

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



**CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS  
VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD  
DE MEJICANOS, 2019**

PRESENTADO POR

CARNÈ

EDGAR ALEXIS RAMÍREZ MARTÍNEZ  
WENDY BEATRIZ RODRÍGUEZ BARRERA

MR12065  
RB12029

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN ELABORADO POR DOS  
ESTUDIANTES EGRESADOS COMO REQUISITO DEL PROCESO DE  
GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA.

MSC. RAFAEL MAURICIO PAZ NARVÁEZ.  
DOCENTE ASESOR

LIC. JUAN FRANCISCO SERAROLS RODAS  
COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO

NOVIEMBRE DE 2019

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

Maestro Roger Armando Arias Alvarado  
RECTOR

Raúl Ernesto Azúnaga López  
VICERRECTOR ACADÉMICO

Juan Rojas Quintanilla  
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Licenciado Rafael Humberto Peña Marín  
FISCAL GENERAL

Ingeniero Francisco Alarcón  
SECRETARIO GENERAL

## **AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES**

Maestro Oscar Wuilman Herrera Ramos  
DECANO

Licenciada Sandra Lorena Benavides de Serrano  
VICEDECANO

Maestro Héctor Daniel Carballo Díaz  
SECRETARIO

## **AUTORIDADES DE LA ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES**

“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”  
Maestro René Antonio Martínez Pineda  
DIRECTOR

Licenciado Juan Francisco Serarols Rodas  
COORDINADOR UNIDAD DE PROCESOS DE GRADO

Maestro Rafael Mauricio Paz Narváez  
DOCENTE ASESOR

## **TRIBUNAL CALIFICADOR**

- 1° Lic. Rafael Mauricio Paz Narváez
- 2° Lic. Jose Armando Granados Peinado
- 3° Lic. Godofredo Aguillón Cruz

## INDICE GENERAL

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR	PÁG
AGRADECIMIENTOS.....	ii
PRESENTACION.....	viii
INTRODUCCION.....	x
PRIMERA PARTE	
INFORME FINAL DE INVESTIGACION	
<b>1. ORIGEN, EVOLUCIÓN, CONTEXTO, Y SELECCIÓN DE CATEGORÍAS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.....</b>	<b>14</b>
1.1. ORIGEN DEL COMERCIO INFORMAL COMO ANTECEDENTE A ESTA PROBLEMÁTICA Y SUS INICIOS EN LA REALIDAD SALVADOREÑA.....	16
1.2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INFORMAL COMO UNA ESTRATEGIA ECONÓMICA DE SUPERVIVENCIA.....	18
1.3. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO ACTUAL DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SALVADOR Y EN LA CIUDAD DE MEJICANOS ,2019.....	22
1.4. INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROBLEMA DE ESTUDIO.....	28
1.5. SELECCIÓN DE CATEGORÍAS Y CONCEPTOS SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO.....	31
<b>2. ESCENARIOS, ENTORNOS, NARRACIONES Y COMPARACIONES DE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS , 2019.....</b>	<b>35</b>
2.1 ESCENARIO, ENTORNO Y CONTEXTO.....	36
2.2. NARRACIONES DE CASOS DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS EN CUANTO A LA CONTRIBUCIÓN MONETARIA PARA LA SUPERVIVENCIA	39

	FAMILIAR Y DESENVOLVIMIENTO SEGÚN SEXO Y GÉNERO.....	
2.3.	SIMILITUDES, DIFERENCIAS ENTRE LOS CASOS ESTUDIADOS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS...	78
2.4.	ANÁLISIS E INTERPRETACION SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO	86
<b>3</b>	<b>METODOLOGÍA, HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES.....</b>	<b>89</b>
3.1.	METODOLOGÍA DEL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN.....	91
3.2.	TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	94
3.3.	HALLAZGOS RELEVANTES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN LOS MERCADOS DE MEJICANOS, 2019.....	97
3.4.	CONSIDERACIONES SEGÚN PERSPECTIVA DEL GRUPO INVESTIGADOR RESPECTO A LA INVESTIGACIÓN.....	103
<b>4.</b>	<b>PROPUESTA DE PROYECTO: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS.....</b>	<b>104</b>
4.1.	GENERALIDADES DEL PERFIL DE LA PROPUESTA.....	110
4.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y COMPONENTES.....	111
4.3.	JUSTIFICACIÓN.....	115
4.4.	OBJETIVOS.....	117
4.5.	GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO.....	118
4.6.	PRESUPUESTO PARA EJECUTAR EL PROYECTO.....	119
4.7.	EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.....	121
4.8.	MATRIZ DEL MARCO LÓGICO.....	122
4.9.	RECOMENDACIONES.....	123

ANEXOS.....	125
1. DESARROLLO DE UNA GUIA DE ENTREVISTA.....	126
2. CUADRO RESUMEN DE ENTREVISTA SEGÚN CASOS.....	132
BIBLIOGRAFÍA	135

## SEGUNDA PARTE

### DOCUMENTOS DE PLANIFICACION DE PROCESO DE GRADO, 2019

1 PLAN DE TRABAJO.....	137
2 PROTOCOLO DE INVESTIGACION.....	166
RESPONSABLES INVESTIGACIÓN Y TRIBUNAL CALIFICADOR.....	202

## AGRADECIMIENTOS

Al estar en esta última etapa de la carrera, es preciso agradecer a personas que influyeron de manera significativamente en todo este proceso, sin ella no hubiese sido posible concluir la carrera universitaria y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Quiero agradecer a Dios por haberme dado salud y hecho el milagro de llegar a este momento.

También agradezco a mi madre, Loida Barrera de Rodríguez, quien me guio e incentivó para que fuese una profesional y siempre estuvo cuidado de mí y apoyándome en los peores momentos, también a mi padre, Dagoberto Rodríguez Martínez, le agradezco su apoyo incondicional hacia a mí, a mis hermanos Vladimir y Marlon, que siempre creyeron en mí y me apoyaron, no importando las adversidades que pasáramos como familia, ya que siempre me dieron ánimos, y creían en mi capacidad para seguir adelante. Epero sea grato para ellos y se sientan orgullosos del esfuerzo que hicieron en mí y hoy poder verme como ellos tanto quería, siendo una mujer profesional, para mí es un regalo invaluable el que me hayan brindado una carrera universitaria y es un regalo que toda mi vida llevaré orgullosamente en mí.

A cada uno de los docentes que durante toda la carrera me enseñaron y compartieron sus conocimientos, me gustaría poder mencionarlos a cada uno, pero no habría espacio suficiente, a todas muchas gracias.

Al docente asesor Rafael Mauricio Paz Narvárez, que durante todo el proceso nos guío, he hizo las observaciones y correcciones muy acertadas con las cuales pudimos llevar a cabo el presente proceso.

Wendy Beatriz Rodríguez Barrera

## **AGRADECIMIENTOS**

Al estar en la etapa última de la carrera, es preciso agradecer a ciertas personas que influyeron de gran manera significativa para que el escritor pudiera llevar a cabo todo el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Agradezco principalmente a mi Padre, Noé Israel Ramírez Orellana, así como a toda mi familia que siempre me apoyaron, me dieron ánimos, que siempre creían en mi capacidad para poder seguir adelante con mis sueños y proyecto, así mismo darme todo lo necesario para cumplir esta meta que un día me trace. Espero este pequeño paso pueda darles una satisfacción tremenda y esa será una recompensa significativo para mí.

A cada uno de los docentes que durante toda la etapa de la carrera enseñaron de una manera dinámica y contenidos sustanciales, no se podría mencionar a todos pues no habría espacio suficiente, pero a todos muchas gracias.

Al docente asesor que durante todo el proceso me guío y me hizo las observaciones y correcciones muy acertadas y con las cuales pude llevar a cabo el presente proceso.

A mis compañeros y amigos con quienes pasamos momentos muy agradables y con los que aprendí mucho en los espacios de debate.

Edgar Alexis Ramírez Martínez

## PRESENTACIÓN

La Universidad de El Salvador que es una institución comprometida con el desarrollo económico, social y cultural de la sociedad salvadoreña, que tiene como MISIÓN la formación de profesionales capaces de proponer soluciones a problemáticas de la realidad nacional, a través de investigaciones filosóficas, científicas y tecnológicas de carácter universal; en el marco de esta Misión de este centro de estudios tan prestigioso se realizó la investigación: “LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LA CIUDAD DE MEJICANOS ,2019”

La presente investigación tiene como objetivo la construcción de una nueva visión respecto al fenómeno del comercio informal, en este caso específicamente en la ciudad de Mejicanos, a partir del planteamiento de categorías que permitan resaltar características de este sector tales como el desenvolvimiento según sexo o género, la cualificación laboral, la capacidad de consumo, entre otros que permitirán describir las particularidades de este fenómeno en la actualidad.

El método que se utilizó en el desarrollo de la investigación es el método inductivo cualitativo, mismo que dotó a la investigación de técnicas de recolección de datos, ayudó a la interpretación y comparaciones de los casos, para poder recoger los significados de los informantes y poder plasmarlos en este informe investigativo.

Con este Informe Final de Investigación se da cumplimiento al "Reglamento de la Gestión Académica Administrativa de la Universidad de El Salvador", en sus tres etapas básicas: Planificación, Ejecución y Exposición siendo esta la Defensa de los resultados.

La primera etapa, sobre **Planificación** donde se elabora tres documentos básicos: el Plan de Trabajo para la investigación; Diagnóstico Situacional para determinar la temática a investigar; Protocolo de Investigación; dentro del cual, en una primera fase, se realizó la selección del tema, en una segunda fase, se elaboran los respectivos instrumentos para la recolección y la organización de la información obtenida.

La segunda etapa, es decir **ejecución** de lo planificado. Esta etapa corresponde ya a el trabajo de campo, utilizado las técnicas de recolección información como la observación no participante, entrevistas orientada, observación documental, una vez obtenida la información a través de las diferentes técnicas, se procedió a procesar la información obtenía con un programa que permite el trabajar con datos cualitativos, así mismo para facilitar la comprensión de dicha información se crearon categorías. Además, se acudió a los aportes teóricos en relación a la problemática tema para sustentar y comparar los datos obtenidos de la investigación.

## INTRODUCCIÓN

El presente documento ha sido elaborado por dos estudiantes egresados de la Escuela de Ciencias Sociales “Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”, en la Facultad de Ciencias y Humanidades, de Universidad de El Salvador, siendo un requisito del “Reglamento General de Procesos de Graduación” para optar al grado de Licenciado de Sociología.

El informe se titula: CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS ,2019. Se busca crear una nueva visión respecto al fenómeno del sector comercio informal, en este caso precisamente de la ciudad de Mejicanos.

El objetivo principal es identificar las características socioeconómicas de vendedores informales en la ciudad de Mejicanos 2019, para con ello poder crear una visión diferente de la temática en su actualidad y hacer un análisis en su evolución, tomando en cuenta antecedentes y registros por parte de autoridades municipales inmersas directamente en este fenómeno.

El documento está integrado por cuatro capítulos los cuales se corresponden con la etapa de la ejecución.

**CAPÍTULO 1. ORIGEN, EVOLUCIÓN, CONTEXTO, Y SELECCIÓN DE CATEGORÍAS SOBRE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.** En este capítulo se detalla la idea del origen del fenómeno del comercio informal, para posteriormente hacer un contraste en el análisis de la evolución que permitieron la construcción de un contexto actual del comercio informal en la ciudad de Mejicanos, se plantean los principales postulados acerca del sector comercio informal y, por último, se construyen las categorías que guiaron el proceso investigativo.

CAPITULO 2: ESCENARIOS, ENTORNOS, NARRACIONES Y COMPARACIONES DE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS. Este capítulo es de fundamental importancia, porque describe lo que informantes claves relataron, además permitió el planteamiento de similitudes y diferencias entre los diferentes casos estudiados por medio de la creación de cuadros/matrices.

CAPITULO 3: METODOLOGÍA, HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES. En este apartado se describe la metodología que guió la investigación, además se presentan los principales hallazgos que se encontraron en el proceso investigativo, estos hallazgos se clasifican por categorías, por último, se expone la perspectiva en cuanto al problema.

CAPITULO 4: PROPUESTA DE PROYECTO: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019. Este capítulo es un aporte del equipo de investigación que esta principalmente en la alcaldía municipal de Mejicanos, en especial al departamento de gestión de mercados, la propuesta se elabora con base a los hallazgos, a la experiencia y principales demandas de las personas (vendedores) que fueron parte de este proceso investigativo.

La metodología utilizada en el presente documento se sustentó en método inductivo con análisis cualitativo que capta la realidad aplicando técnicas de investigación social, interpretando el contenido de la información con el enfoque de la teoría fundamentada, para comprender significados, conocimientos y experiencias de los informantes claves. En todo el proceso de investigación se contó con el asesoramiento del Licenciado Rafael Mauricio Paz Narvárez Docente Asesor y del Maestro Juan Francisco Serarols,

Coordinador General de Procesos de Graduación. Se siguieron los requisitos de la Escuela de Ciencias Sociales, así como los lineamientos y criterios de la normativa Universitaria.

**PRIMERA PARTE  
INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN**

**CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENEDORES  
INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS ,2019**

Vendedora de fritada de cerdo en el mercado “La Galera” en la ciudad de Mejicanos.



Fotografía: tomada por el grupo investigador, 15 de abril del 2019.

## **CAPÍTULO N°1**

### **ORIGEN, EVOLUCIÓN, CONTEXTO, Y SELECCIÓN DE CATEGORÍAS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.**

- 1.1. ORIGEN DEL COMERCIO INFORMAL COMO ANTECEDENTE A ESTA PROBLEMÁTICA Y SUS INICIOS EN LA REALIDAD SALVADOREÑA.
- 1.2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INFORMAL COMO UNA ESTRATEGIA ECONÓMICA DE SUPERVIVENCIA.
- 1.3. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO ACTUAL DEL COMERCIO INFORMAL EN LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.
- 1.4. INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROBLEMA DE ESTUDIO.
- 1.5. SELECCIÓN DE CATEGORÍAS Y CONCEPTOS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DEL OBJETO DE ESTUDIO.

**CAPÍTULO N°1**  
**CONTEXTO, CONSTRUCCIÓN TEÓRICA Y SELECCIÓN DE**  
**CATEGORÍAS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS**  
**SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES DE LA**  
**CIUDAD DE MEJICANOS 2019**

En el presente capítulo, se describen los elementos sobre el origen del comercio informal como antecedente a la problemática que ocupa la investigación, ya que será necesario para la posterior descripción del contexto de la problemática al ámbito de la realidad salvadoreña y más precisamente en la ciudad de Mejicanos. A continuación, se planteará la evolución del comercio informal como estrategia económica de supervivencia. Luego se hará una descripción de contexto de la problemática, de las instituciones que trabajan o intervienen en el problema de estudio, para conocer cómo se está tratando la problemática, posteriormente se presentaran las categorías que constituyen, significados y conceptos que se emplearan durante el estudio.

En la actualidad la problemática del comercio informal ha tenido un gran avance en cuanto a su expansión, este cambio unido muchas veces a la poca apertura laboral, y como posibilidad de forma de vida, se ha vuelto una solución para muchas personas que ven en este medio la forma de poder solventar sus necesidades más básicas y secundarias.

### 1.1. ORIGEN DEL COMERCIO INFORMAL COMO ANTECEDENTE A ESTA PROBLEMÁTICA Y SUS INICIOS EN LA REALIDAD SALVADOREÑA.

Si nos referimos a la década del noventa al analizar la evolución del comercio formal, se observa como fue parte en conferirle a la actividad ambulatoria o informal un reconocimiento de las costumbres y como parte de la identidad cultural de las ciudades a través de los siglos.

En la actualidad y en la medida que las ciudades fueron incrementándose en población, en especial por el efecto de inmigración se busca de mejores condiciones de vida, se comienzan a desarrollar otros tipos de actividades, una de ella es el comercio para satisfacer las necesidades de estos pobladores, muchos de ellos al margen de la ley y, otros tantos, contra las mismas normas estatales y de regulación. De esta forma surgió el comercio informal, que esencialmente podemos definirlo como aquel que se desarrolla en las calles en forma ambulatoria o de puesto fijo, o en mercados pre-establecidos para tal fin.

La vía pública fue el primer lugar donde la gente acudió para desarrollar estos tipos de intercambio, bajo la idea universal de que 'la calle es de todos, luego generalmente se da que las comunas y gobiernos municipales, al observar esta realidad, comienzan a dictar normas regulatorias, o pequeñas tasas para así regularizar este tipo de comercio informal. El siguiente paso, ante la inseguridad de estos comerciantes al estar en la vía pública, comienzan a ocupar terrenos y formar sus propios centros comerciales, y allí estar todos juntos. en el correr del tiempo comienza una especie de legitimación de la actividad, que, si bien no deja de ser informal, en la mayoría de los casos están basados en el no pago de impuestos por la importación (contrabando) y otras veces fabricando prendas sin pagar los derechos de marca, ni seguridad social de los operarios. Hay que reconocer que también tiene cosas positivas, crea valor, satisface la demanda de cierto nivel de la población y, en sí misma, crea un ecosistema económico, entre oferta, demanda, y fuente

de trabajo, que el sistema formal no puede absorber.<sup>1</sup> Este es otro caso, que sin justificar la ilegalidad ni la contravención de la ley, la realidad nos demuestra que surgen espontáneamente emprendimientos económicos al efecto de satisfacer a la población de menores ingresos.

El comercio minorista o al menudeo es una actividad que posee un fuerte arraigo en la cultura salvadoreña. Durante la época precolombina, la compra y venta de productos era desarrollada en los “tiangués”, los cuales ocupaban lugares públicos durante días determinados. Esta costumbre fue heredada en los tiempos de la colonia, llegando hasta nuestros días, siendo el centro de las ciudades lugar idóneo para la realización de este tipo de actividades, debido a sus características: la circulación de la mayoría de rutas de buses al igual que la localización de un alto número de servicios: farmacias, comercio formal, restaurantes, iglesias, instituciones gubernamentales, bares, librerías, etc.; por ellos transitan diariamente un cientos de personas que propician en un principio la idoneidad de la reproducción de este comercio<sup>2</sup>.

El problema del comercio informal ha presentado diversas formas a través de los años, teniendo una sola génesis: lo económico, un factor determinante para la familia salvadoreña. El comercio informal, por años ha proliferado y su aumento puede ser percibido de acuerdo a las fluctuaciones y efectos que genera de una economía basada en el neoliberalismo. El ajuste estructural, en sentido de reducción de gastos como empleador, genera en el sector informal las secuelas del problema social, originando una proliferación mayor de este sector.<sup>3</sup> La estructura económica imperante profundiza el desempleo y la pobreza, teniendo como una de las pocas opciones la economía de subsistencia, característica de la economía informal, que se define como:

---

<sup>1</sup>Publicado 19th June 2010 por Prof. Pablo Freyer, base a comercio informal de Hernando de Soto Informalidad, <http://finanzasyestrategia.blogspot.com/2010/06/el-comercio-informal-ambulante-tan.html?view=classic>.

<sup>2</sup> El comercio informal en el centro histórico de San Salvador, La Carta Urbana, agosto 2005. Tomo 127, Fundación, Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima pág. 3. <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/10800223.pdf>

<sup>3</sup>El comercio informal en el centro histórico de San Salvador, La Carta Urbana, agosto 2005. Tomo 127, Fundación, Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima pág.7. <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/10800223.pdf>

“conjunto de actividades económicas no registradas en controles legales”. Estos controles legales son los documentos fuente que inspiran a instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI).

## 1.2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INFORMAL COMO UNA ESTRATEGIA ECONÓMICA DE SUPERVIVENCIA.

El fenómeno del comercio informal como una estrategia de vida ha sido parte de una de las principales consecuencias de un sistema capitalista inmerso en múltiples países, un sector de producción formal incapaz de absorber a las fuerzas de trabajo a disposición.<sup>4</sup> El término de sector informal fue utilizado por vez primera hace ya más de 35 años por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que, a su vez, hacía referencia a un artículo de la novedad del concepto, consistía en recalcar el hecho de que en los países en desarrollo el problema del empleo se centra más que en el desempleo abierto.

El fenómeno de la informalidad, particularmente visible en las zonas urbanas, en donde primero fue identificado, tiene, sin embargo, distintas explicaciones en torno a su origen.<sup>5</sup> Desde la perspectiva de la supervivencia, el sector informal se explica como el resultado de la presión que ejerce el excedente de mano de obra sobre el empleo, ante una insuficiencia de puestos de trabajo en el sector moderno. Se presenta cuando existe una población que crece a tasas elevadas y una fuerza de trabajo que ejerce presión por encontrar una ocupación productiva ante un crecimiento insuficiente de buenos puestos de trabajo. Si esta situación se da en un contexto en donde no existen seguros de desempleo, la gente tiende a buscar sus propias soluciones mediante la venta o la prestación de servicios que les permitan sobrevivir.

---

<sup>4</sup> Organización internacional del trabajo “OIT”, Tratado de Kenia de Hart, 1970.

<sup>5</sup> El crecimiento explosivo de la economía informal, Norma Samaniego, Economía UNAM vol.5 no.13 México ene./abr. 2008, [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2008000100002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2008000100002)

La necesidad de buscar las oportunidades, estrategias que les permitan satisfacer todas las necesidades básicas, e incluso hasta de las de ocio, son las que en muchas ocasiones han obligado a esta parte de la población de optar por este medio, a pesar de las incertidumbres de las condiciones bajo las cuales ejercen estas actividades, han encontrado en ella una nueva forma de encontrar un desahogo económico que les permite subsistir.

En El Salvador una de las principales consecuencias del alto porcentaje de personas inmersas en el sector comercio informal se le atribuye al alto costo de la formalidad, en el país hay una tendencia de asociar a la microempresa con el sector informal, por ejemplo, estos trabajos sin cobertura de seguridad social por parte del Ministerio de Trabajo, hacen que las condiciones laborales sean muy precarias. La informalidad es practicada hasta por empresarios que ven este aspecto como una forma de escapar de las obligaciones tributarias.

La Resolución de la <sup>6</sup> Conferencia Internacional del Trabajo de 2002 sobre el trabajo decente y la economía informal marcó un hito en el análisis, brindando un marco que reconocía la diversidad y heterogeneidad de los actores y las actividades de la economía informal y ampliando la comprensión de sus parámetros. Estableció que la informalidad se registraba en una amplia gama de sectores y, aún más importante, también incluía el trabajo ocasional y el precario dentro de la economía formal. Al tiempo que reconocieron <sup>7</sup> la resiliencia y el dinamismo de los trabajadores y empresarios de la economía informal, los mandantes tripartitos de la OIT (las organizaciones de trabajadores, las organizaciones de empleadores y los gobiernos) de la CIT 2002 llegaron a un consenso amplio sobre la necesidad de abordar sus vulnerabilidades, muchas veces no se reconoce, registra ni cuenta a los

---

<sup>6</sup><https://elsalvador.com/noticias/negocios/el-72-de-las-empresas-en-el-salvador-son-informales-segun-la-camara-de-comercio/483521/2018/>

<sup>7</sup>La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad / Oficina Internacional del Trabajo, Departamento de Política de Empleo. Ginebra: OIT, 2013 [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed\\_empemp\\_policy/documents/publication/wcms\\_229429.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_empemp_policy/documents/publication/wcms_229429.pdf).

actores de la economía informal en las estadísticas nacionales. Aun en el caso en que se los registra, pueden estar fuera del alcance de la protección social, la legislación laboral y las medidas de protección en el lugar de trabajo. Su situación laboral podría ser ambigua, profundizando aún más su limitada protección en virtud de la legislación, suelen no estar organizados y, por esta y otras razones, generalmente no vigente, están en condiciones de reclamar sus derechos. Los lugares de trabajo pueden ser inseguros e insalubres, con peligros graves que a veces ponen en riesgo sus vidas.

### 1.2.1 EL CONCEPTO DE SUPERVIVENCIA

El concepto que ha tenido lugar respecto del fenómeno de las estrategias de supervivencia se vincula claramente a este sector económico del comercio informal. A nuestro juicio la práctica científica llega a la elaboración de conceptos como resultado de una reflexión en torno a problemas específicos o como respuestas a preguntas que se hacen frente a aspectos parciales de la realidad social. Con el concepto de "estrategias de supervivencia" parece estar ocurriendo lo contrario: frente a una rápida y generosa difusión de este preconcepto, se busca utilizarlo para cubrir nuevas y diferentes áreas de la realidad social, asignándole cada vez nuevos contenidos y haciendo peligrar con ello la identificación y tratamiento de un fenómeno específico que afecta a un grupo determinado de la sociedad y que plantea un tema científico y socialmente relevante.

En relación a esto se hará la aclaración al uso del concepto en relación al trabajo de Duque y Pastrana, quienes se plantearon <sup>8</sup> analizar las formas en que lograban sobrevivir las familias de pobladores de dos campamentos del Gran Santiago en Chile, los autores se preocupan de la supervivencia económica de estas familias y no dan ningún papel particular a la reproducción biológica dentro del fenómeno social que está interesados en estudiar dichos

---

<sup>8</sup> Duque, J. y Pastrana, E., Las Estrategias de Supervivencia Económica de las Unidades Familiares del Sector Popular Urbano: Una Investigación Exploratoria. Programa ELAS/CELA DE, Santiago, Chile, 1973. Los autores aclaran que el campamento es una modalidad de poblamiento espacial formado por un conjunto de familias sin casa, quienes "toman y se apropian" de predios urbanos, p. 42.

autores, hablan de "estrategia objetiva de subsistencia económica" y afirman que: "el aspecto central de ella consiste en la reordenación de funciones al interior de las unidades familiares, enfatizando la participación económica de todos o la mayoría de los miembros componentes", Ratificando el contexto económico que definen las estrategias de supervivencia, los mismos autores vuelven sobre lo mismo en otras partes de su obra, sosteniendo que "las estrategias de supervivencia económica familiar consisten principalmente en la acentuación en el ejercicio de funciones económicas para todos o la mayoría de los miembros constituyentes de las unidades familiares...Para la estrategia de supervivencia económica los componentes familiares comienzan a funcionar como un ejército de reserva, movilizarle según las diversas contingencias que afectan al fondo familiar de consumo".

De acuerdo con las especificidades anotadas en los puntos anteriores, proponemos definir las "estrategias de supervivencia" como el conjunto de acciones económicas, sociales, culturales y demográficas que realizan los estratos poblacionales que no poseen medios de producción suficientes ni se incorporan plenamente al mercado de trabajo, por lo que no obtienen de las mismas sus ingresos regulares para mantener su existencia en el nivel socialmente determinado, dadas las insuficiencias estructurales del estilo de desarrollo predominante.

### 1.3 DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO ACTUAL DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SALVADOR Y EN LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.

