1988 Pág.. 84.

1.6.- El Crecimiento Explosivo de la Informalidad en El Salvador.

En El Salvador se encuentran diversas causas que explican el crecimiento del sector informal, pero un elemento explicativo importante lo constituyen los efectos derivados del conflicto armado que experimentó el país en la década de los 80's y parte de los 90's del siglo xx.

Entre otros elementos explicativos de la explosión de la informalidad en El Salvador encontramos un dramático aumento de los niveles de pobreza y pobreza extrema en la década de los 80's. A esto habría que agregarle "La drástica caída del Producto Interno Bruto y la fuga de capitales que solo en el año de 1983 ascendió a un 7% del Producto Nacional Bruto, lo cual significó que, entre 1981 y 1989 se cerraron 204 empresas del sector formal, lo cual significó el desempleo de cerca de 24500 trabajadores a nivel nacional."²⁵

A esta situación cabría agregarle que para el año de "1989 se repatriaron de países vecinos (Honduras principalmente) un total de 38238 personas."²⁶

Estas categorías poblacionales son explicativas y se relacionan también con los factores de la guerra en tanto que son factores que han ejercido presión directa sobre el crecimiento explosivo del sector informal en El Salvador y especialmente sobre el sector informal urbano (vendedores ambulantes).

También hay que tomar en cuenta que el tipo de guerra contra insurgente que se implementó en el país respondía a una estrategia de conflicto conocida como de baja intensidad que en términos generales implicaba tomar a la población como objetivo de guerra lo cual generó la despoblación de vastas áreas por objetivos militares.



los 80 dinamizó la informalidad urbana en los centros ciudadanos.

Foto/Andrés Medrano, Zona 9 del C.H.C.S.M.

un marco general propicio para el crecimiento de actividades económicas de sobre vivencia o de informalidad lo cual significa un crecimiento del sector informal. Cabe destacar que en la década de los 80's del siglo xx surgieron entre "75 mil y 100 micro y

Un elemento que pudo incidir pero en el sentido inverso a esta lógica de expulsión y desplazamiento de personas de un área a otra es la alta cifra de salvadoreños que emigraron hacia Estados Unidos y a otros países.

Todo este panorama constituye

25 SENITEC; "Las dimensiones de la pobreza extrema en El Salvador"; Cuadernos de investigación; 1989 Pág. 22.

26 Salazar, Héctor; "Sector Informal y Desarrollo en El Salvador"; Colección INSIDE, 1992 Pág. 47.

pequeños empresarios”²⁷

En este sentido lo anterior nos muestra que la actividad económica informal, en los años del conflicto y posterior a el, vino a cubrir el espacio dejado por el sector formal debido a las condiciones adversas que según la gran empresa privada no era factible para las inversiones.

1.7.- Niveles de Empleo en el Sector Informal en los años de Conflicto Armado.

La población ocupada en el sector informal tiende a concentrarse en aquel tipo de actividades que requieren poca inversión en capital fijo la actividad informal esta presente en casi todas las ramas de actividad siendo notoria a su “escasa presencia en las ramas de minería, electricidad y establecimiento financiero”²⁸

La diferencia de la población ocupada en los sectores formal e informal en la rama del comercio ya que esta absorbe el mayor contingente poblacional en el segmento del sector informal, la cual alcanza el 77.87% de participación es importante notar que en estos años la importancia relativa del sector informal ocupado en el comercio mantuvo su proporción desde 1978 hasta principios de los 90’s.

La poca proporción de la informalidad ocupada en actividades industriales podría explicarse por el decrecimiento del sector formal industrial por el cierre de fábricas, la fuga de capital y la consecuente baja de la inversión en esta rama de actividad económica.

1.8.- El Programa de Ajuste Estructural y el Sector Informal en El Salvador.

El Programa de Ajuste Estructural (PAE) implementado en El Salvador a finales de la década de los 80’s por el ex presidente Alfredo Cristiani respondía a un planteamiento que postulaba la necesidad de implementar una estrategia económica que permitiera dar solución a la crisis económica social arrastrada en la década de los 80’s del siglo XX.

Este planteamiento proponía la adopción de urgentes medidas estabilizadoras y complementarias para la puesta en marcha de un conjunto de reformas estructurales de mediano y largo plazo.

Sobre la base de estos aspectos se explicaba como necesario hacer un cambio estructural.

En este sentido el gobierno presenta cinco causas explicativas de la crisis que se aoperaba en el país a finales de la década de los 80’s del siglo xx:

- a) El daño de la infraestructura causada por el conflicto armado.

²⁷ Ibidem. Pág.. 48

²⁸ MIPLAN: “Investigaciones sobre el Sector Informal”; 1986 Encuesta de Hogares Múltiples.

- b) Las condiciones climáticas desfavorables.
- c) El terremoto de 1986.
- d) Las políticas económicas inadecuadas.
- e) El deterioro de los términos de intercambio.

Ahora bien este programa se desarrollo en el marco del modelo Neoliberal según el cual se debe dejar libre a las fuerzas del mercado (oferta – demanda) para que con la interacción de ambas se establezcan los precios de los bienes y servicios. Lo cual quiere decir que un marco de libre competencia es la mejor manera para determinar los precios de los productos.

1.8.1.- Objetivos del Programa de Ajuste Estructural.

Tal como su nombre lo dice el programa de ajuste buscaba ajustar y corregir de forma permanente los problemas internos y externos que se presentaban en la economía. Generalmente estos programas poseían dos componentes: un componente estabilizador que buscaba controlar la demanda agregada a fin de ajustarla a la oferta agregada; un componente de cambio o ajuste estructural que buscaba ajustes macroeconómicos y en algunas instituciones, con el fin de aumentar la productividad.

A nivel del plan propiamente dicho es decir el programa de ajuste específico que se adopto en El Salvador, existían dos grandes objetivos generales los cuales eran:

- 1.- Rescatar el país de la crisis económica.
- 2.- Iniciar un proceso de desarrollo integral y sostenido para mejorar el nivel y calidad de vida de todos los salvadoreños.

Estos objetivos dan la pauta para establecer el programa en dos momentos o fases:

Una primera fase que es un programa de estabilización y que va desde junio de 1989 hasta diciembre de 1990; y la segunda fase que son políticas de mediano plazo que buscaban reorientar la economía y que van desde 1990 hasta 1994.

Los objetivos específicos del programa eran:

- 1.- Dentro del programa de estabilización: buscaba principalmente limitar los crecientes desequilibrios macroeconómicos fiscales, financieros y externos; así como facilitar el proceso de reorientación económica.
- 2.- Dentro del proceso de reorientación económica: buscaba establecer un sistema social de mercado para alcanzar una economía eficiente y diversificada y así lograr un crecimiento alto y sostenido. Aquí es necesario hacer reformas estructurales que permitan la promoción de exportaciones y la sustitución eficiente de las exportaciones.

Así mismo se buscaba limitar la acción o funciones del Estado a las de un ente normador, permitiendo que el sector privado dirigiera el proceso de reactivación

económica.

Por último se buscaba estimular la actividad económica el ahorro y la inversión manteniendo condiciones de estabilidad.

En este sentido los planteamientos teóricos del PAE, en el programa salvadoreño se caracterizó por un ambicioso proceso de liberalización y desregulación de la economía, con un profundo proceso de reforma del estado acorde a la propuesta neoliberal. El proceso de reforma se ha llevado a cabo ininterrumpidamente durante 15 años por las tres administraciones del partido ARENA; Alfredo Cristiani (1989 – 1994); Armando Calderón Sol (1994 – 1999) y Francisco Flores (1999 – 2004) y lo cual ha posibilitado la consolidación en el país del nuevo Modelo Neoliberal.

El proceso de ajuste estructural salvadoreño tuvo su énfasis sobre todo en los primeros años en la destrucción del modelo económico basado en la Industria Sustitutiva de Importaciones (ISI), desde las políticas de desregulación, liberalización y privatización que el Estado implementó agresivamente. Si se observa la frecuencia y énfasis de las medidas de ajuste y de las condiciones de los préstamos de ajuste estructural es imposible identificar que las medidas de desregulación, liberalización y desmantelamiento del Estado precedieron a las reformas que pretendieron fortalecer a la institucionalidad del mismo. Así desde la concepción neoliberal modernización del Estado se redujo en buena medida a los procesos de privatización y reformas legales, tendientes a la desregulación de la economía y en menor medida al logro de una institucionalidad fuerte, eficiente y transparente.

El informe del PNUD señala que “las fuerzas de la reforma se puso en la descentralización (privatización) en la desregulación (liberación de precios y poca intervención estatal) y en la desprotección (liberalización comercial)”²⁹ Sin embargo el proceso descuido la modernización del Estado, el fortalecimiento de las instituciones y la promoción de igualdad de oportunidades.

Las reformas más relevantes llevadas a cabo en El Salvador durante 15 años (1989 – 2004) y algunas de sus principales repercusiones pueden agruparse en los siguientes ejes:

1.- La reforma del Estado: desregulación y privatizaciones; la privatización de las principales empresas y servicios del Estado : saneamiento y privatización de Bancos y Asociaciones de Ahorro y Crédito; Ingenios Azucareros; Beneficios de Café y Plantas Torre-factoras de Café; Industria del Cemento; Telecomunicaciones; privatización de la distribución de la energía eléctrica y la generación térmica, apertura en la generación de la energía eléctrica a entes privados; Fondos de Pensiones; Construcción y mantenimiento de carreteras; liquidación de activos no financieros del Banco de Fomento Agropecuario, Instituto Regulador de Abastecimiento e Instituto Nacional del Café; Concesión de la Escuela de Agricultura e Instituto Tecnológico Centroamericano; Venta de zonas francas; Concesión de servicios de limpieza de oficinas a instituciones públicas o empresas privadas.

²⁹ PNUD: “Informe sobre Desarrollo Humano en El Salvador”; 2001 Pág.

Existe también una privatización incompleta de salud y educación pública, ya que se han introducido en ambos cobros por los servicios prestados; en la seguridad pública también ha existido una privatización a medias ya que los servicios de vigilancia en oficinas públicas ha sido concesionado a empresas privadas de seguridad. Actualmente existen presiones para la privatización o concesión de los puertos, aeropuertos, ferrocarriles, seguridad social y agua.

En el sector eléctrico se privatiza la generación térmica y la distribución de la energía eléctrica y en la actualidad con la iniciativa del Plan Puebla Panamá y los tratados de libre comercio, se prepara la venta de empresas públicas dedicadas a la generación geotérmica (GESAL), la generación hidroeléctrica (las presas hidroeléctricas) y las líneas de transmisión (ETESAL).

También es de mencionar que se eliminaron desde un inicio la inmensa mayoría de controles sobre precios de bienes de consumo popular se liquidó el Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA) y los controles de precios; eliminación de subsidios a los servicios básicos (agua, electricidad y transporte público), eliminación del monopolio estatal en la comercialización del café y en la importación del petróleo.

En materia impositiva se dio una reducción de las tasas de impuestos sobre la renta, eliminación del impuesto al patrimonio y la introducción y el incremento sobre impuestos indirectos (Impuesto al Valor Agregado: IVA). El sistema impositivo creado se ha modificado para basarse principalmente en los impuestos indirectos.

Al nivel de la política de gasto público se dan los despidos selectivos y masivos de empleados públicos; compactación de entidades públicas (eliminación de Ministerios) financiamiento del gasto provenientes de privatizaciones; uso creciente del endeudamiento externo; creación o modernización de subsidios para el sector exportador; eliminación de controles sobre tarifas públicas o actualización según mecanismos de mercado; cobros de servicios de salud y educación pública.

En materia monetaria financiera además de la temprana privatización de los principales Bancos y de la creación de un sistema privado de pensiones, se hicieron otras reformas tales como: la eliminación de los controles directos que existían sobre tasas de interés reales; se pasó un tipo de cambio fijo a flexible y se devaluó el tipo de cambio (en los primeros años del proceso); se pasó a usar la programación monetario financiero; se restringe el financiamiento del sector público; finalmente en el 2001 de manera sorpresiva se dolarizó la economía y se adoptó un supuesto sistema de bimonetarismo, pero que la realidad a significado la eliminación del colón.

En general la política social se ha visto como un conjunto de medidas compensatorias que pueden servir para atenuar los efectos negativos del programa de ajuste estructural, en segmentos de la población como por ejemplo el Fondo de inversión Social.

En todo este proceso se ha dado la creación de nuevas instituciones tendientes a normar o regular algunos de los nuevos mercados tales como la Superintendencia de Electricidad y Telecomunicaciones, de pensiones, de valores, la dirección de protección del consumidor. Sin embargo en varios de estos casos la creación y fortalecimiento de instituciones reguladoras fue un proceso secundario o definido en función del proceso privatizador.

En resumen la reforma del Estado ha tenido como principal elemento una reorientación de su papel en la economía, desmantelando en gran medida sus capacidades de productor de bienes y servicios, de planificador y regulador de la actividad empresarial; Con esto se ha avanzado en gran medida en un estado neoliberal mínimo, centrado sobre todo en un conjunto mínimo de funciones: educación, salud, defensa y orden, infraestructura y seguridad jurídica a los inversionistas.

1.9.- La modernización del Estado y las políticas Públicas.

"Las reformas en la prestación de los servicios sociales constituyeron uno de los puestos principales en el marco de la aplicación del programa de ajuste estructural. Su impacto en la calidad de vida en la población y en la productividad de la mano de obra hizo que desde un principio dichas reformas fueran abordados con cautela en la aplicación de las reformas estructurales pero sin dejar de ser considerados una de las puntas de lanza de la modernización estatal respecto de los programas de ajuste estructural"³⁰ sobre todo en términos de calidad cobertura y costo.

Al respecto a mediados de los 90's "el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) comenzó a insistir en el creciente reconocimiento de que los factores institucionales, estructurales y de organización afectara la capacidad de respuesta y ajuste de provisión de servicios sociales e influyen en la eficacia de tales servicios. El problema es que la solución más aceptada que se ha propuesto para superar la situación en el marco de los procesos de modernización estatal es trasladar la administración y el manejo de tales servicios a la empresa privada para que opere dentro de los márgenes impuestos por el mercado de prestación de los mismos. La privatización se planteo así desde un inicio como una de las estrategias principales."³¹

Los mayores esfuerzos en este sentido se invirtieron en la elaboración y aprobación de leyes, reglamentos y acuerdos así como en la creación de varias instituciones

³⁰ Weinberg S. "Estrategias y Proyectos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo en El Salvador"; FUNDE/Saprin 1998. Pág.. 25 -26.

³¹ SIDAI: "La transición salvadoreña a un año del gobierno de Calderón Sol"; Revista ECA año L No 559 – 560, San Salvador. Pág. 477.

relacionadas con la supervisión de las diferentes áreas privatizadas: como el sistema financiero, Telecomunicaciones, electricidad, y pensiones. Sin embargo en el lado de los resultados de esta balanza se inclina desfavorablemente a esta estrategia de modernización estatal llevada a cabo; ciertamente a habido ampliación de la cobertura de la prestación de servicios (sobretudo en lo relativo a las telecomunicaciones móviles), pero muy poco se ha logrado avanzar en cuanto a eficacia, calidad, y acciones alternativas al respecto. Además se ha eliminado una fuente importante de recursos públicos que se encontraban invertidos específicamente en la satisfacción de las necesidades básicas de la población y en la mejora de la calidad de vida; vacío que no han logrado sustituir los limitados fondos de las empresas una vez privatizadas.

En el proceso de modernización del Estado Salvadoreño, encontramos como rasgo característico el hecho de que, al tratarse de áreas sensibles y relacionadas directamente con la satisfacción de las necesidades vitales (como la generación de la energía eléctrica, el acceso al agua potable y salud), como es el manejo político del mismo.

Un ejemplo es el del sector salud que se ha hablado de implementar una reforma que a pesar de tener similares e iguales componentes que conducen efectivamente a una privatización en la prestación del servicio, se trata de distinguir nombrándola de diferente manera. De igual manera ocurrió en el caso de la educación siendo la descentralización la palabra clave utilizada para referirse a ella, también dentro del contexto de una reforma de sector.

Ahora bien el auge modernizador de las “Instituciones Estatales que no se consideraban urgentes de ser privatizadas se limitan a ser dotadas de infraestructura, mobiliario, equipo y recursos humanos que se continúan caracterizando por una inoperancia administrativa que en muchas ocasiones brinda con ineptitud y que se constituye en una de las formas institucionalizadas de corrupción que afecta directamente la prestación de servicios públicos”³². Práctica por la cual por falta de voluntad política y compromiso ético se ha favorecido intereses económicos en detrimento de carácter social.

En este sentido no es de extrañarse que a pesar del cambio experimentado en el tamaño de la administración pública y la gestión del Estado respecto a las prioridades del gasto público, tanto en El Salvador como en otros países latinoamericanos que comparten las directrices neoliberales, algunos estudios han señalado que no se ha logrado el propósito de modernización que es el bienestar de la población.

Para ilustrar de mejor forma los distintos enfoques teóricos que abordan el fenómeno de los vendedores ambulantes, en el siguiente cuadro comparativo se resume brevemente tres enfoques que a nuestro criterio son los más significativos en la explicación del fenómeno es decir El Materialismo Histórico, El Estructural Funcionalismo y el enfoque

³² Godoy, Oscar Armando: “El deber ser de la modernización del Estado Salvadoreño”; Kourad Ademaver Stiftung – FUCEDE, P.P. 38 y 58, Imprenta Criterio, San Salvador, El Salvador.

Neoliberal. Para ello se han considerado como variables conductoras, el origen la reproducción y los elementos causales.