La existencia de mayor pobreza y la incapacidad del nexo capitalista en la sociedad salvadoreña de no generar empleos para la mayoría de la población laboralmente disponible, dado su modelo de desarrollo dependiente, esta población solo tiene como alternativa para poder reproducirse en condiciones de sobrevivencia incorporarse al comercio informal de la económica como vendedores. Son las condiciones estructurales y coyunturales de las sociedades capitalistas dependientes, las que han provocado el surgimiento de los sectores informales de la economía. De carácter permanente, la crisis del capitalismo ha provocado la consolidación y la profundización la de centralización en la economía. Dicha de otra manera, crisis del modelo capitalista, crisis económica, remesas familiares, deuda externa, en la medida que el modelo de desarrollo no logre dar empleos a la mayoría de la población.

Ésta peculiaridad (que además se reproducirá en casi todas las economías centroamericanas) hace que el capitalismo salvadoreño en un principio, posea sus propias características, que se centraron en el desarrollo del sector cafetalero, dirigiendo la inversión y la infraestructura hacia éste sector. Lo que derivó en el sometimiento de los cafetales salvadoreños a las leyes del mercado mundial y que la renta nacional (ingresos nacionales durante un año) dependiera de la cotización (alzas y bajas) de los precios del café en el mercado mundial, lo que hace que la economía salvadoreña entre al ciclo económico capitalista. Este desigual desarrollo del sector cafetalero hizo que se gestara una oligarquía, que entró rápidamente en la dinámica del capitalismo, compitiendo con otros sectores (que querían industrializar al país) para obtener el predominio en la sociedad.

El cambio en la estructura económica, afectó y transformó la estructura social. El Salvador contaba con un pobre desarrollo urbano, el muy débil proceso de industrialización se desarrollaba paralelamente al trabajo artesanal. Lo que significaba que para los años veinte El Salvador contará con una población mayoritariamente agrícola o campesina, que limitaba la organización.

A partir de 1950 se aceleró en el país el proceso de urbanización. El análisis se ha hecho comparando los datos de los censos de 1950, 1971 y 1992. Proceso de industrialización, propiciado por el modelo de crecimiento basado en industria sustitutiva de importaciones y la creación del Mercado Común Centroamericano.

Esta nueva dinámica de la economía salvadoreña no modifica sustancialmente las tendencias de la urbanización prevalecientes desde principios del siglo XX, caracterizada por un alto nivel de concentración de las actividades económicas en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), y en las principales ciudades secundarias, generado por el desarrollo del modelo agro-exportador.

Para 1980, en el contexto de la guerra, se dio de forma masiva la invasión por parte del comercio informal en los centros de las principales cabeceras departamentales, provocando la salida de familias que todavía residían en estos lugares, las cuales, en su mayoría, eran propietarias de comercios del sector formal, que en algunos de los casos son la génesis de los grandes almacenes que se originaron en estos espacios.

Sin duda alguna el comercio informal en los últimos años como una estrategia de supervivencia económica en las familias salvadoreñas cada vez es más recurrente, partiendo que es una opción que les permite satisfacer sus necesidades, es una vía de solución ante la poca apertura laboral formal, ante un sistema económico adoptado por el país.

En la actualidad la ciudad de Mejicanos forma parte del Gran San Salvador junto a 14 municipios más. La extensión territorial de Mejicanos es de 22.12 kilómetros cuadrados. Limita al norte con los municipios de Ayutuxtepeque y Apopa, al Este con Ciudad Delgado y Cuscatancingo y al Suroeste con el municipio de San Salvador. Cuenta con 5 cantones, 36 caseríos y son de carácter urbano, rural y semi rural. Los Cantones son: Chancala, San Miguel, San Roque, Zacamil, Delicias del Norte. El Departamento de Catastro cuenta con un registro en todo el municipio de 372 colonias entre condominios,

urbanizaciones, comunidades y residenciales. El número de escuelas públicas y colegios privados establecidos en el municipio es de 76 en total incluyendo el Instituto Nacional Alberto Masferrer.

También cuenta con 5 puestos policiales en todo el municipio, en cuenta, la delegación de Mejicanos en Zacamil. Entre las instituciones de servicio gubernamental en el municipio también identificamos dos unidades de salud: Unidad de Salud Zacamil, Unidad de Salud Palmira. Tres clínicas del Seguro social: Virgen del Tránsito, en el centro; Clínica Comunal Palmira y el Instituto Salvadoreño del Seguro Social Zacamil. Un hospital público: Hospital Nacional Zacamil y una clínica de Asistencia social que es administrada y apoyada por el club de leones de Mejicanos, así como clínicas Municipales y de Carácter Eclesial sin precisar el número.

El crecimiento para 1992 de la población en Mejicanos era de 144, 855 habitantes según la Dirección General de Estadísticas y Censos del Ministerio de Economía, las proyecciones de población en Mejicanos para el 2003 fue de 200 mil 917 habitantes; en el 2004 fue de 204 mil 240 habitantes, en el 2005 fue de 207,153 habitantes y en 2006 fue de 209,708 Al 2007 según las últimas estimaciones de la DIGESTIC, el crecimiento poblacional en Mejicanos es de 211 mil 878 habitantes.

En su economía, en este municipio no existe cultivo de granos básicos ni crianza de ganado, debido a que la mayoría de su territorio rural se ha urbanizado. La economía de Mejicanos está constituida fundamentalmente por el comercio en pequeño y generación de servicios. En los últimos años el Municipio ha tenido una vocación de crecimiento urbanístico y también su ubicación geográfica, cerca de San Salvador, lo convierte en una ciudad dormitorio. A la vez se ubican algunas maquilas de regular tamaño, lo que no significa que éstas sean permanentes. Según el censo de 1992 la micro empresa, o sea, el comercio al por menor, es la actividad principal en el municipio con 2,130 negocios, el 91.67% de las empresas en el municipio, siendo la industria la actividad económica que se ubica en segundo lugar.

El Censo Económico<sup>9</sup>, 2005 registró a 4,341 empresas, siendo las principales actividades el comercio con el 68% de las empresas, industria con el 12%, servicios con el 15%, transporte con el 5%.

Del total de empresas de comercio, de acuerdo a la clasificación de pequeñas y medianas empresas, por personal remunerado, 2,916 son micro empresas, 24 pequeñas empresas y 1 mediana empresa. También ha tenido un importante peso en la economía local el comercio informal, el cual no es registrado por los censos.

Todos estos factores que conforman el dinamismo de la económica de la ciudad ha permitido que en las últimas décadas se ha caracterizado en su casco urbano la alta densidad del comercio informal, actividad comercial que año con año se ha venido incrementando más allá de no ser tomada en cuenta en cuánto a proyecciones y planes por parte de la municipalidad que ayuden a crear las condiciones laborales de las personas que lo ejercen.

Durante el período 2011 – 2012 la municipalidad ha realizado un proceso de ordenamiento del comercio informal en sectores históricamente desordenados e inseguros, como son el centro de Mejicanos y los alrededores del Mercado de Zacamil, con lo cual se ha mejorado el clima de negocios del municipio, contando con zonas un poco más ordenadas, limpias, agilizando el tráfico vehicular y mejorando la seguridad.

Para el desarrollo de este proceso pacífico de diálogo y entendimiento entre representantes del sector informal, diversos actores sociales de los alrededores de los mercados cercanos y la municipalidad, además se ha construido una galera en la zona de Zacamil para la reubicación de vendedoras y vendedores. Mejicanos es un municipio muy poblado, lo cual le genera ventajas, ya que tiene una demanda de productos y servicios y constituye un centro de actividades comerciales.

---

<sup>9</sup> Plan de Competitividad Municipal de Mejicanos 2012 – 2016, febrero de 2013 Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE).

Otra iniciativa desarrollada es la creación de la Plaza Típica Municipal, en donde se promueve el comercio y la convivencia familiar, se venden platillos típicos y artesanías, en las instalaciones del antiguo rastro municipal. También la municipalidad cuenta con una Oficina Municipal de Apoyo a la Microempresa, con una persona responsable, entre algunas actividades de esta oficina se encuentran la realización de ferias de comercio, coordinación con microempresas e instituciones gubernamentales y no gubernamentales y el seguimiento al presente proyecto.

TABLA 1.

## TABLA DE INDICADORES SOCIOECONÓMICOS MEJICANOS 2009

INDICADORES SOCIOECONÓMICOS	TOTAL	URBANO	RURAL	MASCULINO	FEMENINO
Número de personas	140,751	140,751	0	64,509	76242
Número de hogares	38,601	38,601	0	24,274	14,327
Escolaridad promedio (en años)	8,7	8,7	-	9,0	8,5
Tasa de alfabetismo adulto (mayores de 15 años)	93,3	93,3	-	95,4	91,7
Tasa bruta de escolaridad parvulario Tasa bruta de escolaridad primaria	58,2	58,2	-	56,5	60,0
Tasa bruta de escolaridad media	102,1	102,1	-	102,4	101,8
Porcentaje de personas receptoras de remesas	77,7	77,7	-	75,8	79,6
Porcentaje de personas con déficit habitacional	8,9	8,9	-	7,2	10,3
Porcentaje de personas con acceso a agua (dentro de casa)	11,9	11,9	-	Na	Na
Porcentaje de hogares con acceso a alumbrado	96,3	96,3	-	Na	Na
Porcentaje de hogares con acceso a servicio de recolección de basura	98,2	98,2	-	Na	Na
Porcentaje de hogares con saneamiento por alcantarillado	95,3	95,3	-	Na	Na
Porcentaje de hogares que utilizan leña para cocinar	92,6	92,6	-	Na	Na
Porcentaje de hogares en viviendas sin título de propiedad	2,2	2,3	-	Na	Na
Porcentaje de hogares con servicio de internet	29,9	29,9	-	Na	Na

Fuente: FUNDAUNGO y PNUD (2009). Almanaque 262. Estado del desarrollo humano en los municipios de El Salvador.

Sin duda el fenómeno del comercio informal en las últimas décadas ha sido una problemática muy constante en la realidad de la ciudad de Mejicanos, a pesar de la creación de planes estratégicos de ordenamiento y creación de nuevos espacios para este sector tan dinámico para la economía local como lo es el comercio informal, aun en la actualidad la creación de un plan, programa o proyecto que promueva la creación de las condiciones laborales de vendedores sigue siendo una deuda histórica de la Municipalidad y la falta de una proyección futura que permita potencializar este dinamismo económico local.

#### 1.4 INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROBLEMA DE ESTUDIO

En el siguiente apartado como grupo de investigación se darán a conocer algunas instituciones que están inmersas de manera directa o indirectamente en el fenómeno del comercio informal, la información se obtuvo a través de la visita de sitios web de las instituciones locales, así como de las nacionales. A continuación, se presenta las instituciones más importantes que atienden la problemática.

#### EL GOBIERNO DE EL SALVADOR

El papel fundamental del gobierno respecto al cumplimiento de los derechos laborales debe ir en contra posición al fenómeno de la informalidad laboral como un fenómeno enlazado a la falta de trabajo decente y a las condiciones laborales adversas que generan (trabajos improductivos, injustamente remunerados, sin reconocimiento o protección legal, con inadecuada protección social, etc.). Los trabajos que se realizan bajo estas condiciones no constituyen, únicamente, un fenómeno laboral; son también un síntoma de la disfunción de las economías y de las sociedades, un problema político y una grave amenaza para las democracias. Por tanto, el estado apuesta por la formalización laboral: es decir, se debe garantizar que los trabajos y emprendimientos se realicen en condiciones de legalidad y que se respeten los derechos humanos y laborales.

## LA ALCALDIA MUNICIPAL DE MEJICANOS

Las alcaldías municipales deben tomar el papel fundamental como los organismos territoriales que velen por garantizar el desarrollo y satisfacción de las necesidades locales, trabajando en coordinación con las políticas de los gobiernos centrales, en este sentido su función principal es la promoción del desarrollo económico, social y la competitividad local en coordinación entre actores públicos y privados siendo un ente articulador para los intereses de la comuna.

## LA COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Promover las condiciones locales, integrando actores públicos y privados con la finalidad de desarrollar oportunidades a aperturas económicas, incentivando programas, planes y proyectos que fomenten la competitividad y emprendedurismo en la comuna.

## CUADRO 1

### INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROBLEMA DE ESTUDIO

INSTITUCIONES	MISIÓN Y VISIÓN	OBJETIVOS
<p style="text-align: center;"><b>Alcaldía Municipal de Mejicanos</b></p>	<p>MISIÓN: Ser un Gobierno Municipal rector del desarrollo local, comprometido con el bien común y la satisfacción de las necesidades de la ciudad, generando bienestar social, económico y cultural a sus habitantes, con funcionarios atentos y calificados ofreciendo servicios ágiles, oportunos y de calidad.</p> <p>VISION: una ciudad limpia, ordenada, segura, competitiva y moderna, con habitantes comprometidos y en pleno ejercicio de su ciudadanía.</p>	<p>Como Gobierno Municipal seguir trabajando mejor de como lo hemos hecho hasta ahora, con transparencia y eficiencia; para cambiar la ciudad de Mejicanos y crear un orgullo de nuestra ciudad.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Gobierno de El Salvador</b></p>	<p>MISIÓN: Velar por la conservación, el fomento de la cultura y el arte, promoviendo políticas culturales, planificando las diversas formas de investigación, formación artística, apoyando a la creación popular, y salvaguardar de la restauración y difusión el patrimonio cultural del país.</p> <p>VISIÓN: Ser el ente que propicie el cambio cultural, que genere procesos sociales hacia la cultura de la creatividad y del conocimiento y sustento de una sociedad con oportunidades.</p>	<p>Generar las condiciones para un desarrollo económico que les permita la libertad de formación integra en cada aspecto a las personas de manera que exista una igualdad de oportunidades de desarrollo.</p>
<p style="text-align: center;"><b>La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)</b></p>	<p>MISIÓN: Fomentar, proteger y desarrollar micro y pequeñas empresas, fortaleciendo tanto su capacidad transformadora como su excelencia, para que se integren e incidan en el desarrollo económico nacional y territorial, de forma inclusiva, sostenible y justa.</p> <p>VISION: Ser la entidad estatal dinamizadora, moderna, coordinadora, facilitadora de la transformación, innovación y articulación de las micro y pequeñas empresas; con capacidad de posicionarlas con un peso relevante en una economía inclusiva nacional y mundial.</p>	<p>Generar condiciones que permitan desarrollar, proteger y fortalecer micro y pequeñas empresas con la finalidad de sean un motor para la economía tanto nacional así como territorial.</p>

Fuente: Elaborado por el grupo investigador del proceso de grado.

## 1.5. SELECCIÓN DE CATEGORÍAS Y CONCEPTOS SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO.

Para este capítulo hemos seleccionado categorías:

**Desempeño laboral:** Sera todo aquel ejercicio laboral que ejerce el trabajador a las efectuar funciones y actividades principales exigidas por un cargo determinado y el desenvolvimiento de estos permite demostrar su capacidad

**Supervivencia familiar:** Aquellas estrategias de las personas que les permita generar ingresos económicos con el fin de sustentar las necesidades básicas en su núcleo familiar estén o no reguladas por una institución gubernamental

**Desarrollo según sexo y género:** se entenderá como los roles o papel que juega y asume el vendedor, así como la relación quien es que mayor contribución monetaria a porta a su familia y tipo de negocio que se tiene según su sexo y género.

Como sub categorías hemos elegido las siguientes:

**Cualificación laboral:** Son las características en conjunto que resaltan las competencias para la realización de una actividad laboral, que pueden ser adquiridas mediante diferentes tipos de formación, así como también a través de la experiencia

**Nivel de escolaridad:** Son indicadores del grado de desarrollo socioeconómico de un país en el contexto educativo de su población, al ser este el principal requisito de fomentar la incorporación de las personas al sector económico formal, político y social de un país

**Estrategia económica:** Son actividades o planes a seguir que permiten la ejecución de un negocio en un mercado seleccionado con la finalidad de un lucro económico.

**Niveles de apertura laboral:** Son aquellos indicadores que expresan las condiciones de acceso al sector económico formal de un país, y que al mismo tiempo pueden reflejar el dinamismo económico del mismo.

**Contribución monetaria:** aportación y designación dinero para los gastos familiares según sea su sexo y género.

**Tipo de negocio según sexo y género:** que tipos de productos comercializa, si es vendedor ambulante o cuenta con su negocio propio, es vendedor sub contratado.

Para ello tomaremos en cuenta como indicadores:

- Escolaridad
- Experiencia laboral
- Formación profesional
- Comercio informal
- Acceso al empleo
- Ingresos económicos
- División del trabajo

Conforme al desarrollo de la problemática sobre las características socioeconómicas de vendedores informales en mercados de Mejicanos, se analizara que todos y cada uno de los ámbitos que involucran las estrategias de supervivencia que más allá de un modo de ingreso económicos son parte de cada una de sus actividades cotidianas de estos vendedores, desde las más básicas hasta las más complejas, y como estas han ido cambiando conforme a la necesidad de adaptación de las estrategias económicas de vida.

Para la investigación se consideraran vendedores informales aquellos que no entran de manera formal en la estructura del mercado municipal de este municipio, como también a vendedores ambulante que promocionan sus productos en alrededores de los mercados , como los que de manera fija en un determinado lugar ofrecen sus productos, pero sin contar con una estructura de local para el mismo como tal y así colocando sus ventas en aceras peatonales cerca de los mercados, al detallar estos conceptos fundamentales dentro de la problemática como finalidad de analizar de manera en un momento de forma aislada y luego como un conjunto ideas

desde las perspectiva de los vendedores. Al indagar en este fenómeno se tomará todo tal cual se involucre en la vida de las personas, pues como se observa al optar a esta estrategia de vida no sólo se adopta un principio de ingreso económico, sino más bien un modo de vida, el cual implica la involucración de todo su núcleo familiar desde la manera en que la familia tiene acceso a servicios tan básicos como educación, salud, vivienda etc. Así involucrando todo su contexto social, económico, cultural, demográfico.

Por lo tanto, en esta investigación se busca responder a la problemática de cómo abordar un tema tan complejo como lo es el comercio informal y ¿Cómo influye esta estrategia económica influye en el modo de vida de quienes lo practican? ¿Cuáles son aquellos principales obstáculos que como vendedores informales afrontan a diario? ¿El estigma por parte de las autoridades municipales hacia los vendedores informales?

Se buscará comprender el significado de vida de los vendedores informales a partir de todos los prejuicios que se les impone y como este crea sus estrategias de supervivencia.

Al estudio sobre las características socio-económicas de los vendedores informales del área urbana del Municipio de Mejicanos, se hará un análisis de categorías preseleccionadas en función de la dirección de la investigación que se pretender realizar como:

- El acceso a los servicios básicos de los vendedores informales
- Los obstáculos en la cotidianidad en sus actividades comerciales
- La modificación de su vida social entorno a su actividad económica
- La movilidad demográfica entorno a este fenómeno.

Vendedores informales del mercado 5 de Diciembre, municipio Mejicanos, 4 de julio 2019



Fuente: tomada por el grupo investigador, 20 de mayo del 2019.

## **CAPITULO N° 2**

### **ESCENARIOS, ENTORNOS, NARRACIONES Y COMPARACIONES DE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.**

- 2.1. ESCENARIO, ENTORNO Y CONTEXTO.
- 2.2. NARRACIONES DE CASOS DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS EN CUANTO A LA CONTRIBUCIÓN MONETARIA PARA LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR Y DESENVOLVIMIENTO SEGÚN SEXO Y GÉNERO.
- 2.3. SIMILITUDES, DIFERENCIAS ENTRE LOS CASOS ESTUDIADOS.
- 2.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO DE TRANSFORMACIÓN DE CONDICIONES DE SUPERVIVENCIA FAMILIAR POR MEDIO DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS.

## **CAPÍTULO N°2**

### **ESCENARIOS, ENTORNOS, NARRACIONES Y COMPARACIONES DE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS.**

El presente capítulo corresponde a explicar los escenarios y entornos , el escenario donde se desarrolla la investigación son los mercados de la ciudad de Mejjicanos, para ello se visitarán los mercados y puestos ubicados en el mercado de la Zacamíl y sus alrededores, para ello nos centraremos en realizará visitas al mercado central del municipio tomando en cuenta los sectores del portón uno y dos del mercado como sus alrededores ya que allí se encuentran vendedores ambulantes, es donde se lleva acabado el escenario de la economía informal y lo que cotidianamente se hace en este sector.

Las personas informantes claves son ocho mujeres que vende en los mercados ante mencionados y tres informantes claves profesionales de la Alcaldía de Mejjicanos, perteneciente a los Departamentos de Emprendimiento, Desarrollo Urbano y de Administración de Mercados, es importante mencionar que las entrevistas realizadas procedieron con vendedoras de diferentes rubros de ventas y edades.

En este capítulo se presentan las narraciones de las vendedoras, la cual se clasificará según la información obtenida en las diferentes categorías, para una mejor comprensión de la temática. Además, se presenta las similitudes y diferencias entre la información que brindaron las vendedoras y los profesionales. Por último, se presenta el análisis de la interpretación del objeto de estudio.

## 2.1. ESCENARIO, ENTORNO Y CONTEXTO.

En este apartado se presentan las generalidades de municipio de Mejicanos como la población por edades, sexo, y nivel escolar, así como la división política administrativa y, en general, estadísticas que describan al municipio.

### DATOS GENERALES SOBRE MEJICANOS.

El municipio de Mejicanos <sup>10</sup> pertenece al departamento de San Salvador y forma parte del Área Metropolitana de San Salvador, AMSS. Limita al norte con Ayutuxtepeque y Apopa, al este con Cuscatancingo y Ciudad Delgado, al sur y oeste, con el municipio de San Salvador.

Su extensión territorial es de 22.12 km<sup>2</sup> y el territorio se divide en 5 cantones y 36 caseríos que son de carácter urbano, rural y semi rural. Los cantones son: Chancala, San Miguel, San Roque, Zacamil. El municipio es considerado totalmente urbanizado por algunas instituciones, a pesar de que en su territorio se ubica el cerro El Picacho.

El Departamento de Catastro cuenta con un registro en todo <sup>11</sup> el municipio de 372 colonias entre condominios, urbanizaciones, comunidades y residenciales. El área urbana se divide en barrios: El Centro, San José, Santa Lucía, San Nicolás, El Calvario y Delicias del Norte. Mejicanos, al pertenecer al Área Metropolitana de San Salvador, forma parte de las propuestas contempladas en el Plan de Desarrollo Territorial para la Subregión Metropolitana de San Salvador.

---

<sup>10</sup> Fuente: <http://alcaldiamunicipalmejicanos.wordpress.com/author/alcaldiamunicipalmejicanos/>

<sup>11</sup> Presentan nuevo plan de desarrollo metropolitano. Susana Peñate. Diario El Mundo, viernes 17 de junio de 2011.

El municipio cuenta con una <sup>12</sup> población de 140,751 habitantes, de ellos 76,242 son mujeres y 64,509 son hombres. El total de la población se considera urbana por el VI Censo de Población 2007.

La población total del municipio representa el 8.98% de la población del departamento de San Salvador. Mejicanos ocupa el 5º lugar a nivel nacional entre los municipios más poblados.

TABLA N°2

POBLACIÓN DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS POR ÁREA Y SEXO

Año	Población total del departamento de San Salvador	Población total de Mejicanos	Población de Mejicanos			
			Mujeres	Hombres	Rural	Urbana
2007	1,567,156	140,751	76,242	64,509	140,751	12,883

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo de población y vivienda realizado en 2007.

El municipio de mejicanos dedicado mayormente al comercio según de acuerdo al Censo Económico, DIGESTYC 2005 <sup>13</sup>, de las 4,341 empresas registradas se encuentran 2,941 pertenecen al sector comercio, constituyendo el 67.75% del total de empresas registradas, siendo la actividad económica con más empresas y que genera el 30.76% del empleo remunerado en el municipio, por lo que es una actividad importante para la economía local.

Del total de empresas de comercio, de acuerdo a la clasificación de pequeñas y medianas empresas, por personal remunerado, 2916 son micro empresas, 24 pequeñas empresas y 1 mediana empresa.

También ha tenido un importante peso en la economía local el comercio informal, el cual no es registrado por los censos. Durante el período 2011 – 2012 la municipalidad ha realizado un proceso de ordenamiento del comercio

<sup>12</sup> VI Censo de Población y V de Vivienda 2007. Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censo. El Salvador, abril de 2008.

<sup>13</sup> Estudio de Factibilidad para una Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito para la Alcaldía de Mejicanos. Estudiantes Juan Alberto Guzmán Flores, El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Contaduría Pública. 16 de octubre de 2009

informal en sectores históricamente desordenados e inseguros, como son el centro de Mejicanos y los alrededores del Mercado de Zacamíl, con lo cual se ha mejorado el clima de negocios del municipio, contando con zonas ordenadas, limpias, agilizando el tráfico vehicular y mejorando la seguridad. Para el desarrollo exitoso de este proceso se ha realizado un proceso pacífico de diálogo y entendimiento entre representantes del sector informal, diversos actores de los alrededores de estas zonas y la municipalidad, además se ha construido una galera en la zona de Zacamíl para la reubicación de vendedoras y vendedores.

Mejicanos es un municipio sobrepoblado, lo cual le genera ventajas ya que tiene una demanda de productos y servicios y constituye un centro de actividades comerciales.

Entre las actividades de servicios que se realizan en el municipio se encuentran: salas de belleza y barberías, comedores, restaurantes y pupuserías, pizzerías, comidas típicas, venta de bebidas refrescantes, centros de diferentes niveles educativos, profesores particulares, clínicas y laboratorios de servicios médicos, mecánicos dentales, medicina naturópata, asesoramiento y representación jurídica, servicios arquitectónicos, asesoría y dirección de obras de ingeniería, despachos contables, microfilmaciones, juegos mecánicos y eléctricos, salas de billar, reproducción e impresión de materiales, hoteles, moteles, servicios financieros, alquiler de cristalería y muebles, venta y alquiler de videos, servicios fotográficos, agencias de seguridad, mantenimiento y reparación de equipo informático, gimnasios, lavado y secado de prendas de vestir, servicios fotográficos, servicios fúnebres, veterinarias, alquiler de edificios no residenciales (centros comerciales), alquiler y venta de inmuebles, salas de té y recepciones, limpieza de edificios y todo tipo de objetos.

## 2.2. NARRACIONES DE CASOS DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS EN CUANTO A LA CONTRIBUCIÓN MONETARIA PARA LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR Y DESENVOLVIMIENTO SEGÚN SEXO Y GÉNERO.

Para interpretar y conocer acerca de las características socio económicas de vendedores informales se han entrevistado a ocho informantes claves, estos informantes que brindaron información enriquecedora para la investigación, estos casos se presentan a continuación.