1.10.- CUADRO COMPARATIVO DE LAS EXPLICACIONES SOBRE EL FENÓMENO DE LAS VENTAS AMBULANTES

	ORIGEN DEL FENÓMENO	REPRODUCCIÓN DEL FENÓMENO	ELEMENTOS CAUSALES
MATERIALISMO HISTÓRICO	<p>Para el Materialismo Histórico es la estructura del sistema Capitalista la que origina el fenómeno de las ventas ambulantes. En el sentido de que la acumulación capitalista produce constantemente en proporción a su intensidad y extensión una población obrera excesiva o sobrante producto de un proceso sistémico de repulsión que permita tener una abarataada oferta de mano de obra (desempleados) indispensables para el funcionamiento del sistema.</p> <p>Esta población obrera excesiva al carecer de medio de producción y sin posibilidades de vender su fuerza de trabajo se refugia en actividades comerciales informales como las ventas ambulantes o simplemente pasa a formar parte del lumpen proletariado.</p>	<p>La reproducción del fenómeno de las ventas ambulantes según este enfoque esta relacionado a la intensidad del proceso de acumulación; es decir, que en la medida que un sector acumule mayor cantidad de recursos, mayor será el proceso de exclusión de los sectores no favorecidos con la acumulación. En este sentido la reproducción de las ventas ambulantes estaría condicionada a los niveles de desempleo en una economía capitalista que reproducirá mas vendedores ambulantes en la medida que se operen las variables de mayor acumulación mayor desempleo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Sistema -Capitalista -Acumulación -Originaria -Desempleo -Pobreza
ESTRUCTURAL FUNCIONALISMO	<p>El funcionalismo estructural concibe a la sociedad como un sistema social en el que las partes desempeñan funciones para la subsistencia y en consecuencia estas partes son interdependientes y están mas o menos integradas.</p> <p>En este sentido el origen de las ventas ambulantes desde este enfoque estaría</p>	<p>Para el Estructural Funcionalismo las actividades de las ventas ambulantes sería una salida alternativa a los desequilibrios que se operan en sociedad capitalista, así como también funciona como iniciación a la producción capitalista en el sentido de que el fenómeno se vende como</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Factores Demográficos -Niveles Altos de Pobreza -Niveles Altos de Desempleo -Migraciones

	<p>en la relación de complementariedad que asume el sector informal con el sector formal en la Economía Capitalista, es decir que las ventas ambulantes surgen como respuesta y función positiva a los desequilibrios y disfunciones que se generan en la sociedad como son la pobreza, desempleo, explosión demográfica, guerras civiles y migraciones.</p> <p>Es decir, que si bien las actividades de las ventas ambulantes adquiere la forma de lucha por la sobrevivencia es el mismo.</p>	<p>microempresa. En este sentido la reproducción del fenómeno bajo este enfoque está condicionada a los desequilibrios propios del sistema que pueden ser crisis coyunturales, explosión demográfica o iniciativa privada en las personas.</p>	<p>del Campo a la Ciudad -Catástrofes Naturales -Guerras Civiles</p>
<p>ENFOQUE ECONÓMICO NEOLIBERAL</p>	<p>Para el Enfoque Económico Neoliberal el origen del fenómeno de las ventas ambulantes, se encuentra en la excesiva intervención del Estado en el mercado laboral sobre todo en lo referente a la contratación y remuneración de los trabajadores. Es decir, que la presencia del Estado altera el libre juego de la oferta y la demanda ocasionando que la modalidad de la microempresa informal adquiera relevancia ya que esta funciona al margen de la legalidad y la intervención del Estado lo cual le permite funcionar exenta de tributación y sin obligaciones sociales.</p>	<p>La reproducción de las ventas ambulantes según este enfoque estaría condicionado a la cada vez mayor presencia del Estado en el mercado laboral ya que la tributación, las obligaciones contractuales y de remuneración en las políticas de contratación, desincentiva la inversión formal e incentiva la informal.</p>	<p>-Intervención del Estado en el Mercado Laboral -Impuestos -Obligaciones Sociales</p>

CAPITULO II

LOS VENDEDORES AMBULANTES EN LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

RESUMEN

En el presente capítulo se hace un esfuerzo por abordar el papel que juega la economía del municipio de San Miguel en el contexto nacional utilizando datos elaborados por el Ministerio de Economía y con los cuales se pretende deducir el peso de la ciudad en tal importancia económica, así como también se busca comprender el papel que tienen los mercados municipales de la ciudad como lugar de aglomeración de vendedores ambulantes en los cuales se establecen las diferencias en cuanto a los vendedores de calle de puestos fijo y los vendedores de calle, finalizando con el entorno de los vendedores ambulantes de la ciudad de San Miguel en el cual se describen los puntos de aglomeración en la que mayormente se ubican así como también el contexto social en el que este grupo se desenvuelve

2.1.- LA ECONOMÍA DE LA CIUDAD EN EL CONTEXTO NACIONAL

El papel de las aglomeraciones urbanas debe verse dentro del modelo de crecimiento económico vigente. En efecto como ha ocurrido en distintos países del mundo las funciones urbanas de las grandes ciudades están vinculadas más a los flujos financieros y a la internacionalización de los procesos productivos, gracias al desarrollo de las comunicaciones y la informática que al ámbito territorial en que se ubican.

Lo anterior es de suma importancia para la ciudad de San Miguel, en la medida en que su papel a sido de centro regional en las épocas pasadas, su papel en el escenario nacional es muy diferente. Para esto el censo de población realizado en 1996 arroja datos como son que “la población en edad de trabajar (PET) del municipio representa el 3.6% de la PET nacional. La población económicamente activa (PEA) del municipio representa el 2.2% de la PEA nacional y la PEA del departamento de San Miguel representa el 4.3% de la PEA nacional. Aun la PET de todo el departamento no alcanza el 10% de la PEA nacional.”³³ Esto nos muestra que el peso relativo de la región y de la ciudad en la economía nacional es realmente muy bajo.

Para el año de 1993 “El departamento de San Miguel tenía registrados un total de 8713 establecimientos comerciales, los cuales representaban el 7.2% sobre el total nacional. Del total del establecimiento el 92% tenía cuatro y menos empleados.”²¹

³³ Ibidem. Pág. 36

²¹ / Ministerio de Economía, Boletín, Dirección General de Estadística y Censo, N^o 19, Junio 1994

Por otra parte el crédito del sistema bancario y financiero también refleja el bajo peso relativo de la región en las cifras económica nacional. Según información preliminar del Banco Central de Reserva (BCR) del total de créditos otorgados en 1996 nivel nacional, en el Departamento de San Miguel se registraron 5135 créditos por un monto de ₡ 137,691,000 colones o sea 1.6 millones de dólares. El Departamento registró 3.57% del número de créditos y el 0.33% del monto contratado a escala nacional.

"También en el dinamismo de crédito en comercio está sobre el promedio nacional; esta rama absorbe el 65% del número de créditos y el 17.5% del monto, mientras que la industria absorbe el 8% del número de créditos y el 5.31 % del monto contratado."

En este sentido la poca importancia de la ciudad en las cifras económicas del país, no deben ser tomadas como un factor para juzgar el peso de las decisiones que se toman, cuando se decide invertir en el oriente del país. No invertir en la Región Oriental, representa tener que invertir varias veces más que el área metropolitana del país.

2.2.- La importancia estratégica de San Miguel y la Región Oriental.

El Salvador, con una reducida extensión territorial, no puede obviar la no-inversión en una región que representa el 37% de su extensión territorial. Este es un factor dominante en cualquier decisión, por que hay que tener en cuenta que las inversiones deben ser hechas pensando a largo plazo y considerando que en menos de 25 años el país tendrá el doble de la actual población, si no cambia la tendencia de crecimiento demográfico verificado entre 1961 y 1992.

Por otro lado la región oriental por su ubicación contigua al Golfo de Fonseca, da a El salvador la gran oportunidad de contar con un mercado que abarca parte de Honduras y Nicaragua, y que representa una población igual a la que tiene la región oriental.

En El Salvador la población en edad de trabajar se define como la población de 10 años y más. En el Municipio de San Miguel para 1992 la población en edad de trabajar totalizaba unas 147000 personas de las cuales el 46% era población económicamente activa y el 54% era económicamente inactiva.

Ahora bien la Población Económicamente Activa (PEA) según la Dirección de Estadísticas y Censo viene ha ser aquella población de 10 años y más que ejerce algún tipo de actividad productiva en especie o en dinero o sin remuneración, así como los que estando empleados no trabajaron por estar incapacitados temporalmente, de vacaciones u otros motivos. En el Municipio de San Miguel, según el censo realizado por la Dirección General de Estadística y Censo (DIGESTYC), del Ministerio de Economía en el año de 1992, eran 67,313 personas en el Municipio tomando la tasa anual de crecimiento del 2.22%

En este sentido el Analizar las ramas de la actividad económica en la ciudad de San Miguel estos nos muestran que para el año 1992 habían en el Departamento de San Miguel 62, 692 personas ocupadas de los cuales 45,080 estaban en la ciudad de San

Miguel, tomando como representativo para la ciudad los valores del Departamento, se tiene que el 24% de la PEA estaba empleada en Comercio, seguido del 16% en la agricultura, 14% en la industria manufacturera, 8% en la Administración Pública, 6% en la enseñanza, 6% en Construcción, 5% en transporte, almacenamiento y Comunicación, 5% en servicios domésticos y 15% en varios.

2.3.- LA INDUSTRIA EN LA CIUDAD DE SAN MIGUEL



La industria en la ciudad de San Miguel esta muy relacionada con la agricultura. La mayoría de las empresas existentes en la ciudad, o procesa productos agrícolas o fabrica y repara productos metálicos, industriales relacionados con la agro-industria, la agricultura y los transportes.

Es de apuntar que “el 94% de los establecimientos de San Miguel califican en la categoría de microempresas porque son establecimientos con menos de diez empleados. Dentro de esta categoría la mayoría el 84.5% son establecimientos con menos de 4 empleados. La pequeña empresa con establecimiento de 10 a 19 empleados representa el 3.5%. La mediana empresa con 20 a 99 empleados representa el 2% y la empresa grande con más de 100

Fotografía 02 En el C.H.C.S.M de la ciudad de San

Miguel el comercio informal ha invadido en algunos casos los espacios de tránsito peatonal.

Foto/Andrés Medrano Zona 8 de C.H.C.S.M.

empleados es prácticamente inexistente.”²²

Con los datos anteriores se puede fácilmente inferir que la industria en el Municipio de San Miguel es prácticamente irrelevante en el desarrollo económico y social del Municipio y de la región oriental

Ahora bien las causas principales que explican esto son varias y complejas, sin embargo se puede decir que lo fundamental es la ausencia de señales de un mercado que incentiven al empresario a invertir en la zona y a mantenerse en esta actividad.

Pero a este aspecto cabe mencionar que en primer lugar la facilidad de entrada y el dinamismo del sector comercial es una realidad en la ciudad de San Miguel y ante lo cual es evidente que la industria no puede competir. Es decir que la rentabilidad del comercio es sustancialmente más elevada, y en proyectos de expansión industrial, la tasa de rentabilidad es menor que la tasa de interés del crédito bancario. Con esto las

22 / PLAMADUR. Diagnóstico Integral. Ob. C.t. P. 46

señales que los empresarios perciben son más atractivos en el sector comercio.

En segundo lugar, las condiciones del municipio son poco atractivas y competitivas para la inversión en fabricación de productos industriales. La competencia de productos extranjeros que ingresan al país sin pagar impuestos pone en desventaja al empresario local porque no puede competir con esas industrias.



en los mercados de calle de San Miguel.
Foto/Andrés Medrano. Zona 9 C. H. C. S. M.

"En tercer lugar el mercado local es estrecho. El dinamismo de la demanda generada por la remesa familiar, las inversiones de empresarios de San Salvador, colocan a la industria pequeña local con potencial de crecimiento reducido y con oportunidades posibles, mas fuera de la frontera alvadoreña".²³

La inexistencia de un sector industrial fuerte en la ciudad y la consolidación del comercio como actividad económica principal que San Miguel hacen que sea una ciudad básicamente receptora de productos y por ende una sociedad de consumo.

Fotografía 3 El hambre y la pobreza se rebuscan

Lo anterior se dinamiza si consideramos la facilidad de entrada a bienes importados que tiene la ciudad debido al cercanía al paso fronterizo con la republica de Honduras, lo cual permite la facilidad de entrada a productos provenientes de Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, los cuales se comercializan en muchas casos de manera informal.

Con este panorama es evidente que la industria local no puede competir lo cual viene a ser un factor que desincentiva con mayor razón al inversionista local.

Ahora bien es evidente que el gran comercio formal de la ciudad que generan las grandes empresas locales, nacionales y extranjeras, tienen un golpe de efecto en el crecimiento de las actividades informales ya que el dinamismo comercial de la ciudad al limitar los espacios a fuentes de empleo provenientes del sector industrial, posibilita que el comercio informal y en este las ventas ambulantes asuman la función de refugio al desempleo imperante en la ciudad ya que el gran comercio formal no logra cubrir el desempleo de la ciudad y del municipio

También es de mencionar que esta actividad en algunos casos puede ser vista como una alternativa económicamente atractiva para personas sin mayor calificación laboral.

2.4.- LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

La ciudad de San Miguel por las características de centro comercial de la región y receptor de migraciones del campo a la ciudad ha experimentado un desarrollo creciente de las actividades del comercio. Así tenemos que San Miguel cuenta con cinco mercados cerrados que por presentar problemas de deterioro físico, falta de mantenimiento, falta de servicios básicos, desorden en la ocupación de espacios y sobre todo por el hacinamiento de vendedores al interior de estos.

Con excepción del mercado San Nicolás todos los mercados cerrados están totalmente ocupados en sus espacios disponibles. Aparte de la ocupación de todos los puestos disponibles por falta de control los mercados también alojan a vendedores ambulantes. A esto habría que agregar que son utilizados de bodega de almacenamiento a los comerciantes de los mercados de la calle quienes además hacen uso de los servicios sanitarios y del agua potable disponible en los mercados cerrados. Desde que se construyó el primer edificio para mercado estos fueron ubicándose estratégicamente en el centro de la ciudad el cual se ha constituido tradicionalmente como el centro comercial principal.

Es de apuntar que este sector espacial ha sido favorecido siempre por las principales vías de acceso y el transporte al centro de la ciudad, ya que todas las rutas de transporte urbano de pasajeros atraviesan por esta zona.

"La capacidad real instalada de los mercados cerrados de la ciudad de San Miguel es de 1,541 puestos, de los cuales la administración municipal de los mercados reporta 1,204 puestos ocupados."²⁴

²⁴ PLAMADUR; Ob. Cit. Pág. 47

2.5.- LOS MERCADOS DE LA CALLE EN LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

Los mercados de la calle son aquellos lugares de comercio informal que se establecen en la calle o al interior de parques, sin una previa planificación municipal.



El centro histórico de la ciudad de San Miguel tiene la característica de contar con una gran cantidad de mercados de calle entre los cuales se pueden mencionar los que se ubican en las arterias y avenidas aledañas a los mercados; uno, dos, tres y cuatro, a lo largo de la calle Chaparrastique, la totalidad del parque Barrios, parte del parque Guzmán y el interior del actual parqueo municipal (ver anexos I, II y III)

Fotografía 04 Mujeres trabajadoras buscando la esperanza diaria en el asfalto del mercado.

Foto/Andrés Medrano, Zona 11 C. H. C. S. M.

No se puede establecer con exactitud la fecha de ocupación de cada uno de los lugares (calles o parques), solamente se tiene la referencia que estos mercados han funcionado en estos sitios por muchos años, incluso antes de la construcción de los edificios para mercados. Al respecto cabe mencionar el hecho de que la mayor concentración de vendedores ambulantes y de puestos fijos en “la calle Chaparrastique inició durante los años 60’s, del siglo XX, y el parque Barrios que fue ocupado masivamente a finales de la década de los 70’s y principios de los 80’s”²⁵;

Esto ultimo asociado al inicio y agudización de la guerra civil que experimentó el país en la década de los 80’s, y la consecuente migración de personas de las zonas de conflicto a la ciudad.

Ahora bien en los mercados de la calle convergen dos tipos de comerciantes el puesto fijo y el vendedor ambulante. Las principales características de estos son las siguientes:

25 Ibidem, Pág. 51

2.5.1.- VENDEDOR DE LA CALLE DE PUESTO FIJO

El vendedor de la calle de puesto fijo es aquel vendedor informal que tiene un lugar establecido y permanente de venta en el interior de la calle, ya sea en la acera peatonal o dentro de la calle, y en la cual en mucho de los casos posee alguna construcción provisional que le sirve como puesto de venta y a la vez como almacenamiento de su producto. Otra característica de estos vendedores, es que son reconocidos, y por ende legalizados por la municipalidad, a la cual tributan.



Fotografía 5 Vendedoras de puesto fijo.
Foto/Andrés Medrano, Zona 11 C. H. C. S. M.

Es importante mencionar que la gran mayoría que los vendedores de calle de puestos fijos se ubican en la zona 9, 10 y 11 del centro histórico de la ciudad de San Miguel, que incluye la calle Chaparrastique, la primera avenida sur, tercera avenida sur y primera calle poniente, en un radio de aproximadamente 2000 metros alrededor del centro principal de mercadeo, de la ciudad (ver anexos I,II,III)

"La totalidad de los vendedores de calle de puestos fijos para finales del siglo XX, eran de unos 2,250 puestos de los cuales 1,528 se ubicaban en la calle Chaparrastique y 450 en el parque Barrios."²⁶

2.5.2.- EL VENDEDOR AMBULANTE

El vendedor ambulante es aquel vendedor de calle que comercializa su producto de forma ambulante, ya sea al interior de un parque o mercado cerrado, en la calle o en los autobuses de transporte colectivo, sus características principales son que no cuenta con una autorización por la municipalidad y por ende no tributa por la realización de esta actividad.



Fotografía 6 Vendedor ambulante del mercado de San Miguel.
Foto/Andrés Medrano, Zona 9 C. H. C. S. M.

Ahora bien el origen de los vendedores ambulantes en el C.H.C.S.M. es bastante antiguo la referencia más cercana que de estos se remonta a "1875 año en el cual el gobernador de la ciudad para ese entonces el General Felipe Espinosa, ordenó que todos los vendedores callejeros ambulantes ocuparan las instalaciones de un mercado recién construido, con el fin de desalojarlos de la vía pública, generándose con esta acción una sublevación de la población contra dicho gobernante."²⁷

El dato anterior nos refiere a que el fenómeno de las ventas ambulantes en la ciudad de San Miguel es tan antiguo como la misma ciudad. También puede servir de referencia para desvirtuar la hipótesis de que la existencia de vendedores ambulantes en el C.H.C.S.M. correspondería a una falta de espacios físicos construidos para mercado, ya que también se puede deducir que dicho fenómeno obedecería a una lógica de mercadeo en la cual el vendedor ambulante diseña estrategias de venta a partir del movimiento de los compradores y por ende asume que al

comprador de le debe abordar antes que la competencia de los vendedores de puesto fijo en los mercados cerrados, lo cual en consecuencia es más rentable moverse con los productos de forma ambulante fuera de los mercados .

Ahora bien en cuanto a los productos que comercializan los vendedores ambulantes estos son de diversa índole entre los cuales tenemos: ropa, utensilios del hogar, frutos, baratijas, medicina, aparatos electrónicos, especias, etc.

2.6.- LOS VENDEDORES AMBULANTES DEL CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL Y SU ENTORNO

Como se dijo anteriormente los vendedores ambulantes se les ubica en el conjunto de la economía informal. Estos actualmente constituyen uno de los problemas socio-económicos más importantes en la sociedad salvadoreña.

²⁷ Ibidem, Pág. 49

Ahora bien los vendedores ambulantes en el centro histórico de la ciudad de San Miguel suelen adquirir dos formas básicas. Primero el de vendedor ambulante con autorización de circulación que es el que tiene un espacio asignado de circulación y segundo el vendedor ambulante sin autorización de circulación.



Los que cuentan con autorización son aquellos vendedores que utilizan algún tipo de vehículo rudimentario (carreta) para la movilidad de las mercancías o productos. La utilización de este vehículo obliga al vendedor que lo posee, a matricularlo en la

Fotografía 7 Vendedores Ambulantes de la Zona 9 del

Centro Histórico de San Miguel
Foto/Andrés Medrano, Zona 9 del C. H. C. S. M.

Alcaldía Municipal para poder utilizarlo en las calles y avenidas del centro histórico de la ciudad de San Miguel. Al realizar esto también se le asigna a este vendedor una ruta de desplazamiento para comercializar su venta, la cual debe de respetar para evitarse problemas con las autoridades municipales y a la vez debe mantenerse en movimiento, es decir, no estacionarse por más de cinco minutos ya que al hacerlo se expone a que se le decomise el vehículo con su mercadería por las autoridades municipales. Generalmente los vendedores que utilizan este tipo de vehículo son aquellos que comercializan refrescos, plantas medicinales, herramientas , etc.

El segundo tipo de vendedor es aquel que no utiliza ningún tipo de vehículo para traslado de la mercancía, si no que solamente utiliza su cuerpo o algún sencillo mostrador fabricado de madera o de cortón que cuelgan de su cuerpo para poder trasladar su mercancía.

Este tipo de vendedor tiene la característica de que no está censado ni controlado por la municipalidad por lo tanto tiene la libertad de desplazarse por cualquier calle o avenida ofreciendo su mercancía, ni tampoco tributa o paga impuesto por realizar su actividad es de mencionar que en el C.H.C.S.M es más notoria la presencia de estos últimos

Ahora bien, el vendedor ambulante del C.H.C.S.M. se puede ubicar o tienen mayor presencia en los alrededores del Parque Barrios al interior de este y también sobre las

calles, primera avenida sur, tercera avenida sur, primera calle poniente, tercera calle poniente y la calle Chaparrastique, que se ubican al frente de los mercados, uno, dos y tres. (ver anexo III y IV)

La mercancía que distribuyen es de características diversas entre las que se puede mencionar, ropa, bisutería, agua, productos electrónicos, comida, hierbas, plantas, flores, etc.

La amenaza constante con la que debe lidiar el vendedor ambulante en las calles y avenidas del C.H.C.S.M. ha hecho que este grupo desarrolle una compleja red de comunicación simbólica que le permite por ejemplo a los vendedores ambulantes de una cuadra dar la voz de alarma sobre la presencia del carro de la policía municipal que se encarga de decomisar la mercadería de los vendedores que se encuentran estacionados sobre las calles y aceras.

Esta estructura de comunicación la han desarrollado basándose en gestos que incluyen movimientos de manos y sonidos bocales, que tienen idéntico significado para los vendedores.

Si bien es cierto que dadas las mismas características de informalidad en que se desarrollan estas actividades, es decir, carente de una normativa institucional que regule la ubicación, el comportamiento y a clasificación de ventas de éstos. En el caso de los vendedores ambulantes, los espacios donde tienen mayor presencia una compleja estructura de organización en los espacios físicos que utilizan para su trabajo, esta forma de estructura mental que viene a ser producto de los vendedores que interactúan en su situación de vendedores ambulantes, lo cual a raíz de esto surgen conductas propias como grupo que vienen a ser los significados construidos por estos, y que le asignan a las distintas situaciones en las que se desenvuelven. En este sentido los espacios en los que se mueven los vendedores del C.H.C.S.M. tienen una lógica distribución de las ventas por sectores, por ejemplo la intersección de la primera calle poniente con la tercera avenida sur, frente al parque Barrios y al parqueo municipal es una zona de confluencia de vendedores que principalmente se dedican a la comercialización de productos eléctricos, como lámparas, calentadores de agua, focos, baterías, extensiones eléctricas, etc. (ver anexo III)

El área territorial en la que dichos vendedores se mueven tiene una extensión aproximadamente de 50 metros en las cuales es notoria la presencia de este tipo de ventas, pero esto no significa que los vendedores se mantengan en una posición fija sino que están en continuo movimiento, respetando en la mayoría de los casos, el área establecida para tal efecto.

Otro ejemplo de ordenamiento es el caso de los vendedores de especies y medicina natural que se desplazan fundamentalmente a lo largo de la primera avenida sur. El trayecto que recorren es de aproximadamente tres cuadras (150 mts.); es importante señalar que en este caso dichos vendedores han comenzado en su mayoría a utilizar carretas para transportar la mercadería.

En este último caso este ordenamiento obedece a un lineamiento de la municipalidad en el sentido de que este tramo de calle que va de Parque Barrios hasta el predio del parque municipal se encuentra prácticamente cerrado para el paso de vehículos automotores por tal razón este tramo se ha habilitado para el tránsito de carretas de comercio ambulante como son venta de especies y refrescos.



Fotografía 8 Vendedora de frescos del mercado
Foto/Andrés Medrano, Zona 9 del C. H. C. S. M.

De los ejemplos anteriores solamente los vendedores de productos electrónicos mantienen un área de confluencia establecida por ellos; no así los vendedores de refrescos y especies que si bien es cierto mantienen un área de circulación delimitada, esta obedece a un ordenamiento municipal tendiente a descongestionar de vendedores ambulantes las calles de acceso a los mercados cerrados.

En el caso de los vendedores de productos electrónicos, estos no tienen un ordenamiento delimitado, y por ende no están controlados por la municipalidad por lo cual tienen libertad de circular por cualquier calle o avenida del centro histórico, pero aún así este grupo de vendedores mantiene un área de confluencia, aunque se pueden observar vendedores de estos productos en otros sectores es prácticamente escasa su presencia, no así en el área antes mencionada donde se les encuentra masivamente.

Las razones que mueven a este grupo a tener un área específica de circulación es bastante incierto. En entrevistas informales con este grupo se le interrogó sobre la razón de la decisión colectiva de mantenerse en esa zona, estos no supieron ubicar una razón concreta para tal decisión, solamente hubo una mayor regularidad de coincidencia de respuesta en la razón de que dicha área es un punto de entrada a los mercados de calle y mercados cerrados de la ciudad. En este sentido esta área es un lugar de paso de gran cantidad de personas, por lo tanto por razones de mercadeo resulta estratégico ubicarse en esta área.

Otra razón que podríamos agregar es la de una cuestión de comodidad para estos vendedores, ya que se pudo observar que a diferencia de otros, estos llevan consigo gran cantidad de mercadería, que transportan en bandejas de madera de 50 centímetros de largo por 25 de ancho, con un peso aproximado de 60 libras, por lo cual resulta más cómodo para un vendedor transitar en un área pequeña de unos 50 metros aproximadamente, que deambular en tramos largos.

Ahora bien en cuanto al contexto social en el que se mueven los vendedores



ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel es bastante notorio el conflicto de intereses que existe entre los vendedores ambulantes y los vendedores de la calle de puestos fijos, a quienes no les simpatiza la presencia de vendedores ambulantes que circulen frente a sus puestos de venta.

Este conflicto de intereses también es fácilmente observable entre los mismos vendedores ambulantes, que como grupo no muestran acciones de solidaridad entre ellos sobre todo cuando algunos o algún vendedor es agredido por la Policía Municipal. La poca o escasa solidaridad que se observa entre los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M. es la que involucra a grupos de familia generalmente entre padres e hijos, hermanos y primos; no así entre vendedores sin ningún grado de parentesco quienes no muestran mayor grado de solidaridad con sus compañeros.

La escasa solidaridad entre vendedores ambulantes podría obedecer a las escasas relaciones interpersonales que mantienen estos vendedores entre ellos, ya que como se pudo observar en las distintas visitas que como grupo de investigación se hicieron al mercado informal es notorio la poca comunicación que existe entre un vendedor y otro entre los cuales no se observan grupos de conversación entre dos o más personas, de ahí que el conocimiento de un vendedor sobre los problemas de otro, se limite solamente a grupos con lasos de parentesco. Es por eso que es notorio entre los vendedores el desconocimiento del nombre o domicilio u horario de trabajo de otro compañero que no sea su familiar.

Lo anterior podría ser un punto de referencia para explicar el porque de los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M. no cuenten con un organización gremial que represente sus intereses, ya que desde el último intento de organización que tuvieron a principios de la década de los noventa cuando junto a los comerciantes de mercado de puestos fijos realizaron acciones de protesta y de choque contra los gobiernos municipales de la época, agrupados en la organización gremial AMPECOVAL (Asociación de Pequeños Comerciantes y Vendedores Ambulantes de la Ciudad de San Miguel), la cual desapareció del escenario político y laboral al iniciarse el primer periodo municipal del actual alcalde José Wilfredo Salgado. (2000-2003).

Dicha organización que mantuvo en periodos coyunturales (elecciones de alcalde y consejo municipal) una actuación beligerante en defensa de los derechos de sus

agremiados desapareció formalmente de la actividad política laboral no quedando a la fecha organización alguna que se manifieste públicamente, represente y aglutine a los vendedores ambulantes en la ciudad de San Miguel., A pesar de que las acciones de la municipalidad en contra de los intereses de los vendedores ambulantes han aumentado como son: Decomiso de mercadería por permaneces estacionado en un lugar por más de cinco minutos, matricula y cobro de impuesto y limitación del área de circulación (50 metros máximo) al vendedor que utilice algún tipo de vehículo con ruedas (carretillas) para el traslado de mercadería, y pago de multa para recuperar la mercadería decomisada.

Fotografía 09 niño vendedor ambulante de San Miguel
Foto/Andrés Medrano, Zona 10 del C. H. C. S. M.

A grandes rasgos este es el entorno espacial, social y político en el que se desenvuelven los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M., tomando a partir de la observación realizada en las visitas hechas a los puntos de mayor confluencia de vendedores ambulantes en el centro histórico de la ciudad de San Miguel.

CAPÍTULO III

LOS VENDEDORES AMBULANTES EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL A LA LUZ DEL INTERACCIONISMO SIMBÓLICO.

RESUMEN

En el siguiente capítulo se hace referencia a los resultados encontrados en este estudio, lo cual está dedicado a presentar en forma de datos cualitativos y cuantitativos las representaciones colectivas que muestran la situación de vida material del vendedor ambulante del centro histórico de la ciudad de San Miguel. El cual incluye aspectos como las motivaciones originarias, las variables externas o estructurales que crean o recrean esta actividad.

Otro aspecto que también se muestra es el referido a la situación real de vida material del vendedor ambulante, contada por los mismos actores a través de los relatos, y entrevistas.

3.1.- EL INTERACCIONISMO SIMBÓLICO, SIMBOLOS Y SIGNIFICADOS

Para comprender lo social hay que asumir que los seres humanos están dotados de capacidad, pensamiento y que esta capacidad se modela en la interacción social. En esta interacción las personas aprenden los significados y los símbolos que les permiten ejercer su capacidad de pensamiento distintivamente humana.

El significado de una conducta se forma en la interrelación social, y como resultado de esta interrelación surge un sistema de significados ínter subjetivos y un conjunto de símbolos de cuyo significado participan los actores ante la acción en cuestión, la gente crea significados compartidos a través de su interacción y de estos significados deviene su realidad.

Los significados y los símbolos permiten a las personas actuar e interactuar, en el curso del cual las personas pueden introducir modificaciones e interacciones por su capacidad de interactuar consigo mismos, lo que les permite examinar los posibles cursos de acción, y valorar sus ventajas y desventajas relativas para elegir uno. Por lo cual las pautas entrelazadas de acción e interacción son los que constituyen los grupos y las sociedades, es decir que la sociedad se configura a partir de los individuos que interactúan a través de símbolos y significados apprehendidos en el proceso de socialización y configuración del pensamiento humano.

3.2.- LO ENCONTRADO

Considerando el carácter flexible de la recogida de la información que tiene la metodología cualitativa, se considero oportuno para esta investigación hacer uso de la técnica cuantitativa de la encuesta, con el fin de contrastar los datos arrojados por esta, con los datos de corte comprensivo, obtenidos a partir de las propias palabras de los actores y de su conducta observable, todo ello dentro de un proceso interactivo continuo.

Ahora bien en esta investigación se pudo encontrar mediante la aplicación de un cuestionario de encuesta aplicada a 300 vendedores ambulantes distribuidos proporcionalmente en tres zonas del centro histórico (9, 10 y 11) de la ciudad de San Miguel, que fueron objeto de estudio , que de estos, 300 vendedores a los que se les aplicó el cuestionario, 131 (43.7%) son del sexo masculino y 169 (56.3%) son femeninos.

En el cuestionario se les interrogó sobre su lugar de origen o lugar de nacimiento, obteniendo como resultado, que lo originarios del área rural representan la mayoría con el 62% del total y los originarios del área urbana son el 38%.

¿De que área territorial es originario?	F	%
Área Urbana	114	38.0
Área Rural	186	62.0
Total	300	100.0

Fuente: elaboración propia

Ahora bien a estos vendedores que respondieron que son originarios del área rural de les interrogó del por qué emigraron del campo a la ciudad, para lo cual se les presentaron tres opciones de respuesta: a) no tenía trabajo, b) obtenía pocos ingresos en el campo, y c) por buscar otro trabajo. Lo cual resultó que de los 186 que afirmaron que su origen estaba en el área rural 102 afirmaron que lo que los motivo fue simplemente buscar otro trabajo y solamente 47 afirmaron que porque obtienen pocos ingresos en su lugar de origen, 32 que emigraron porque no tenían trabajo y 5 por el conflicto armado de la década de los ochenta.

¿Si no es originario del área urbana porque emigro de su lugar de origen?	F	%
No Tenía Trabajo	32	17.2
Obtenía Pocos Ingresos	47	25.3
Por Buscar un Mejor Trabajo	102	54.8
Por el Conflicto Armado	5	2.7
Total	186	100.0

Fuente: elaboración propia

Ahora bien de estos 86 vendedores originarios del área rural 85 son mujeres que tenían como ocupación en el campo los oficios domésticos, 48 se dedicaban al trabajo estacional de zafra o corta de café, 29 al trabajo por jornal y 20 a la agricultura en pequeño.

¿Cuál era su ocupación en el campo?	F	%
Agricultor	20	10.8
Jornalero	29	15.6
Oficios Domésticos	85	45.7
Trabajo Estacional	48	25.8
Vendedores	4	2.2
Total	186	100

Fuente: elaboración propia

Con estos resultados que se obtuvieron de la encuesta encontramos que ha habido un proceso de migración del campo a la ciudad bastante amplio y el cual fundamentalmente se opera con las mujeres; el motivo principal que mueve a estas personas a emigrar a la ciudad es mayoritariamente por buscar un mejor trabajo teniendo poca incidencia las variables de desempleo y pocos ingresos en el campo como factores que fuerzan la migración.

Ahora bien para indagar mas a profundidad estos datos se aplico 10 entrevistas en profundidad a igual numero de vendedores del C.H.C.S.M. tomados al azar (5 hombres y 5 mujeres) entre los cuales encontramos que siete de estos vendedores son originarios del área rural, pero, de estos solamente uno esta establecido en la ciudad los demás responden a una dinámica de comerciantes que vienen a vender sus productos pero que terminando su labor regresan a su lugar de origen, es decir que estos vendedores cumplen también un papel de agricultor en pequeño, ya que generalmente cultivan pequeñas parcelas con productos como: orégano, maíz, matas de guineo, ruda, etc. Para vender en la ciudad lo cosechado en las parcelas.

Lo anterior se puede relacionar con la forma básica de vida de algunas familias de campesinos salvadoreños que mantienen la forma tradicional de subsistencia, es decir autoconsumo y comercio, lo cual significa que este campesino asume los papeles de agricultor y comerciante a la vez con una dinámica que une el área rural con la ciudad, a partir de la producción agrícola y el comercio.

Este hallazgo de campesino comerciante no fue considerado en la aplicación del cuestionario de encuesta en el sentido de que no se considero que los vendedores que afirmaban ser del área rural mantienen su residencia en el campo y solamente vienen a la ciudad a comercializar sus productos. La aplicación de la técnica de la entrevista permitió encontrar este aspecto que no se había considerado al inicio de la investigación.

En este sentido si bien es cierto que los datos de la encuesta aplicada en esta investigación nos muestran un margen bastante alto de vendedores ambulantes

originarios del área rural. Con la información obtenida a través de la entrevista se confirma esta tendencia observada en la encuesta., Pero este último instrumento nos permitió encontrar que no es que se opere un proceso de migración; el cual es formalmente un desplazamiento de personas de un sitio a otro y en el cual se establecen.

En este caso de estos vendedores ambulantes a los que se entrevisto y que afirmaron ser del área rural no se les puede considerar emigrantes, porque este flujo de personas que se desplazan del campo a la ciudad al llegar a esta asumen el papel de comerciantes, pero no se establecen en la ciudad sino que retornan a su lugar de origen.

Para indagar mas sobre estos y otros aspectos se realizaron dos relatos de vida a igual numero de vendedores ambulantes en los cuales: en estos relatos al indagar sobre el origen encontramos que los dos son originarios del área rural pero solamente uno emigro por completo a la ciudad y el otro se traslada a la ciudad solamente para realizar su labor de comerciante. Al respecto el relato de vida de doña Regina Mendoza (ver anexo 5) vendedora ambulante y campesina del cantón el Jalacatal que a diario se traslada al centro de la ciudad de San Miguel para comercializar hojas medicinales; Al respecto nos comenta **“Es que mire para una de mujer aquí no hay forma de ganarse la tortilla por eso es que yo voy a vender al mercado todos los días y ahí si se ve la ganancia”.**(ver anexo VII)

El caso del segundo relato de vida es el de don Roberto Centeno vendedor ambulante de panes y refrescos del zona nueve del Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel. Don Roberto es originario del Barrio La Parroquia de Santiago de Maria. En este caso si bien es cierto don Roberto nació en el seno de una familia urbana de pueblo, desde pequeño se dedico a labores agrícolas como jornalero en las fincas del café del municipio de Santiago de Maria. Don Roberto a los 20 años decide emigrar a la ciudad de San Miguel según nos comenta motivado por que ya en ese entonces San Miguel tenia la fama de que había bastante comercio y por ende se facilitaba conseguir trabajo, al respecto don Roberto nos relata: **“Es que fíjese que San Miguel siempre tuvo buen comercio por que yo me recuerdo que nosotros veníamos a comprar los estrenos a San Miguel en vez de ir a Usulutàn que nos quedaba mas cerca”.**(ver anexo VI)

San Miguel para la época en que don Roberto emigró 1959 ya era una ciudad que concentraba el comercio de la región oriental y por ende motivaba a muchas personas de las zonas rurales a emigrar a esta ciudad para procurarse una mejora en su nivel de vida.

Para estos vendedores originarios de la zona rural el factor que les ha motivado a dejar su lugar de origen para incorporarse a la realidad urbana es fundamentalmente buscar un mejor trabajo en la ciudad. Lo cual nos esta indicando que en la zona rural existe un interés manifiesto por insertarse a una actividad productiva propia del área urbana, lo cual nos estaría indicando una baja productividad en las actividades propias de las zonas rurales, lo cual es lo que motivaría a que muchas personas

intenten incorporarse a la dinámica productiva de los centros urbanos que ofrece mas facilidades en las actividades del comercio informal.