### **CASO N°1: “Yo he trabajado de muchas cosas”**

#### **DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: María
- Sexo: Femenino
- Edad: 61 años
- Escolaridad: Segundo Grado
- Estado civil: Casada
- Rubro de venta: Verduras

#### **CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL**

Para María el desempeño que ha tenido dentro del mercado ha sido muy importante, ya que por medio de este trabajo ha podido solventar los gastos del hogar y su fuerza laboral es menor a la que ella realizaba en antiguos trabajos que ella realizó.

*“Pues acá en el mercado tengo 38 años de vender acá en el mercado, si a los 23 años yo he trabajado de muchas cosas, jejejeje yo he trabajado en la milpa, yo he trabajado en algodонера, yo he trabajado en la finca cortando café, de pues de todo eso ya no, ya acá en el mercado ya solo eso el mercado, pues ya desde que me introdujir en el mercado, pues ya no me separe pues ya aquí en el mercado hay más fuente de trabajo , hay más dinero se saca para los pagos que uno tiene verdad y sí mucho mejor, se descansa un poquito más verdad, porque trabajar así materialmente en una algodонера, o platanera es mucho más difícil entonces acá es más tranquilo pues acá nadie lo manda a uno , si yo quiero vengo el siguiente día si no, no , si yo quiero me voy a la hora que yo quiero verdad, nadie me dice nada yo tapo el puesto y agarro camino y voy, nadie me dice que por que te vas.”*

María afirma que, al vender en las calles, se puede obtener mayores ingresos que estar instalado en el mercado vendiendo sus productos y que las razones para comerciar en la vía pública es por la falta de dinero para instalarse en los mercados municipales.

*“Pues fíjese que yo acá comenzó desde vender en la calle porque a veces a uno acá por la pobreza en la que viene no hace de buscar un puesto para comenzar a vender vea, entonces yo lo que hacía que agarraba mis dos canastos me iba para el central ya venía acá y me ponía a vender y ahí pase quizás unos 15 años, no quizás unos 13 años vendiendo en la calle luego pase acá luego que construyeron más el mercado para acá ya nos iban dando un pedacito a cada uno verdad, ya para que uno fuera vendiendo la fruta, lo que uno ya quisiera vender acá verdad, pues lo que tengo actualmente verduras, allá cuando vendía en la calle yo vendía fruta porque allá era más concurrida la venta verdad allá yo vendía de todo , pero ya que nos entraron más para dentro ya perdía la fruta se me arruinaba y tenía que votarla entonces ya solo opte por la verdura, claro que sí!! Allá en la calle se vendía, pero ya cuando nos entraron acá cambio, incluso cuando nos entraron acá yo tuve unas bajas tremendas , ya para acá venía solo para mis fichitas y ya acá fue diferente, porque ya acá lo que hace uno es buscar nueva clientela ya lo clientelas que uno tenía en la calle busca más lo que tiene cercano a la pasadita, ya aquí adentro , ya lo clientes que yo tenía allá fuera me lo halaba para acá dentro pero ya me salían que uno que muy lejos que salir con esa carga para allá arriba que mejor se quedaban en la calle claro acá hice muchos clientes, pues acá dentro de este mercado hubo un tiempo que si se vendía acá dentro pero ahora, como usted sabe cómo está la situación ahora de difícil vedad no hay trabajo no hay entrada de ningún lado entonces , la gente aunque quiera comprar no las compra, aunque tenga necesidad de las cosas no las compra por que no hay dinero”*

María sostiene que lo que la llevó a ser una vendedora informal es porque ella podía estar pendiente de sus hijos, ya que no contaba con los recursos económicos para pagar a alguien para que le cuidase sus hijos, también que el comercio les permitía establecer sus propios horarios para estar en casa con sus hijos, condiciones que no hubiese podido hacer en un empleo formal.

*“Pues lo que más me llamo fue que yo podía estar pendiente de mis hijos, yo podía verlos a la hora que yo quisiera, porque en un trabajo por ejemplo en una algodónera por ejemplo es todo el día y llego de noche si me voy a una finca igualmente yo madrugo, acá igual yo madrugo verdad pero si yo quiero ver a mis hijos por ejemplo a las 10 de la mañana yo me voy, si yo quiero les voy a hacer almuerzo y me vengo, me fijaba un control para estar pendiente de mis hijos, ya lo tenía a todos, porque ya, incluso antes de salir embarazada del último que tiene 32 años yo ya vendía en la calle, ya después que lo tuve a él ya deje un año de venir, ya después de que le di pecho ya de ahí lo deje con otra hija y ya me vine de nuevo para el mercado jejeje así que aquí hemos echado raíces en este mercado, acá los tuve a todos, pues fíjese que mis hijos todos los tuve acá el mercado y todos aprendieron a vender y aprendieron a hacer todo lo que yo hacía, pero nunca los mande a pasear una venta ellos me ayudaron a vender aquí porque son dos puestos, pero yo nunca les dije vayan a vender este bulto de cebolla, vayan a vender este bulto de tomates, no ellos me ayudaban pero a vender aquí, a todos me los traía ellos se turnaron, dos se iban por la mañana a estudiar, los otros 3 iban por la tarde, a veces los dejaba solo cuidando, pero si siempre laborando pues fíjese que el mas chiquito desde la edad de los 4 años ya no se quedaba de mí, el siempre andaba con migo aunque no me ayuda en nada, ese niño toda la vida y acá esta en mercado”*

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

En cuanto a la categoría de escolaridad María comenta que ella durante su niñez y adolescencia no estudió, ya que nunca tuvo la oportunidad de estudiar y que obtuvo su segundo grado ya en una edad mayor y que eso le ayudó a desenvolverse en trámites legales, razón por el cual ella afirma hoy que es importante el estudio.

*“Pues fíjese que yo no estudie, yo estudie hasta hace poco en ese programas que andaban dando, este, Como se llama... entro acá un programa de alfabetizando de una compañía verdad, entonces ahí pude hacer yo verdad, hasta mi segundo grado verdad, pero ya tenía yo 55 años verdad de cuando hice eso bueno este ahí logre, más que todo porque como era en la tarde verdad y como yo trabajo, entonces ya de tarde dijeron ellos que podíamos matricularnos ya dijeron ellos verdad y nos daban dos horas de clases,*

entonces dije este es mi oportunidad de por lo menos hacer mi firma jeje , porque yo nunca fui a la escuela porque mi mama nunca me puso a estudiar, entonces ya con este parquito que aprendí aquí yo ya puedo hacer mi firma yo ya puedo leer el diario verdad , puedo leer la biblia o cualquier rotulo que yo veo yo ya lo puedo leer de allí nada ”

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

María afirma que con lo gana de sus ventas puede aportar para todos los gastos del hogar y menciona que es de importancia crear un ahorro familiar para casos de emergencias que se da en la familia.

“Si con eso se paga, se paga todo, los gastos de la casa, comida recibos, puestos, prestamos todo”

“Si claro ,yo siempre les he dicho a mis hijos que cuando uno trabaja va, no es que a uno le sobre verdad, porque el dinero si usted lo derrocha uno haya en que gastarlo verdad, pero ahora viendo que ahora uno esta alentado, pero mañana no, en una enfermedad uno no anda prestando dinero solo mire agarra y va para el médico, ya que yo a privada voy, porque en publica se muere uno y no lo atienden, porque ya me paso una vez estaba yo bien joven cuando me agarro un dolor y fui a la zaca mil, toditito el día estuve ahí y hasta que me fue a buscar mi esposo y una aspirina ahí no me regalaron para mi dolor , así es que desde entonces dije no, yo y mis hijos a clínicas particular y como no tengo seguro no, así que aquí cuando yo me enfermo yo ya tengo a mi médico y me voy, fijese que hace poco, estuve bien grave hace como 5 meses me puse grave, bien grave porque perdí a un hijo (lloro...), quizás por los nervios verdad, los nervios se me contrajeron quizás, pero me cayó un dolor acá el canilla que se me murió, dicen que fue a raíz del problema que yo tuve, hasta que gastaron más de \$2,500 mis hijos para poder verme así como estoy yo acá, porque mucha gente me decía que yo ya no pidió volver a caminar que por la canilla, que la canilla se me murió, entonces luego de la canilla me cayó un dolo acá, porque la canilla la tenía yo bien floja, anduve con muleta, anduve con bordón y luego ellos me anduvieron dando vuelta y vuelta y luego gracias a dios con unas terapias que me hicieron hoy ya puedo caminar, hoy ya puedo gracias a Dios, pero le digo mis hijos me llevaron, a que me médico no me llevaron, me llevaron como a 5 médicos verdad, porque nadie me encontraba verdad, porque yo les contaba mi caso verdad, bueno hasta de unas enfermedades raras me hablaban verdad jajaja, pero nada, bueno a mi quien me hizo caminar fue el que soba a la selecta jajaja imagínese, ese señor que soba a los jugadores de la selecta el me hizo caminar, es que tenía las pelotas de los nervios recogidas, y eso mismo me recogía hasta las venas y eso mismo fue que me provoco el dolor aquí de la canilla para abajo y ahí fue cuando se me murió la canilla ,pero bendito Dios verdad con las oraciones y ahí que anduvimos verdad ligerito, bien ligerito me recupere”

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

María señala que lo que comercializa es propio y que su jornada laboral inicia desde tempranas horas para poder captar y ofrecer sus productos a los clientes y así poder obtener mayor ganancia, y que se retira temprano; si están malas las ventas que, según ella, valora la situación de las ventas, se retira, por ende, no hay horarios establecidos para ella.

“Verduras todo lo que es verdura, chile, repollo, tomates, cebolla, papas, lechuguitas todo lo que es verdura” “Bueno mi producto las verduras esas la voy a comprar al mercado central ahí. A las 5 me voy a comprar hasta allá a las 7 me vengo en el pick up que mi mismo hijo me trae y el trae el pick up igual lleno de gente y luego me la bajan acá y ya para ordenar fíjese que antes comprábamos en la tiendona verdad, pero fíjese que ahí se estaban robando verdad entonces me dijo mi hijo, no, acá ya no, entonces nos fuimos para el central como acá es más tranquilo verdad, como acá él tiene más conocidos que allá, y allá también que a veces no había ni donde parquearse verdad, como allá es más comercio como allá dentran carros salen entran verdad, camiones, carritos, taxis, verdad hay más tráfico, y allá no verdad allá pagamos parque particular verdad, ya uno solo lleva la venta y ya verdad, ya para salir solo paga uno el parqueo y ya verdad, no porque antes yo iba a las dos partes verdad iba al central y a la tiendona verdad, y más como más calmada la venta verdad y si es venta propia solo de nosotros y me voy 2 de la tarde si esta mala la venta y si no 3 a 4pm me voy guardo ,tapo mi venta y me voy”

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

La entrevistada nos comenta que a ella le gusta vender verduras porque un producto imperdible para los hogares y que por eso es un producto que ella podía vender y así generar ingresos para ayudar a los miembros de su familia.

Me gusta vender, verduras ya que siempre se compra en un hogar para comer, aunque se un poquito, pero se compra siempre.

fije que yo como yo ya no tengo familia, ya todos se me casaron, yo trabajo solo para mí y para mi prácticamente, y cuando yo puedo les ayudo, si ellos me dicen mami mira yo tengo un problema o tengo que pagar tanto, yo le sigo mira te voy a regalar esto o te voy a prestar, igual con mi esposo a veces él me dice mira tengo que pagar esto, entonces yo le digo mira te voy a poner esto y así a cualquiera de mis hijos yo les ayudo en cualquier dificultades, para eso soy la madre y esto para cualquiera de ellos la única de mis hijas que me ayuda es Gabriela solo ella y yo

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

María afirma que ha podido adquirir un terreno y así poder comprar su casa propia, lo cual, aunque no tenga prestaciones, laborales, como cotizaciones de pensiones de ahorro, seguro social, ella mantiene la visión de mantener un patrimonio propio, al cual comenta que puede adquirir bienes más fácilmente en el sector informal de vendedores que al tener un empleo formal.

Es propio eso yo lo he adquirido por medio de mi trabajo, desde que empecé a vender en la calle fue que agarramos ese lote, porque era un lote entonces de ahí que terminamos de pagarla fue que yo logre ponerle luz, agua, teléfono y siempre del mismo negocio, ¡ahí no hay herencia que me hayan dicho tome este pedacito de tierra para que haga su casita, ahí no! ¡sudor mío ¡bueno actualmente, solo un juego de sala, tengo una lavadora, que esa así la compre pagándola de ahí que una refri, ese si de un solo la compre verdad me costaba \$ 275. Es chiquitilla verdad como solo para yo y el verdad, de ahí tengo una pantalla pero me la regalo ella verdad entonces no, mi cama comprada de un solo, aparato de sonido no tengo, tengo un radio chiquita solo para oír mis alabanzas, de esos si yo no tengo bueno a veces, a veces verdad siempre hay cosas que hacer en la casa verdad, por ejemplo yo a veces le digo al aunque la casa este pintada pero como no me gusta el color que tiene le digo pintemos la casa jeje, o mira vamos a hacer esta división mira, yo le digo vamos a cambiar el techo de la galerita que tenemos allá afuera donde tenemos el carro le digo, ya le cambiamos el techo, polín y todo verdad, de modo que siempre hay que hacer verdad .

**CASO N°2: “Lo que me motivó a trabajar fue el niño”****DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: Rina
- Sexo: Femenino
- Edad: 48 años
- Escolaridad: Noveno Grado
- Estado civil: Soltera
- Rubro de venta: Vendedora ambulante de atol de maíz, arroz con leche, café y pan dulce

**CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL**

Rina afirma que el inicio de sus vidas laboral como vendedora ambulante se da por las condicionantes de ser madre soltera, por el cual se ve con la necesidad de contribuir en los gastos del hogar; sumiendo que ella inicie sus ventas ambulantes de atol, pan dulce y café, lo cual afirma que este trabajo le daba el tiempo necesario para cuidar a su hijo.

A la edad de 22 años, humm en una maquila, aaah pues bastante yo era trcaladora, hojalatera y pegadora de broches, pues trabaje en una panadería de vender pan, trabaje también de eso de la maquila y eso de vender pan y lo que hoy vendo hoy en día pues ya tengo alrededor de 9 años desde que empecé a vender acá en el mercado atol y pan dulce ,pues lo que me motivo a trabajar fue que yo me acompañé y él, pues como salí embarazada del niño y como nos separamos eso es lo que me motivo a trabar en eso de lo que estoy trabajando ahorita y pues porque me quedaba bastante tiempo para tender a mi hijo necesitaba mucho tiempo y para mí, para mis gastos y mi hogar porque gano, gano mi poquito y siento que gano un poco más de lo que gana una persona en un trabajo estable, por ejemplo si trabaja en la maquila es todo el día en cambio acá puedo trabajar unas mis tres horas y ya, y pues veo mi ganancia y me encanta, me gusta! Me gusta lo que hago.

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

La entrevistada nos afirma que por falta de recursos económicos se le dificultó el seguir estudiando, sólo llegó hasta la básica, pero le hubiese gustado tener mayor preparación o aprender un oficio para generar más ingresos para la familia.

“Pues mire yo no, a mi lo que me gustaría hacer es, eso de corte y confección, y yo siento que hubiese sido eso, pero como hasta la básica llegue por falta de dinero , pero si se me dirá la oportunidad si lo tomaría aprender pues para que allá más entrada en el hogar, siento que se gana más en eso,”

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

Rina afirma ser la que más contribuye en los gastos de su hogar y también afirma que el contexto de las ventas es muy inseguro para la percepción de ingresos, ya que no hay un salario fijo y que cuando le va mal en sus ventas, es importante que le ayude un miembro de la familia para solventar los gastos del hogar.

“yo siento que bastante porque yo pago la luz, pago el agua e invierto en la comida pues al mes o al quince, pues yo pienso que con unos \$75 a la semana, y con eso la pago, yo siento que se gana algo invierto quizás unos \$10, o \$12, pero si unos \$10 porque son \$10 diarios ósea que como \$50 a la semana de ganancia si con eso los pago todos, solo que a veces cuando yo no gano lo suficiente mi hijo mi ayuda, ujummm, pero acuérdesese que a veces, a uno le salen otros gastos por ejemplo a veces uno se enferma y ahí tiene que comprar medicinas ahí, y él me ayuda ahí a pagar recibos, a él le toca de internet y cable ya de allí a mí los demás , pero si no tengo el, me ayuda aunque a veces cuando me enfermo ,ni modo toca ir a la unidad de salud o fosalud porque no se compran las medicinas ”

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

Rina indica aquellos parámetros en que la mayoría de vendedores informales viven de sus ventas por cuenta propia para percibir mayor margen de ganancia, afirmaciones que la entrevistada es la propietaria de lo que comercia.

“No solo yo, es de mi dinero, así es porque yo no presto dinero para trabajar es mío, ahí a la despensa familiar voy a comprar y el maíz ahí al mercado lo voy a comprar lo único que me cuesta es ir al molino y de allí me queda mi ganancia ya que todo se hace cotizando precios y viendo como uno puede ganar más ”

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

En esta categoría la entrevistada nos indica que su desenvolvimiento se debe por su sexo y género, conociendo muy bien cuáles son las necesidades alimentarias de un hogar; ella opta por la preparación de alimentos y decide a dedicarse a la venta de pan dulce, café y atol de maíz tostado y todo aquello que se relacione a desayunos, lo cual indica que las ventas de comidas son vendibles.

“Desde las cuatro y media y termino a las nueve, me levanto bien temprano empiezo a hacer el atol, me pongo a hervir el agua para el café, tomo mi termo y me voy, tres y media me levanto, a veces a las dos para vender mi atol de maíz, arroz con leche, café y pan dulce pero también vendo café, plátano solamente.... Aaah y chocolate porque es lo que más le gusta a la gente porque creen que es más nutritivo y acuérdesese que lleva leche jejeje y la gente como que les sustenta más y les llena lo compran”

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

La entrevistada afirma que las por medio de las ventas ella ha podido adquirir electrodomésticos para su hogar y que gracias a sus ventas ha logrado obtener préstamos con las cooperativas, que es creada para vendedores informales del municipio de Mejicanos cual ella señala que es una cooperativa que le ha permitido tener mejor infraestructura de su hogar.

“Este, he comprado la licuadora, me costó como 100 dólares, la plancha, mis termos, mi batería de cocina hay varias cosas, cositas que no son muy caras va y he si he pedido prestamos , pero no para invertir, sino más bien para acá a la casa, como para arreglarla hacer un baño o comprar laminas para eso, pero no para mi venta porque no se invierte mucho para hacer mi venta, el banco que me presta es ENLACE ,ummm pues vienen y le evalúan su venta inspeccionar su casa con un recibo de luz o agua, y que una persona la recomiende y no cobran muchos intereses, pues no hemos comprado mucho, solo que si hemos hecho varias cositas como lo del baño y del mismo préstamo que yo hago como le digo no lo uso para mi venta si no para mi casa como le digo para laminas para cosas, aaah emergencia de la casa y de mi venta sale para pagar ese préstamos y yo siento que me ayuda bastante”

**CASO N°3:** *“Me hubiera gustado a mi aprender es que le enseñen a cómo ahorrar”*

**DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: Gloria
- Sexo: Femenino
- Edad: 34
- Escolaridad: Bachiller
- Estado civil: Casada
- Rubro de venta: Venta de especies y productos por catálogo.

**CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL.**

Gloria afirma que ella inicio desde muy temprana edad, ya que ella debía ayudar a sus padres; es decir que ella realizaba trabajo infantil desde los 8 años, como una forma de contribución hacia su hogar y una incidencia de relevo generacional cuanto al oficio que aprendió con las ventas informales.

Dentro del mercado entre a la edad de los 8 años ayudando a mi papa empezar a vender he empecé a ayudarle a vender a salir a vender con pequeñas cosas y de ahí yo empecé a lo que era a formarme en las ventas informales desde los ocho años , pero en mi vida he trabajado, a los 19 años empecé a vender en los supermercados lo que eran productos de he como decía empecé como de impulsadora de alimentos ,impulsaba, me daban como una bandeja de productos y lo que hacía era que el producto se moviera por medio de ellos yo lo mostraba a los clientesen eso, si fue mi primer trabajo, mi primer experiencia como empleada, de ahí empecé en productos así de catálogos pero en si no me daban muchos beneficios verdad, pero solo me daban así de una ganancia de un porcentaje de venta, pero no me daba seguridad de que yo me sostuviera de eso verdad, hoy en día lo que yo hago en si una venta de catálogo, pero es un catálogo mas pero no es como las otras empresas, esta empresa lo que hace, es que me permite tener una experiencia en como yo me pueda desarrollar como empleada, bueno no como empleada si no como emprendedora, y también me permite involucrar a personas a una oportunidad de lo que es llevar un sustento más a la casa, ayudarles a ellas en el sentido de que yo el producto les digo a ellas que pueden vender y les van a dar una comisión extra no les van a dar un producto más si no que una comisión, esta, yo como líder a mí me dan comisiones altas por estar así va, pero así empezamos

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

Gloria indica que le hubiese gustado estudiar pero que las limitantes económicas no le permitieron cursar una carrera universitaria y que a pesar de que era bachiller se le han presentado limitantes para participar en proyectos sociales impulsados por la alcaldía; ella está muy cociente de que debe especializar en área administrativa y finanzas de su negocio para un mejor funcionamiento.

Solo soy bachiller ya que de allí aunque uno quiera no puede estudiar más y de allí cursos que he sacado con oriflame que es el único que me ha dado la empresa que me capacito en lo que son, especializaste en maquillaje en fragancia en cremas en faciales, este tengo diplomas y pines que ellos me han dado, pero en algún oficio no y lo que me hubiese gustado aprender es cómo ahorrar y como emprender, lo que me gusto a mí de la empresa en la que yo estoy ahorita es que me ayudan a aprender a ahorrar, como se administra el dinero, pero a mí en la alcaldía me llamaba una a ellas por medio de los emprendimiento pero no me dejaron participar en la alcaldía porque me dicen y salen de que no sos de la zona, o de que la edad ya no te cuenta por la edad .

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

Gloria narra que ella proveedora en su hogar y lo hace por medio de lo que comercializa motivo que la llevo a tomar la decisión de regresar a las ventas informales fue porque tiene hijos y le da el tiempo sufriente para cuidarlos, y también que percibe mayores ingresos que un empleo formal y sin requerimientos que este conlleva.

Como decía desde anteriormente desde la edad de 8 años pero al día de ahora nunca he parado de trabajar desde los 18 años, puedo decir que tengo alrededor de 24 años de trabajar en el mercado y sigo adelante porque mi meta siempre ha sido de creer en mi misma y ayudar económicamente a mi hogar y la verdad en este punto de vista lo que me movió fue que acá uno no tiene jefe, no tiene un empleo formal, pues en uno acá marca hora y acá uno mismo se sostiene con los gastos, uno mismo se sostiene con lo que vende, pero lo que me motivo más fue por la enseñanza que mis padres me propusieron y gracias a esos, me ha permitido que este negocio siga creciendo y el cuidar de mis hijos uno hace el tiempo para ellos  
si se puede, pues logra uno una ganancia de veinte dólares diarios y si se puede sostener una familia con veinte dólares, porque economizando se puede, y enseñándole a los hijos a tener una educación financiera

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

Gloria afirma que lo que comercializa es propio y que ella hace inversión de las ganancias para estar surtiendo productos y no recaer a préstamos, pero cuando hace esto, lo hace con las ventas de productos de catálogos ya que ella tiene crédito por ser una buena vendedora para la empresa.

Lo que vendo en la actualidad es venta de especies lo que es para horchata, lo que lleva la salsa navideña verdad, chile guaco, tomillo, y aparte de eso tengo el otro negocio que ya menciona que es lo de los catálogos verdad como, bueno lo que yo hago es que como aquí se va vendiendo a diario entonó es uno va invirtiendo a diario o según como están las ventas y como lo que yo vendo es mío y solo mío lo invierto para más productos y de los catálogos ahí tengo crédito por mi buen record de ventas , este me dan un crédito de cien dólares y de ahí de otro de ciento cincuenta, y entonces ahí es donde yo me ayudo

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

La entrevistada afirma que vender por catálogos percibe mayor ingresos que por la venta de especies que tiene en el mercado , ya que ha creado una red de negocios con otras vendedoras del mercado para que comercialicen estos productos y así ella gana comisión de lo que vende como de lo que vende sus vendedoras , es decir, ella es una vendedora pero que pasa jugara un rol de jefa , para lo cual para ella es gratificante y quiere en algún momento dejar las ventas del mercado para solo vender productos por catálogos y así dejarle un patrimonio a sus hijos .

Yo prefiero vender productos de catálogos ya que gano más para la casa porque mi motivación en el momento es no quedarme en el mercado y sacar a mis hijos adelante, y quedarme solo con los de catálogos pues de ahí el beneficio que voy a tener es que yo estoy haciendo una red de negocios si el día de mañana yo fallezco dejo a mi hijo encargado y la gente que ha creído en mi por medio de mi ellas consumen el producto o vende producto entonces dado ese caso yo les dejo ese patrimonio a mis hijos y si ellos lo hacen crecer súper bien verdad, como se crea esa red de negocios

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Gloria relata que por medios de las ventas que ella realiza han podido adquirir casa propia y electrodomésticos para su hogar, pero que a ella no le parece pagar el impuesto diario que debe pagara en la alcaldía, ya que ella no recibe ningún beneficio por lo que paga, ella realza que es una violación de sus derechos como vendedora.

Solo electrodomésticos, si no también hemos terminado de construir nuestra casa y en mi casa como dicen poco a poco hemos ido comprando una pantalla, una refri una lavadora, con lo poquito que hemos ido comprando, pero mi sueño era de terminar de construir la casa, entonces ya lo tenemos ahora siento que ya lo demás así como dicen por medio de añadiduras, pero ahorita mi sueño era eso, y ya lo tenemos fíjese y de allí solo saco lo que pago acá es mínimo yo pago \$0.12 ctvs. Diarios o \$3.60 al mes yo siento que es mínimo, pero mi punto de vista es que de lo que yo doy a donde va, ósea? Por qué no hacen algo de lo que uno da aunque sea algo y empezar a construís, porque nosotros no recibimos ningún beneficio, porque aparte si yo me atraso debo de pagar aparte un 12 % de mora entonces yo tengo, entonces, si yo me acomodo, yo tengo los recibos al día pero hay personas que deben de hasta diez años, entonces eso locales deberían de darlos a otras personas yo tengo que pagar, o cancelar en mi tarje el día de ahora al día y yo voy a solicitar eso a caes a mi nombre como que yo estuviera viviendo acá entonces nosotros no recibimos ese beneficio de la acadia, entonces cambiando de tema entonces a nosotros nos cobran o nos quitaron un puesto por que supuestamente no suban a va poner una caja eléctrica y jamás vinieron, la alcaldesa de eso vino a empeorarme a mí porque jamás me dieron un puesto, este puesto donde estoy es de mi hermana, entonces yo no veo ningún beneficio de parte de la alcaldía, porque imagínese el día de mañana venga mi hermana yo me quedo sin puesto y sin trabajo.