Para el caso de la ciudad de San Miguel con una capacidad productiva limitada donde la industria es irrelevante en el desarrollo económico de la ciudad; la actividad de del comercio viene a ser la actividad principal y más desarrollada de la ciudad lo cual induce a incorporar a las personas del área rural que deciden insertarse a la dinámica productiva de la zona rural.

En suma se puede deducir que existe en la mentalidad de muchos habitantes del área rural la idea de que la Ciudad es una salida alternativa para mejorar la situación de vida de las familias campesinas, y en este caso el comercio informal se constituye en la alternativa más viable para estas aspiraciones por el hecho de que ofrece facilidades estratégicas para incorporarse a estas actividades.

Ahora bien respecto a los vendedores ambulantes urbanos es decir aquellos vendedores que no son originarios de la zona rural, se encontró que existe entre estos, grupos de pequeños artesanos y pequeños manufactureros que elaboran productos acabados, individual o colectivamente.

Entre los productos que elaboran se pueden encontrar, trapeadores ropa escobas utensilios de cocina, etc. El proceso de elaboración en algunos casos se puede considerar como producción industrial en pequeña escala.

El comentario de uno de los vendedores entrevistados es así: **“la verda es que todo esto que ve aquí nosotros lo hacemos porque tenemos dos ranas ella corta y yo pego y después lo tremos a vender” (ver anexo X)**

Con lo anterior se evidencia como dentro de la dinámica de los vendedores ambulantes es posible encontrar productores industriales en pequeña escala que tienen un nivel de ingresos superior a otros vendedores que solamente comercializan ya que en algunos casos estos vendedores que producen la mercancía emplean incluso mano de obra para la comercialización de estos al respecto uno de los vendedores entrevistados nos comenta: **“que galán fuera si esto que ando no es mío esto me lo han dado para la reventa si viera que es poquito lo que le gano”(ver anexo XIV)**

El comentario de este vendedor nos permite conocer como al interior de este grupo es posible encontrar vendedores que venden su fuerza de trabajo (asalariados) a otros vendedores

Ahora bien intentar rastrear las motivaciones que hacen que estas personas (vendedores ambulantes) se dediquen a la actividad de las ventas ambulantes encontramos que para este caso tenemos que lo que manifiestan los vendedores es generalmente que se dedican a esta actividad por el hecho de sentirse cómodos haciéndolo, en el sentido de que este trabajo les permite controlar su horario de trabajo, trabajar sin la presión de un jefe. Es decir, que para el vendedor ambulante la actividad que realiza lo hace sentirse con plena autonomía por lo cual es relevante

el significado que tiene para estos vendedores esta labor para quienes es según su simbología un “trabajo holgado”. Para el caso es revelador, la respuesta de una vendedora ambulante entrevistada que al respecto nos comenta: **“Bueno para mí el comercio es una gran cosa porque yo que soy mujer le voy a decir así, uno de mujer puede trabajar en eso por eso me gusta, y también, que no me gusta que nadie me mande trabajando y lo segundo que no estoy cercada al marido”**.(ver anexo XV)

Ahora bien respecto a los factores motivantes que hacen que estas personas (vendedores ambulantes) realicen o se dediquen al comercio, es significativo el factor de que inicialmente es la interacción social que se genera en el seno de la familia sea esta urbano o rural lo que determina en buena medida que se desarrolle el comercio callejero ambulante del C.H.C.S.M. Es decir que por lo encontrado en esta investigación a partir de las entrevistas y de los relatos de vida se puede afirmar que un factor fundamental que hace que mas personas se incorporen a estas labores, son las tradiciones familiares producto de la interacción social entre padres e hijos y que son los que generan inquietudes en los segundos para que se dediquen a esta actividad. Al respecto el relato de doña Regina es revelador en este aspecto: Ella nos comenta **“Es que fijese que cuando mi mamá me empezó a llevar al mercado, me llevaba para que fuera a aprender el manejo, si mañana no puedo venir yo venís vos me decía y con el tiempo me acostumbre y viera que después ya me hace falta ir a ganarme la comida al mercado”**.(ver anexo VII)

En este aspecto podremos observar que la interacción social que en este caso se genera en la familia. modela la capacidad de pensamiento de las personas es decir que se aprenden significados y símbolos, sobre aspectos de la realidad en la que están inmersos.

Es de mencionar también que en el curso de esta interacción también las personas pueden introducir modificaciones y alteraciones a los significados y símbolos aprendidos en la interacción lo cual puede restarle o darle mas valor a una actividad especifica , para el caso la afirmación de uno de los entrevistados nos ilustra al respecto:” **yo me acuerdo que veníamos al tiempo, traíamos mora y ocote pero de ahí a mí me fue gustando el comercio y me vine del todo y desde entonces he vendido lotería, ropa cassettes y ahora que vendo baterías y lámparas”**(ver anexo XVII)

Lo anterior nos muestra como una persona que al principio es incorporada de forma esporádica a la actividad comercial, este valora las ventajas que genera dicha actividad y la asume como forma de vida que le permite mantenerse e independizarse de su familia.

Ahora bien, es preciso señalar que respecto al postulado según el cual el factor estructural de desempleo que se genera en el sector formal de la economía es el elemento condicionante para la aparición de los vendedores ambulantes., Con la información recabada en la investigación se encontró que este tiene poca incidencia

en la aparición de las actividades del comercio ambulante en el Centro Histórico de la Ciudad de San Miguel,

Al respecto en la encuesta de opinión que se aplicó a estos vendedores se encontró que al indagárseles a los vendedores que firmaron ser del área rural (114 el 38%) sobre cual era su ocupación antes de dedicarse a las actividades del comercio ambulante se encontró que ex empleados en el sector publico solamente se hallaron 3, empleados de la empresa privada 16, y 48 que realizaban otras ocupaciones y los restantes 47 siempre se han dedicado al comercio ambulante o sea que desde pequeños han sido inducidos por sus padres a realizar esta actividad.

Si es originario del área urbana cual era su ocupación antes de dedicarse al comercio ambulante.	F	%
Empleado en el sector público.	3	2.63
Empleado en el sector privado	16	14.03
Vendedor ambulante	47	41.23
Otros	48	42.10
Total	114	100.00

Fuente: elaboración propia

Lo anterior nos muestra que la incidencia de los factores estructurales en la dinámica de la incorporación de las personas a la actividad comercial ambulantes es bastante limitada, a juzgar por datos proporcionados por el instrumento de la encuesta en donde se encuentra poca representatividad de personas que antes de incorporarse a la actividad de las ventas ambulantes, realizaron actividades laborales en el sector formal, lo cual vendría a darle mas valor al aspecto subjetivo en las personas como motivante para que estos (vendedores ambulantes) realicen esta labor.

Ahora bien es preciso conocer y analizar la situación de vida material de los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M., lo cual se consideró como aspecto a rastrear en esta investigación. Al respecto en la encuesta de opinión se indago aspectos como el nivel de escolaridad de estas personas encontrando que de 300 encuestados 287 tienen un nivel de escolaridad mínimo distribuido en primaria, secundaria, bachillerato y superior.

Cual es su Nivel de Escolaridad.	F	%
Primario	140	46.7
Secundaria.	120	40.0
Bachillerato.	26	8.7
Superior.	1	0.33
Ninguno.	13	4.3
Total.	300	100.0

Fuente: elaboración propia

Lo anterior es significativo si consideramos que el porcentaje de analfabetismo en estos vendedores es casi inexistente. Para el caso incluso de las personas de la tercera edad que aun se dedican a esta actividad como el relato de doña Regina vendedora ambulante de 73 años nos comenta., **“mi mama me mandaba a donde Juanita Canizales que nos enseñaba a leer en forma deletreada por eso yo entiendo mis cuatro letras pero yo mi nombre lo pongo y donde quiera que boy yo no me pierdo”**(ver anexo VII)

Es preciso mencionar que si bien es cierto que gran parte de los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M son originarios de la zona rural estos generalmente provienen de los cantones del municipio de San Miguel es decir aledaños a la ciudad.

Lo anterior se pudo comprobar a través de la observación directa y en la aplicación de las entrevistas y los relatos de vida, en los cuales se conoció que los cantones que mas aportan vendedores a la ciudad de San Miguel son : El Papalon ,Jalacatal , El Ámate, El Progreso y El Tecomatal.

Respecto al tipo de tenencia de la propiedad que se encontró en esta investigación de los vendedores ambulantes del C.H.C.S.M, tenemos que con el instrumento de la encuesta de opinión encontramos que poco mas de la mitad de los vendedores ambulantes poseen vivienda propia lo cual se refleja en el siguiente cuadro comparativo.

¿Qué tipo de tenencia tiene la vivienda que habita?	F	%
Propia	160	53.33
Arrendamiento	55	18.33
Custodia	15	5.0
Pagándola	50	16.66
Usurpación	20	6.66

Total	300	100
-------	-----	-----

Fuente: elaboración propia

Lo anterior se relaciona generalmente a aquellos vendedores que provienen del área rural, pero cabe destacar que la tendencia tiende a cambiar con los vendedores originarios del área urbana los cuales mayoritariamente se encuentran pagando o alquilando su vivienda y solo un pequeño margen tiene como propia la vivienda que habita

Con esto podemos descubrir que la realidad económica de los vendedores ambulantes que habitan en el área urbana es opuesta a los que habitan en el área rural; si tomamos como parámetro el factor de tenencia de la vivienda podemos inferir que el vendedor que habita en el área urbana, enfrenta más dificultades para poder tener vivienda propia, no así en el área rural donde se puede deducir que la presión sobre la tierra es menor que en la ciudad .

Ahora bien, es importante también referirse al aspecto de los ingresos que generalmente obtiene una persona que se dedica a la actividad de las ventas ambulantes en este aspecto se indaga a partir del instrumento de la encuesta el monto aproximado que obtienen al día en una jornada de trabajo encontrando con este instrumento que poco más de mitad de los encuestados obtienen entre 5 y 10 dólares diarios seguidos de los que obtienen entre 10 a 15 dólares

¿Aproximadamente de cuanto es su ingreso diario como vendedor?	F	%
De uno a cinco dólares	32	10.7
De cinco a diez dólares	158	52.7
De diez a quince dólares	49	16.3
De quince a veinte dólares	24	8.0
Más de veinte	37	12.3
Total	300	100

Fuente: elaboración propia

A través de la entrevista a profundidad tratamos de conocer que significado tiene para un vendedor los ingresos que obtiene en esta actividad, encontrando que generalmente el significado que le asigna a estos ingresos es de que este sirve según su simbología *“nada más para ir la pasando”* lo cual se puede interpretar como ingresos que sirven exclusivamente para la subsistencia de una persona la cual no permite cubrir necesidades extras a la manutención de la familia. Al respecto un vendedor entrevistado nos comenta: **“bueno es que mire hay días que se vende y días que no pero lo que se gana si nos alcanza para pasarla humildemente”**(ver anexo IX)

A este respecto también es preciso considerar que a partir de lo observado en el área de estudio se pudo conocer la existencia de redes familiares que se dedican a esta actividad, generalmente padres e hijos lo cual permite que un núcleo familiar obtenga

ingresos por cada miembro de la familia lo cual aumenta considerablemente las posibilidades de subsistencia de esta.

Ahora bien también se pudo observar en las distintas visitas que en cuanto al aspecto del tejido organizacional que como grupo tienen estos vendedores existen entre estos poca conciencia de solidaridad como grupo, así como también se observa bastante rivalidad entre estos asociada generalmente a la disputa por clientes.

En las entrevistas a profundidad se trato de indagar en los vendedores entrevistados sobre las relaciones de afectividad al interior del grupo para lo cual se les interrogo sobre como es su relación con los demás compañeros vendedores de las que se obtuvieron algunas respuestas concluyentes a este respecto; **“pues mire mas o menos es que fijese que en este negocio hay personas buenas y malas y uno nunca sabe cuando pueden joderlo”;**(ver anexo X)

“Casi no me hablo con todos ellos porque hay unos buenos pero hay otros que son jodidos”; (ver anexo VIII)

“Bueno es regular yo la verdad no le digo nada a nadie por eso no tengo problemas”.(ver anexo XIV)

Con estas respuestas que se obtuvieron se pueden percibir conflictos sociales relacionados a intereses al interior del grupo, es decir que hay una lucha conciente entre estos individuos por los recursos y en el curso del cual se asumen como oponentes. en el sentido de que un vendedor asume como rival a otro vendedor asignandole de antemano calificativos como “jodido”, “fregado”, “larva”,etc.

Con estas expresiones lo que se puede percibir es que un vendedor ambulante en la dinámica diaria del comercio asume una actitud, defensiva frente a otro vendedor al que considera potencialmente peligroso para sus intereses.

Siguiendo con el sondeo sobre este aspecto a los vendedores entrevistados se les interrogo sobre que hacen cuando el policía municipal le decomisa la mercancía a un vendedor ambulante, entre las respuestas que obtuvimos tenemos algunas como estas:

“Bueno yo no me meto en eso ni comento con la gente por que hay cosas que a uno no le incumben y no sabe quien esta a la par oyendo.” (ver anexo XV)

“Yo no me meto en eso”;(ver anexo XIV)

“Bueno si es una pariente mía me boy con ella a ayudarle a sacar la venta”(ver anexo XII)

”Bueno yo le boy a decir la verdad de las cosas si yo veo eso mejor me aparto porque no me gusta meterme en problemas y por eso mejor me safo”(ver anexo XIII)

, “Bueno nosotros solo nos ponemos hablar no nos ponemos contra ellos ni les llevamos la contraria porque si ellos nos miran que nos ponemos con ellos ya lo tienen a uno vigiado”.(ver anexo IX)

Las respuestas a esta interrogante permitió indagar mas sobre al aspecto de la

solidaridad del grupo por lo que les pregunto a los entrevistados que hace cuando un compañero que vende lo mismo que le se solicita cambio o préstamo de dinero para poder vender;

“no se lo cambio por que uno se queda sin vender cuando no anda cambio”,(ver anexo X) “Bueno lo mismo que le dije si es mi hermana o mi prima le puedo cambiar o prestar si no no”,(ver anexo XII)

“Se lo cambio no se lo presto por que sino no vuelve tampoco el vuelto por eso mejor se lo cambio si ando pero sino no”(ver anexo IX)

“Hay unas compañeras que andan igual que una y no tienen para cambiar y le dicen a uno pero una puede cambiar si anda bastante suelto pero si no no porque después uno se queda sin cambio para poder vender”.(ver anexo VIII)

Con estas respuestas se puede percibir la poca solidaridad que tiene los vendedores ambulantes como grupo social, lo cual explicaría entre otras cosas la carencia de organizaciones gremiales que les representen y que velen por los derechos de estos ante las autoridades municipales.

CONCLUSIONES

A lo largo de este proceso de investigación referido a la situación económico social de los vendedores ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel, se ha tratado de conocer el origen y la realidad en la que se encuentran inmersos estos vendedores; partiendo para este fin desde una metodología cualitativa con la cual se trató de penetrar en la subjetividad de estas personas, a fin de conocer esa realidad a partir del sentir y pensar de estos.

En el desarrollo de esta investigación se logró establecer una relación estrecha de amistad con algunos vendedores del centro histórico de la ciudad de San Miguel con quienes se realizaron entrevistas y relatos de vida los cuales al final del proceso aportaron una valiosa información que a servido para establecer las conclusiones que presentamos a continuación.

-Los vendedores ambulantes de la ciudad de San Miguel funcionan como unidades económicas en pequeña escala, es decir que son en su mayoría microempresarios que comercializan productos utilizando tecnología rudimentaria (estantes móviles y carretas); generalmente con uso intensivo de mano de obra.

-También es posible encontrar dentro de estos vendedores artesanos y productores manufactureros en pequeña escala. Es de mencionar que estos últimos generalmente emplean mano de obra tanto para la producción como para la comercialización del producto.

Este tipo de empresa funciona como unidad económica familiar, Es decir que tanto en la producción como en la comercialización se emplean miembros de una misma familia.

-Relacionado con la existencia de vendedores ambulantes que operan producciones manufactureras en pequeña escala es posible descubrir al interior de este grupo una estratificación social relacionada con la propiedad de los medios de producción. En el sentido que los vendedores que poseen medios de producción (manufactura) tienen la posibilidad de emplear mano de obra asalariada, en la mayoría de casos familiares. Otro aspecto es que son proveedores de productos para otros vendedores a quienes les venden la producción para la venta. Por lo anterior se puede percibir condiciones económicas sociales opuestas entre los vendedores del centro histórico de la ciudad de San Miguel.

-Uno de los factores que suscita mayor interés es el referido al origen urbano o rural de los vendedores del centro histórico de la ciudad de San Miguel; por lo cual se concluye que la mayoría de estos vendedores son originarios y habitantes del área rural, por lo cual mantienen una dinámica de campesino comerciante en el sentido de que comercializan productos que cultivan en sus parcelas y que comercializan durante el día en el centro histórico de la ciudad de San Miguel, pero que terminada la jornada de

vendedor ambulante en este lugar, retornan a su lugar de origen generalmente a los cantones aledaños al municipio de la ciudad de San Miguel.

-En cuanto al factor de que determina que las personas se incorporen a la actividad de las ventas ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel, se concluye que inicialmente es la familia la que hace que se desarrolle el fenómeno de los vendedores ambulantes en el centro histórico de la ciudad de San Miguel, en el sentido de que la interrelación social que se da entre padres e hijos posibilita que por imitación y sobre vivencia los hijos se incorporen a esta actividad desde su infancia ya sea inducidos por los padres que en su afán de sobrevivir y obtener más ingresos incorpora tempranamente a sus hijos a la actividad laboral; o por simple imitación de los hijos hacia la actividad que realizan los padres.

Cabe mencionar que esta lógica de composición se opera tanto en los vendedores originarios del campo como los vendedores originarios de la ciudad.

-En cuanto a la situación de vida material se pudo percibir que estos vendedores es que por lo manifestado se concluye que los ingresos que obtienen realizando esta actividad generalmente son suficientes para cubrir sus necesidades básicas, cabe mencionar que debido a las distintas condiciones que tienen algunos vendedores de otros es posible encontrar vendedores ambulantes con ingresos superiores a los ingresos necesarios para cubrir las necesidades básicas, para el caso tenemos aquellos vendedores que cuentan con medios de producción de pequeña manufactura.

-Otra de las conclusiones a las que se llegó con esta investigación es la referida a los niveles cohesión y conciencia como grupo social para sí, en lo cual tenemos que en los vendedores ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel, no muestran mayores niveles de organización, cohesión ni mucho menos de conciencia como grupo social en el cual es evidente al interior del grupo una disputa de intereses que les lleva a considerarse entre ellos como rivales, lo cual se manifiesta en la carencia de solidaridad de grupo a la cual como individuos anteponen los principios capitalistas de mercado. Es decir que al final reproducen entre ellos los valores del sistema en el que están inmersos.