**CASO N° 4:** “Como ya no quise estudiar, preferí más el dinero, me dediqué a vender”

**DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: Alba
- Sexo: Femenino
- Edad: 38
- Escolaridad: Sexto
- Estado civil: Acompañada
- Rubro de venta: Vendedora de frutas

**CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL**

La entrevistada opina que ella toda su vida se desarrolló en el mercado y, ya que su madre le enseñó ese oficio, también afirma que ella observaba que se percibe ingresos económicos con las ventas, por lo cual ella decide dedicarse a esto.

Desde los 18, solo de comercio, como ya no quise estudiar preferí más el dinero me dedique a vender más que todo va como mi mamá ya tenía puesto verdad entonces ella me enseñó eso verdad, ya no estando ella me quede yo con el puesto.

**CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA**

La entrevistada tiene un bajo nivel escolar, también indica poca cualificación laboral alcanzada, ya que ella aprendió este oficio, sin tener un técnico o especialización de su negocio.

Si estuve yendo, pero como me gusto más el mercado por el dinero, yo lo pague en una académica de costurera y llegué solo a sexto grado, por lo mismo que le dije prefiero más el dinero.

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

Alba nos relata que ella contribuye al hogar junto a su esposo, también nos relata que no hay sueldo fijo para ella, pero siempre que puede contribuir para su hogar, lo hace.

Bueno pues cuando él no puede yo tengo que ayudarle pues porque si verdad tengo que charle la mano, bueno como con eso así es, como hay días buenos y días malos no todos los días se puede comer pollo hay días que se ganan y otros que se pierden, ummm pues con los gastos del hogar solo me toca pagar la luz y el agua son mis gastos.

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

Alba señala ser la propietaria del negocio, que siendo propietaria del negocio ella puede generar ingresos, a diferencia que una persona, que es subcontratada para vender, también nos relata que ella no tiene hábito de ahorro, ya que siempre hay necesidades en su hogar, cosa que le impide ahorrar.

vendo fruta sandia melones, guineos, los mamones como ahorita están las cosechas verdad entonces magos de cualquier forma siempre se venden verdad, he es de ir los a comprar a la tienda temprano para traer la fruta, si es solo mío yo los compro ya que así gano más , bueno como yo no sé guardar una cosa que no tenga, de ahí lo voy sacado como yo más que todo trabajo con pisto prestado de los bancos y como tengo el seguro del yo no ahorro porque siempre hay necesidad y no se puede ni para las enfermedades únicamente se saca para la venta y el pago que se hace del puesto .

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

La entrevistada menciona que ella solo se dedica a las ventas de frutas, ya que hay un orden de ventas impuestas por las vendedoras, hay un orden dentro de los mercados, también relata que su jornada laboral inicia desde tempranas horas y que solamente tiene la ayuda de sus hijas.

Me gusta vender fruta más que todo no como a veces uno usted sabe que la gente ya sabe verdad van a decir mira va que tienes envidia o cosas así en toques por eso no solo frutas desde las 5:30 hasta las 4 de la tarde bueno mi jornada laboral empieza yendo a comprar fruta allá en la tienda de ahí la trae el camión hasta donde uno vende de ahí se prepara el puesto de ahí se pela la fruta lo que uno vende se coloca el producto que va a vender verdad y quien me ayuda más que todo mis hijas.

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Alba relata que, gracias a las ventas, ella ha podido adquirir una propiedad y construir su casa, así como electrodomésticos, y por la capacidad de inversión de su negocio, ella puede realizar préstamos bancarios de una cooperativa para ampliar y surtir su negocio.

Si donde vivimos es propio y tenemos cable tenemos para nuestro entretenimiento tenemos internet para comunicarnos con los familiares por medio de las ventas, se ha arreglado la casa sí, más que todo refri y cocina, y cama verdad, porque la cama al tiempo se arruina y hay que comprar otra, como yo más que todo trabajo con pisto prestado de los bancos, de préstamos solo trabajo con bancos, el banco es enlace, bueno que con eso sostenemos los negocios, bueno sostengo mi negocio y como una parte va para el negocio y otra para la casa los requisitos que me piden fotocopia de DUI Y NIT solo eso, recibo de agua y luz y pago catorcenales con esto he podido ampliar un puesto más si como ahí ya no puede pasarse más porque ya tienen medidas los puestos y ya tienen dueños, como pues de ahí no, pues al tener un negocio lo que les interesa es que uno pague y pago dos coras por cada puesto, si ahí ellos lo pagan lo de la energía eléctrica y agua solamente eso es que nos da la alcaldía ya que baños públicos aah si ahí están hay que pagar una cora, ellos nos vinieron a afectar bueno como antes vendíamos en la calle verdad de ahí que nos metieron otra vez para la galera eso nos afectó bastante porque en la calle se vende más, porque la gente no anda buscando mucho donde están las cosas verdad, mira lo que está ahí en la calle, y como se ha dividido esto del mercado y aca en mejicanos verdad, una parte está arriba y otra parte allá abajo entonces la gente se queda arriba.

**CASO N° 5:** *“Porque me crie con mi abuela tiene puesto en el mercado, entonces como mi mamá se fue a trabajar con ella me dejo, y como ella tenía que trabajar ahí me crie en el mercado”*

#### DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO

- Nombre: Gabriela
- Sexo: Femenino
- Edad: 26
- Escolaridad: Bachiller
- Estado civil: Casada
- Rubro de venta: Vendedoras de verduras.

#### CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

La entrevistada relata cómo, ella desde temprana edad inicia su vida en el sector informal y como ella aprende este trabajo por medio de su abuela, también comenta que por falta de recursos económicos abandona sus estudios, también indica la incertidumbre del sector informal, ya que ella comenta no cotizar seguros, ni tener ninguna prestación o garantía que asegure su futuro.

A trabajar como a los 16 años, pero desde que nací me crie en ese ambiente ósea que desde que nací estoy en ese sector, porque me crie con mi abuela tiene puesto en el mercado, entonces como mi mamá se fue a trabajar con ella me dejo, y como ella tenía que trabajar ahí me crie en el mercado pues la verdad siento que tiene sus pro y contra porque si me gusta, puede decirse que es algo sostenible para llevar una vida más o menos, pero es bien como inseguro ,por el hecho de que uno se basa dependiendo de la venta, como no todos los días se va bien, es de saber digamos en el caso de ahorrar, porque no todos los días son buenos, siento que no es lo mismo como tener un trabajo estable, que al tener un trabajo estable ya tiene uno cuánto gana siento que el mercado no se da eso, por eso, esa sería mi experiencia y que lleva sus contras por ejemplo uno no tiene seguro mi experiencia más reciente es el caso de mi abuela lleva 28 años en el mercado y recientemente se enfermó y en lapso de 3 meses que se enfermó se gastó todo el dinero que tenía ahorrado, en el lapso de los 3 meses en consultas se los gastos, entonces siento que eso es como un contra, porque si tuviéramos un trabajo formal ella o yo siento que cotizáramos seguro, entonces básicamente por el seguro, ósea el negocio da por que da por siento

que por la experiencia que por ese lado no mucho, como en ese caso de ella que llevaba mucho tiempo ahorrando, bueno hasta mis ahorros también, para que se fueran en que, el lapso de 3 meses en cambio teniendo un trabajo formal cotizando seguro, siento que el seguro hubiera corrido con cuenta entonces por ese lado es que siento que sí, no mucho

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACIÓN LABORAL ALCANZADA

Gabriela comenta que ser madre soltera es un condicionante de forzar a los hijos mayores, que trabajen en los negocios para que contribuyan en el hogar y así garantizar el futuro de los hijos menores; por ser mujer en su familia no tenían mayor importancia que tenga acceso a la educación, también ella comenta ser madre soltera , lo cual la obliga a permanecer en el sector informal, ya que ella afirma ganar más del sueldo mínimo trabajando medio tiempo en el mercado y que le da tiempo de cuidar a su hija .

Una porque ya no pude seguir estudiando mi mamá era, bueno es madre soltera entonces como yo soy la mayor entonces por mis dos hermanos menores a mí me dieron estudios hasta noveno grado entonces fue que yo empecé y ya me quede trabajando para ayudarle a ella entonces salí de noveno grado como a los 15 años y entonces ya los 19 años tuve la niña entonces de ahí , como que ya estaba metida en el ambiente del mercado como que se me hizo más fácil quedarme ahí por el cuidado de la niña que irme a un trabajo formal por decirle algo, entonces ya no iba a tener quien me cuidara la niña, entonces ahí puedo trabajar y darle el cuidado a la niña, en cambio en otro trabajo iba a tener que buscar quien me cuidara la niña entonces fue porque decidí quedarme ya en el mercado ejerciendo , sí! una tan sola vez de cocina, supuestamente lo saque para luego irme a trabajar pero luego por el mismo hecho de tener la niña, y como siempre la he tenido a mi lado no, como encontré el hecho de dejarla con alguien más, entonces como que no, porque trabajando uno gana el sueldo mínimo, entonces yo ese sueldo mínimo lo gano solo en la mañana, bueno por lo menos en mi caso yo solo pase la dieta en mi casa, todo mi embarazo lo trabaje, solo tuve la dieta en mi casa, he a los tres meses volví, lo que hice fue que un cochecito y de ahí una como cunita, y ahí, ahí se mantienen los niños por eso me quede acá por mi hija .

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

La entrevistada afirma que por medio de las ventas ella puede contribuir al hogar y que su forma de contribuir en el hogar a través de la compra de sus alimentos en el mercado y llevar de lo comercializa para su hogar y que aporta para los recibos de agua potable, energía eléctrica, colegio de su hija y alquiler de su hogar, también ella trata crear un ahorro para la compra de su propio hogar.

Digamos, en el mercado yo desayuno, almuerzo y llevo para mi casa la cena, igual para mi niña los gastos de desayuno almuerzo y cena , y como ella ya va a estudiar su refrigerio, digamos las colaboraciones todos gastos en la escuela actividades todos sale de ahí entonces ya digamos mi sueldo por decirlo así como que me queda libre, esa es la ventaja del mercado, en cambio en un trabajo formal , yo sé que me dan mi sueldo pero de ahí tengo que empezar a descontar pasaje, comida quiero ver que más , en mi caso sería pagar para que me cuiden la niña, su comida, dejar para que le pongan refrigerio entonces por esa parte es como que no salgo del entorno del comercio , hasta ahora como la niña esta pequeña y no puede valerse por sí misma siento que tengo que estar ahí , bueno en mi caso como soy madre soltera pago alquiler de cuarto, recibos, mensualidad de donde estudia la niña eeh, comida, bueno lo más necesario , así como esta hoy todo siento que es como lo más necesario , y la ventaja del mercado es que si, la comida, no hace falta la comida, la verdad es que uno de saber quizás un día usted no ha vendido pero usted siempre lleva para su casa comida, aunque no lleve dinero jejeje, pero si por lo menos casa luz, mensualidad de la niña, comida y así, solo eso .

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

La entrevistada comenta que la venta que ella comercializa es venta propia de la familia y que ellas puedan tener mayor ganancia y así designar los precios que ellas les convengan.

Es venta propia de mi abuela, es venta propia, he, talvez la reventa que uno puede ser es que alguien quiera para tienda , por ejemplo papa nosotros la vendemos por libra pero ya viene alguien que tiene tienda y ya piden precio, entonces uno les hace aunque sea unos 5 centavos más uno les hace, como ya llevan un poquito más y es para tienda para que también la otra persona también le pueda ganar, entonces quizás la reventa que nosotros hacemos pero así a personas que tienen tienda, no así a personas por mayor , más que todo así por libras de papas y así, y ya que llegan y piden rebajas, pues en mi caso como trabajo con mi abuela y como tiene 2 puestos nos ponemos de acuerdo , ella se va a comprar el central o a la tiendona todos los días de madrugada, a veces cuando ella se siente mal por lo mismo que se enfermó el año pasado, nos turnamos y voy yo , pero si nos turnamos y vamos al centra o a la tiendona, pero si a veces vamos a un porque a veces está más barato en la tienda por ejemplo y viceversa, digamos son los dos lugares que nosotros, digamos son nuestros proveedores, digamos por el tipo de venta que tenemos ,

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

Gabriela reflexiona que por ser mujeres es una costumbre el comercializar verduras, ya que un producto que se comercializa por ser esencial de los hogares y que es una preferencia que ella adoptó por herencia y que aún se sigue con ese patrón.

Pues ahí, quizás por el tipo de ambiente y por qué estoy adentro del mercado y quizás por la costumbre este siempre hemos vendido verdura nosotros, mi abuela desde que la suegra le enseñó el ambiente del mercado, porque en realidad mi abuela no era de las que conocía, y como la suegra le enseñó lo de la verdura, también porque ella dice que ósea la verdura si es más delicado que un serial, pero es más movido, entre cereal y verduras es como más movido, o quizás igual, pero la inversión no es la misma, ósea que para una venta de seriales ósea tiene que tener bastante inversión , en cambio en verdura, ella a veces no tiene nada pero aunque sea con unos \$125 se va, ya trae un poquito de todo, en cambio comparándolo con cereales, quesos o cosas así con \$100 dólares solo compra un saco de una cosa jajaja entonces quizás por eso ella siempre ha optado por verduras, solo que es más pesado el hecho de que comparado las verduras con los cereales, es que con las verduras uno tiene que madrugar siempre , por lo mismo que como se arruinan uno no puede mantenerlo por días, en cambio en cereales no, ahí se lo llevan al puesto y no se les arruina, en cambio en las verduras no, uno tiene que estar todos los días ir a comprar,

aunque a uno le queda venta ir a comprar un poquito para que se vea fresco todo.

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Gabriela afirma que por periodos sus ventas aumentan y que por ende ella puede crear un ahorro para comprar electrodomésticos de su hogar y otros gastos, como para comprar su propia casa.

Si, tal vez no así gran lujo, algo demasiado caro, peros si pienso que más todo lo más necesario, bueno en mi caso como le digo más que todo en diciembre que como se pone más bonita la venta uno puede ahorrar y puede comprar y como en diciembre entre comillas todos está más barato uno puede comprar , y en esos como también la niña no estudia como que me ahorro, aunque igual va luego viene la matricula , pero en esos meses es que como yo ahorro y es que puedo comprar aunque sea algo pues no ha sido todo de una sola vez, poco a poco por decirle algo, una cama, un ropero, bueno lo último que saque en diciembre fue un ropero, he la cuna de la niña y que más.... Un juego de comedor y así poco a poco, he ido ahorrando y ósea guardando de los días en donde se pone más bonita la venta, pero tampoco a comprar y sin quedarme sin nada, por cómo lo mismo, como es comercio no todos los días se gana y como le digo saber no gastar más de lo que uno gana

**CASO N° 6:** *“Empresa El diario de hoy, yo era de empaque, yo era de empaque, pero también estaba en máquinas, fui aprendiendo durante diez años”*

#### DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO

- Nombre: Blanca
- Sexo: Femenino
- Edad: 36
- Escolaridad: Bachiller
- Estado civil: Casada
- Rubro de venta: Venta de pupusas y comida

#### CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

La entrevistada afirma que ella inicia a temprana edad a trabajar en el sector informal, pero que posteriormente opta por trabajar en una empresa privada por las prestaciones que ellas obtienen, pero al tener sus hijos decide optar nuevamente por el sector informal, ya que le brinda tiempo de cuidar a sus hijos y que perciben más ingresos para el sostén del hogar que un empleo formal.

Independientemente, aaah bueno comencé a la edad de 17 años vendiendo ropa en el centro trabajando con otras personas, de ahí que me metí a una empresa al diario de hoy, de ahí que me salió de ahí, pues por motivos de mis hijos ya no pude hallar quien me los cuidara me dedique a cuidarlos, de ahí que hace tres años empecé con mi negocio acá, lo primero pues como le digo era como la opción de mis hijos, que me brinda la oportunidad de estar más ahí con ellos y también que se gana más que estar trabajando se gana más además, si claro por qué imagínese usted se va en la mañanita tiene horarios de entrar a las 6. bueno yo en el horario que tenía era de 6 a 5 de la tarde ósea eran 12 horas que yo no pasaba con mis hijos y ahora, digamos salen de la escuela y se están con migo si quieren o si no al ratito ya estoy con ellos en la casa.

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

La entrevistada afirma que ella no concluyó sus estudios, ya que fue madre y esto le impedía el continuar, y que prefiera obtener ingresos para su hogar.

Solo soy bachiller y como tuve a mi hijo deje los estudio y de allí ya después termine con el bachillerato , pero ya con hijos uno no puede seguir estudiando uno se dedica más que tos a rebuscarse con el dinero para las cosas de ellos ,aunque pensándolo me gustaría aprender cosmetología como ya le había dicho me gusta mucho, porque es otro tipo de diario vivir con la clientela porque es otro diario vivir.

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

Ella firma contribuir para los gastos del hogar, y que recibe ayuda por un miembro de la familia, también afirma que con los productos que ella comercializa puede contribuir para el hogar

Pues ahí como ahí trabajamos con mi esposo prácticamente de ahí sacamos todos, gastos, estudios recibos y las cosas que más ahí se necesitan y bueno pues como le digo con esto del negocio ahí uno mismo agarra para la casa, uno invierte y logra cosas así ya trae para la casa, y como uno allá pasa con los niños allá se mantiene y logra todo como le digo un niño en el mercado no se muere de hambre, porque si no hay dinero pide y luego paga y así.

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

La entrevistada afirma que sus productos que comercializa es una venta propia y que genera ingresos para los gastos del hogar y que ha optado por esta venta porque es algo que se vende, según la entrevistada.

Es propio inicio independiente ya que ya conocía personas acá en el mercado y ellos me ayudaron a poner mi puesto y lo que compro es de lo que va saliendo de la venta para reinvertir y así la mayoría de gente hoy es lo que opta, por la comida ya que lo primero es comer y eso siempre se vende poquito pero se vende y ya saca para no morirse de hambre y seguir un día más .

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

Ella narra que decide trabajar en sector informal porque se genera más ingresos que en un trabajo de una empresa privada y que ha optado por las ventas de comidas, ya que es una actividad que, si vende, según su percepción.

Porque no se muere de hambre con las ventas de comida, no como el trabajo formal porque si uno en una quincena tiene una emergencia y si esa quincena usted la debía, ¿usted de donde tiene que sacar? En cambio en su negocio usted que en la mañana no lleva un cinco sabe que en la tarde usted ya lleva en su bolsillo

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Ella afirma que por medio de las ventas a adquirido electrónicos para el hogar y le permite crear un ahorro familiar para un futuro.

Pues acá es propio y se trabaja para mejorar la casa y también pues como le digo se ahorra para un futuro imagines ahora son se sabe uno si tarde o temprano quitaran este mercado entonces uno tiene que tener para luego conseguir otro lugar ,pues como ya tengo casa seguir ahorrando o algo, para cuando este enferma porque con los hijos no se sabe, también si con las ventas he logrado comprar una refri , licuadora y dos camas así se va de poco a poco hasta que uno hace sus cosa .

**CASO N° 7** “*Como ya tengo casa, seguir ahorrando o algo para cuando está enferma, porque con los hijos no se sabe*”

**DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: Lorena
- Sexo: Femenino
- Edad: 48
- Escolaridad: Bachillerato
- Estado civil: Casada
- Rubro de venta: Vendedora de juguetes

**CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL**

Lorena nos afirma que ella que inicia a trabajar desde temprana edad, para darles una mejor calidad de vida a sus hijos.

Comencé a trabajar quiero ver a los 30 años comencé como una oportunidad más para sacar a mis hijos adelante, he, este, no, una amiga me introdujo a lo que es la venta de calcetín, por qué yo ahí comencé con el negocio del calcetín

**CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA**

Ella afirma ser bachiller, pero al ser madre eso le impedía seguir con sus estudios.

Solo bachiller ya que no puede seguir estudiando por eso me quede allí por los hijos y me case hasta allí .

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

La entrevista afirma tener ganancias igual o mayor que un salario mínimo, pero que también no hay un salario establecido.

Vaya, hablamos de diario verdad, vaya digamos la ganancia entre 8 o 10 hasta 15 dólares diarios , si, contribuyo a una parte de eso y logro contribuir con los gastos mensuales de la casa, se hace el esfuerzo de lograr un ahorro, poco pero se logra aunque es algo difícil pues como uno ve que no tiene seguro ni otros beneficios uno se los tiene que costear solo, se tiene que hacer a la idea, y se tiene que ahorrar para medicina o para una consulta inmediata

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

La entrevista afirma que su venta es propia, que no le vende a alguien más productos, pero si en ocasiones debe recurrir a préstamos.

Es propio pero a veces He, tenemos un préstamo, pero no es así como una empresa verdad, más bien es así como decirle, una persona que presta, un prestamista, alguien que pasa prestando, es particular, es particular

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

Lorena relata que prefiere vender juguetes pues es más cómodo la mercadería que ella adquiere y afirma que por ser ella madre, es una necesidad para un niño el tener un juguete y que lo padres siempre ven la forma de comprar.

Este, prefiero vender el juguete, porque yo tengo fe que puedo venderle sobre otras cosas, porque el área del juguete es más vendible, y juguete más cómodo verdad, más barato, aja exacto así por eso, como por ahí donde estoy pasan bastante niños verdad entonces la demanda es mucho más constante, porqué de primero yo empecé vendiendo calcetín, verdad, pero era más lento la venta verdad, en cambio el juguete cuando nos pasamos a esto, vimos que se movía más seguido verdad, entonces nos decidimos pasar solo a esto , a un grupo verdad, pero también hay otras personas que venden cosméticos verdad como decíamos, pero yo a lo que más me refiero es al juguete porque siento que se mueve más rápido y se tiene más ganancia

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Lorena afirma que ella ha podido adquirir vivienda por medio de las ventas así también ha comprado electrodomésticos y muebles para su hogar y que los ha logrado hacer ahorros y también adquirir prestamos por medio de un colectivo de vendedores.

Propio acá, el televisor, la refrigeradora, que más .... El juego de sala y cama , si se han ofrecido verdad, el detalle es que piden bastante garantías, : por ejemplo que usted tenga un su lugar fijo en el mercado, o que se colectivo el préstamo, por ejemplo que sea entre 3 o 5 personas el préstamo en una caja de crédito, el problema es que si hay alguien que no paga, los otros que están ahí tienen que pagarlo, ósea es un cierto que riesgoso, y ósea, es un problema, vaya por ejemplo la mayoría de caja de crédito piden fiador.

**CASO N° 8** *“Eso para mis gastos ya que no tengo hijos y como tengo marido él me tiene que dar porque si no para que tengo marido, verdad.”*

**DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO**

- Nombre: Daysi
- Sexo: Femenino
- Edad: 42
- Escolaridad: Sexto Grado
- Estado civil: Acompañada
- Rubro de venta: Sala de belleza

**CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL**

La entrevistada afirma desde temprana edad inicia en el sector informal, por el incentivo de un pago y que posteriormente, ha tenido varios empleos en el sector formal, así como el sector informal

Primero en el mercado, no nada, es que a la edad 14 años y era la suegra de mi mamá la que tenía un puesto en el mercado entonces yo venía con ella ayudarle, yo le ayudaba, ella me daba la comida y me pagaba, ni me acuerdo cuando me pagaba entonces pero si me pagaba luego aprendí a abordar, trabaje en un taller, luego aprendí a armar piezas de costuras verdad, de ahí de cocinera, de mesara, de lavar platos, en fábricas, en negocios pequeños, a hora en el puesto de verduras donde mi mamá a veces, he tenido hasta un comedor, en ventas en súper mercado, he sido displaye he sido impulsadora, vendedora he sido también, como es que se le llama a esto, he, ¡pero es así como a! En promociones hemos andado en panelitos promocionando de farmacia en farmacia de medicinas para un laborara torio y actualmente soy cosmetóloga, trabajo tengo mi sala de belleza y eso es lo que a mí me gusta ya que está en el mercado número 2 de mejicanos cerca del puesto de mi mamá.

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACIÓN LABORAL ALCANZADA

En cuanto a esta categoría, Daysi opina que ella curso hasta sexto grado pero que posteriormente decide a perder un oficio que le gusta ser su propia jefa y poner en práctica lo que ella ha aprendido y que de forma constante está aprendiendo cosas nuevas del oficio que ella ha aprendido, lo cual le genera ingresos y también se siente satisfecha de ejercerlo.

Si yo solita, yo solita fue que busque, es una institución que da las clases una paga, pero es simbólico lo que uno paga, no me acuerdo cuanto pagaba, pero era algo parecido a lo de insafort, incluso ahorita conozco de un curso de uñas acrílicas, pero es de insafort, solo me ayudo hace poquito para mejorar mi técnica en acrílicos, nada más. sería como desde el 2002 o 2003, no sé muy bien pero yo llevo como 6 o 7 años en el oficio, nada, era algo que a mí me gustaba, que yo quería hacer, antes no se me había dado la oportunidad por lo mismo que yo le decía, por lo compromisos, entonces ya estando yo sola ya podía pagar y ya tenía tiempo para hacerlo y fue que me decidí hacerlo y aja y de una vez empecé a aprender y tener mi propio negocio y no ir de empleada por que eso si nunca me ha gustado, nunca me gusto entonces fue que busque la manera siempre de tener un negocio propio entonces ahí fue que me decidí aprender eso y cada día voy buscando la manera de mejorar en todo lo que se llama estilismo, corte, tintes, entonces como ese es un oficio que nunca de deja de aprender entonces, cada día van saliendo nuevas tendencias entonces uno tiene que estar al día, yo siempre estoy viendo la manera de como estarlo, por ejemplo viendo videos en YouTube, he por el Facebook, a veces eh las empresas que venden los productos siempre dan capacitaciones, dan capacitaciones por cada nuevo producto que va saliendo entonces dan las capacitaciones, entonces uno se hace el tiempo y se va capacitando yo eso es lo que voy haciendo y pues vaya trabajando medio tiempo, busque un lugar donde las clases me las dieran de medio tiempo, entonces yo trabaja desde las mañanitas hasta como las 12, entonces a la 1 yo entraba a la académica, si a la 1, entonces ahí estudiaba hasta como las 5, si de 1 a 5, en lo económico yo me ayudaba con mi negocio y ya con mi nueva pareja el me ayudaba económicamente para que yo aprendiera, cuando aprendí cosmetología, tenía un negocio de verduras y frutas, ventas de verduras!