-Ahora bien, una de las formas en que se evidencia una estructura subjetiva mental en los vendedores de el centro histórico de la ciudad de San Miguel es la referida a los códigos lingüísticos que han desarrollado a partir de la prevención de su sobrevivencia que les ha forzado a crear o recrear un lenguaje o código lingüístico que solo ellos lo entienden, es decir un lenguaje figurado y abstracto objetivado en un caló urbano que sin ningún formalismo de la estructuración del lenguaje han desarrollado por simple instinto de sobre vivencia.

-Estos códigos podrían considerarse como un Metalenguaje, es decir, un lenguaje sabido por todos ellos y para protección de ellos, el cual surge a partir de la realidad objetiva en la que están inmersos.

Los anterior se observa en los gestos, señas y sonidos bucales que les permite comunicar mensajes de presencia de peligro para el grupo, o simplemente saludar, despedirse o transmitir un mensaje corto.

RECOMENDACIONES

Como grupo de investigación se recomienda

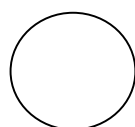
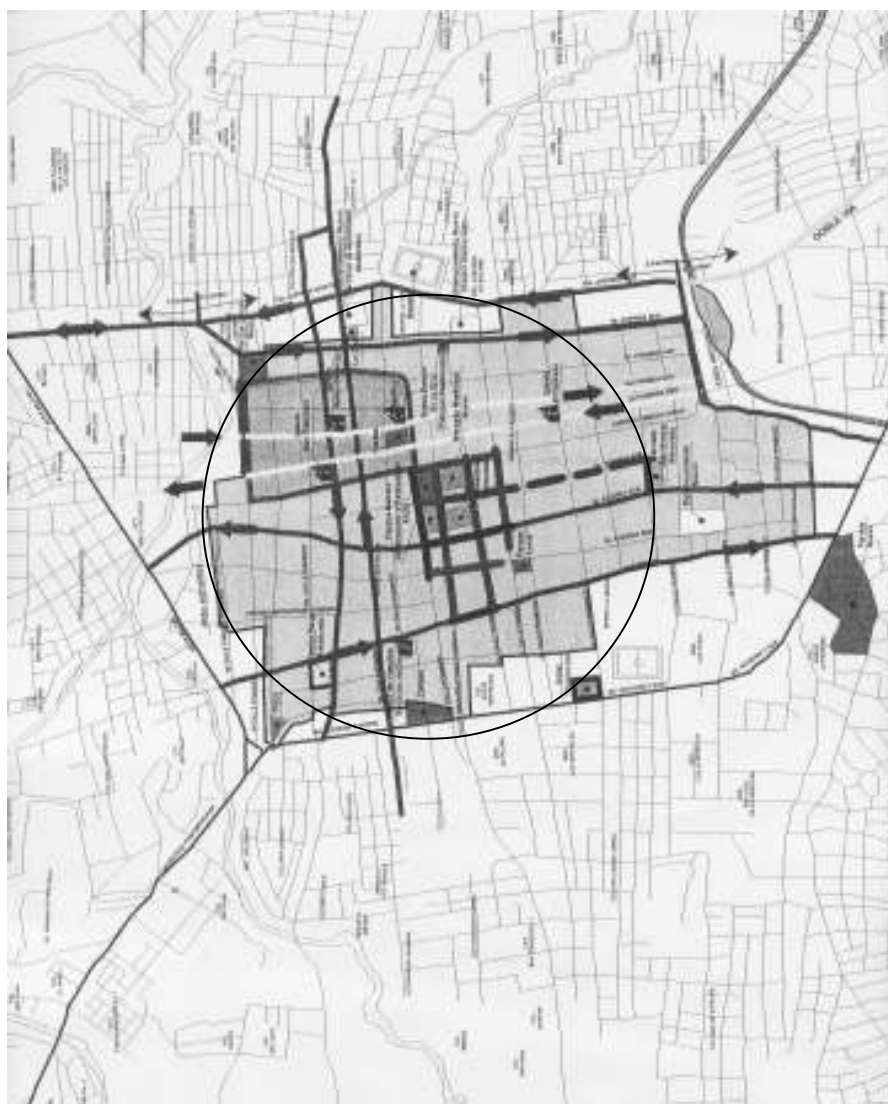
-Que otras investigaciones que se realicen sobre el tema utilicen la metodología cualitativa en la cual se tome en cuenta la subjetividad de las personas.

-De igual forma que se investiguen los patrones culturales que se operan al interior de típicas familias en las que estén inmersos todos sus miembros, en la actividad de las ventas ambulantes del centro histórico de la ciudad de San Miguel.

ANEXOS

ANEXO I

CENTRO URBANO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL



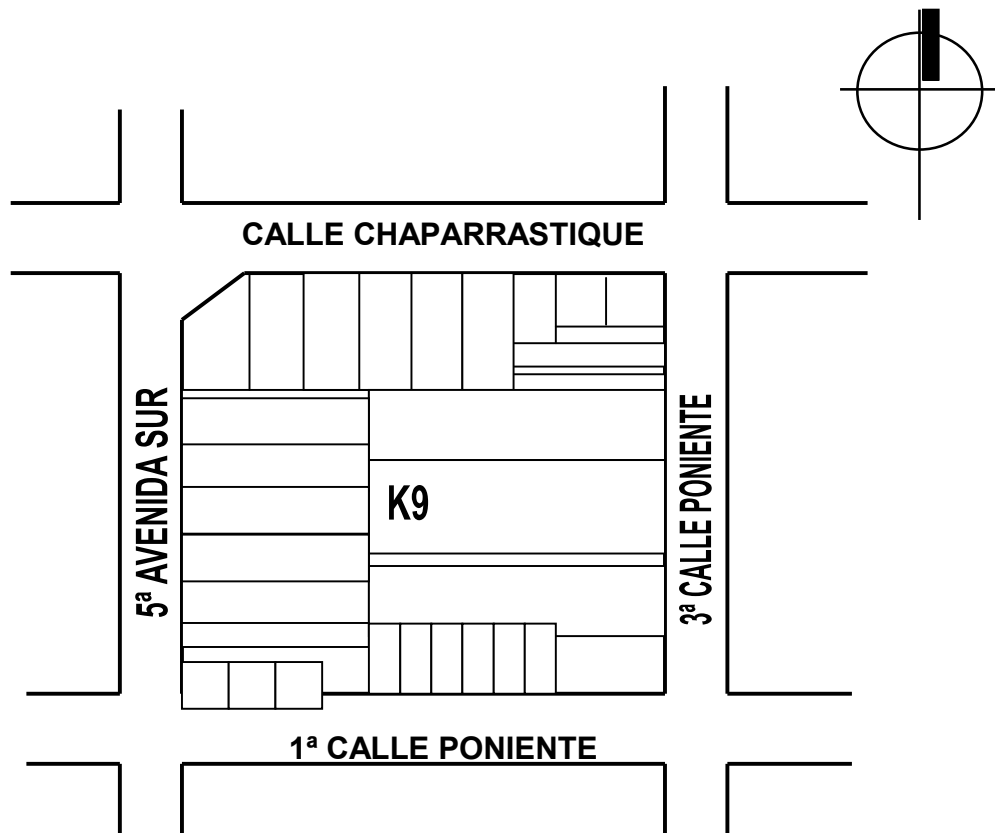
CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD.
Fuente: Catastro Municipal, Alcaldía Municipal de San Miguel.

ANEXO II

CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

MANZANA 9 K9

<i>CIUDAD DE SAN MIGUEL</i>	BARRIO: LA MERCED	Nº DE FICHA 320
-----------------------------	--------------------------	------------------------



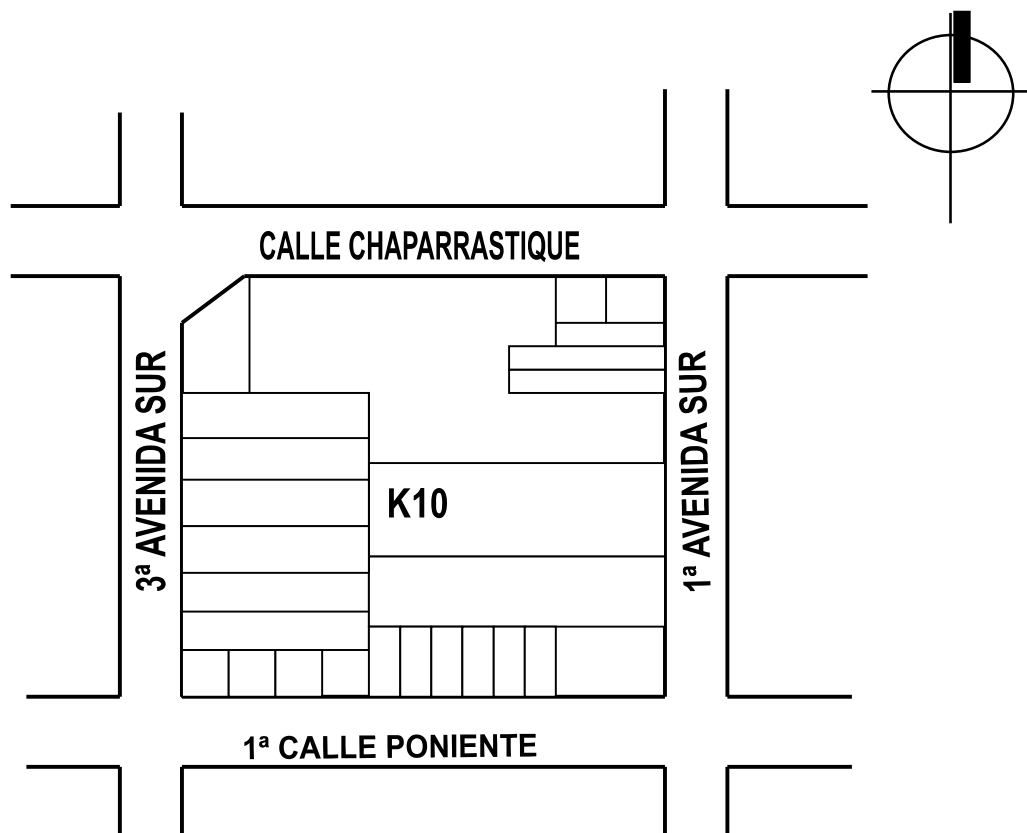
FUENTE: FICHA DE INVENTARIO DE INMUEBLES CON VALOR CULTURAL
DIRECCIÓN DE SITIOS Y MONUMENTOS
CONSEJO NACIONAL PARA LA CULTURA Y EL ARTE – CONCULTURA
INFOGRAFÍA: ELABORACIÓN PROPIA

ANEXO III

CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

MANZANA 10 K10

<i>CIUDAD DE SAN MIGUEL</i>	BARRIO: LA MERCED	Nº DE FICHA 321
-----------------------------	--------------------------	------------------------



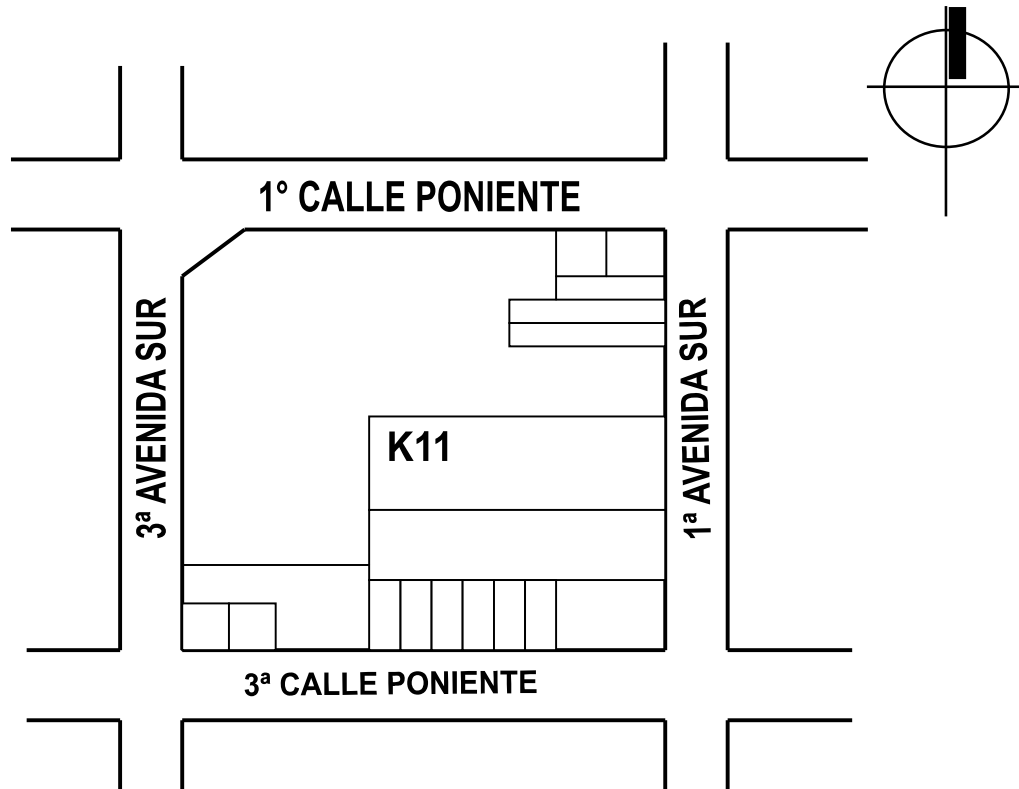
FUENTE: FICHA DE INVENTARIO DE INMUEBLES CON VALOR CULTURAL
DIRECCIÓN DE SITIOS Y MONUMENTOS
CONSEJO NACIONAL PARA LA CULTURA Y EL ARTE – CONCULTURA
INFOGRAFÍA: ELABORACIÓN PROPIA

ANEXO IV

CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL

MANZANA 11 K11

CIUDAD DE SAN MIGUEL	BARRIO: LA MERCED	Nº DE FICHA 322
-----------------------------	--------------------------	------------------------



FUENTE: FICHA DE INVENTARIO DE INMUEBLES CON VALOR CULTURAL
DIRECCIÓN DE SITIOS Y MONUMENTOS
CONSEJO NACIONAL PARA LA CULTURA Y EL ARTE – CONCULTURA
INFOGRAFÍA: ELABORACIÓN PROPIA

ANEXO V

ENCUESTA

1-sexo	F	%
Masculino	131	43.7
Femenino	169	56.3
Total	300	100

2-Estado Civil	F	%
Soltero(a)	83	27.7
Casado(a)	40	13.3
Viudo(a)	7	2.3
Unión Libre	161	53.7
Divorciado(a)	9	3.0
Total	300	100

3-Cual es el nivel de escolaridad	F	%
Primaria		
Secundaria		
Bachillerato		
Superior		
Ninguno		
Total		

4-Tiene usted algún tipo de habilidad o preparación técnica en algún oficio económicamente productivo	F	%
Si	110	36.7
No	190	63.3
Total	300	100

5-Si posee algún tipo de habilidad o preparación en algún oficio especifi qué	F	%
Jardinero	1	0.31
Sastre	26	23.6
Contador	3	2.73
Secretaria	6	5.45
Motorista	9	8.18
Mecánico (Ind y Aut)		
Albañil	25	22.7
Carpintero	12	11.0
Técnico en comp.		
Zapatero	6	5.45
Utros	22	20.0
Total	110	100

6-De cuantos miembros se compone su grupo familiar	F	%
Uno	2	0.67
Dos	34	11.33
Tres	61	20.3
Cuatro	95	31.7
Cinco	60	20.0
Seis	28	9.33
Siete	13	4.33
Ocho	4	1.3
Nueve	3	1.0
Mas de Diez		
Total	300	100

7-Cuantos miembros de su familia trabajan	F	%
Uno	58	19.33
Dos	130	43.33
Tres	55	18.33
Cuatro	27	9
Cinco	8	2.7
Seis		
Siete		
Ocho		
Nueve		
Diez		
Todos	22	7.33
Total	300	100

8-Asisten a la escuela los miembros de su grupo familiar en edad escolar	F	%
Si	184	61.3
No	116	38.7
Total	300	100

9-Tiene su familia acceso a un programa de salud preventiva	F	%
Si	143	47.7
No	157	52.3
Total	300	100

10-Que clase de vivienda habita su grupo familiar	F	%
Mesón	16	5.3
Tuguño	4	1.3
Vivi. Mínima	226	75.3
Multifamiliar	5	1.7
Colonia Ilegal	44	14.7
Residencial	5	1.7
Total	300	100

11-Que tipo de tenencia tiene la vivienda que habita su grupo familiar	F	%
Propia	160	53.33
Arrendamiento o con promesa de venta	0	0
Arrendamiento simple	55	18.33
Custodia	15	5.0
Pagándola	50	16.66
usurpación	20	6.66
Total	300	100

12-Cuenta con los servicios de agua potable y luz eléctrica la vivienda que habita su grupo familiar	F	%
Si	172	57.3
No	128	42.7
Total	300	100

13- Pertenece a alguna organización gremial de vendedores ambulantes	F	%
Si	12	4.0
No	220	73.3
No le interesa	68	22.7
Total	300	100

14-De que área territorial es originaria usted	F	%
Area urbana	114	38.0
Area Rural	186	62.0
Total	300	100

15-Si no es originario del área urbana porque migro de su lugar de origen	F	%
No tenia trabajo	32	17.2
Tenia pocos ingresos	47	25.3
Por buscar un mejor trabajo	102	54.8
Guerra	5	2.7
Total	186	100

16-Cual era su ocupación en el campo	F	%
Agricultor	20	10.8
Jornalero	29	15.6
Oficios domésticos	85	45.7
Trabajo estacional	48	25.8
Vendedor	4	2.2
Total	186	100

17-Si es originario del área urbana porque se dedica a vender	F	%
No tenía trabajo	53	28.5
Le gusta el comercio	112	60.2
No le interesa ser empleado	8	4.3
Obtienes mas ingresos vendiendo	13	6.9
Total	186	100

19- Aproximadamente de cuanto es su ingreso diario como vendedor ambulante	F	%
1 a 5 dólares	32	10.7
5 a 10 dólares	158	52.7
10 a 15 dólares	49	16.3
15 a 20 dólares	24	8
Mas de veinte	37	12.3
Total	300	100

18-Si es originario del área urbana cual era su ocupación antes de dedicarse al comercio ambulante	F	%
Empleado en el sector publico	3	2.63
Empleado en la empresa privada	16	14.03
Otros	48	42.10
Vendedor ambulante	47	41.23
Total	114	100

20-Estaría usted de acuerdo en que le asignen un puesto en un mercado municipal a cambio de dejar de vender en la calle	F	%
Si	10	3.33
No	290	96.67
Total	300	100

ANEXO VI

RELATO DE VIDA

"De Santiago de María a San Miguel: La Historia de Don Roberto Vista a Través del Método Biográfico".

Presentación:

La siguiente historia de la vida se refiere a la persona de don Roberto Centeno, vendedor ambulante de panes y refrescos de la zona 9 del centro histórico de la ciudad de San Miguel (C. H. S. M.). su relato refleja buena parte la vida de muchos otros vendedores ambulantes que emigran de la zona rural hacia las urbes citadinas en busca de un futuro mejor.

La presente investigación se ha realizado en base a la técnica del método biográfico. Con la cual se intenta conocer y caracterizar la cultura popular de los vendedores ambulantes es decir las actitudes propias, las creencias y los patrones de comportamiento, propios de este sector de la sociedad.

En este sentido esta investigación se realizó con una combinación de preguntas conductoras en el marco de un diálogo que se desarrolló en un juego de interacción, entre los investigadores y el actor, en el curso del cual permanentemente se le formulan preguntas que buscaban conocer la realidad social vivida por el actor.

El Lugar de Origen:

Don Roberto nació en el barrio La Parroquia del municipio de Santiago de María, el tres de septiembre de 1938.

El municipio de Santiago de María se ubica al norte y al este por el municipio de Jucuapa, al sur por el municipio de Santa Elena y al oeste por el municipio de alegría; todos pertenecientes al departamento de Usulután.

En cuanto a su división político administrativa en municipio de Santiago de María se divide en siete cantones y dieciséis caseríos. Su gobierno local lo ejerce un consejo municipal con formado por su alcalde, un síndico y un número de regidores que se establece de acuerdo a su población.³⁴

En cuanto a las dimensiones territoriales el municipio de Santiago de María tiene a la fecha un área rural de 28.56 K² aproximadamente, y un área urbana de 1.06 K²

³⁴ IGN; "Monografía de Usulután"; Instituto Geográfico Nacional Pablo Arnoldo Guzmán, 1998, pág. 167.

aproximadamente.

En cuanto a la población los índices acerca de su composición son por demás reveladoras para el año de 1938, teniendo que para dicho año vivían en el área urbana 4,500 personas y en el área rural 3,226; haciendo un total de 7,726, con una densidad de 267 habitantes por K².³⁵

Sobre el aspecto físico de la región la vegetación que predomina era el bosque húmedo subtropical, teniendo como especies arbóreas más notables: el roble, capulín, madre cacao, pepeno, pino, copinol, cedro y ceiba.

La actividad económica del municipio de Santiago de María es fundamentalmente agrícola teniendo como activador principal el cultivo del café, el cual ha sido el factor fundamental que ha facilitado el crecimiento económico y poblacional de dicho municipio.

El sistema de producción tradicional en este municipio es latifundista, expresado en las bastas extensiones de fincas de café, propiedad de unas cuantas familias de ascendencia extranjera.

En cuanto a la actividad industrial Santiago de María a tenido como actividad el procesamiento o beneficiado del café, a sido un factor que también a permitido un mayor desarrollo de dicho municipio.

Nos comenta don Roberto al respecto “Yo me acuerdo que cuando era cipote eran mares de gente las que venían para las temporadas de corta, y viera todo lo que era la plaza como se veían las tandaladas de gente durmiendo arropadas con chivas por el gran frío que se venía”.

Un aspecto a destacar en la historia económico social de Santiago de María, es que por ser un área eminentemente cafetalera, era un lugar de atractivo económico para personas de otros lugares que llegaban a dicho municipio para la temporada de corta del café a emplearse en las fincas cafetaleras de la época las cuales en los años de auge de dicho cultivo generaban una demanda de trabajadores que la población del municipio no lograba cubrir, siendo por ello notable las constante migración de personas que llegaban de lugares dan distantes como; de San Miguel, La Unión y Morazán.

Don Roberto nos relata al respecto, “viera que en esos tiempos sobraba el trabajo en las fincas para el tiempo de corta yo me acuerdo que cuando era cipote me gustaba ir a trabajar a la hacienda de don Prudencio Llagt, por que este señor en diciembre nos regalaba dulces y pelotas y jugábamos en los patios de las fincas.”

La Familia

³⁵ Ibidem, Pág. 168.

Los padres de don Roberto no eran agricultores, ya que vivían en el área urbana del municipio. Su padre era sastre y su mamá se dedicaba a oficios domésticos. Los padres de don Roberto solamente procrearon cuatro hijos, los cuales no asistieron a la escuela formalmente y solamente la menor de los cuatro logró terminar el noveno grado, los demás abandonaron sus estudios temporalmente en algunos casos por desinterés de ellos por asistir y en otros por desinterés de los padres por mandarlos. Don Roberto nos comenta al respecto:

“Es que a mi la escuela nunca me gustó porque en aquellos tiempos era bien estricta y lo otros es que cuando salía para la escuela tenía que pasar por una finca entonces mejor me metía a bajar fruta o a garrobiar y ya no iba a la escuela”.

Vida Laboral

Don Roberto junto a sus hermanos comenzaron a trabajar bastante pequeños como de los diez años, don Roberto nos comenta: “Mis hermanas lavaban y planchaban ajeno y a mi me mandaban a trabajar a donde los Arieta que eran unos finqueros que vivían en Jucuapa, mi mamá ya los conocía porque ella había trabajado con ellos.”

Don Roberto transcurrió su niñez y adolescencia trabajando por jornal en la finca cafetalera de una familia de tradición terrateniente de Jucuapa, y cumplió los 16 años, toma la decisión de emigrar de Santiago de María y se traslada a vivir con esta familia a Jucuapa.

Don Roberto nos relata: “Bueno, cuando comencé a trabajar con ellos empecé jornaleando, después haciendo mandados y cortando café, después fui apuntador y mandador en la finca, con ellos trabajé hasta los 19 años.”

Habiendo logrado Don Roberto la confianza de esta familia se le presenta la oportunidad de emplearse en un órgano del Estado, concretamente en La Corte Suprema de Justicia, ya que uno de los miembros de dicha familia era por ese entonces (1956) magistrado de dicha corte, y este lo contrata como ordenanza en el juzgado de paz, de Jucuapa, don Roberto nos relata: “A mi en el juzgado quien me había puesto era el Doctor Arieta Gallegos, él era magistrado y como yo vivía en la casa de él me colocó de ordenanza en el juzgado.”

El tiempo que trabajó don Roberto como empleado en el sector público fue bastante corto ya que solamente trabajó dos años en el juzgado, debido, según nos comenta, a que hubo cambio de magistrado y por eso perdió su trabajo; estando en esta

condición decide emigrar a la ciudad de San Miguel, a probar suerte ya que según nos comenta en ese entonces San Miguel tenía la forma de que se conseguía buenos trabajos, logrando emplearse en un centro comercial en dicha ciudad, don Roberto nos relata: “Aquí en San Miguel me vine a trabajar a la tienda “La Salvadoreña”, que era la tienda más grande que había aquí, y tenía una fuerza afamable, porque venían mercaderías de México, Guatemala, Nicaragua, el cacao venía de Nicaragua y las especias de México y Guatemala, entonces cuando yo me vine a San Miguel fui a solicitar trabajo y el señor me decía, bueno me estaba dando casaca bastante, me hizo echar tres viajes, bueno le dije yo, yo tengo interés del trabajo si me lo va a dar dígame, solo para no estar viniendo, a pues vengase tal fecha me dijo, ya a trabajar. Trabajé bastante tiempo, trabajé desde el 64’ hasta el 80’ y en el juzgado trabajé del 58’ al 59’.”

Don Roberto luego de sus fugas pasó por el sector público, trabajó 16 años en la mencionada tienda, estando en la Tienda Salvadoreña contrajo matrimonio con su actual esposa doña Lucía en el año de 1963 y logra comprar un lote de tierra (de 20X15 metros) en las riberas del Río Grande a la altura del puente Urbina de la Ciudad de San Miguel, don Roberto nos relata, “Pues fíjese que cuando yo me casé nos tocó andar rodando como pelota de mesón en mesón en el más duramos fue en el mesón de los Galeas que estaba ahí por el Hospital y entonces yo me dije Roberto es mejor estar en lo propio y entonces me puse a buscar a ver donde hacía la casita y así fue que encontré este terrenito que me lo dieron fiado pero el señor ya me conocía que yo trabajaba en la “Salvadoreña” me lo dio así sin fiador y así fue que se lo terminé de pagar como a los 5 años, en ese tiempo no estaba así como está ahora la casa, primero me tocó hacer una mediagua y así pasamos un buen tiempo.”

Estando ya casado don Roberto y viviendo en casa propia, transcurren las décadas de los 60’s y 70’s, tiempo en el cual procrearon dos hijos, a quienes puso a estudiar hasta sacarlos de bachiller (Bachiller Industrial el primero y Bachiller Contador la segunda).

A principio de la década de los ochenta emprende otro proceso de migración, esta vez hacia los Estados Unidos ya que según él ya se había aburrido con su trabajo en la tienda Salvadoreña, y necesitaba, según él, probar suerte. Así con algunos ahorros que tenía logró pagarse el viaje hacia el país del norte.

Don Roberto nos relata: “Viera que gracias a Dios no tuve problemas en el viaje y solo nos tardamos 15 días”.

La experiencia laboral de don Roberto en Estados Unidos no fue del todo satisfactoria y solo logró quedarse tres años, tiempo en el cual trabajó en la construcción y en una compañía de cortar grama. Según nos relata don Roberto no

se acostumbró a la vida laboral del inmigrante en los Estados Unidos ya que según él la presión del trabajo, la barrera del idioma y la nostalgia por su familia lo hicieron emprender el regreso a su tierra.

Don Roberto nos relata: “Mire, el hecho de no quedarme fue por mi familia y por el asunto del puente y yo me dije mi familia a de estar medio loca, de como ya estábamos en los conflictos de la guerra entonces la preocupación de la familia me hizo venirme, no si yo perdí mucho no haberme quedado, hubieron oportunidades de haber sacado residencia por que tuve buenas personas amigas, y como en ese tiempo también era fácil, ahora ya es tarde. Pero viera que esa vida es dura, yo la verdad que no me hallé, habían noches que era un león enjaulado en el apartamento por la falta de la familia.”

El reencuentro de don Roberto con su familia lo pone a él en una situación difícil en el sentido de que el tiempo que estuvo en los Estados Unidos no logró acumular dinero suficiente como para asegurar el futuro de la familia. En este sentido don Roberto se emplea en un centro comercial en el cual solo trabajó un año ya que según don Roberto la presión de los jefes no lo hace sentirse bien con su trabajo.

Estando en la condición de desempleado, con la necesidad de llevar el sustento para su familia decide dedicarse a la venta de billetes de lotería, actividad que deja de realizar debido a que según él no se vendía mucho, pero motivado por la nueva faena que había experimentado (vendedor ambulante) decide dedicarse a vender panes (Hot-Dog). Al entrar de lleno a esta actividad e ir conociendo la dinámica del comercio ambulante aprende que para vender más hay que ir donde hay más gente, y por esa razón decide vender panes y refrescos exclusivamente en las calles aledañas a los mercados municipales.

Al respecto don Roberto nos relata: “Cuando me vine de Estados Unidos trabajé en la comercial La Paz de andar supervisando la mercadería, pero ahí tuve problemas con algunos trabajadores y con el dueño y mejor me salí y como no tenía nada que hacer me puse a andar vendiendo billetes, de ahí no me pareció y anduve como cuatro años vendiendo panes en todo San Miguel, pero después vi que los que andaban en el mercado vendían más porque como ahí siempre hay gentillo, entonces decidí mejor solo vender en el mercado.”

Ahora bien el relato de don Roberto nos rebela la faceta de una persona que encontrándose en una situación de desempleo y con la necesidad de obtener ingresos para el sustento de su familia se ve en la necesidad de emprender la aventura de dedicarse a la actividad de vendedor ambulantes, actividad que con el tiempo de realizarla va adquiriendo significados de pertenencia e identidad para las personas que la realizan a un nivel en el cual llega a ser una actividad que forma parte de la cotidianidad de las personas.

Al respecto don Roberto nos relata: “Bueno la misma necesidad lo hace a uno, porque uno en este negocio entra con miedo, con un poco de duda, entonces ya cuando uno va agarrando el manejo del trabajo se va acostumbrando y le va gustando a uno, por eso es que a uno le cuesta dejar de vender, porque yo ya solo trabajo para mi señora y yo, porque mis hijos ya se apartaron y ya tienen su vida propia y mi hija me necesita papá ya no vaya a vender, pero viera que a mi no me gusta estar en la casa de holgazán.”

CONCLUSIÓN

El relato anterior nos muestra como los factores estructurales, como el desempleo y la pobreza influyen para que las personas se incorporen a las actividades del comercio ambulante en el sentido de que le permite incorporarse a esas actividades sin mayor especialización y con pocos recursos.

Ahora bien, las personas que se dedican a estas actividades experimentan un proceso de asimilación de significados que pasa por etapas de adaptación, adaptación al entorno y conocimiento de la dinámica comercial y con lo cual con el tiempo van adquiriendo estas personas significados de pertenencia y costumbre a dicha actividad.

- ❖ Los nombres del actor de este relato y de su familia han sido sustituidos por razones de privacidad del autor.

ANEXO VII

RELATO DE VIDA

"La Historia de doña Regina vista a través del Método Biográfico"

Presentación.

Esta es la historia de Regina Mendoza nacida en el cantón Jalacatal de la jurisdicción del municipio de San Miguel en el mes de diciembre del año 2004, en la casa donde reside desde 1960. su relato refleja la construcción de significados y la transmisión de patrones culturales y de comportamientos que se desarrollan al interior de las familias campesinas en El Salvador.

La presente investigación se ha realizado en base a la técnica del método biográfico con el cual se realizaron varias charlas con doña Regina y en el transcurso de las entrevistas se utiliza una guía de preguntas que sirvieron de hilo conductor sin embargo las preguntas no fueron impuestas rígidamente a la entrevistada por el contrario se dejó que su memoria y sus ganas de relatarnos su vida se explayaran en todas sus posibilidades.

Este es uno de los tres cantones que conforman el mencionado municipio, el cual se encuentra delimitado al sur con el cantón el Amate al Norte con el cantón El Sitio y al este con la ciudad de San Miguel.

El cantón El Jalacatal se ubica al oeste de la ciudad de San Miguel el cual esta separado por 2.5 kilómetros de carretera.

Nos comenta doña Regina que por el año de 1945 habitaban alrededor de 80 familias que tenían como sustento la agricultura y ganadería. En el caso de los padres de doña Regina eran agricultores, ellos eran propietarios de parcelas, "mi papá y mi mamá llegaron a tener como 2 manzanas de tierra aquí en el cantón y alrededor de 14 cabezas de ganado."

Nos relata doña Regina que el cantón El Jalacatal hasta unos 15 años funcionaba en el cantón la hacienda de los Juárez, la cual se dedicaba a varios cultivos predominantemente el algodón.

"Recuerdo que cuando éramos cipotes ya garruditos iban a las cortas de algodón y caña, cuando se acercaba el invierno se comenzaban a preparar las tierras para la siembra, y entonces los cipotes trabajaban junto a sus padres y en ese tiempo me acuerdo ganaban 25 centavos diarios pero antes el pisto valía, e igual trabajaban al tiempo de sacar el fruto."

Es de resaltar la importancia que tenía para los habitantes del cantón El Jalacatal la hacienda de los Juárez para el sustento de dicha familia se estima que esta hacienda

llegó a alcanzar en sus años de mayor apogeo una extensión de superficie de tierra cultivada de alrededor de 400 manzanas. Lo cual garantizaba el empleo a un gran número de personas.

En el caso de doña Regina y su familia es decir, que no se encontraban bajo un régimen de arrendamiento o sub arrendamiento, el tener tierras cultivables les permitía garantizar el sustento de la familia que para el caso eran 7 hijos y sus 2 padres.

El papá de doña Regina tenía como actividad económica la siembra de maíz y el cuidado de ganado; no así su mamá que desde muy joven comenzó a vender leche de forma ambulante en la ciudad de San Miguel.

Esto fue el factor determinante, que motivó a doña Regina a incorporarse a la actividad del Comercio Ambulante en la ciudad de San Miguel.

Al respecto nos relató “Yo me iba al mercado a vender con mi mamá por que mi mamá vendía leche pero después cuando ya no había se dedicó a vender hojas, ella las compraba aquí en el cantón y las iba a revender y a mí me llevaba con mi olita yo estaba chiquita como de 10 años cuando me llevaban.”

Es de mencionar el aspecto de la tradición en cuanto a la inserción a la actividad del Comercio Ambulante, en la familia de doña Regina.

En este caso la madre fue el fenómeno cultural que transmitió a sus hijos el interés por dedicarse a comerciar productos de forma ambulante en el mercado.

“Mi mamá nos decía que aprendiéramos a comprar y a vender para que no nos dieran gato por liebre entonces yo me acuerdo que le ayudábamos a mi mamá a dar los vueltos y a hacer cuentas de la ganancia que los quedaba.”

La importancia que tenía la actividad laboral de la madre de doña Regina y sus hermanos en el comercio ambulante en el sentido de que esto le permitía a la familia procurarse ingresos a diario, lo cual viene a crear un significado cultural en las familias rurales, insertada en un ciclo de siembra y cosecha con intervalo de 3 meses lo cual limita el ingreso monetario a la venta de la cosecha.

“Mi mamá decía que al ir al mercado todos los días se ve la ganancia cuando hay venta, pero si estamos solos en casa no hay nada.” Esto según doña Regina es un aspecto importante que motiva a las personas a dedicarse a la actividad del Comercio Ambulante, en el sentido de que contribuye al sostenimiento de la familia y posibilita la incorporación de los más pequeños (niños) a una actividad productiva que no necesita ningún estudio.

En cuanto al aspecto educativo: La mayoría de la población en el cantón El Jalacatal nos comenta doña Regina era analfabeta ya que no existían escuelas en los alrededores, por esa razón los niños en edad escolar ocupaban su tiempo en tareas de labranza o colaborando con la economía familiar como lo hacía doña Regina y sus hermanos. Doña Regina aprendió a leer y a escribir a pesar de que no fue a una escuela

ya que aprendió con personas que eran maestros que enseñaban en casas particulares. “Mi mamá me mandaba a donde Juanita Canizales que nos enseñaba a leer en forma deletreada por ej. (ar-bol = árbol), por eso yo entiendo mis cuatro letras por yo mi nombre y donde quiera que voy yo no me pierdo.” La familia de doña Regina todos sus hermanos aprendieron a leer por este método lo cual nos muestra el interés de los padres de doña Regina por la educación de sus hijos.

Vida Laboral:

La incorporación de doña Regina a la actividad del Comercio Ambulante como ella nos comentaba se inició como a los 10 años, motivada por su madre que hacía lo mismo con las hermanas mayores ya que doña Regina era la menor de los siete hermanos. “Alistate Regina para que me ayudes a llevar la leche, me decía ella, y así fue como conocí la plaza y la ciudad y ya un poco más grandecita me llevaban mis hermanas mayores.”