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

Ella afirma que lo que gana es sólo para sostener su negocio y ahorrar para un futuro, ya que pareja contribuye y es proveedor de los gastos de su hogar, por ello no cree necesario aportar.

Eso para mis gastos ya que no tengo hijos y como tengo marido él me tiene que dar porque si no para que tengo marido verdad.

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

La entrevistada comenta que es propio su negocio pero que al iniciar su negocio ella lo hizo por medio préstamos con las personas del mercado que ella llama usureros, lo cual ella comenta que son personas prestamistas dentro del mercado, que prestan sin ningún contrato y que si estas personan no pagan, les quita lo que ellos han adquirido por medio del préstamo.

Los primero créditos fueron acá en el mercado con usureros, gente que te presta dinero y que cobra cierto porcentaje al mes entonces ya uno le va dando 10 dólares o 5 dólares dependiendo de lo que Uds. haya prestado, como comenzó va primero de 50 dólares de ahí que de 100 dólares de ahí que como la necesidad del negocio va, al principio si necesitaba ayudaba va, pero con ya que el negocio iba mejorando y ya vez de ir así, mejor empecé a ahorrar y como tome más clientes entonces ya se me había hecho como más rentable el negocio y de ahí quiero ver, fuera de acá nunca he solicitado un prestado, aaah la "huella" creo que es una caja de crédito, pero con ellos igual siempre viene acá el mercado a cobrar, pero con ellos igual saque varios créditos pero así va de 200 dólares, pero yo los sacaba por temporada allá por tipo noviembre, como comienza la temporada yo ya me quedaba con noviembre y diciembre pagando tranquilamente pagando y ya en enero yo sacaba mi ganancia del producto trabajándolo, ya había pagado el préstamo por que con lo que resta del año , no se puede pagar prestamos grandes, por 200 dólares creo yo que había que pagar creo yo que como 10 dólares diarios, ósea en días normales esos 10 no se podía sacar entonces yo solo esos días de noviembre y diciembre sacaba prestamos, entonces yo trataba de sobrevivir con lo que me había quedado de la temporada anterior

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

Daysi afirma que ella es cosmetóloga porque le gusta y le genera dinero, pero anteriormente no lo había hecho por falta de ingresos económicos, también indica que es un negocio rentable en los mercados, ya que en su mayoría son mujeres las que venden, son las que buscan estos servicios estéticos.

Vaya, cosmetóloga es lo que a mí me gusta! anteriormente yo tenía que trabajar de lo que me saliera , como ya era madre soltera entonces a los 20 años yo ya era madre entonces yo tenía que mantener a los hijos, entonces había que invertir dinero en aprender a lo que a mí me gustaban verdad, entonces como había que mantenerlos a ellos, entonces ya que ellos crecieron ya los otros 2 varones se fueron con el papa entonces ya que solo yo quede trabajaba solo para mí entonces ya teniendo un negocio me fui a inscribir aprendí el oficio y ya me quede a eso, porque eso es lo que a mí me gusta y ahora trabajo en lo que a mí me gusta y muchas vendedoras del mercado me vienen a buscar para que las arregles .

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

La entrevistada afirma que ella no ha adquirido muebles e instrumentos para su negocio, pero ahorra para la compra de un hogar o para invertir en su negocio ya que ella está consiente que algún momento es necesario tener ahorros.

No pues lo que yo más quiero es pagar una casa o un terreno va eso es lo que más deseo y los gastos igual verdad, como le dije al precio verdad ahorita tengo pareja verdad, el cubre mis gastos pero un día él se va a ir verdad o se puede morir entonces yo tengo que pagar mis gastos, por eso tengo que tener, por eso tengo mi negocio para yo tener cuando no tenga a nadie que me mantenga guardar para los días malos e invertir en productos yo lo que hago es esto, bueno yo por ejemplo lo que hago es esto, viene diciembre, pido un préstamo 200 por lo general siempre son 200 dólares vaya yo lo que hago es que a diario voy sacando lo del abono y pago ese préstamo con esos 200 que yo invertir en producto a la hora que yo trabaje o saca el producto de ese interés, me va sacar producto de ganancia , entonces si los saque en 15 días vuelvo a pedir el préstamo y vuelvo a invertir entonces pago ese dinero talvez no me queda ahorro pero me queda productivo no necesito invertir y así he logrado salir adelante

## ENTREVISTAS DE PROFESIONALES

A continuación, se presentarán dos entrevistas de profesionales de los departamentos de administración de mercados y del área de emprendimiento.

**CASO N° 9** *“Cuando hay cambio de gobierno en lo general no siguen dándole continuidad a los proyectos verdad, si no que ahí ponen lo que ellos quieren”*

### DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO

- Nombre: Mario
- Sexo:
- Edad: 52
- Escolaridad: Cuarto año de medicina.
- Estado civil: Acompañado
- Cargo: Técnico, para el departamento de administración de mercado

### CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

En cuanto a esta categoría el informante afirma que en su mayoría son mujeres jóvenes que solicitan los negocios como medio de supervenía familiar y que también hay personas de la tercera edad que se integran a este rubro para contribuir en su hogar.

Bueno vaya, la persona se avoca acá a las oficinas y dice que quiere un puesto y llena la solicitud de forma gratuita y la solicitud llena toda verdad, dirección, edad.... Toda verdad, y en teoría en 15 días se le tiene que dar una respuesta verdad fijese que, en cuanto a los rubros, en teoría va por sector verdad, usted puede ver que van sectores como los de verduras verdad, otros de carne de res, otros de pollo otros de comedores he de tortillas y así verdad, se distribuyen los rubros, por rubros verdad la mayoría son mujeres de 16 años a 70 años.

### CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

El administrador de mercado afirma que las vendedoras según el conocimiento y registro que se tiene en el departamento, son madres solteras que abandonan sus estudios por trabajar y aportar ingresos en sus hogares.

Pues fíjese que el caso de este mercado, desde hace años son las mismas verdad, entonces en su mayoría son de 70 años ya mayores verdad que en ocasiones no estudiado ya que son madres solteras.

### CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

El entrevistado narra y afirma que las vendedoras logran contribuir a sus hogares por medio de feria comerciales con las empresas privadas, con quienes pueden generar más ingresos por eventos, que por ventas adentro y afuera de los mercados, lo cual afirma que el dinero es destinado para sus hijos.

Si en el área de emprendurismo ahí se les enseña técnicas de higiene de como cocinar, y por lo menos unas tres veces al mes a ellas las llevan como a Wal-Mart o parqueos de otros centros comerciales para que ellas vendan y expongan sus productos pues para que ganen más de lo normal en un evento.

### PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

En cuanto esta categoría el informante afirma que en su mayoría las propietarias de los negocios se ven obligadas a pagar una tarifa diaria por su puesto, si no de lo contrario se desaloja su negocio y es una pérdida para ellas, más si trabajan por medios de préstamos.

Si vaya bueno lo principal como requisito es que tienen que pagar el canon diarios verdad, o semanal, hay personas que lo pagan de una sola vez al mes y no tienen que tener mora verdad, al tener más de 60 días de mora o si lo tiene más de 60 días abandonado o como bodega entonces se le puede quitar el puesto y si van al día ello tiene prestaciones como para pedir recomendación o constancia que esta solventes de sus pagos del cano diario ya que esto refleja que le va bien en su negocio que es necesario para solicitar préstamos , por es un requisito estar solvente para que seles de este prestamos

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

El entrevistado relata en su mayoría son mujeres las propietarias de los negocios y afirmar que los puestos de productos alimentarios son mujeres, aunque también afirma que hay hombres, pero quienes se encargan de los negocios son sus esposas o familiares del sexo femenino que se encarga de las ventas.

Más que todo son mujeres verdad, quizás un 70% son mujeres y el otro hombres verdad ya que la mayoría son madres y buscan sostener el hogar , pues fijese que había una guardería, de hecho acá estaba el espacio de una guardería pero como ya ve que cuando hay cambio de gobierno en lo general no siguen dándole continuidad a los proyectos verdad, si no que ahí ponen lo que ellos quieren, pues fijese que lo que yo más pienso es que como la mayor son madres solteras verdad, ese hecho hace que ellas busquen de una forma de subsistencia verdad, porque si hay hombres acá verdad, hay un señor que tiene como 3 puestos de carnes verdad, hay otro que los tiene con cereales verdad y así pero son sus esposas y familiares mujeres las encargas.

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

El técnico de admiración de mercados afirma que los puestos están a un precio asequible para las vendedoras y que este hace que las vendedoras puedan obtener mayor ganancia y así poder realizar préstamos para la inversión de mercadería para sus negocios y contribuir a sus hogares.

Este si van desde los 12 centavos, de 0.25 de 0.35,0.45 de un dólar y de \$1.14 el más caro ,el más caro seria el molino y las ventas de yuca que cuestan un dólar por día, los de la carne y los cereales que van desde los 80 centavos verdad y los más baratos son los de las verduras y bueno mire acá nada más que proporcionarles el espacio verdad y de ahí que la gente por sus propios medios surgen los puestos verdad, bueno ahí a veces que uno les ayuda va por que por ejemplo este tipo de tarjeta es del ISDEMU verdad, entonces este tipo de tarjeta con esto la genta va a algún banco o una caja de crédito y ya logran un tipo de préstamo verdad, si aún que más todo este es un comprobante de pago mensual, pero si ellos vienen se les da un comprobante de pago verdad, entonces ellos pueden verificar que si tienen un negocio verdad.

**CASO N° 10** *“Son mujeres en su mayoría son mujeres arriba de los 35 años de alguna manera, son madres solteras, en muchos casos jefas de hogar”*

#### DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO

- Nombre: Iris Dubón
- Sexo: Femenino
- Edad: 47
- Escolaridad: Profesional universitaria
- Estado civil: Casada
- Cargo: Jefa de encargada del departamento de emprendimiento del micro y pequeña empresa en la alcaldía de Mejicanos.

#### CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

La entrevistada afirma que el sector que mayormente atiende a madres de 18 años en adelante y que en su mayoría son mujeres que quieren emprender un oficio o emprender un negocio.

Persona sea mayor de 18 años que sea del municipio y con deseos de querer poder poner su negocio o su empresa acá en el municipio ,no hay límite, desde los 18 hasta incluso adultos mayores que ya están en su jubilación pero que quieren aprovechar su tiempo y poner un su negocio aparte ya sea por necesidad u oportunidad .

## CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

La Licda. Iris nos afirma que una forma de cualificación laboral para las vendedoras es por medio de las capacitaciones que van enfocados en cómo administrar un negocio.

Nosotros estamos apoyándolos desde las capacitaciones buscando que la gente que inicia un negocio de forma empírica por necesidad pueda poner un negocio con el conocimiento de administración que debe llevar un negocio verdad en ese campo de las capacitaciones se les busca apoyar con temas de mercadeo de costeo para que ellos produzcan más en sus negocios, bueno nosotros tenemos un proceso de inscripción abierta para emprendedores y para empresarios de la micro y pequeña empresa y toda aquella persona que quiera experiencia o para apoyarles pues les llenamos su ficha conocemos el estado actual de su empresa y de ahí partimos para conocer cuál es su estado y como puedes ayudarles, nada más que la persona sea del municipio que tenga un negocio propio o que sea de ambulante incluso o que quiera poner su negocio en su casa o en algún otro espacio, las capacitaciones se dan con las personas que conocen de diferentes temas que son aliadas de las municipalidades desde, o que vienen de universidades o de ONG, o del gobierno central

## CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

La entrevistada afirma que según su conocimiento las vendedoras aportan lo que ganan para pagos de recibos, agua, energía eléctrica y estudio de sus hijos, así como alquileres o casa, todo lo que involucren los gastos del hogar.

Hay varias, hay varias situaciones que ellas mencionan que han cambiado tienen ya la capacidad ellas de poder pagar sus gastos al día ya pagan los servicios básicos de una vivienda y hasta pagando las universidades o colegios de sus hijos porque la mayoría de ellas aparte de que son condiciones económicas bajas buscan tener en la universidad a sus hijos y a lo mejor en lo público no puedan quedar pero si los apoyan para que en una privada si puedan seguir entonces, estos emprendimientos les da a ellas la oportunidad de ser el respaldo principal en sus familias más que todo cuando son madres solteras, ellas manifiestan que les ha transformado la vida,

## PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA

La entrevistada nos afirma que son dueñas de lo que comercializan y que en su mayoría la vendedora impulsa productos normalmente son realizados por el sector femenino.

Si se dan otros tipos de comercio o de servicio como el de cosmetología de calzado, de costurera, pero más que todo en gastronomía, bueno y lo que tenemos acá es que nosotros apoyamos para que ellas puedan prosperar a lo que ya están acostumbradas a percibir diariamente, los mercados acá ya pueden tener horarios ya definidos como lo que son partir de las 8 de la mañana hasta las 4 de la tarde. Las mujeres buscan bastante participar en los eventos de mercaditos que hacemos pues nos comentan muchas que en estos pueden obtener ganancias hasta lo de una semana de trabajo normal ,bueno tenemos una red ya hecha ya escalada de emprendedores lo que nosotros quizás buscamos es que la gente salga adelante el requisito base es de que la gente crea en lo que está haciendo que la gente pueda crear y gestionar su empresa porque no es fácil vea iniciar con algunas cosas que a lo mejor tienen en su entorno y algunas que se les ha podido dar capital semilla y algunas que si han podido ver que es una oportunidad real de negocio propio

## DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

La Licda. Afirma que su mayoría son madres solteras las vendedoras que se dedica al sector informal para solventar los gastos de su hogar y poder contribuir con los gastos de la canasta básica, recibos de agua potable y energía eléctrica.

Son mujeres en su mayoría son mujeres arriba de los 35 años de alguna manera son madres soltera en muchos casos jefas de hogar y que de alguna manera quizás en el tema laboral no han podido encontrar algo seguro entonces se dedican a emprender

## DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

La entrevistada afirma que las vendedoras crearon una red de ahorros para sus negocios o necesidades de su hogar, al cual se les capacita como solventar gastos y como invertir.

Si estuvimos acá en el programa donde estuvimos de socios digamos donde se les apoyo o se les oriento donde podían ser grupos de 15 de 10 o 12 personas donde semanalmente o quince podrían ahorrar según su capacidad desde 5 o 10 dólares luego hay límite como de 6 meses para ver cuánto se ha ahorrado y también pueden prestarse entre sí, también para que ellas también tengan la impresión de crear una cooperativa porque desea manera ellas también van a ver de la manera organizativa pueda que tengan mejores ventajas entonces si se les ha motivado al ahorro , algunas ya tienen financiamiento con algunas instituciones la gente más avanzada y esas instituciones se lleva a la par el ahorro

### 2.3. SIMILITUDES, DIFERENCIAS ENTRE LOS CASOS ESTUDIADOS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS.

En este apartado se analizarán a través de cuadros las principales similitudes y diferencias de los casos estudiados. Se estudiarán las seis categorías para la comprensión de la temática, además se plantea una explicación de cada cuadro, con el fin de explicar mejor dichas similitudes y diferencias.

**CUADRO N° 2.**

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

Categoría	Similitudes Casos 1.2.3.	Diferencias Casos 1.2.3.
DESEMPEÑO LABORAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Todos manifiestan que empezaron a vender de manera informal desde temprana edad porque su familia ya practicaba el comercio informal</li> <li>- Expresan que se sienten más a gusto al comerciar pues son ellas mismas sus jefas y que ganan mucho más que del salario mínimo y no piensan integrarse al sector formal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manifiestan que tenían un trabajo formal, pero por motivo familiar decidieron mejor la venta informal</li> <li>- Quiere seguir estudiando más adelante para poder sacar una profesión y ya no vender mas</li> </ul>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para proceso de grado.

Es de suma importancia mencionar que las personas entrevistadas son comerciantes en activo, y que varían sus edades, lo cual permite tener una mayor noción del contexto del comerciante en cuanto a desempeño laboral en edades, también que el producto de comercio varía entre los entrevistados lo que permite tener también una generalidad amplia del comercio informal como tal.

Todos los entrevistados manifestaron que se incorporaron al sector del comercio informal desde ya hace años, en su mayoría aun en su niñez pues expresaron que fueron sus padres, o algún familiar, el que los involucro en él y que el comercio ha sido parte de toda su vida, es importante resaltar que entre los entrevistados hay una abuela, mamá e hija una generación familiar , que a pesar de tener como inicio las ventas de verdura con la abuela, tanto la mamá como la nieta en la actualidad optaron por otros sectores del comercio.

También es importante que en su mayoría las entrevistadas resaltaron mayormente los beneficios del comercio informal por sobre los que les podría dar un trabajo formal, expresaban que les permitía tener acceso a mayores ingresos y cuidado de sus familias, hijos en específico, razón por el cual, en sí, hay dos casos de entrevistadas que, si poseían un trabajo formal, pero por el cuidado de sus hijos y sus hogares, decidieron mejor integrarse el sector informal.

**CUADRO Nº 3.****DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA**

Categoría	Similitudes Casos4,5,6.	Diferencias Casos4,5,6.
<p style="text-align: center;"><b>ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manifestaron que solo alcanzaron la educación básica siendo sexto grado el mayor</li> <li>- Todas ellas indicaron que, si complementaron el bachillerato, pero que nunca han tenido algún curso de capacitación o cualificación laboral</li> </ul>	<p>Nunca asistió a la escuela pues la mamá nunca la mando, toda su vida ha vendido en el mercado</p> <p>Si ha tenido una capacitación por parte de la distribuidora del catálogo, comento que cada año la capacitan por la actualización del producto</p>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para procesó de grado

En este cuadro numero dos podremos observar que en su mayoría que las entrevistadas abandonaron los estudios a temprano nivel académico, siendo en su mayoría la educación básica y como sexto grado como mayor alcanzado, salvo por tres casos en los cuales se completó el bachillerato, sobresale un caso, en el cual jamás se tuvo una educación, pues toda su vida la ha pasado dentro del comercio.

En este apartado también se ve representado como todas las entrevistadas comenzaron desde su adolescencia a involucrarse en el comercio informal, y más allá de alcanzar un grado académico, en su mayoría jamás han tenido algún tipo de capacitación o cualificación laboral, expresan que la demanda del tiempo que requiere el comercio no se los permite, y que también nunca han visto o sabido en su mayoría de instituciones que les pudieran brindar alguna capacitación.

**CUADRO Nº 4.****DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA CONTRIBUCION MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR**

Categoría	Similitudes Casos 6,7,8.	Diferencias Casos 6,7,8.
CONTRIBUCION MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR	<p>Manifiestan que con sus ventas cancelan todos los gastos de su hogar y pagan el estudio de sus hijos</p> <p>Las entrevistadas dicen que aportan el 50% de los gastos del hogar</p> <p>Las entrevistadas manifestaron que aparte de los gastos, logran sacar un pequeño ahorro pues están sabedoras que no tienen prestaciones</p>	<p>Expresa que al tener pareja y sus hijos ya mayores lo que gana es solo para ella, que trabaja por no aburrirse</p>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para procesó de grado

En este cuadro sobre la contribución monetaria a la supervivencia familiar se puede ver reflejado que las entrevistadas todas en su mayoría contribuyen a los gastos en su hogar, la mayoría en el total de los gastos pues al ser madres solteras mantienen al hogar por sí solas incluyendo la educación de sus hijos, y aun los casos en donde dos entrevistadas que tienen pareja manifestaron que a pesar de ello, contribuyen con la mitad en los gastos del hogar, resalta una única entrevista en la cual afirma que lo que gana es únicamente para ella, pues al tener pareja y los hijos ya mayores no tiene obligaciones, pero que a pesar de ello ayuda a sus hijos de vez en cuando. En esta apartado en tu totalidad las personas entrevistadas manifestaron estar conscientes de que, al no pertenecer al mercado laboral formal, no gozan de prestaciones como seguro médico, una pensión a futuro.... Entonces ven la necesidad de crear un ahorro familiar para posibles emergencias o gastos de imprevistos, algunas también comentaron que ahorran para comprar sus casas.

Es importante resaltar que las entrevistadas no se miran abandonando su comercio y no planean un plan de retiro, al menos no en los próximos años.

**CUADRO Nº 5.****DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA**

Categoría	Similitudes Caso 4,6,8.	Diferencias Caso 4,6,8.
PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA	<p>Manifestaron que el dinero de inversión es propio y que el producto que comercializan lo adquieren ellas mismas al mayoreo</p> <p>Las entrevistadas manifestaron que Trabajan con un tipo de crédito por parte de una empresa que les proporciona el producto</p> <p>Expresaron que su comercio es propio y que no trabajan para nadie más.</p>	<p>La entrevistada manifestó que trabaja con un préstamo, pero no es de una institución, sino de una persona prestamista</p>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para procesó de grado

En este apartado es de gran importancia resaltar que a pesar que, si en su mayoría las personas entrevistadas si comentaron que al inicio de su comercio sí adquirieron préstamos, en la actualidad afirman que trabajan con dinero propio fruto del esfuerzo mismo de su comercio, a diferencia de dos entrevistadas que expresaron que trabajan con una empresa que les proporciona el producto a manera de crédito, pero aclararon no son empleadas de nadie, sólo les facilitan mercancía.

Esta afirmación de “el no trabajar para nadie”, ser subcontratas, es la afirmación en común de todas, manifestaron que son en su mayoría quienes administran sus negocios y son dueñas de todo su inventario.

También es importante recalcar que todas las personas entrevistadas en su totalidad no trabajan con ninguna institución financiera, los únicos casos que sobresalen de poseer un crédito, lo hacen por mercancía de un proveedor nada más, y al hablar del tema expresaban como la opción más viable para un préstamo a través de personas comunes llamadas “prestamistas”

**CUADRO N° 6.****DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO**

Categoría	Similitudes Caso 3,5,7.	Diferencias Caso 3,5,7.
<b>DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GENERO</b>	<p>Manifestaron que prefieren quedarse en el rubro del comercio donde están pues ya tienen la experiencia en él y se sienten cómodas así</p> <p>Comentan que nunca han involucrado a la familia en su comercio</p> <p>Expresaron que necesitaron la ayuda de un familiar para atender el negocio y que luego esa ayuda quedo permanente</p>	<p>Expresaron que cuando hay días festivos si contratan ayudante, pero en específico de sexo femenino por el rubro de su comercio</p> <p>Manifestó que en su comercio de catálogos busca ayudar a las mujeres a que puedan también percibir ingresos involucrándolas al negocio</p> <p>Expresaron que el desenvolvimiento de su comercio va de acorde a la distribución por sectores de venta</p>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para procesó de grado

En este apartado respecto al desenvolvimiento por sexo y género, es importante aclarar que todas las personas entrevistadas son de sexo femenino, pero que también manifestaron que en su rubro de comercio son mayor mente mujeres las que los ejercen, también que al buscar ayuda en su negocio, buscan a otras mujeres.

Las entrevistadas manifestaron que están satisfechas con los beneficios que les brinda el comercio informal, en esta afirmación cabe señalar el caso de dos vendedoras que antes de integrarse al comercio informal, tenían un trabajo formal, pero que ahora no se ven regresando a ellos.

Las entrevistadas en su mayoría afirman que el sector comercio les ha brindado la oportunidad de ser auto sostenibles, pues es en por medio de este que pueden pagar los gastos de sus hogares, incluso la adquisición de bienes, también hay casos en los cuales las entrevistadas tienen pareja, pero que aun así colaboran en sus hogares con los gastos, también comentan el beneficio del comercio como uno de los principales, que, al ser madres en su mayoría solteras, son dueñas de su tiempo y esto les permite tener mayor cuidado de sus hijos.

#### CUADRO N° 7.

##### DIFERENCIAS Y SIMILITUDES: CATEGORÍA DIFERENCIA SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

Categoría	Similitudes Caso 1,5,7.	Diferencias Caso 1,5,7.
DIFERENCIA SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO	<p>Las entrevistadas manifestaron que si poseen vivienda propia</p> <p>Manifestaron que con el comercio han logrado adquirir bienes como electrodomésticos y que les es fácil adquirir un crédito porque su negocio les da garantía</p> <p>Expresaron con lo de su comercio han logrado construir aún más sus hogares</p>	<p>Expreso que al quedar como madre soltera ha tenido que vivir alquilando</p> <p>Las entrevistada manifestó que a través de su negocio ahora busca comprarles casas propias a sus hijos</p> <p>Expresaron que han adquirido prestamos con prestamistas particulares</p>

Fuente: Elaborado por estudiantes de Sociología para procesó de grado

En esta última categoría sobre la diferencia social por ingreso y consumo, es notable observar que en su mayoría las entrevistadas manifestaron que su domicilio es propio y que logran mantenerlo en su totalidad; en la mayoría de los casos ellas mismas a través del comercio, con respecto a la propiedad del domicilio gran parte de las entrevistadas manifestaron que es a través de las ventas que lograron adquirirlo y otras que han logrado construir aún más sus casos.

También resaltar que todas en su totalidad confirmaron que el comercio les ha permitido la adquisición de bienes para su hogar, en algunos casos hasta vehículos, al cuestionarles si alguna vez han tenido dificultad a la hora de solicitar un crédito o préstamo por alguna institución financiera, en su mayoría coincidieron que no, pues sus negocios les brindan un respaldo y quedan como garantía ante las instituciones.

## 2.4. ANÁLISIS E INTERPRETACION SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO

En la actualidad la temática del comercio informal en el país se encuentra en debates entre los diferentes organismos gubernamentales y la empresa privada que ven como anualmente este sector del comercio crece a pasos agigantados. Los debates van dirigidos a múltiples ideas de como en su mayoría se busca hacer parte esa actividad económica de la informalidad al dinamismo de la económica formal del país, con regulaciones estatales, pues ven como día con día esta realidad es parte de la cotidianidad del salvadoreño. “El 72% de las empresas en El Salvador son informales y solo el 28% de ellas sostiene la recaudación tributaria en el país”, aseguró el presidente de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (Camarasal), Javier Steiner. En un conversatorio denominado “Transición a la Economía Formal: desafíos y oportunidades para El Salvador”, representantes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de la empresa privada discutieron la importancia de encontrar alternativas viables para que estos negocios se formalicen y así incrementen sus posibilidades de acceder a financiamiento, licitaciones y otras.

“La formalidad no solo significa beneficios para las empresas sino también más inversión, más empleo, más posibilidades de exportar, la creación de clusters y alianzas y, en definitiva, un mayor crecimiento económico”. (Waldo Jiménez, director de asuntos económicos de la Asociación Nacional de la Empresa Privada, ANEP).

En El Salvador, Steiner afirma que se han planteado alternativas como el cobro de un mono tributo que les facilite la formalidad, pero el tema se ha quedado solo en idea en el Ministerio de Hacienda, porque pese a que se ha planteado en diversas ocasiones, nunca se ha concretado. Para Steiner esto podría incrementar la recaudación tributaria del país.