Un aspecto a resaltar en la transición de costumbres de padres a hijos, en el caso de doña Regina es de destacar el hecho de que solamente las hijas de doña Cándida se incorporaron al Comercio Ambulante, no así, los hijos que se dedicaron a la agricultura siguiendo el ejemplo de su padre.

Todos los hermanos de doña Regina varones y hembras se casaron y formaron su propia familia doña Regina se acompañó a los 17 años con un agricultor y vecino del mismo cantón.

Don Luciano el esposo ya era propietario de unas 10 manzanas de tierra cultivadas de caña ubicados en las faldas del volcán Chaparrastique en el cantón San Andrés y es ahí donde doña Regina forma su nueva familia. Las condiciones económicas de don Luciano era bastante acomodada según nos relata doña Regina, “El tenía porque ya sus papás ya le habían dado su herencia y viera que el terreno nos daba bastante ganancia en la cosecha de la caña pero ya al final no abundaba mucho porque había que pagarle a los mozos y a los carreteros.”

A pesar que las condiciones económicas de doña Regina mejoraron sustancialmente por la misma situación económica de su esposo doña Regina no dejó de ir a vender al mercado ya que según nos relata doña Regina no se hallaba quedarse en la casa ni mucho menos pedirle dinero a su esposo por esta razón doña Regina siguió con la rutina diaria de ir al mercado a vender hoja de huerta para tamales. “Es que fíjese que cuando mi mamá me empezó a llevar al mercado me llevaba para que fuera a aprender si mañana no puedo venir yo venís vos me decía y con el tiempo mi acostumbré y viera que después ya me hacía falta ir a ganarme la comida al mercado.”

Conclusión.

La vida de doña Regina Mendoza y los móviles que la impulsaron a dedicarse al Comercio Ambulante refleja la incidencia que tiene la transmisión de costumbre y

patrones culturales de padres a hijos en las zonas rurales, en el sentido de que determina fuertemente el hacer de las personas

ANEXO VIII

Entrevista

Caso: 1

Nombre: David Álvarez

Edad: 81 años

Fecha: 20 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Soy de Uluazapa

P/ ¿A que se dedicaban sus padres?

R/ Bueno mi papa se dedicaban ha hacer milpa

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Bueno yo vivo en el cantón plata Narillo de Comacaran

P/ ¿Es propia la vivienda que habita?

R/ si es el solarcito que medio la reforma

P/ ¿Qué producto comercializa?

R/ Bueno actualmente vendo trapeadores pero antes vendía pomadas

P/ ¿Donde obtiene estos productos?

R/ Aquí en el comercio

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Yo comienzo a vender desde las 8 de la mañana hasta las 2 de la tarde que me voy para mi posada.

P/ ¿Cómo es que se inicia en esto de la venta ambulante?

R/ bueno yo me puse a vender como de 30 años porque tenia aquí una hermana que vendía y ella me daba venta y me iba con la mitad para Barrios es que ella era una tipa que se suponía las pilas para trabajar.

P/ ¿Por qué se dedica usted al comercio ambulante?

R/ Pues porque me sirve para conseguir mi comida en lugar de andar pidiendo en las calles.

P/ ¿Cuántos miembros de familia se dedican a esta actividad?

R/ No solo yo me dedico a vender

P/ ¿Cómo reaccionan ustedes cuando un compañero es agredido por las autoridades?

R/ bueno a mi nunca me han quitado la venta pero pues si uno se siente molesto porque usted sabe que en los deberes del hombre esta hacer el bien y evitar el mal y que cosa es el mal todo lo que es perjudicial tanto a vosotros como a mis hermanos que están aquí.

P/ ¿Qué hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le solicita cambio de dinero u otro favor?.

R/ Si hay unos compañeros que tal vez andan igual que uno y no tienen para cambiar y le dicen a uno, pero cuando uno puede le cambia pero cuando no, no, porque después uno se queda sin cambio para poder vender.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de ser empleado en alguna empresa o otra institución?

R/ No porque yo ya estoy viejito y ya me acostumbre a esto.

P/ ¿Si le asignaran un puesto en un mercado cerrado dejaría usted de vender en la

calle?

R/ No porque así como están las ventas no se saca para pagar tanto impuesto

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transida mas aquí en esta zona para vender?

R7 Si mire la verdad que yo me muevo mucho mas por esta calle y me boy hasta el arsenal y de ahí me regreso porque hay mas gente aquí.

ANEXO IX

Entrevista

Caso: 2

Nombre: Jorge Alberto Escobar

Edad: 28 años

Fecha: 20 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Bueno yo soy de aquí de San Miguel

P/ ¿A que se dedicaban sus padres?

R/ Ellos trabajan también aquí en el mercado

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ A en la Pacífica

P/ ¿Es propia la vivienda que habita?

R/ No es alquilada

P/ ¿Qué producto comercializa?

R/ Pasta, galletas, Shampoo, Jabón

P/ ¿Donde obtiene estos productos?

R/ En los negocios Grandes los Compramos

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Yo vengo a las 5 de la mañana y me voy como a las 5 de la tarde

P/ ¿Cómo es que se inicia en esto de la venta ambulante?

R/ Yo desde bien pequeño porque le ayudaba a mi mamá a atender el puesto que tenía de losa y ya después por la necesidad es que tengo esta venta

P/ ¿Cuántos miembros de familia se dedican a esta actividad?

R/ Toda mi familia yo mi mujer y los hijos que me ayudan

P/ ¿Esta de acuerdo que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ O sea depende como de sí el estudio porque uno a veces no alcanza para darle buenos estudios porque usted sabe que uno de pobre no le alcanza y se tiene que dedicar al mercado.

P/ ¿Realiza otra actividad que no sea vender?

R/ Si algunas veces siempre y cuando se presente la oportunidad de trabajo por fuera de albañil.

P/ ¿Es suficiente los Ingresos que obtiene para vivir cómodamente?

R/ Hay días que se vende y días que no pero siempre vamos comiendo humildemente

P/ ¿Que es para usted el comercio?

R/ Bueno mire para mí es una fuente de ingresos aunque no es mucho lo que se gana.

P/ ¿Cómo es su relación con las autoridades municipales?

R/ Es agresiva muy agresiva porque uno tal vez está vendiendo y tiene que poner la venta y ellos quieren que uno circule y uno está vendiendo para mantenerse uno mismo y ellos le quitan las cosas de las manos a veces y las echan al carro y les vale que haya que ir a traer las cosas uno y pagar los seis dólares.

P/ ¿Como es su relación con los demás vendedores?

R/ Es buena aquí todos nos conocemos bien

P/ ¿Cómo reacciona usted cuando un compañero es agredido por los policías municipales?

R/ Bueno nosotros solo nos ponemos a hablar no nos ponemos contra ellos no los

llevamos la contraria porque si ellos nos miran que nos ponemos con ellos nos golpean, hay unos que no son tan agresivos como otros porque al otro día golpearon a una muchacha.

P/¿Qué hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le solicita cambio dinero u otro favor?

R/ Se lo cambio no se lo presto porque no, no vuelve tampoco el vuelto, mejor se lo cambio si ando si no, no se lo cambio.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa u otra institución?

R/ Si exactamente porque ya tuviera mas seguro el dinero porque en una fabrica ya en el mes ya tiene uno el dinero seguro sin embargo aquí no porque hay días que se vende y días que no.

P/ ¿Si le asignaran un puesto en un mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ La verdad no creo porque un puesto de esos es caro y así no trae cuenta.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ bueno no viera que por cualquier calle vende su poquito uno

ANEXO X

Caso 3

Nombre: Ramón Aguilar Argueta

Edad: 68 años

Fecha: 21 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Bueno yo soy originario de aquí de San Miguel

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Es que fíjese que yo no tengo padres, soy huérfano, yo me crié en el hogar del niño que estaba allá por la iglesia San Francisco

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Yo vivo en la colonia San Francisco

P/ ¿Es de su propiedad la casa que habita?

R/ Si es propia, esa casita la logre hacer con mi señora trabajando aquí en el mercado

P/ ¿Qué productos vende Don Ramón?

R/ Yo vendo muchas cosas pero hoy como es ocasión de navidad ando vendiendo adornos navideños.

P/ ¿Dónde compra estos productos?

R/ Mire la verdad que todo esto que anda ella nosotros lo hacemos porque tenemos 2 ranas ella corta y yo pego y después lo traemos a vender.

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo aquí en el mercado?

R/ Aquí en el mercado nos venimos como a las 6 de la mañana y no tenemos hora de salida porque eso depende como este la venta

P/ ¿Cómo fue que se inicio usted en las ventas ambulantes?

R/ Bueno, comencé a vender hace como unos 25 años cuando me acompañe enganchado por mi ella que se dedicaba a vender, así me fui metiendo casi a la fuerza pero después me fue gustando y aquí estamos aquí todavía.

P/ ¿En este momento porque se dedica usted a las ventas ambulantes?

R/ Bueno como ya nosotros propiamente ya solo esto hacemos y uno se acostumbra ya no busca otra cosa uno pues como usted sabe si todos tenemos trabajo nadie perece.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican a esta actividad?

R/ Bueno todos colaboramos pero mi mujer y yo propiamente.

P/ ¿Esta de acuerdo que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ Bueno por lo actual yo creo que si es bueno

P/ ¿Realiza otra actividad que no sea vender?

R/ No yo y mi mujer solo vendemos aquí en el mercado

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene para vivir cómodamente?

R/ solo para irla pasando no mas

P/ ¿Como se siente usted al hacer esta actividad?

R/ Bien ya que es un trabajo que me gusta

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ Es una fuente de ingresos para todas las personas que trabajamos aquí

P/ ¿Cómo es su relación con las autoridades municipales?

R/ Pues no tan buena porque fíjese que da cólera que lo anden molestando a uno quitándole la venta uno no molesta a nadie solo se anda ganando la tortillita

P/ ¿Cómo es su relación con los demás vendedores?

R/ Mas o menos porque hay personas buenas y malas como en todos lados y uno nunca sabe cuando pueden joderlo.

P/ ¿Cómo reacciona cuando su compañero es agredido por agentes municipales?

R/ No podemos reaccionar solo nos molestamos y no hablamos porque si uno se mete le quitan la venta también.

P/ ¿Qué hace cuando un compañero vende lo mismo que usted le solicita cambio de dinero u otro favor?

R/ No, no se lo cambio porque uno se queda sin vender si no anda cambio

P/ ¿Dejaría de vender si tuviera la oportunidad de ser empleado en alguna empresa u otra institución?

R/ No creo ya me acostumbre a esto y a mi edad es mas difícil

P/ ¿Si le asignaran un puesto en un mercado cerrado dejaría de vender en la calle?

R/ No porque estoy mejor aquí, porque no estoy obligado a pagarle impuesto a nadie.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ No nosotros por cualquier calle nos andamos

ANEXO XI

Entrevista a profundidad

Caso 4

Nombre: Everardo Amaya

Edad: 38 años

Fecha: 24 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Yo soy aquí de San Miguel del Barrio Concepción

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Mi papa era vigilante de la península y mama trabaja de ama de casa

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ En la colonia La Carmensa

P/ ¿ Es propia la casa que habita?

R/ No fíjese estoy alquilando anantes con lo poquito que ganamos alcanza para pagar

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Pues como usted puede ver varios, corta uñas, foquitos para lámparas, piedras de afilar y otras cosas más

P/ ¿Dónde adquiere estos productos?

R/ Mire lo conseguimos en el comercio de San Salvador y algunas cosas en Santa Rosa

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo aquí en el mercado?

R/ Mire yo vengo como a las 8 de la mañana y me voy como a las 3 o 4 de la tarde dependiendo como este el movimiento

P/ ¿Cómo se inicio usted en esta actividad?

R/ Bueno mire yo hace como 8 años me quede sin trabajo y no pude encontrar otro y como la necesidad de darle de comer a los hijos me dedique a vender para conseguir para la comida.

P/ ¿Por qué se dedica usted a esta actividad de vendedor ambulante?

R/ Bueno la verdad es que como le digo porque no pude encontrar otro trabajo y como esto de la venta no le pide permiso para vender a nadie solo se necesita la voluntad de uno para trabajar

P/ ¿Esta de acuerdo que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ ¿La verdad que me gustaría que mis hijos salieran adelante, pero si no se puede es una buena forma y honrada de ganarse la vida?

P/ ¿Realiza usted otra actividad para ganar dinero que no sea vender?

R/ No solo vender.

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene usted de la venta ambulante para vivir cómodamente?

R/ No usted si apenas gana uno para la comida.

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender de forma ambulante?

R/ No también fíjese porque uno tiene que andarse corriendo de los policías municipales porque si lo hayan parado a uno le quitan la venta.

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ para mi es un trabajo que le ayuda para ganarse la vida.

P/ ¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ No tan buena porque esos babosos mucho lo molestan a uno imagínese yo deje de vender 5 días porque ellas me quitaron mi carreta con toda la venta que andaba, vale

que mi mujer también vende así hemos logrado ganar para la comida.

P/ ¿Y los demás vendedores como es su relación?

R/ Pues mire aquí la mayoría nos llevamos bien el mercado es grande y para todos da y no nos podemos andar peleando.

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ No mire aquí esta fregado solo nos toca que hablar porque sino esos babosos nos quitan la venta también a nosotros, usted sabe que meterse con esa agente es llevarla perdida porque ellos le pueden quitar la venta con solo que les digan que usted ha agarrado puesto en la calle y lo pueden joder por eso, aunque no sea cierto.

P/ ¿Y que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Siempre y cuando yo ande se lo cambio porque como le dije aquí todos nos llevamos bien también si le buscan algo que se les ha terminado se lo prestamos para que lo venda y después el lo regresa.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Si encontrara un trabajo donde ganara mejor que aquí si, porque tuviera un trabajo seguro y no tuviera que andarme escondiendo de nadie por que aquí uno se esconde de los municipales porque si lo hayan parado así como estamos ahorita nos llevan la venta.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ No porque en los puesto se esta pagando mucho impuesto.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ Actualmente si porque hoy por ordenes del administrador que todos los que tenemos carretillas se nos hadado una calle en la que tenemos que caminar

ANEXO XII

Entrevista

Caso 5

Nombre: Ana Rosa Martínez

Edad: 25 años

Fecha: 25 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ De aquí de San Miguel, del Cantón El Ámate

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Mi papá trabajador de camino y mi mamá a trabajar aquí en el mercado.

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ En La Colonia Bella Vista

P/ ¿Y es propiedad la casa que habita Actualmente?

R/ Es propia, la estamos pagando todavía, aunque así por poquito, algún día terminaremos de pagarla.

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Especies (comino, orégano, achiote, pimienta, etc.)

P/ ¿Dónde adquiere estos productos?

R/ Alguna parte en el cantón y otra me la traen de la Unión

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Mire yo vengo a las 8 de la mañana y me voy como a las 6 de la tarde.

P/ ¿Cómo se inicio usted en esta actividad?

R/ Me inicié en esto ayudándole a mi mamá como a los 10 años me ponía a vender ruda y flores entonces así fui aprendiendo el trabajo y llegar a grande.

P/ ¿Por qué se dedica usted a hacer esta actividad (vendedor ambulante)?

R/ Bueno porque no tengo otro trabajo que hacer y ya me acostumbre a la venta ambulante.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican también a esta actividad?

R/ Pos ahorita solo yo, porque mis niños están pequeños.

P/ ¿Esta de acuerdo con que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ Para mi mejor que estudien porque usted sabe que uno no quiere lo mismo para sus hijos honradamente.

P/ ¿Realiza usted otra actividad para ganar dinero que no sea vender?

R/ No yo no se hacer otra cosa solo vender, porque yo no tengo estudio.

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene usted de la venta ambulante para vivir cómodamente?

R/ Más o menos porque gano 15 dólares al día pero eso hay que quitarle lo que uno ha gastado para vender, la comida y los pasajes pero así la pasamos.

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender de forma ambulante?

R/ Yo me siento bien porque el negocio me ayuda a sacar adelante a mis hijos ya que no tengo ayuda del papá.

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ El comercio ambulante es el que nos da de comer a nosotros aquí, más ahora que ni trabajo se haya.

P/¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Bueno yo nunca he tenido problemas con ellos pero he visto que algunos si los

tienen.

P/ ¿Y con los demás vendedores como es su relación?

R/ Con los que vendemos especias yo me llevo bien.

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ Bueno si es una pariente mía me voy con ella ayudarle a sacar la venta.

P/ ¿Y que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Bueno lo mismo si es mi hermana o mi prima le puedo cambiar o prestar sino no.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Si pero si me pagaran bien porque tengo que mantener a mis 2 hijos.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ No la verdad no me gustaría

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ Si porque a uno que tiene carretilla le han asignado un lugar para que ande vendiendo.

ANEXO XIII

Entrevista

Caso 6

Nombre: Gloria Chávez

Edad: 36 años

Fecha: 26 de noviembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Yo Nací en el cantón Ondable de Corinto

P/ ¿A que se dedicaban sus padres?

R/ Bueno mi papá era agricultor el trabajaba la tierra y mi mamá no la conocí porque murió cuando yo estaba pequeño.

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Ahorita vivo en la Colonia Milagro de la Paz

P/ ¿Es propia casa que habita actualmente?

R/ No por ahorita estamos alquilando.

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Mire yo solamente vendo fresco.

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Bueno mire yo vengo a las 7 de la mañana y como a las 2, 3 de la tarde ya voy del camino pero también depende si me queda mas fresco me quedo para mas tarde.

P/ ¿Cómo se inicio usted en esta actividad?

R/ Bueno mire le boy a contar ya trabaje antes en casa 3 años trabaje así, pero después una comadre mía me dijo que agarrara esta venta y ya tengo 18 años de andar vendiendo

P/ ¿Por qué se dedica usted a esta actividad de vendedor ambulante?

R/ Bueno mire yo me dedico a esto porque si no, no hay trabajo no hay comida y como ahora por los hijos ya no puedo trabajar en casa.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican también a las ventas ambulantes

R/ No solo yo trabajo en esto porque el hijo mayor es mecánico y la cipota esta estudiando

P/ ¿Esta de acuerdo con que sus hijos se dediquen ha esta actividad?

R/ Bueno si digo yo porque en ves de que anden robando que se ganen la comida honradamente.

P/ ¿Realiza usted otra actividad dinero que no sea vender?

R/ No yo solo de la venta vivo

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene usted de la venta ambulante para vivir cómodamente?

R/ Bueno yo digo que si para la comida es suficiente, como una que no anda con lujos ni mantiene vicios ni maridos si alcanza

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender de forma ambulante?

R/ A bueno yo me siento bien porque con la ventanita hago lo del día porque si me quedo en la casa no gano nada

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ A para mi es bueno porque a uno le sirve para ganarse la tortilla

P/ ¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Es normal porque hasta la vez yo no e tenido problemas con ellos

P/ ¿Y con los demás vendedores como es su relación?