Por eso, tanto el Gobierno como la empresa privada deben entender, primero sobre la informalidad y sus causas para luego presentar alternativas que sean

atractivas para estas personas. (Randall Arias, Representante OIT en El Salvador)

Gerson Martínez, especialista en políticas económicas e instituciones de mercado de trabajo de la OIT, también afirmó que también debe ampliarse el concepto de “informalidad”, pues ahí entran los trabajadores por cuenta propia, que están en la informalidad porque no quieren tener ningún jefe. También se cuentan los trabajadores familiares auxiliares, que son en su mayoría mujeres que hacen labores domésticas.

Martínez mostró un informe elaborado por la OIT en el que se detalla que en el mundo hay aproximadamente 2,000 millones de personas ocupadas que tienen un empleo informal y de ellos, más de 740 millones son mujeres<sup>14</sup>.

Es importante recalcar acá nuevamente lo expresado por las personas entrevistadas, reflejan claramente estas afirmaciones que representantes de importantes instituciones inmersas en la temática sostienen, a razón de ser una de las mayores causas por las cuales el sector informal es tan popular hoy en día en la sociedad salvadoreña, es porque no hay una apertura laboral que pueda absorber toda la mano de obra a disposición. Como se puede ver claramente en el porcentaje que alcanza el mercado laboral formal en el país.

Otra de los detonantes de esta temática es debido al difícil acceso a la canasta básica que ronda los \$200.86 comprendidos del periodo 2010 al 2018, siendo el salario mínimo en la zona urbana de \$300, lo que motiva a muchas personas cada vez más a ingeniárselas para optar por nuevas estrategias de vida que le permitan generar ingresos extras. Tal como lo manifestaba los dos casos en las entrevistas, que anteriormente si poseían un trabajo formal, pero por motivos económicos y familiares tuvieron que abandonarlos y buscar nuevas alternativas.

---

<sup>14</sup><https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/el-72-de-las-empresas-en-el-salvador-son-informales-segun-la-camara-de-comercio/483921/2018/>

Es en este último caso donde se expone otro factor muy importante como señalaban las personas entrevistadas que al poner ejercer el comercio informal ellas eran dueños de su tiempo, sus gastos e ingresos y que esta autonomía era lo que más les gustaba de todo, pues aparte que ganaban más que el salario mínimo, al ser sus propios jefes les permitía cuidar su familia, cubrir sus gastos en sus hogares y también que podían crear un ahorro para sus futuros, pues a pesar que estaban en su mayoría consientes que no poseen prestaciones sociales, como un seguro social, o cotización para un futuro, poco les afecta, y en su mayoría nadie aspira su deseo de un día ser o volver a formar parte del mercado laboral formal.

La metodología utilizada con el objeto de estudio es el enfoque cualitativo general con el método inductivo hipotético; para esta investigación sirvió el enfoque desde la teoría fundamentada, porque éste estudia procedimientos, hechos, actividades que realizan los seres humanos para desarrollar la vida cotidiana y se llevará la comprobación de la teoría por medio de los hechos reales de las vendedoras informales se contrastará y se comparará la teoría. En este caso se ha hecho una interpretación de las estrategias de vida de vendedores informales en la ciudad de Mejicanos, experiencias vividas por los informantes claves, en base a las entrevistas realizadas.

Aunque las informantes claves perciban que su situación socioeconómica hoy es mejor vivir del trabajo informal, comparado con el trabajo formal, el riesgo social está acompañándolas por la incertidumbre que les depara el futuro, y por carecer actualmente de beneficios como la seguridad social, prestaciones de ahorro, acceso seguro a la banca privada, ingresos fijos y permanentes, etc. Lo cual limita el goce de derechos económicos y sociales, y genera la duda si la intemperie donde realizan sus ventas, ya sea en alguna calle, o algún puesto, pues el sol, la lluvia, el tráfico vehicular pueden incidir en riesgos sociales, riesgos como niñez en ambientes de hacinamientos, riesgos que impactan de manera directa en su salud y reproducción social.

Vendedoras de verduras del Mercado #2 del municipio de Mejicanos



Fotografía: tomada por el grupo investigador 19 de abril del 2019.

### **CAPÍTULO N° 3**

#### **METODOLOGÍA, HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES**

- 3.1. METODOLOGÍA DEL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN
- 3.2. TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN
- 3.3. HALLAZGOS RELEVANTES SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN LOS MERCADOS DE MEJICANOS 2019.
- 3.4. CONSIDERACIONES Y PERSPECTIVAS DE LOS INVESTIGADORES

### **CAPÍTULO 3.**

#### **METODOLOGÍA, HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES.**

Este capítulo presenta los procedimientos, estrategias y técnicas que se aplicaron en la investigación del tema características socioeconómicas en vendedores informales de los mercados de la de mejicanos 2019.

La investigación es de carácter cualitativa aplicando una Metodología Inductiva en la que se pudo abordar las perspectivas de los entrevistados según sus experiencias , para conocer sus contextos y sus significados , en la que se aplicó el enfoque de teoría fundamentada la cual permitirá realizar tres momentos como lo son , la recolección de información , el análisis interpretativo para llegar a una construcción de teorías , conceptos y proporciones ,para la comprensión de los problemas que se presenta en el contexto investigado , para llegar a una visión del problema desde lo expresado de los entrevistados .

La primera parte, comprende un análisis de los objetivos planteados en la investigación, si estos se cumplieron en el proceso y cuáles fueron las dificultades técnicas en el campo. Dichas dificultades se analizan desde el proceso de diseño de la investigación, relación con los informantes y el desarrollo de las entrevistas.

La segunda parte va referida a los hallazgos, los resultados válidos, novedosos e importantes en torno al problema de investigación, tomando en cuenta el enfoque teórico considerado en el primer capítulo.

La tercera parte es un planteamiento profesional o consideraciones desde la perspectiva de la sociología sobre la problemática que hace un análisis de acuerdo a los hallazgos para orientar hacia el posible propósito de la propuesta, las instituciones sobre las cuáles podría enfocarse y los procedimientos.

### 3.1. METODOLOGÍA DEL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio realizado en el departamento de San Salvador, concretamente en el municipio de Mejicanos, se orientó por el paradigma cualitativo y del método inductivo hipotético de interpretación de los procesos vistos de manera fenoménica en consideración del conocimiento y experiencia de los actores en el ámbito que se desenvuelven, basándonos en una teoría fundamentada.

Además, se tomó como base los lineamientos establecidos en el Reglamento de la Gestión Académica Administrativa de la Universidad de El Salvador.

La investigación de campo se realizó en un lapso de seis meses y tres semanas, que inició a partir de la tercera semana de abril y concluyéndola la tercera semana de junio del presente año, en el departamento de San Salvador, municipio de Mejicanos.

Como punto de partida se planteó que un problema de características socioeconómicas por su mismo nombre es de naturaleza social y económica, sin embargo, por ser características socio económica en la cual muchos de los implica que se tomara en cuenta las perspectivas económicas de los entrevistados a la cual se agrega la naturaleza social por medio de los tipos ideales que se construirán, esto para delimitar el problema y objeto de estudio dentro de todo un campo problemático y definir cuáles serían los puntos importantes a considerar en todo el proceso.

Para el logro los objetivos planteados, como fuente primaria fueron considerados los aportes de los actores sociales relacionados con la problemática, diseñando y utilizando guías y guiones de entrevista de acuerdo a los casos. Seguida mente se procedió a la transcripción y codificación de la información obtenida a través de las entrevistas. Esta información a su vez fue organizada y clasificada bajo las categorías que se construyeron con el fin de comprender la problemática.

Como fuente secundaria se utilizó la revisión documental de la información existente: Consulta del plan estratégico del municipio de Mejicanos elaborado por la alcaldía de Mejicanos, así también como el plan de competitividad del municipio, con el objetivo de contextualizar la problemática y considerar las acciones y estrategias que se realizaron constantemente en el municipio para realzar el comercio en la localidad.

Así mismo, es importante destacar el cumplimiento de los objetivos del protocolo de investigación, con el buen desarrollo de la investigación de acuerdo a lo planificado y realizando ajustes en el proceso. De acuerdo a los objetivos del protocolo: se identificaron las características socioeconómicas según el desenvolvimiento según sexo género, cualificación laboral y escolaridad alcanzada, así como como la contribución monetaria para el hogar y posteriormente identificara su inventario de sus productos que comercializa. Además, se recolectó y procesó la información que brindaron los informantes claves de manera confiable y objetiva haciendo uso del paradigma cualitativo, como base de la investigación, para luego hacer un análisis sobre la temática, con el objetivo de relacionar lo que los informantes dijeron con la bibliografía existente sobre el tema investigado.

Para un análisis más detallado del logro de los objetivos de la investigación, se plantean una serie de elementos que van desde lo técnico hasta otros factores en los que no se pudo tener control total.

### 3.1.1. DIFICULTADES EN EL CAMPO

Dentro de las dificultades en el campo destaca, por su importancia, se realizaron todas las entrevistas planificadas. En este proceso de investigación, el entorno de los mercados a la cual se llevó a cabo las entrevistas, por el contexto actual de delincuencia que prevalece en nuestro país, fue una gran dificultad para poder llevar a cabo las entrevistas con vendedores informales, ya que jóvenes miembros de pandillas realizó amenazas de muerte al grupo investigador para que no llegaran a los mercados N°1 y 2 Mejicanos, y que solo podían ingresar al mercado de la galera con técnicos de administración de mercado del municipio para llevar a cabo las entrevistas .

Para la realización de las entrevistas se realizaron en los mercados, ya que las vendedoras no podían abandonar sus puestos de venta, ya que retirarse un momento de los negocios representaba una pérdida de ingresos para ellas y también no podían designar un día para brindar las entrevistas en un lugar donde no hubiese ruidos y que solo se llevase a cabo las entrevistas, ya que se sentían inseguras de salir fuera de los mercados ,también mencionaban que no se descansa ni un día, según lo que ellas expresaban , que por ello no podían designar un día para las entrevistas .

También con la participación de vendedores no se dio, ya que esta población de sexo masculino en los mercados es muy poco en la localidad y aquellos que vendían no quisieron brindar entrevista por miedo a extorsiones, represalias por dar información acerca del mercado o compartir un poco de su cotidianidad y se mantenían aun margen frío de desinterés.

Por ello se llevó a cabo entrevistas solo con vendedores informales de los mercados.

En cuanto a las entrevistas con profesionales se llevó a cabo tres, pero por control de elementos espurios se eliminó una, ya que esta no abonaba al enriquecimiento de la investigación.

### 3.2. TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para proceder con la triangulación se ha constituido una estrategia significativa durante el proceso investigativo, ya que nos ha permitido realizar una comparación entre la información proporcionada por los informantes claves en cual se tomaron a consideración los ocho casos de entrevistas a vendedoras del sector informal, para el cual se contratará en conjunto de las dos entrevistas de dos técnicos de la alcaldía del municipio de Mejicanos, con la finalidad de comprobar cada uno de los casos si se tienen similitudes de cada una de las categorías planteadas , creando hacia un dato de información fiable.

En cuanto a la triangulación que se realizó fue en base Denzin, en el cual se procedió de la siguiente manera: técnicas que son las entrevistas enfocadas a vendedoras informales y profesionales de la alcaldía de del municipio de Mejicanos que intervienen con las vendedoras informales, así como un diario de campo que se llevó acabo por medio de visitas a los mercados para contrastar lo observado con lo narrado por vendedoras y el personal profesional de la alcaldía , para que la información tenga credibilidad , confirmabilidad , fiabilidad y validez de lo que se presenta.

**TABLA N<sup>o</sup> 8**  
**TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

<b>CASOS 1,2,3,4,5,6,7,8 VENDEDORAS INFORMALES</b>	<b>CASOS 1 PROFESIONAL DE LA ALCALDÍA DE MEJICANOS ADMINISTRADOR DE MERCADOS</b>	<b>CASOS 2 PROFESIONAL DE LA ALCALDÍA DE MEJICANOS COORDINADORA DEL ÁREA DE EMPRENDIMIENTO.</b>
Todos manifiestan que empezaron a vender de manera informal desde temprana edad porque su familia practicaba el comercio informal	El técnico de las alcaldía manifiestan que los vendedores informales inician desde tempranas edades.	La técnica expresa que el comercio informal puede verse transmitido por generaciones familiares al ver a niñas, niños y adolescentes siendo parte del entorno del comercio de los padres en gran parte del día, antes o después de la escuela.
Expresan que se sienten más a gusto al comerciar pues son ellas mismas sus jefas y que ganan mucho más que del salario mínimo y no piensan integrarse al sector formal y que pueden estar pendientes del cuidado de sus hijos.	El técnico manifiesta que las vendedoras informales iniciaban a vender por las condicionantes de poder obtener ingresos económicos y estar pendientes de sus hijos y ellas establecer sus propios horarios y que obtienen más del salario mínimo.	Efectivamente no hay horarios en si definidos para el inicio de cada puesto de comercio, ya que madres de familia con sus hijos colaboran para obtener ingresos.
Se manifestó que en la mayoría de casos solo se alcanzó la educación básica, salvo un par de casos extraordinarios que se completó bachillerato. También se confirmó que en su mayoría no habían recibido alguna capacitación o formación de cualificación laboral.	Manifestaron que el nivel de escolaridad de las vendedoras es muy bajo y que son muy pocos los casos que las vendedoras lleguen al bachillerato, pero que nunca ha participación en cursos formación técnico.	Claro ellas expresan que la preparación académica o cualificación laboral no es necesaria para este rubro por lo cual nunca ha sido una prioridad para las personas que lo ejercen.
Manifiestan que con sus ventas cancelan todos los gastos de su hogar y pagan el estudio de sus hijos Las entrevistadas manifestaron que aparte de los gastos, logran sacar un pequeño ahorro pues están sabedoras que no tienen prestaciones	En cuanto las contribuciones monetarias expresaron que las vendedoras son las jefas de hogar y son las que proveen ingresos para su hogar especialmente para garantizar alimentos y estudio de sus hijos.	Si la mayoría que participan en el programa de emprendimiento nos expresa que en su mayoría las vendedoras aportaban alimentos a sus familias que en muchas ocasiones les acompañan en el día, se alimentan en los mercados e incluso se les veía comprando en los mismos productos para sus hogares, o de su misma mercancía llevar a sus hogares al final del día.
Expresaron que necesitaron la ayuda de un familiar para atender el negocio y que luego esa ayuda quedo permanente	Los técnicos comentaron que las vendedoras informales integran a sus familiares para que les ayuden en las ventas, pero prefieren que sus hijos estudien y no estén en el sector informal	En su mayoría madres del sector comercio ayudar a sus hijos/as en sus tareas escolares, así también estos ayudan a sus padres en algunos momentos atendiendo los negocios
Las entrevistadas manifestaron que si poseen vivienda propia y con lo que vende han logrado ampliar o remodelar sus hogares y adquirir electrodomésticos.	El técnico expresa que las vendedoras exponen que quieren obtener sus propias viviendas y que no quieren alquilar que por medio de la alcaldía se les den referencia con el fondo social para la vivienda y se les apruebe un préstamo para adquirir su vivienda.	La técnica expresa que gracias a las ventas que se realizan las vendedoras está pueden obtener ingresos para obtener bienes de desde una casa propia , muebles y automóviles para transportar la mercadería que ellos adquieren .

Fuente: Elaborado por el equipo investigador.

## CONCLUSIONES

En tanto al empleo informal abarca todas las situaciones en el empleo de los trabajadores: pueden ser empleadores, asalariados, trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares auxiliares (no remunerados) y miembros de cooperativas de productores. Aunque existe una gran heterogeneidad ellos comparten una vulnerabilidad básica, en las que deben satisfacer sus necesidades y depender de los acuerdos las ventas que llevan día con día, sin garantías de un salario mínimo para obtener ingresos económicos para sus familias, también no cuentan con seguros social o atención médica gratuita y de calidad ,no cuenta con ahorros para un futuro retiro laboral , también se afirma que las vendedoras poseen una nivel escolar muy bajo , ya que provienen de familias que ejercían las ventas informales y consideraban que era mejor aprender el oficio de las ventas que el estudiar, también las vendedoras en su mayoría son madres solteras y como se mencionó anteriormente de bajo nivel escolar , sin ninguna especialización , en la que le pueda ayudar a salir de esta actividad o hacer crecer su negocio o administrarlo de la mejor manera; también el empleo informal carecen de acceso a los mercados que garanticen condiciones laborales, ya que expresan que son inseguros, de mal estado, aunque ellas deban de pagar una taza diaria por sus puestos , las capacitaciones afirman que las vendedoras poseen capacidad adquisitiva para crear fuentes de empleos y poder satisfacer sus necesidades, pero que se les deben enseñar cómo administrar su negocio y buscar las mejores estrategias para que sus negocios mantenga sus acometividad en el rubro y como ahorrar para un futuros, para cuando las vendedoras lleguen a una tercera edad.

Lo cual se concluye que las vendedoras poseen capacidad económica adquisitiva, pero que no están organizadas ni capacitadas para crear una red de vendedores informales que gestione para garantizar sus derechos laborales.

### 3.3. HALLAZGOS RELEVANTES DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN LOS MERCADOS DE MEJICANOS, 2019.

En el siguiente apartado se darán a conocer los hallazgos que se identificaron en la investigación que se realizó, y para la cual se hizo uso de diferentes herramientas y recursos para facilitar la obtención de la información como ya se planteó en el tema de la metodología utilizada. Los hallazgos se plantean de acuerdo a las categorías que se presentación en el protocolo de investigación.

#### CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL

Como parte importante en el estudio de esta temática del comercio informal, la categoría desempeño laboral es de gran interés para la investigación, y un punto de partida para poder comprender mejor la situación existente. Durante el desarrollo de la misma los hallazgos identificados fueron:

- Todas manifiestan que empezaron a vender de manera informal desde temprana edad porque su familia ya practicaba el comercio informal.
- Expresan que se sienten más a gusto al comerciar, pues son ellas mismas sus jefas y que ganan mucho más que del salario mínimo y no piensan integrarse al sector formal.
- Manifiestan que tenían un trabajo formal, pero por motivo familiar decidieron mejor la venta informal.

Quiere seguir estudiando más adelante para poder sacar una profesión y ya no vender más. Si bien cuando se habla de desempeño laboral, se piensa en la forma en que se realizara cierta actividad, que la ha llevado a desarrollarla, cual es la capacidad de las personas para realizar dicha actividad. Durante el desarrollo de esta temática se ha podido conocer que las personas que se dedican a las ventas informales desarrollan ciertas cualidades que son necesarias para dicha actividad, y que el hecho de estar inmersas en está

desde temprana edad, aun desde su niñez inclusive en algunos casos, les permite conocer el medio, el poder entender las condiciones que conlleva esta actividad, cualidades como el saber gestionar el tiempo a invertir en sus negocios y combinarlos con el de sus familias, la manera en cómo gestionar sus negocios a partir de ciertos momentos en el año (temporadas), de cómo poder anticipar futuras ganancias y pérdidas, a partir de estos momentos son cualidades que han aprendido a partir de las experiencias.

También de gran importancia ha sido el conocer la sensación de bienestar de las vendedoras con las condiciones que el comercio les da, pues resaltaban beneficios como el poder ser dueñas de su tiempo, el hecho de que sus ingresos dependan de sí mismas les motiva a continuar y seguir invirtiendo en sus negocios para agrandarlos.

#### CATEGORÍA ESCOLARIDAD Y CUALIFICACION LABORAL ALCANZADA

Los hallazgos encontrados en esta categoría muestran similitudes que comparten las personas entrevistadas y que brindan una idea de su integración al comercio informal.

- Manifestaron que sólo alcanzaron la educación básica siendo sexto grado el mayor.
- Todas ellas indicaron que, si complementaron el bachillerato, pero que nunca han tenido algún curso de capacitación o cualificación laboral.
- Nunca asistió a la escuela, pues la mamá nunca la mando, toda su vida ha vendido en el mercado.
- Si ha tenido una capacitación por parte de la distribuidora del catálogo, comento que cada año la capacitan por la actualización del producto.

Una de las mayores constantes que presentan las personas que se integran al comercio informal, es el bajo nivel académico alcanzado, pues por las condiciones mismas por las que se involucran en este a tan temprana edad, les imposibilita continuar con una educación avanzada, pues la demanda de tiempo es muy grande y ya ambientados en esta actividad y abonado a quizás la nula necesidad de una preparación académica en este rubro, omite la motivación de una preparación profesional.

Otro factor importante respecto a la cualificación laboral entre las comerciantes, era la poca o nula capacitación o conocimiento en una formación técnica, derivado a que entre la principal causa de esto era que todo su tiempo es absorbido por sus negocios, también se encontró que no existen en el sector o que no tienen conocimiento de alguna institución que se los facilitara o impartiera alguna capacitación.

#### CATEGORIA CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR

- Manifiestan que con sus ventas cancelan todos los gastos de su hogar y pagan el estudio de sus hijos.
- Las entrevistadas dicen que aportan el 50% de los gastos del hogar.
- Las entrevistadas manifestaron que aparte de los gastos, logran sacar un pequeño ahorro pues están sabedoras que no tienen prestaciones.
- Expresa que al tener pareja y sus hijos ya mayores lo que gana es solo para ella, que trabaja por no aburrirse.

Con respecto al acceso de la canasta básica y servicios básicos, el comercio informal ha permitido a las personas que lo realizan, el poder tener su acceso y más allá de ello mantenerlo en el tiempo, incluso aumentar su consumo, gastos como energía eléctrica, agua, vivienda, son entre los más representativos. Cabe recalcar en este punto que la mayoría de las vendedoras aportaba en su totalidad los gastos del hogar, y a pesar de tener pareja en algunos casos siempre se aportaba un gran porcentaje pues las

ganancias se lo permiten.

En este punto respecto a la contribución monetaria a la supervivencia familiar, el comercio les ha permitido generar algún tipo de ahorro para posibles necesidades futuras o incluso inversiones a futuro, como señalaban algunos casos, la adquisición de bienes inmuebles, son algunas de las formas en como las personas comerciantes se inclinan para poder crear un patrimonio a futuro.

### CATEGORIA PROPIEDAD DEL INVENTARIO

- Manifestaron que el dinero de inversión es propio y que el producto que comercializan lo adquieren ellas mismas al mayoreo.
- Las entrevistadas manifestaron que Trabajan con un tipo de crédito por parte de una empresa que les proporciona el producto.
- Expresaron que su comercio es propio y que no trabajan para nadie más.
- Las entrevistadas manifestó que trabaja con un préstamo, pero no es de una institución, sino de una persona prestamista.

Una de las múltiples necesidades a la hora de integrarse al sector comercio informal es el entender que se va a comercializar, como se va a obtener el producto a comerciar. Como parte esencial del comercio la obtención de un inventario es prioritario, es por ello que las vendedoras seleccionan un determinado lugar en donde se abastecen de sus productos con determinadas características como, por ejemplo, la distancia desde su lugar de comercio, el acceso a transporte, precios (especiales a mayoristas)

O en algunas ocasiones entre las estrategias usadas por las vendedoras para la obtención de sus productos es la conexión con proveedores estratégicos que les proporcionan la mercancía y en algunas veces hasta con facilidades de crédito. La obtención de un inventario es de vital importancia en el sector del comercio informal porque esto les permite a las comerciantes el poder estimar futuras ganancias, inversiones o incluso pérdidas.

Otro de los puntos más importantes, por no decir el de mayor relevancia es la

capacidad de capitalización por parte de las comerciantes, es acá en donde intervienen en algunas ocasiones personas denominadas “prestamistas” cuya única finalidad es de proveer de cierto capital a las vendedoras a cambio de una comisión en intereses por el monto prestado. Pero acá es donde sobresale la afirmación de que al ser propia la mercancía con dinero propio, sin ningún tipo de préstamo o crédito, las ganancias son mayores. Esta idea se ve reflejada en la confirmación por parte de las vendedoras donde expresaban que preferían ahorrar a partir de su comercio para un futuro invertir más capital aun en sus negocios.

La oportunidad de eliminar intermediarios les permite conocer de primera mano cómo será la gestión de su comercio a corto y mediano plazo, también que les da independencia al ser ellas mismas quienes gestionan todo su negocio.

#### CATEGORIA DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO

- Manifestaron que prefieren quedarse en el rubro del comercio donde están pues ya tienen la experiencia en él y se sienten cómodas así.
- Comentan que nunca han involucrado a la familia en su comercio.
- Expresaron que necesitaron la ayuda de un familiar para atender el negocio y que luego esa ayuda quedo permanente.
- Expresaron que cuando hay días festivos si contratan ayudante, pero en específico de sexo femenino por el rubro de su comercio.
- Manifestaron que en su comercio de catálogos busca ayudar a las mujeres a que puedan también percibir ingresos involucrándolas al negocio.
- Expresaron que el desenvolvimiento de su comercio va de acorde a la distribución por sectores de venta.

En la categoría sexo genero se puede ver muy marcado aquellas necesidades que tienen las mujeres, como el de tener un ingresos para la contribución de la familia , así como la necesidad de sentirse útiles al desempeñar dichas actividades que ayuda a que ellas no solo puedan generar ingresos económicos , sino también para otras familias ya que algunas de las

entrevistadas afirmaban que contrataban personas para que les ayudasen para comercializar sus productos , asa también crean un sentido de no al pertenecer al sector informal de mujeres ya que ellas crean una red de mujeres por medio de las cooperativas y también cuando ellas establecen un reglas y normas entre ellas, en cuanto que es lo que comercializaran , así como el identificarse con el producto que comercializan y sentir que ellas puede tener algo propio , adquirido por ellas que es normalmente producto que ellas comercializan son relacionados con las amas de casa , lo cual les da mayor apertura al vender y crear una confianza con las personas que se lo compra , ya que las vendedoras expresaban que a un hombre no le creería acerca si el producto de verduras , frutas ,carnes o del consumo alimenticio esta en las mejores condiciones o procesados para vender , por el machismo que existe en nuestra cultura en que un hombre se dedica a otras funciones , por ello mencionaba que solo mujeres se dedicaban a este tipo de labor y quienes tenían negocios de productos alimenticios contrataban mujeres para que ellas se encargaran de comercializar sus productos .

#### CATEGORIA DIFERENCIA SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO

- Las entrevistadas manifestaron que si poseen vivienda propia.
- Manifestaron que con el comercio han logrado adquirir bienes como electrodomésticos y que les es fácil adquirir un crédito porque su negocio les da garantía.
- Expresaron con lo de su comercio han logrado construir aún más sus hogares.
- Expresaron que al quedar como madre soltera ha tenido que vivir alquilando.
- Las entrevistadas manifestaron que a través de su negocio ahora busca comprarles casas propias a sus hijos.
- Expresaron que han adquirido prestamos con prestamistas particulares.