R/ Bueno aquí nos llevamos todos aunque andemos vendiendo la misma venta.

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ Bueno yo le voy a decir la verdad de las cosas cuando yo veo eso mejor me aparto porque no me gusta meterme en problemas y por eso mejor me safo.

P/ ¿Y que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Bueno yo se lo hago porque cuando yo se lo pido ellos también me hacen el favor.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Si usted, porque una anda buscando donde se gane más.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ Mire la verdad talvez si talvez no porque por un lado ya no tendría que andarme cuidando de los policías pero por otro esta el pago de impuesto que hoy están caros

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ Mire usted hoy si porque a uno que tiene carretilla lo hacen que vaya a la alcaldía a matricularla y ahí le dicen a uno la calle por la que tiene que andar vendiendo.

ANEXO XIV

Entrevista

Caso 7

Nombre: Maria del Carmen Flores

Edad: 54 años

Fecha: 03 de Diciembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Bueno yo soy de un lugar que le dicen Nueva Guadalupe

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Mi papá era jornalero y mi mamá también.

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Siempre vivo en Nueva Guadalupe y viajo todos los días.

P/ ¿Es propia la casa que habita?

R/ Si la casita es propia con esfuerzo la tenemos

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Solo ropita vendo yo.

P/ ¿Dónde adquiere estos productos?

R/ Esque mire esto que ando no es millo esto me lo a dado una comadre milla para la reventa si viera que es poquito lo que le gano

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Bueno yo salgo a las 6 de la mañana de la casa y me voy como a las 5 de la tarde.

P/ ¿Cómo se inicio usted como vendedor ambulante?

R/ Bueno como de 40 años antes era costurera pero como ya casi no se gana por eso me dedique a vender.

P/ ¿Porqué se dedica usted a esta actividad de vendedor ambulante?

R/ Bueno porque me sirve para pasar mi vida usted y si no como la pasara porque ya uno de viejita ya no puede hacer otra cosa.

P/ ¿Cuántos miembros de su Familia se dedican a esta actividad?

R/ No solo yo me dedico a vender porque mi esposo ya murió y mis hijos ya se acompañaron.

P/ ¿Esta de acuerdo que sus hijos también se hubieran dedicado al comercio ambulante?

R/ Viera que no porque quiere bastante lomo hacer esto y cuesta mucho tener paciencia.

P/ ¿Realiza usted otra actividad que no sea vender?

R/ No yo solo esto hago.

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene usted vendiendo para poder vivir?

R/ Bueno para pasarla si me alcanza

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender?

R/ Haa yo me siento feliz y más feliz todavía cuando se vende.

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ Para mi es una gran cosa porque nos permite trabajar honradamente.

P/¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Es buena porque yo me porto bien con ellos, no los mal trato aun gente que no me compra yo la trato bien porque así debemos de ser para trabajar.

P/ ¿Y con los demás vendedores como es su relación?

R/ Bueno es regular yo la verdad no le digo nada y por eso no tengo problemas.

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ Ha yo no me meto en eso

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Se los cambio le ayudo porque así debemos de ser todos para poder vivir

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ No yo ya no me halló en otro trabajo porque con el tiempo se acostumbra y a mi edad ya es difícil acostumbrarse a otro trabajo.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ No usted mire si así como están las cosas que las ventas no sirven no saco uno para pagar los impuestos además yo con que pisto compro mas cosas para vender si mire usted es un poquito lo que yo ando aquí vendiendo

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ No porque como le dije ya ando bien poquito y lo ando colgado de los brazos y así me ando por todas las calles vendiendo.

ANEXO XV

Entrevista

Caso 8

Nombre: Evila Romero

Edad: 45 años

Fecha: 03 de Diciembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Yo soy de San Salvador

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Ellos comerciante han sido siempre mi mamá comerciante de billetes de la lotería

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Yo vivo en el cantón El Papalón de Moncagua

P/ ¿Es propia la casa que habita?

R/ No alquilando estamos.

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Mire yo vendo variado calcetines, pañuelos, cucharas, Cuchillos, etc.

P/ ¿Dónde adquiere estos productos?

R/ Mire a mi me los consigue una amiga mía que los trae de San Salvador.

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ Desde la 5 mañana que vengo hasta las 6 de la tarde que me voy.

P/ ¿Cómo se inicio usted como vendedora ambulante?

R/ Mire a mí mi mamá me ensayo a trabajar y vi que era muy bonito, porque yo comencé a trabajar casi en todo por decirle así primero trabaje en una fabrica el trabajo mío era fruncido, invisible, y bordado a mano, y ropa de tierno pero viéndolo bien que la situación porque muchos le pagan muy poco a uno y no le alcanza me salí y la verdad y uno acá se defiende un poco mejor.

P/ ¿Por qué se dedica usted a esta actividad de vendedor ambulante?

R/ Porque me gusta y nadie me manda a mi.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican a esta actividad?

R/ Mire la nuera mi hijo y los hijos de ellos.

P/ ¿Está de acuerdo a que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ Bueno la verdad si estoy de acuerdo pero como ya tienen su hogar son independientes míos.

P/ ¿Realiza usted otra actividad que no sea vender?

R/ No y aunque me saliera no lo hago porque gano más aquí que trabajando y no dependo de alguien.

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene usted vendiendo para poder vivir cómodamente?

R/ Mire gracias a Dios si

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender?

R/ Bueno mire como me gusta me siento bien, me entiendo porque si no me gustara me sintiera mal.

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ Mire es bueno porque yo que soy mujer le voy a decir así uno de mujer trabaja porque le gusta y no me gusta que nadie me mande y lo segundo es que no estoy cercada al marido.

P/¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Mire yo en eso soy comprensible y se que tienen un mando, un mando de un superior así que yo por lo general no me agarran porque yo aquí donde me ve me ando paseando pero al decirme ellos algo yo me voy con buena manera.

P/¿Y con los demás vendedores como es su relación?

R/ Yo aquí con nadie tengo problemas y mire que yo tengo de trabajar 3 años en este mercado y hasta este día con nadie he peleado

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ Bueno yo no me meto en eso ni con la gente porque hay cosas que uno no le incumben y también que no saben quien esta a la par oyendo.

P/ ¿Y que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Bueno si yo puedo se lo cambio pero si no tengo aunque yo quiera no se lo cambio.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Mire talvez no porque fíjese que en esos trabajos hay un mando y a mi que me manden no me gusta.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ Mire la verdad no usted porque aquí gracias a Dios y saco para la comidita y no ando pensando en que tengo que pagar los impuestos.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ No usted yo ando por todos lados porque siempre vendo mi poquito en cualquier parte.

ANEXO XVI

Entrevista

Caso 9

Nombre: Maria Mercedes Juárez

Edad: 31 años

Fecha: 04 de Diciembre de 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ De aquí de San Miguel

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Al Negocio siempre.

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ Aquí en la Colonia Santa Julia.

P/ ¿Es propia la casa que habita actualmente?

R/ No es alquilada

P/ ¿Qué productos vende usted?

R/ Solo especies

P/ ¿Dónde obtiene estos productos?

R/ Algunos de Honduras me los traen y otros los encuentro aquí

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo aquí en el mercado?

R/ Como es propio a veces vengo a las 8 de 8 a 3 o de 7 a 2

P/ ¿Cómo se inicio usted en las ventas ambulantes?

R/ Por medio de otra muchacha que ya había empezado ella a andar vendiendo.

P/ ¿Qué edad tenia cuando comenzó a vender?

R/ No estoy recién comenzando en esto.

P/ ¿Por qué se dedica usted a esta actividad?

R/ Bueno en realidad yo antes trabajaba en un cafetín pero como Salí embarazada y allí casi no les gusta que uno falte y aquí en cambio en lo propio ya uno si quiere viene o sino no, no viene.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican a esta actividad?

R/ Solo yo

P/ ¿Tiene hijos usted?

R/ Si uno pero esta pequeño.

P/ ¿Cuándo su hijo crezca le gustaría que se dedique a la venta ambulante?

R/ Por un lado no y por otro si porque aquí mucho molestan los chorizaros.

P/ ¿Qué les hacen los Chorizaros?

R/ Haa nos quiten la venta, cuando es primera vez lo dejan 3 días y tiene que pagar 3 dólares según los tiempos si lo llevan la segunda vez se acumulan y así según veces le van cobrando 6 dólares a así las veces casi no se puede trabajar por eso.

P/ ¿Y por eso no le gustaría que sus hijos trabajaran en el mercado?

R/ Si porque mucho molestan y mas que dicen que van a quitar todo esto.

P/ ¿Realiza usted otra actividad?

R/ No solamente esto.

P/ ¿Es suficiente lo que gana vendiendo para cubrir sus necesidades?

R/ Casi no porque a veces están buenas las ventas y a veces no.

P/ ¿Cómo se siente usted al venir al mercado a vender?

R/ Me siento bien porque se divierte uno en todo pero cuando están malos las ventas se

sienten mal

P/ ¿Qué es para usted el comercio?

R/ El comercio es algo que se viene es una rutina que se tiene que llevar a cabo que se tiene que realizar.

P/ ¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Mire que unos son buenos unos son amables y otros que no como le digo cuando anda bravo andan quitando todas las ventas

P/ ¿Por qué será que andan molestos?

R/ Son ordenes que les dan porque el sábado antepasado andaban diciendo que iban a pedir todas las carretillas porque tienen que andar su matrícula.

P/ ¿Usted tiene matriculada su carretilla?

R/ No yo no ando matrícula, por eso no vine ese día porque si venía me la iban a quitar.

P/ ¿Por qué no han matriculado su carretilla?

R/ Es que fíjese que como es al tiempo que dan eso y hoy no las están dando.

P/ ¿Cómo es su relación con los demás vendedores?

R/ Yo me llevo bien con todos.

P/ ¿Que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los municipales?

R/ Bueno yo nunca he visto eso.

P/ ¿Que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ Si se los cambio porque aquí nos ayudamos mutuamente.

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Mire que por un lado si se gana bien en otros trabajos pero es muy matado porque si yo estuve trabajando 12 años y si me tocaba bien pesado y digo yo que es mejor esta aquí porque aquí uno viene a la hora que quiere.

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado aceptaría?

R/ Tal vez porque aquí afuera se vende más.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite más aquí en esta zona para vender?

R/ Si es esta es que la ves pasada como dicen que ya no quieren ninguna clase de carreta entonces el administrador organizó todas las carretas organizó una calle por carreta y a mi me tocó esta y dicen que esta es la que más se vende.

P/ ¿Entonces el ordenamiento que tienen las carretas es por orden municipal?

R/ Si es por orden municipal.

ANEXO XVII

Entrevista

Caso 10

Nombre: José Valentín Luna

Edad: 48 años

Fecha: 04 de Diciembre 2004

P/ ¿De donde es originario usted?

R/ Caserío el Zancudo de nahuaterique

P/ ¿A que se dedican sus padres?

R/ Mi papá jornalero y mi mama murió cuando yo era pequeño

P/ ¿Dónde vive actualmente?

R/ En la Colonia la Esmeralda

P/ ¿Y es propiedad la casa que habita?

R/ No estamos alquilando

P/ ¿Qué productos comercializa?

R/ Bueno yo vendo baterías, lámparas, piedras de afilar cortaúñas, combillos etc.

P/ ¿Dónde adquiere estos productos?

R/ Bueno es que uno los compra por así decirlo a los grandes comerciantes y así uno va viendo quien le da precio.

P/ ¿Cuál es su horario de trabajo?

R/ bueno yo vengo desde las 7 de la mañana hasta las 6 de la tarde

P/ ¿Cómo se inicio usted como vendedor ambulante?

R/ Fue porque yo venia con mi papá a vender a gotera, yo me acuerdo que veníamos al tiempo traíamos mora y acote, pero de ahí a mi me fue gustando el comercio y me vine del todo para San Miguel a donde una ti amia por parte de mi mamá y desde entonces yo he vendido, lotería, ropa, y ahora que vendo baterías y lámparas.

P/ ¿Por qué se dedica usted al comercio ambulante?

R/ Bueno es que a mí siempre me a gustado vender y ya cuando uno le aya al negocio se acostumbra.

P/ ¿Cuántos miembros de su familia se dedican a esta actividad?

R/ Mi mujer y mi hija mayor

P/ ¿Esta de acuerdo Con que sus hijos se dediquen a esta actividad?

R/ Bueno si porque aquí uno aprende a defenderse y a no andar pidiendo o robando

P/ ¿Realiza otra actividad que no sea vender?

R/ No solo a la venta

P/ ¿Es suficiente los ingresos que obtiene vendiendo para vivir cómodamente?

R/ Pues para irla pasando no mas digo yo porque ya con ese dolar ya uno no ve la luz clara.

P/ ¿Cómo se siente usted al venir a este mercado a vender?

R/ Pues viera que cuando uno esta todo enfermoso cuesta venir pero toda ves que uno este alentado es bueno ganarse la comida honradamente

P/ ¿Qué es para usted el comercio ambulante?

R/ Bueno el comercio es como ofrecerle a usted lo que uno puede pues

P/ ¿Pero para usted que significa vender?

R/ A bueno vender es bonito vea porque uno puede ganar algo vendiendo

P/ ¿Cómo es su relación con los policías municipales?

R/ Pues viera que yo solo un problema he tenido con ellos porque el año pasado me quitaron la venta, pero de ahí ya no he tenido problemas con ellos

P/ ¿Y los demás vendedores como es su relación?

R/ Pues con los que están aquí cerca me llevo mas o menos porque como ya nos conocemos.

P/ ¿Y que hace usted cuando un compañero vendedor es agredido por los policías municipales?

R/ Pues viera que ahí es difícil porque como uno no puede ponerse con ellos porque como es la autoridad y uno que va ha ser

P/ ¿Y que hace cuando un compañero que vende lo mismo que usted le pide cambio de dinero u otro favor?

R/ A ahí esta jodido porque a veces uno ocupa el suelto

P/ ¿Dejaría usted de vender si se le presentara la oportunidad de emplearse en alguna empresa?

R/ Viera que como yo no se oficio yo solo trabajo la milpa y vender no podría trabajar en otra parte

P/ ¿Si le asignara un puesto en el mercado cerrado dejaría usted de vender en la calle?

R/ Si tuviera dinero para poder comprar otras cosas para vender si pero esto que yo ando vendiendo se vende mas aquí en la calle que estando en el puesto.

P/ ¿Tiene alguna calle o ruta que usted transite mas aquí en esta zona para vender?

R/ Mire antes uno podía andar por la calle que uno quiera pero ahora ya nos ordenaron y todos los que andamos carretillas nos han dado una calle por la que tenemos que andar vendiendo

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Alvergue Pablo; “El Salvador Orígenes de la Violencia” San Salvador, Editorial ISEP, 1982. 103 Pág.
- ❖ Camarena Ocampo Mario; “Técnicas de Historia Oral” 1ª Edición, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1994, 105 Pág.
- ❖ Fonseca Elizabeth; “Centroamérica su historia”, 2ª Edición, Costa Rica. Editorial Universitaria Centroamericana, 1982. 379 Pág.
- ❖ García, Mauriño, José; “Husserl, La Fenomenología”. 2ª Edición, Alambra Longman, S. A. Madrid, España, 1992, 28 Pág.
- ❖ Gutierrez Saenz, Raúl; “Historias de las Doctrinas Filosóficas”. 2ª Edición, Editorial Esfinge, México. 1995, 238 Pág.
- ❖ Jurgenson Gayou; “Como Hacer Investigación Cualitativa”. 7ª Edición, Editorial PAIDOS, Madrid, España. 2003, 224 Pág.
- ❖ Marx Carlos; “El Capital” Tomos I, II, III. México, Editorial. Fondo de Cultura Económica, 1975.
- ❖ Menjivar Rafael; “Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador” 2ª Edición, Costa Rica, Editorial EDUCA, 1995, 175 Pág.
- ❖ Pérez, Sainz Juan; “Informabilidad Urbana en Centroamérica” 1ª Edición, Costa Rica, Editorial Nueva Sociedad 1991, 315 Pág.
- ❖ Ritzer, George; “Teoría Sociológica Clásica” McGraw Hill, México 1997,502 Pag.

- ❖ Ritzer, George; “Teoría Sociológica Contemporánea”. McGraw Hill, México, 1997, 679 Pág.
- ❖ Rojas Soriano, Raúl; “Guía para Realizar Investigaciones Sociales”. 7ª Edición, México, Textos Universitarios, UNAM. 1982. 274 Pág.
- ❖ Valles S., Miguel; “Técnicas Cualitativas de Investigación Social”. Editorial Síntesis, Madrid. España, 1997, 430 Pág.
- ❖ Zamora, Francisco; “Tratado de Teoría Económica” 19ª Edición, México. Fondo de Cultura Económica, 1953. 690 Pág.
- ❖ Torres Luis; “Globalización, Sociedad y Estado y Mercado”; ediciones ISEP; San Salvador, El Salvador, 1995, 124 Pág.
- ❖ Pleites Wiliam. “Construyendo puentes hacia el futuro “ El Salvador editorial ISEP 1997, 115 Pág.
- ❖ Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo Humano El Salvador 2003, San Salvador 2003, 205 Pág.
- ❖ Velede Silva Susana; “Trabajo Informal en América Latina”. El comercio callejero; <http://www.ub.es/jeocrit/suca.htm>
- ❖ Taylor S. j. “Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación 2ª edición, editorial PAIDOS España 159 Pág.
- ❖ Tokman Víctor; “Influencia del Sector Informal Urbano sobre la Desigualdad Económica” ; editorial F.C.E. México 1981, 933 Pág.
- ❖ Infante Ricardo; “Heterogeneidad Estructural Empleo y Distribución del Ingreso” revista el trimestre económico; abril junio 1982; 323 Pág.
- ❖ Banco mundial: “Los Grupos Objetivos Urbanos” , boletín Madrid 1967, 178 Pág.
- ❖ SENITEC: “ Las Dimensiones de la Pobreza Extrema El Salvador” cuadernos de investigaciones; 1989, 22 Pág.

- ❖ MIPLAN; “Investigaciones sobre el Sector Informal” 1986 encuesta de hogares múltiples,34 Pág.
- ❖ SIDAI “La Transición Salvadoreña a un año del gobierno de Calderón Sol”; revista ECA. Año L. N° 559-560 san salvador. 447 Pág.
- ❖ Godoy Oscar Armando: “El Deber ser de la Modernización del Estado salvadoreños”; Kourad ademaver Sirtun FUCEDE imprenta Criterio, San Salvador El Salvador, 89 Pág.
- ❖ Pérez Laínez, J.P. “La Informalidad Urbana en Centroamérica”; Flaeso 1991, 165 Pág.
- ❖ Ministerio de Educación, Boletín Dirección General de Estadística y Censo, N° 19, Junio 1994.