Las entrevistas todas han logrado contribuir con los gastos de la familia en su mayoría ser las jefas de hogar que han adquirido su vivienda propia y en otros casos pagar por plazos sus casa o adquirir prestamos de remodelación de su hogar , así como el alquilar casa , para ahorrar cuota prima para comprar casa propia, así todas manifiestan que han logrado poder comprar electrodomésticos para su hogar como el fin de poder tener algo propio que sea de ella y tener una mayor comodidad en sus hogares ya que en los mercados no cuentan con esas comodidades

#### 3.4. CONSIDERACIONES SEGÚN PERSPECTIVA DEL GRUPO INVESTIGADOR RESPECTO A LA INVESTIGACIÓN.

Las entrevistadas manifestaron que están satisfechas con los beneficios que les brinda el comercio informal, en esta afirmación cabe señalar el caso de dos vendedoras que antes de integrarse al comercio informal tenían un trabajo formal, pero que ahora no se ven regresando a ellos.

Pero también es importante resaltar que las entrevistadas no se miran abandonando su comercio, no tienen un plan de retiro al menos no en los próximos años, ya que afirman que el sector comercio les ha brindado la oportunidad de ser auto sostenibles, pues es en por medio de este que pueden pagar los gastos de sus hogares he incluso la adquisición de bienes, también hay casos en los cuales las entrevistadas tienen pareja, pero que aun así colaboran en sus hogares con los gastos, también comentan el beneficio del comercio como uno de los principales que, al ser madres en su mayoría solteras son dueñas de su tiempo y esto les permite tener mayor cuidado de sus hijos.

También es importante recalcar que todas las personas entrevistadas en su totalidad no trabajan con ninguna institución financiera, los únicos casos que sobresalen de poseer un crédito lo hacen por mercancía de un proveedor nada más, y al hablar del tema expresaban como la opción más viable para un préstamo a través de personas comunes llamadas “prestamistas”

Vendedora de especie en el mercado de La Galera en el municipio de Mejicanos 2019



Fuente: fotografía tomada por el grupo investigador, 29 de junio del 2019.

## **CAPITULO Nº 4**

### **PROPUESTA DE PROYECTO: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS.**

- 4.1. IDENTIFICACION DEL PERFIL DE LA PROPUESTA
- 4.2. DESCRIPCION DEL PROYECTO Y SUS COMPONENTES
- 4.3. JUSTIFICACION DE LA PROPUESTA
- 4.4. OBJETIVOS Y FINALIDAD DE LA PROPUESTA
- 4.5. GESTION Y ADMINISTRACION DE LA PROPUESTA
- 4.6. PRESUPUESTO PARA EJECUTAR EL PROYECTO
- 4.7. EVALUACION Y SEGUIMIENTO
- 4.8. MARCOLÓGICO
- 4.9. RECOMENDACIONES

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



**PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES  
PARA MEJORES CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS  
DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.**

PRESENTADO POR	CARNÉT
EDGAR ALEXIS RAMÍREZ MARTÍNEZ	MR12065
WENDY BEATRIZ RODRÍGUEZ BARRERA	RB12029

PROPUESTA DE PROYECTO DIRIGIDA A LA ALCALDÍA Y  
VENDEDORAS INFORMALES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE  
MEJICANOS, COMO APORTE DE EGRESADOS DE LA LICENCIATURA  
EN SOCIOLOGÍA COMO REQUISITO DE GRADUACIÓN

Msc. Rafael Mauricio Paz Narvéez  
DOCENTE ASESOR  
Lic. Juan Francisco Serarols  
COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO

SEPTIEMBRE 2019

CIUDAD UNIVERISTARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR

## INDICE

	PÁG
PRESENTACION.....	107
PROPUESTA DE PROYECTO: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CUIDAD DE MEJICANOS 2019....	109
4.1 GENERALIDADES DEL PERFIL DE LA PROPUESTA.	110
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y COMPONENTES.	111
4.2.1 Identificación del proyecto.....	111
4.2.2 Beneficiarios de la propuesta .....	112
4.2.3 Responsables ejecutores del proyecto.....	112
4.2.4 Componentes de la propuesta de organización .....	113
4.2.4.1 Organizar.....	113
4.2.4.2 Gestionar.....	113
4.2.4.3 Participaciones ciudadanas.....	113
4.2.5 Estrategia para ejecutar la estrategia.....	114
4.2.5.1 Gestión con la alcaldía del municipio de Mejicanos.....	114
4.2.5.2 Gestión de recursos humanos.....	114
4.2.5.3 Gestación para creación y reproducción de campañas publicitarias.....	114
4.2.5.4 Creación de material didáctico.....	115
4.3 JUSTIFICACIÓN.....	115
4.4 OBJETIVOS.....	117
4.4.1 Objetivo general.....	117
4.4.2 Objetivo específico.....	117
4.5 GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO.....	118
4.6 PRESUPUESTO PARA EJECUTAR EL PROYECTO...	119
4.6.1 Recursos humanos.....	119
4.6.2 Recursos materiales.....	119
4.6.3 Recursos tecnológico.....	119
4.7 EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.....	121
4.8 MATRIZ DEL MARCO LÓGICO.....	122
4.9 RECOMENDACIONES.....	123
ANEXOS.....	125
1. DESARROLLO DE UNA GUIA DE ENTREVISTA.....	126
2. CUADRO RESUMEN DE ENTREVISTA SEGÚN CASOS .....	132
BIBLIOGRAFÍA.....	135

## PRESENTACION

La investigación, está relacionada con los ejes de inseguridad social y económica, desde el contexto del sector informal, es decir; desde una dimensión del comercio informal, la cual ha tenido lugar en el desarrollo de Investigación en Proceso de Grado.

El informe final de investigación, responde al cumplimiento del Reglamento de la gestión académico administrativa de la Universidad de El Salvador, donde se especifica tres etapas que responden a la planificación, ejecución - resultado y la presentación y defensa de los productos del estudio, cumpliendo así uno de los objetivos de la Escuela de Ciencia Sociales “Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”, y que está en su misión destaca importancia de forma de recursos materiales y humano orientado la gestión que aborde las problemáticas sobre la realidad de país.

Cumpliendo con este objetivo, como estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología en las que se ha desarrollado la investigación sobre el tema: “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”. Dando cumplimiento a uno de los requisitos para optar al grado de Licenciados en Sociología. Partiendo de los resultados obtenidos con esta investigación y viendo la importancia que tiene realizar este tipo de estudios que permite tener una visión diferente a la problemática del comercio informal y cuáles son sus contextos en su cotidianidad.

La propuesta de proyecto: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORES CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.

Comprende de tres componentes para los cuales se han tomado como base los hallazgos obtenidos los cuales son: gestionar, organizar y la participación ciudadana en vendedores informales de los mercados de la ciudad de Mejicanos en conjunto con la alcaldía municipal para fomentar la creación de programas, proyecto en fin de mejorar las condiciones laborales de vendedores. Los cuales son estratégicos para la aplicabilidad del comercio del municipio mismo, donde se visualiza por medio de talleres y reuniones para que los vendedores se organicen y se cree una junta directiva poder gestionar recursos por medio de la alcaldía de Mejicanos y puedan participar en los proyectos sociales de la municipalidad.

## CAPITULO N° 4

### **PROPUESTA DE PROYECTO: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019**

La problemática respecto a las dificultades en las que se encuentran vendedores informales en su diario vivir laboral es la finalidad de mejora de la propuesta del proyecto, ya que responde que, a partir de una organización representativa de esta población, permitirá tener una mejor comunicación con las autoridades municipales y que a partir de ello podrán exponer sus problemas y al mismo tiempo poder participar en la creación de mejores condiciones laborales para sí mismos. Condiciones de sus entornos que no solo los beneficiaran a ellos, sino también los visitantes (clientes) y con ello también se fomenta el comercio local.

Para la exposición del proyecto se inicia con la identificación del perfil de la propuesta, donde se muestra a grandes rasgos los puntos que conforman el proyecto; seguidamente se presenta de manera descriptiva el proyecto, y los componentes que lo forman tomando en cuenta cuáles serán las contribuciones que este traerá y definiendo quienes serán los beneficiarios directos e indirectos. Se plantean estrategias que permiten que el proyecto sea factible para hacer posible la ejecución, así mismo se toma en cuenta la factibilidad, relevancia del mismo, también se destacan los objetivos que se buscan lograr para desarrollarlo.

## 4.1 GENERALIDADES DEL PERFIL DE LA PROPUESTA

4.1.1	Nombre del perfil de proyecto:	PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CUIDAD DE MEJICANOS 2019.
4.1.2	Localización del perfil del proyecto:	Mercado: Zacamíl, mercado #1 y #2 de Mejicanos y mercado de la galera (5 diciembre)
4.1.3	Tipo de perfil de proyecto:	Socioeconómico
4.1.4	Componentes de la propuesta:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organizar</li> <li>2. Gestionar</li> <li>3. promover la participación ciudadanía</li> </ol>
4.1.5	Beneficiarios y duración:	<p>Beneficiarios directos: Vendedoras y vendedores de los mercados. Familiares de los vendedores</p> <p>Beneficiarios indirectos: personas que compran y visitan los mercados y la alcaldía de Mejicanos. Con una duración de 1 año.</p>
4.1.6	Dirigido a:	A vendedores informales de los mercados de la ciudad de Mejicanos
4.1.7	Colaboradores para ejecutarlo:	Alcaldía del municipio de Mejicanos
4.1.8	Costo del perfil de proyecto:	\$ \$9,975.4
4.1.9	Presentado por:	Edgar Alexis Ramírez Martínez Wendy Beatriz Rodríguez Barrera

## 4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y COMPONENTES

### 4.2.1 Identificación del proyecto

En la propuesta de proyecto denominado “PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019.” Dirigido a vendedores del sector informal de los mercados de la ciudad de Mejicanos que nace de los hallazgos encontrados en la investigación de tipo cualitativa que se realizó y está diseñada para desarrollarse en un periodo de 1 año, con el objetivo de gestionar, organizar y promover la participación ciudadana de los vendedores Mejicanos.

Este proceso de aprendizaje significativo, hace énfasis en la intervención desde un enfoque integral que permita que los vendedores informales puedan tener condiciones que les permitan desenvolverse y trabajar un entorno adecuado, lo cual es la creación de mejores condiciones de su entorno laboral, lo cual incluye aspecto como lo son el aspecto de saneamiento de los espacios de comercio, el control de plagas, el mantenimiento de las infraestructuras de los mercados, el acceso a servicios básicos como el agua, la luz y servicios sanitarios, así como la seguridad social misma para los vendedores como también para los visitantes (clientes).

Esta propuesta pretende organizar a vendedores de los mercados de Mejicanos, para a partiendo que ellos no están organizados para crear una apertura de comunicación con la municipalidad en donde se puedan exponer todas las dificultades que viven, por ser un sector excluido tanto como en la alcaldía municipal como en el estado no garantiza condiciones laborales , por medio de una conformación de junta directiva garante derechos para el sector informal y que estos también puedan ejercer de una forma directa la participación ciudadana de los proyectos que les beneficien a ellos directamente y ser aportadores para crear políticas públicas para el sector informal.

#### 4.2.2 Beneficiarios de la propuesta

Al implementar la propuesta del proyecto se beneficiará directamente a vendedores de los mercados de Mejicanos, en la que contarán con condiciones de un entorno limpio y seguro para ellos, visitantes, clientes y aun para familiares mismos de los vendedores que les acompañan en algunas ocasiones, creando un entorno con las condiciones que fomenten el comercio mismo.

Desde esta perspectiva se estará beneficiando indirectamente a niños, adolescentes, hijos de vendedores y adultos mayores que son parte del comercio de los mercados e incluso hasta transeúntes en los entornos a ellos, pues con las mejores en las condiciones se busca también una mejor organización de los espacios de comercio dando mayor movilidad a los visitantes e incluso hasta el paso de los vehículos en las calles contiguas a los mercados

En base a esto, se plante como la propuesta del proyecto, evitar este tipo circunstancias desfavorables para vendedores y visitantes de los mercados de Mejicanos.

#### 4.2.3 Responsables ejecutores del proyecto

El trabajo por desarrollar estará principalmente ejecutado por la dirección de la alcaldía del municipio de Mejicanos, específicamente por los departamentos de desarrollo urbano y administración de mercados, se contara con la participación de un equipo técnico de la alcaldía del departamento de catastro y de los departamentos ya antes mencionados, al igual con la participación de dos estudiantes de la Licenciatura en Sociología, quienes serán los responsables de organizar a vendedores y coordinar de la mejor manera la comunicación entre estos y la municipalidad para el desarrollo del proyecto.

#### 4.2.4 Componentes de la propuesta de organización.

##### 4.2.4.1 Organizar.

En este componente los beneficiarios serán organizados para que conformen su junta directiva ya que por medio de este proyecto se encontraran con que no basta las promesas políticas si no el ejerció de estas los procesos de participación ciudadana activa, hoy en día nos encontramos en una sociedad que demanda mejorar la planificación de los proyectos sociales y que estos vayan desde un enfoque de perspectiva de las personas a quienes serán dirigido el proyecto , y que ellos dejen de ser un sector excluido y que ellos creen propuestas de políticas públicas a favor de ellos a futuro .

##### 4.2.4.2 Gestionar.

Este componente responde a la necesidad existente en cuanto a la creación de las condiciones laborales de los comerciantes, para lo cual la importancia de la gestión de los recursos con la municipalidad es de vital importancia.

Por ende, también se les enseñarán a los vendedores como gestionar recursos para remodelaciones del mercado, acceso a los servicios básicos, etc. y posteriormente ellos ser los encargados de hacer permanentemente dichas gestiones para ello también se realizarán talleres con el apoyo de alcaldía para orientar a vendedores respecto a cuáles son los requerimientos para gestionar recursos.

##### 4.2.4.3 Participaciones ciudadanas

Con este componente se busca que ellos den a conocer la importancia que tiene la participación activa de vendedores informales, para poder ejercer sus derechos y que puedan concretar y poner en práctica los componentes que se mencionaron anteriormente ya que una población organizada, puede gestionar y ejerce participación ciudadana en los proyectos que se promueve la alcaldía y que estos sean desde un enfoque de las perspectiva y necesidades de vendedores y que estos ya no sean excluidos.

#### 4.2.5 Estrategias para ejecutar la propuesta

##### 4.2.5.1 Gestión con la alcaldía del municipio de Mejicanos

Es importante articular esfuerzos con la institución pues es la encargada en un principio a través de su departamento de administración de mercados el promover el mantenimiento de los mercados, departamento de catastro y de desarrollo urbano de la municipalidad, diversos profesionales, debido a que es un aliado estratégico por ser la institución idónea para desarrollar esta propuesta de proyecto, ya que son los conocedores y encargados de brindar los recursos materiales.

##### 4.2.5.2 Gestión de recursos didácticos y apoyo humano

Realizar un proceso de gestión de recursos bibliográficos para el desarrollo de los talleres. Estableciendo contactos con instituciones como: lo es FESPADE que trabaja en el área de organizar a grupos de personas para desarrollar proyectos en comunidades, en este caso será con vendedores informales de los mercados de la ciudad Mejicanos, para ello se solicitará un espacio en la alcaldía, como también los instrumentos para realizar talleres en conjunto con ellos al igual que el departamento de emprendimiento de la alcaldía de mejicanos que atiende a vendedoras informales de los mercados para promover productos con un estándar de calidad de esa forma de organizar y llevar a cabo ese programa con todas las vendedoras .

##### 4.2.5.3 Gestión para la creación y reproducción de campañas publicitarias

Hacer uso de diferentes plataformas para promocionar la realización de dichos talleres ya que es importante que se dé a conocer este tipo de problemáticas, por medio de spot publicitarios, afiches y audios transmisibles en diversos medios de comunicación masivos, pero principalmente la radio y en la radio de la alcaldía municipal.

#### 4.2.5.4 Creación de material didáctico

Se busca crear un manual que sirva como guía partiendo de las experiencias expuestas por los participantes de los talleres para que al momento de realizar los procesos de réplicas educativas desde sus diversas instituciones el material les proporcione herramientas concretas para desarrollar con la población acerca de la participación ciudadanía.

### 4.3 JUSTIFICACIÓN

4.3.1. La importancia que tiene la propuesta, es que busca brindar y generar un aporte significativo a la población en general, a través del desarrollo de nuevas temáticas relacionadas a la organización , gestión y participación ciudadana ya que al no estar organizado, difícilmente se podrá gestionar las condiciones necesarias que se buscan y tampoco ejercer participación ciudadanía y se crea una exclusión de los proyectos sociales que promueve la alcaldía , ya que sin su participación, no se planifica de una forma que aborda la realidad de vendedores y por ende no se solucionan los problemas que realmente que se están teniendo.

Es importante porque se necesitan estrategias innovadoras que le permitan a la población de vendedores informales empoderarse y proponer soluciones sobre estas herramientas que forman parte de un contexto inclusión y participación ciudadanía para ellos y que ya no sean excluidos de las tomas de decisiones municipales respecto al sector comercio y de forma general.

4.3.2. La relevancia de la presente propuesta radica en que esta sería un esfuerzo que permitirá dar a conocer problemáticas en áreas como inseguridad infraestructural y, así como violencia psicológica ya que excluye a este sector para proponer soluciones a sus problemas. Ende se quiere sensibilizar e introducir a los vendedores informales de una forma pacífica y que se articule de la forma correspondiente en que se beneficie a vendedores y la alcaldía.

La investigación tiene como parte de sus hallazgos, que la población forma parte de vendedores informales de los mercados de Mejicanos la cual posee una gran relevancia en desarrollo de proyectos desde los diversos contextos en que se desenvuelven, pero que a su vez ellos no logran visualizar su participación o toma en cuenta en la gestión municipal ya que no están organizados y por ende no son incluidos en muchas ocasiones.

4.3.3. La factibilidad de la propuesta es que existen las herramientas y espacios que hacen posible su ejecución, ya que por medio del trabajo en conjunto de los estudiantes, personal de la alcaldía de mejicanos y el departamento de emprendimiento de la alcaldía e instituciones como es el caso de la Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo (FEPADE) se podrán desarrollar los talleres, así mismo; la propuesta es factible ya que existen herramientas didácticas que hacen posible que se den a conocer estas temáticas, pero que a su vez estas irán modificándose para un mayor y mejor aprendizaje a partir de las experiencias.

## 4.4 OBJETIVOS

### 4.4.1 Objetivo general

- Organizar a vendedores informales de la ciudad de Mejicanos para la creación de alianzas tanto como con instituciones municipales como privadas para la creación de mejores condiciones laborales en el comercio informal del municipio.

### 4.4.2 Objetivos específicos

- Realizar iniciativa para organizar a vendedores informales con el acompañamiento en conjunto del departamento de desarrollo urbano y administración de mercados de la alcaldía de Mejicanos y lograr una mejor funcionalidad de los entornos y servicios sanitarios del Mercado-
- Promover la capacidad de organización y autogestión en los vendedores informales para que a partir de su iniciativa impulsar mejoras en sus condiciones laborales.
- Crear una mejor comunicación entre vendedores informales y la municipalidad para la participación en la toma de decisiones y formulación de proyectos en el municipio.

#### 4.5. GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO

Se pretende que la ejecución de esta propuesta se lleve a cabo con dos sectores importantes que son:

##### INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES

La municipalidad será la principal institución encargada de administrar las actividades para la mejora de las condiciones de las infraestructuras a través de sus programas locales como lo son desarrollo urbano y su oficina técnica de desarrollo, pues es con estos en esencia que se trabajara en conjunto para promover las mejores en las condiciones de los mercados municipales.

En este caso la intervención de la secretaria de desarrollo de la municipalidad será de gran importancia pues son quienes manejan datos oficiales respecto al número personas que están involucradas y serán beneficiadas con esta iniciativa

Con respecto a la participación programas como los implementados por la municipalidad de desarrollo urbano son de gran importancia pues acá es donde se aportará el conocimiento técnico por parte del personal municipal para el desarrollo del proyecto.

##### ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES E INSTITUCIONES PRIVADAS

Para la obtención de recursos es importante apoyarse de instituciones con compromiso social, estas serán las que proporcionarán ayuda o apoyo y brindarán los recursos necesarios para la ejecución de las acciones que se pretenden realizar. Es de suma importancia establecer comunicación y alianza estratégicas con instituciones privadas para que se interesen en la mejora económica y en el bienestar de este sector de la población.

#### 4.6. PRESUPUESTO PARA EJECUTAR EL PROYECTO

El presupuesto estimado para el financiamiento del proyecto propuesto, consta de diferentes recursos, que se deben gestionar con la alcaldía municipal de Mejicanos, en conjunto con instituciones que se involucren en la temática del mejoramiento de las condiciones laborales de los vendedores informales

Los recursos servirán para el desarrollo de las acciones, las cuales requieren de personal, elementos materiales y financieros. La estimación de los recursos que son necesarios para llevar a cabo dicha propuesta se detalla a continuación:

##### 4.6.1. Recursos humanos

Para llevar a cabo la propuesta del proyecto de promover la organización de vendedores informales para mejores condiciones laborales en los mercados de la ciudad de Mejicanos 2019. Es necesaria la intervención del personal del departamento de administración de mercados y desarrollo territorial de la alcaldía de Mejicanos, un equipo de estudiantes de la Universidad de El Salvador como actores de técnicos, así como también es necesaria la participación ciudadana de vendedores del municipio.

##### 4.6.2. Recursos materiales

Para realizar las actividades detalladas en la propuesta, además de la participación de personal que conforman el equipo de trabajo serán necesarios los recursos materiales, tales como materiales de oficina, folders, libreta de campo, lapiceros, lápiz, resmas de papel bond, entre otros.

##### 4.6.3 Recursos Tecnológicos

Para facilitar la ejecución del proyecto se hará uso de materiales tecnológicos tales como computadoras, celulares, impresoras, proyector, internet, lo que permitirá un mayor rendimiento en el cumplimiento de metas, permitiendo llevar una base de datos de todas las actividades desarrolladas.

**Tabla 3.**

Presupuesto general del Proyecto: "Promover la organización de vendedores informales para mejores condiciones laborales en los mercados de la ciudad de Mejicanos 2019"

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>RECURSOS MATERIALES \$295.4</b>				
8	Resma	Papel Bond (tamaño carta)	\$ 4.00	\$ 32.00
15	Pliegos	Papel Bond	\$ 0.50	\$ 7.50
6	Cajas	Folder Manila (tamaño carta)	\$ 10.00	\$ 60.0
2	Cajas	Bolígrafos	\$ 2.95	\$ 5.90
4	Cajas	Lápices 2.0	\$ 2.25	\$ 9.00
3	Cajas	Marcadores permanentes	\$ 6.50	\$ 19.50
2	Cajas	Marcadores para pizarra	\$ 6.75	\$ 13.50
3	Paquetes	Tirro	\$ 4.50	\$ 13.50
1	Unidad	Pizarra	\$ 55.0	\$ 55.00
3	Juego	De tijeras, grapadora, sacabocado	\$ 10.50	\$ 31.50
5	Juego	Tintas para impresor	\$ 10.0	\$ 50.00
<b>RECURSO TECNOLÓGICO \$830.00</b>				
2	Unidad	Computadora portátil	\$ 300.00	\$ 600.00
1	Unidad	Impresor multifuncional	\$ 70.00	\$ 70.00
1	Unidad	Proyector multimedia	\$ 160.00	\$ 160.00
<b>RECURSO HUMANO \$8,850</b>				
5	Unidad	Técnicos de la alcaldía (3 meses)	\$ 500.00	\$ 7,500
1	Unidad	Técnico de FESPADE (3 meses)	\$ 450.00	\$ 1350.00
2	Unidad	Estudiantes de último año de Sociología		
Imprevistos	\$ 200.00	\$ 200.00		
<b>TOTAL</b>	<b>\$9,975.4</b>			

Fuente: Elaborado por estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología para la investigación del proceso de grado, 2019

#### 4.7. EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Con el fin de poder realizar una eficiente evaluación del presente proyecto; se pretende llevar a cabo cada tres meses evaluaciones de la ejecución, para verificar los beneficios que se están obteniendo durante el proceso de implementación del mismo

Teniendo en cuenta que ejecutando el proyecto se debe obtener un impacto favorable en los participantes e involucrados; se utilizaran mecanismos de evaluación que permitan desarrollar un trabajo efectivo, esto se realizara en tres momentos, mediante los tipos de evaluación: ex antes, durante y ex post.

La Evaluación ex-antes es la que se llevará a cabo previo a la implementación del proyecto, con el objetivo de identificar las dificultades que se puedan presentar al momento de desarrollar las actividades programadas en etapa de planificación, de esta manera se busca plantear posibles alternativas para poder solucionar los imprevistos que puedan surgir.

La Evaluación durante se dará en el trayecto de la ejecución del proyecto, la cual va dirigida a los profesionales, al personal administrativo y a los beneficiarios del proyecto, es decir a todos los involucrados en el proyecto, a través de mecanismo como entrevistas, encuestas u opiniones recolectadas del personal participante, para luego ser procesadas e identificar el rumbo del proyecto, y de ser necesario reorientarlo para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados.

La Evaluación ex-post se dará cuando el proyecto haya finalizado, esta evaluación permitirá conocer si se cumplió o no con los objetivos planteados, además permitirá conocer los resultados que se obtuvieron con la ejecución del proyecto, determinando el impacto que tuvo con respecto a la población a la población objetivo de ayuda, es la creación de mejores condiciones laborales para los vendedores informales de la ciudad de Mejicanos 2019.

#### 4.8. MATRIZ DEL MARCO LÓGICO DE LA PROPUESTA DE PROYECTO

RESUMEN DE OBJETIVOS/ACTIVIDADES	INDICADORES VERIFICABLES OBJETIVAMENTE	FUENTES O MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTAS PREMISAS IMPORTANTES
FIN: Promover la creación de mejores condiciones laborales para vendedores informales por medio de su organización, para de manera conjunta con la alcaldía municipal fomentar proyectos con esa finalidad.	Generar un 90 % de impacto de manera directa en vendedores informales en la promoción de sus derechos, de poder ser parte de los programas, proyectos de la comuna, con una alta participación ciudadana.	1) Controles finales de asistencia Informe final sobre desarrollo del proyecto 2) Fotografías, videos, audios o material producido por los involucrados en el proyecto.	Continuidad de proyecto establecido. Evaluación de impacto antes, durante y después de la implementación de
PROPOSITO: Lograr un 90% de integración de todas las personas involucradas para que la gestión de todos los recursos necesarios para el proyecto sea óptima.	Concientizar en un 90% a los involucrados en cuanto a la importancia de una organización respecto a poder solventar problemáticas y gestionar sus recursos necesarios.	1) Informes de evaluación mensual sobre desarrollo del proyecto identificando cambios de las personas participantes 2) Fotografías, videos, audios o material producido por los participantes	Participación de los involucrados en la implementación del proyecto en conjunto con la representación del apoyo de la institución municipal en cuanto al cambio de integración y creación de programas de enfocados al comercio informal.
RESULTADOS: A partir del desarrollo de los componentes organizar, gestionar y participaciones ciudadanas.	Lograr en un 90% que la población participante forme parte del componente organizar, el cual consta de informar la importancia de la creación de una junta directiva para poder denunciar una problemática y proponer soluciones a estas, el periodo de desarrollo de esta etapa será de 1 mes.  Lograr en un 90% que todos los involucrados formen parte del componente gestionar, el cual consta de informar la importancia de como poder gestionar los recursos necesarios para la solución a problemáticas, esta etapa comprendida en un periodo de 2 meses  Lograr en un 90% que todos los involucrados formen parte de los talleres del componente participaciones ciudadanas, en él se desarrollaran talleres que permitan conocer los derechos de los vendedores y como incluso poner en práctica los componentes anteriores con el fin de solucionar problemáticas.  Involucramiento de un 90% de vendedores en la gestión y creación de proyectos de mejora en sus condiciones laborales.	1) Control de asistencia de los talleres impartidos Informe mensual sobre desarrollo del componente 2) Fotografías, videos, audios o material producido por los participantes.	Participación de la población en el desarrollo de todas las convocatorias y talleres de información. Participación de equipo técnico de la alcaldía para la ejecución del proyecto. Desarrollo de proyecto por medio de una metodología integradora de los conocimientos partiendo de las experiencias de todos los involucrados.
ACTIVIDADES:  1) Convocatoria de información y creación de una junta directiva. 2) Desarrollo de talleres con base a temáticas relacionadas a cada componente. 3) Implementación de procesos de evaluación de ejecución de proyecto. 4) Gestión con instituciones estratégicas para la ejecución y continuidad del proyecto. 5) Creación de instrumentos de evaluación y registro de asistencia.	Gestión del 100% de los recursos materiales para la ejecución de proyecto. Utilización del 100% material didáctico para desarrollo de talleres. Utilización de recursos tecnológicos del 100% para la ejecución del proyecto. Uso del 100% de los instrumentos metodológicos en el desarrollo del proyecto. Desarrollo en un 90% de las gestiones para creación de alianzas estratégicas con otras instituciones.	Firmas de acuerdos realizados, actas de reuniones entre todos los involucrados, así como también el inventario de todo el material didáctico. Registro de formularios para usos varios durante el desarrollo del proyecto. Creación de directorio institucional para establecimiento de alianzas estratégicas. Creación de carpeta de control de asistencia de participantes.	Participación de todos los involucrados en el desarrollo de todos los talleres de información y formación. Búsqueda de espacio físico para el desarrollo del proyecto. Uso de técnicas metodológicas creativas que permitan que el proceso informativo y formativo sea mejor. Manejo adecuado y oportuno de los recursos para el desarrollo de talleres de formación.

#### 4.9. RECOMENDACIONES

Con el fin de que esta propuesta tenga éxito se plantean las siguientes recomendaciones.

##### A LOS EJECUTORES DEL PROYECTO

Establecer las estructuras de organización necesarias para incorporar la participación de todas las personas involucradas con base a la calidad, eficiencia y eficacia que el proyecto demanda para impactar de manera significativa en las condiciones de vendedores informales de la municipalidad.

##### A LA ALCALDIA DE MEJICANOS

Formular proyectos en caminados a mejorar las condiciones laborales de vendedores en el municipio, de la mano de todos los involucrados para organizar los esfuerzos y tratar la problemática de manera conjunta.

##### AL ESTADO SALVADOREÑO

Por ser el ente general y con mayor capacidad económica, formular y ejecutar políticas, planes, programas y proyectos encaminados a solventar las necesidades de este sector de la población. Así mismo es necesario que el Estado por ser el garante de las políticas públicas proponga un marco jurídico para respaldar de manera legal a este tan importante sector económico de la realidad salvadoreña.

##### A LAS UNIVERSIDADES

Hacer visible la situación en la que se encuentran los vendedores informales en El Salvador a través de investigaciones que sirvan de base para orientar al Gobierno central y local sobre la forma en cómo proceder e intervenir en la realidad de lo vendedores informales de

conocido como el sector económico inviabilizado de la población salvadoreña. Las ofertas de carreras deben estar acordes no solo a las exigencias del mercado sino también a la demanda social que busca profesionales con capacidad de proponer y formular soluciones.

## **ANEXOS**

1. DESARROLLO DE UNA GUIA DE ENTREVISTA
2. CUADRO RESUMEN DE ENTREVISTA SEGÚN CASOS Y CATEGORIAS.

## ANEXO 1. DESARROLLO DE UNA GUIA DE ENTREVISTA

## GUÍA DE ENTREVISTA A INFORMANTES CLAVE



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



“CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”

**OBJETIVO:** Conocer las características socioeconómicas como un medio de supervivencia en vendedores informales en mercados de la ciudad de mejicanos 2019.

### GENERALIDADES

Entrevistado(a): María

Edad: 61 Sexo: Femenino Fecha: 10/04/2019 Escolaridad: segundo grado

Estado civil: casada Tiene hijos si Cuantos hijos tiene 5

Edad sus hijos: pues fíjese que la primera ya tiene cuarenta, ya el otro 39, el otro 34, y el otro 32

Convive con su cónyuge si

Hora inicio 4:00 pm Hora de finalización 5:10pm

Lugar: mercado N°2 de Mejicanos.

### DESEMPEÑO LABORAL:

¿A qué edad comenzó a trabajar?

*En su vida de que ha trabajado Pues acá en el mercado tengo 38 años de vender acá en el mercado, si a los 23 años yo he trabajo de muchas cosas, jejejeje yo he trabajo en la milpa, yo he trabajo en algodónera, yo he trabajado en la finca cortando café, de pues de todo eso ya no, ya acá en el mercado ya solo eso el mercado, pues ya desde que me introducir en el mercado, pues ya no me separe pues ya aquí en el mercado hay más fuente de trabajo.*

¿Desde cuándo se dedica al comercio informal?

*pues fíjese que yo acá comenzó desde vender en la calle porque a veces a uno acá por la pobreza en la que viene no hace de buscar un puesto para comenzar a vender vea, entonces yo lo que hacía que agarraba mis dos canastos me iba para el central ya venía acá y me ponía a vender y ahí pase quizás unos 15 años, no quizás unos 13 años vendiendo en la calle luego pase acá luego que construyeron más el mercado para acá ya nos iban dando un pedacito a cada uno verdad, ya para que uno fuera vendiendo la fruta, la verdura verdad, lo que uno ya quisiera vender acá verdad*

¿Qué le llevo a tomar la decisión de trabajar en el comercio informal?

*pues lo que más me llamo fue que yo podía estar pendiente de mis hijos, yo podía verlos a la hora que yo quisiera, porque en un trabajo por ejemplo en una algodonera por ejemplo es todo el día y luego de noche si me voy a una finca igualmente yo madrugo, acá igual yo madrugo verdad, pero si yo quiero ver a mis hijos por ejemplo a las 10 de la mañana yo me voy, si yo quiero les voy a hacer almuerzo y me vengo, me fijaba un control para estar pendiente de mis hijos*

### **ESCOLARIDAD Y CUALIFICACIÓN LABORAL ALCANZADA:**

¿Ha participado o recibido capacitaciones de estudios para aprender algún oficio?

*Pues fíjese que yo no estudie, yo estudie hasta hace poco en ese programas que andaban dando, este, ..... Como se llama... entro acá un programa de alfabetizando de una compañía verdad, entonces ahí pude hacer yo verdad, hasta mi segundo grado verdad, pero ya tenía yo 55 años verdad de cuando hice eso bueno este ahí logre, más que todo porque como era en la tarde verdad y como yo trabajo, entonces ya de tarde dijeron ellos que podíamos matricularnos ya dijeron ellos verdad y nos daban dos horas de clases, entonces dije este es mi oportunidad de por lo menos hacer mi firma jeje, porque yo nunca fui a la escuela*

*porque mi mama nunca me puso a estudiar, entonces ya con este parquito que aprendí aquí yo ya puedo hacer mi firma yo ya puedo leer el diario verdad , puedo leer la biblia o cualquier rotulo que yo veo yo ya lo puedo leer.*

¿Qué institución le impartió la capacitación?

*La alcaldía en ese programa de alfabetización*

¿Qué oficio aprendió?

*Leer, sumar, restar, multiplicar, dividir, cositas así*

¿Qué más le hubiese gustado aprender y por qué??

*Quizás lo de costura, pero como no tenía dinero, y ahorita la edad ya no me da para aprender algo*

#### **CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR:**

¿Con lo que usted gana de la venta que tanto logra sostener o contribuir a los gastos de la casa?

*fije que yo como yo ya no tengo familia, ya todos se me casaron, yo trabajo solo para mí y para mi prácticamente, y cuando yo puedo les ayudo, si ellos me dicen mami mira yo tengo un problema o tengo que pagar tanto, yo le sigo mira te voy a regalar esto o te voy a prestar , igual con mi esposo a veces él me dice mira tengo que pagar esto, entonces yo le digo mira te voy a poner esto y así a cualquiera de mis hijos yo les ayudo en cualquier dificultades, para eso soy la madre y esto para cualquiera de ellos ,si con eso se paga, se paga todo*

¿Logra contribuir para los gastos de la canasta básica en su hogar?

*Si de allí pago todo*

¿Logra contribuir para pagos de recibos de agua y energía eléctrica?

*Si hasta préstamos y cuotas de electrodomésticos.*

¿Logra poder crear un ahorro para la familia para casos de enfermedades o emergencias que tenga usted?

*Si se logra crear un ahorro familiar no, yo a privada voy, porque en publica se muere uno y no lo atienden, porque ya me paso una vez estaba yo bien joven cuando me agarro un dolor y fui a la zaca mil,*

*totidito el día estuve ahí y hasta que me fue a buscar mi esposo y una aspirina ahí no me regalaron para mi dolor , así es que desde entonces dije no, yo y mis hijos a clínicas particular y como no tengo seguro no, así que aquí cuando yo me enfermo yo ya tengo a mi médico y me voy si hace poco, estuve bien grave hace como 5 meses me puse grave, bien grave porque perdí a un hijo, quizás por los nervios verdad, los nervios se me contrajeron quizás, pero me cayó un dolor acá el canilla que se me murió, dicen que fue a raíz del problema que yo tuve, hasta que gastaron más de 2500 mis hijos para poder verme así como estoy yo acá, porque mucha gente me decía que yo ya no pidió volver a caminar que por la canilla, que la canilla se me murió, entonces luego de la canilla me cayó un dolo acá, por que la canilla la tenía yo bien floja, anduve con muleta, anduve con bordón y luego ellos me anduvieron dando vuelta y vuelta y luego gracias a dios con unas terapias que me hicieron hoy ya puedo caminar, hoy ya puedo gracias a dios, pero le digo mis hijos me llevaron, a que me médico no me llevaron, me llevaron como a 5 médicos verdad, porque nadie me encontraba verdad, porque yo les contaba mi caso verdad, bueno hasta de unas enfermedades raras me hablaban verdad jajaja, pero nada, bueno a mi quien me hizo caminar fue el que soba a la selecta jajaja maginese, ese señor que soba a los jugadores de la selecta el me hizo caminar, es que tenía las pelotas de los nervios recogidas, y eso mismo me recogía hasta las venas y eso mismo fue que me provocho el dolor aquí de la canilla para abajo y ahí fue cuando se me murió la canilla ,pero vendió dios verdad con las oraciones y ahí que anduvimos verdad ligerito, bien ligero me recupere*

**PROPIEDAD DEL INVENTARIO QUE COMERCIA:**

¿Qué es lo que vende?

*Bueno mi producto las verduras.*

¿Cómo hace para adquirir los productos que usted vende?

*La voy a comprar al mercado central ahí. A las 5 me voy a comprar hasta allá a las 7 me vengo en el pick up que mi mismo hijo me trae y*

*el trae el pick up igual lleno de gente y luego me la bajan acá y ya para ordenar fíjese que antes comprábamos en la tiendona verdad, pero fíjese que ahí se estaban robando verdad entonces me dijo mi hijo, no, acá ya no, entonces nos fuimos para el central como acá es más tranquilo verdad, como acá él tiene más conocidos que allá , y allá también que a veces no había ni donde parquearse verdad, como allá es más comercio como allá dentran carros salen entran verdad , camiones, carritos, taxis, verdad hay más tráfico, y allá no verdad allá pagamos parque particular verdad, ya uno solo lleva la venta y ya verdad, ya para salir solo paga uno el parque y ya verdad, no porque antes yo iba a las dos partes verdad iba al central y a la tiendona verdad, y más como más calmada la venta verdad*

¿Usted le vende a alguien más sus productos?

*No es venta propia, solo mía.*

¿Usted lo compra sus productos que comercializa y es por cuenta propia que vende?

*Si es propio sale de mi bolsa y como de lo que se va vendiendo de allí se invite otra vez y así.*

#### **DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO:**

¿Qué prefiere vender y por qué?

*Pues fíjese que los más vendible es el tomate, la cebolla, el chile verde, la papa , son todos estos tipos de cosas que yo todos los tengo, este las coscas para la ensalada, se venden mucho ya de ahí las cositas ahí como para frescos, como el tamarindo el carao, pero ahí va ya estas otras cositas como para el fresco si más al suave verdad , pero eso si verdad no me falla, cuando es la cebolla, el repollo, la lechuguita, todo eso ahí está por eso me gusta vender porque la gente siempre compra aunque sea un poquito..*

¿Cuántas personas dependen de lo que usted gana con lo que vende?

*Solo mi nieta*

¿Cuenta ayuda para el sostener el hogar económicamente?

*Si de mi esposo y mis dos hijos.*

¿Le ayuda algún miembro de su familia para vender?

*Si mi nieta y mi hija.*

### **DIFERENCIACIÓN SOCIAL POR INGRESO Y CONSUMO:**

¿En dónde vive es propio o alquila?

*¡Es propio yo lo he adquirido por medio de mi trabajo, desde que empecé a vender en la calle fue que agarramos ese lote, porque era un lote entonces de ahí que terminamos de pagarla fue que yo logre ponerle luz, agua, teléfono y siempre del mismo negocio, ahí no hay herencia que me hayan dicho tome este pedacito de tierra para que haga su casita, ahí no!*

¿Tiene servicio de cable en su hogar?

*¡No! porque para que, si llegamos en la noche!! De ahí solo la noticia vemos a veces y de ahí a dormir jejeje como madrugamos, como el ya esta mayor y yo lo mismo , no es que andemos viendo muñequitos, que películas así no, no , no entonces para que le digo a el vamos a estar pagando ese dinero extra de puro gusto, no, se terminó el contrato lo quitaron y ya, antes lo hacía lo pagábamos por lo niños verdad, antes que allá vivía ella que por la niña verdad que ahí veía los muñequitos verdad, pero luego que ella se vino a viví acá en mejicanos ya no*

¿Cuenta con servicio de internet en su hogar?

*No*

¿Qué tipo de electrodomésticos ha logrado poder comprar en con lo que vende?

*bueno actualmente, solo un juego de sala, tengo una lavadora, que esa asi la compre pagándola de ahí que me refri, esa si de un solo la compre verdad me di 275. Es chiquitilla verdad como solo para yo y el verdad, de ahí tengo una pantalla pero me la regalo ella verdad entones no, mi cama comprada de un solo, aparato de sonido no tengo, tengo un radio chiquita solo para oír alabanzas, de esos si yo no tengo*

ANEXO 2. CUADRO RESUMEN DE ENTREVISTA SEGÚN CASOS Y CATEGORIAS.

**TABLA N 9**  
**CUADRO RESUMEN DE ENTREVISTAS SEGÚN CASOS Y CATEGORIAS, 2019**

CASO N°	VINETAS Y GENERALIDADES	CATEGORÍAS PARA EL ANALISIS DE LAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS		
		CATEGORÍA DESEMPEÑO LABORAL	CONTRIBUCIÓN MONETARIA A LA SUPERVIVENCIA FAMILIAR	DESENVOLVIMIENTO POR SEXO Y GÉNERO
1	<p><i>“Yo he trabajo de muchas cosas”</i>                      Nombre: María                      Sexo: Femenino                      Edad: 61 años                      Escolaridad: Segundo Grado                      Estado civil: Casada                      Rubro de venta: Verduras</p>	<p><b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b>  <i>Pues acá en el mercado tengo 38 años de vender acá en el mercado, si a los 23 años yo he trabajo de muchas cosas, jejejeje yo he trabajo en la milpa, yo he trabajo en algodонера, yo he trabajado en la finca cortando café, de pues de todo eso ya no, ya acá en el mercado ya solo eso el mercado, pues ya desde que me introducir en el mercado, pues ya no me separe pues ya aquí en el mercado hay más fuente de trabajo.</i></p>	<p><b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b>  <i>“Si con eso se paga, se paga todo, los gastos de la casa, comida recibos, puestos, prestamos todo”</i></p>	<p><b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b>  <i>“Me gusta vender, verduras ya que siempre se compra en un hogar para comer, aunque se un poquito, pero se compra siempre”</i></p>
2	<p><i>“Lo que me motivó a trabajar fue el niño”</i>                      Nombre: Rina                      Sexo: Femenino                      Edad: 48 años                      Escolaridad: Noveno Grado                      Estado civil: Soltera                      Rubro de venta: Vendedora ambulante de atol de maíz, arroz con leche, café y pan dulce</p>	<p><b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b>  <i>A la edad de 22 años, humm en una maquila, aaah pues bastante yo era trcaladora, hojalatera y pegadora de broches, pues trabaje en una panadería de vender pan, trabaje también de eso de la maquila y eso de vender pan y lo que hoy vendo hoy en día pues ya tengo alrededor de 9 años desde que empecé a vender acá en el mercado atol y pan dulce ,pues lo que me motivo a trabajar fue que yo me acompañé y él, pues como salí embarazada del niño y como nos separamos eso es lo que me motivo a trabar en eso de lo que estoy trabajando</i></p>	<p><b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b>  <i>“yo siento que bastante porque yo pago la luz, pago el agua e invierto en la comida pues al mes o al quince, pues yo pienso que con unos \$75 a la semana, y con eso la pago, yo siento que se gana algo invierto quizás unos \$10, o \$12, pero si unos \$10 porque son \$10 diarios ósea que como \$50 a la semana de ganancia si con eso los pago todos, solo que a veces cuando yo no gano lo suficiente mi hijo mi ayuda, ujummm, pero acuérdesese que a veces, a uno le salen otros gastos por ejemplo a veces uno se enferma y ahí tiene que comprar medicinas ahí, y él me ayuda ahí a pagar recibos, a él le toca de internet y cable ya de allí a mí los demás , pero si no tengo el, me ayuda aunque a veces cuando me enfermo ,ni modo toca ir a la unidad de salud o fosalud porque no se compran las medicinas ”</i></p>	<p><b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b>  <i>Aaah y chocolate porque es lo que más le gusta a la gente porque creen que es más nutritivo y acuérdesese que lleva leche jejeje y la gente como que les sustenta más y les llena lo compran”</i></p>
3	<p><i>“Me hubiera gustado a mi aprender es que le enseñen a cómo ahorrar”</i>                      Nombre: Gloria                      Sexo: Femenino</p>	<p><b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b>  <i>“Dentro del mercado entre a la edad de los 8 años ayudando a mi papa empezar a vender he empecé a ayudarle a vender a salir a vender con pequeñas cosas y de ahí yo empecé a lo que era</i></p>	<p><b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b>  <i>“si se puede, pues logra uno una ganancia de veinte dólares diarios y si se puede sostener una familia con veinte dólares, porque</i></p>	<p><b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b>  <i>“Yo prefiero vender productos de catálogos ya que gano más para la casa porque mi motivación en el momento es no quedarme en el mercado y sacar a mis hijos adelante, y quedarme solo con los de catálogos pues de ahí el beneficio que voy a tener</i></p>

	Edad: 34 Escolaridad: Bachiller Estado civil: Casada Rubro de venta: Venta de especies y productos por catálogo.	a formarme en las ventas informales desde los ocho años”	economizando se puede, y enseñándole a los hijos a tener una educación financiera”	es que yo estoy haciendo una red de negocios si el día de mañana yo fallezco dejo a mi hijo encargado y la gente que ha creído en mi por medio de mi ellas consumen el producto o vende producto entonces dado ese caso yo les dejo ese patrimonio a mis hijos y si ellos lo hacen crecer súper bien verdad, como se crea esa red de negocios”
4	“Como ya no quise estudiar, preferí más el dinero, me dediqué a vender” Nombre: Alba Sexo: Femenino Edad: 38 Escolaridad: Sexto Estado civil: Acompañada Rubro de venta: Vendedora de frutas	<b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b> Desde los 18, solo de comercio, como ya no quise estudiar preferí más el dinero me dedique a vender más que todo va como mi mamá ya tenía puesto verdad entonces ella me enseñó eso verdad, ya no estando ella me quede yo con el puesto.	<b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b> Bueno pues cuando él no puede yo tengo que ayudarle pues porque si verdad tengo que charle la mano, bueno como con eso así es, como hay días buenos y días malos no todos los días se puede comer pollo hay días que se ganan y otros que se pierden, ummm pues con los gastos del hogar solo me toca pagar la luz y el agua son mis gastos.	<b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b> Me gusta vender fruta más que todo no como a veces uno usted sabe que la gente ya sabe verdad van a decir mira va que tienes envidia o cosas así en toces por eso no solo frutas
5	“Porque me crie con mi abuela tiene puesto en el mercado, entonces como mi mamá se fue a trabajar con ella me dejo, y como ella tenía que trabajar ahí me crie en el mercado” Nombre: Gabriela Sexo: Femenino Edad: 26 Escolaridad: Bachiller Estado civil: Casada Rubro de venta: Vendedoras de verduras.	<b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b> A trabajar como a los 16 años, pero desde que nací me crie en ese ambiente ósea que desde que nací estoy en ese sector, porque me crie con mi abuela tiene puesto en el mercado, entonces como mi mamá se fue a trabajar con ella me dejo, y como ella tenía que trabajar ahí me crie en el mercado pues la verdad siento que tiene sus pro y contra porque si me gusta, puede decirse que es algo sostenible para llevar una vida más o menos, pero es bien como inseguro ,por el hecho de que uno se basa dependiendo de la venta, como no todos los días se va bien, es de saber digamos en el caso de ahorrar, porque no todos los días son buenos, siento que no es lo mismo como tener un trabajo estable, que al tener un trabajo estable ya tiene uno cuánto gana siento que el mercado no se da eso.	<b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b> comida, bueno lo más necesario , así como esta hoy todo siento que es como lo más necesario , y la ventaja del mercado es que si, la comida, no hace falta la comida, la verdad es que uno de saber quizás un día usted no ha vendido pero usted siempre lleva para su casa comida, aunque no lleve dinero jejeje, pero si por lo menos casa luz, mensualidad de la niña, comida y así, solo eso .	<b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b> la verdura, también porque ella dice que ósea la verdura si es más delicado que un serial, pero es más movido, entre cereal y verduras es como más movido, o quizás igual, pero la inversión no es la misma, ósea que para una venta de seriales ósea tiene que tener bastante inversión , en cambio en verdura, ella a veces no tiene nada pero aunque sea con unos \$125 se va, ya trae un poquito de todo, en cambio comparándolo con cereales, quesos o cosas así con \$100 dólares solo compra un saco de una cosa jajaja entonces quizás por eso ella siempre ha optado por verduras, solo que es más pesado el hecho de que comparado las verduras
6	“Empresa El diario de hoy, yo era de empaque, yo era de empaque, pero también estaba en máquinas, fui aprendiendo durante diez años” Nombre: Blanca Sexo: Femenino Edad: 36 Escolaridad: Bachiller Estado civil: Casada	<b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b> Independientemente, aaah bueno comencé a la edad de 17 años vendiendo ropa en el centro trabajando con otras personas, de ahí que me metí a una empresa al diario de hoy, de ahí que me salió de ahí, pues por motivos de mis hijos ya no pude hallar quien me los cuidara me dedique a cuidarlos, de ahí que hace tres años empecé con mi negocio acá, lo primero pues como le digo era como la opción de mis hijos, que me brinda la oportunidad de estar más ahí con ellos y también que se gana más que estar	<b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b> Pues ahí como ahí trabajamos con mi esposo prácticamente de ahí sacamos todos, gastos, estudios recibos y las cosas que más ahí se necesitan y bueno pues como le digo con esto del negocio ahí uno mismo agarra para la casa, uno invierte y logra cosas así ya trae para la casa, y como uno allá pasa con los niños allá se mantiene y logra todo como le digo un niño en el mercado no se muere de	<b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b> Porque no se muere de hambre con las ventas de comida, no como el trabajo formal porque si uno en una quincena tiene una emergencia y si esa quincena usted la debía, ¿usted de donde tiene que sacar? En cambio en su negocio usted que en la mañana no lleva un cinco sabe que en la tarde usted ya lleva en su bolsillo.

	Rubro de venta: Venta de pupusas y comida	<i>trabajando se gana más además, si claro por qué imagínese usted se va en la mañanita tiene horarios de entrar a las 6. bueno yo en el horario que tenía era de 6 a 5 de la tarde ósea eran 12 horas que yo no pasaba con mis hijos y ahora, digamos salen de la escuela y se están con migo si quieren o si no al ratito ya estoy con ellos en la casa.</i>	<i>hambre, porque si no hay dinero pide y luego paga y así.</i>	
7	<i>"Como ya tengo casa, seguir ahorrando o algo para cuando está enferma, porque con los hijos no se sabe"</i> Nombre: Lorena Sexo: Femenino Edad: 48 Escolaridad: Bachillerato Estado civil: Casada Rubro de venta: Vendedora de juguetes	<b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b> <i>Comencé a trabajar quiero ver a los 30 años comencé como una oportunidad más para sacar a mis hijos adelante, he, este, no, una amiga me introdujo a lo que es la venta de calcetín, por qué yo ahí comencé con el negocio del calcetín</i>	<b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b> <i>Vaya, hablamos de diario verdad, vaya digamos la ganancia entre 8 o 10 hasta 15 dólares diarios , si, contribuyo a una parte de eso y logro contribuir con los gastos mensuales de la casa, se hace el esfuerzo de lograr un ahorro, poco pero se logra aunque es algo difícil pues como uno ve que no tiene seguro ni otros beneficios uno se los tiene que costear solo, se tiene que hacer a la idea, y se tiene que ahorrar para medicina o para una consulta inmediata</i>	<b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b> <i>Este, prefiero vender el juguete, porque yo tengo fe que puedo venderle sobre otras cosas, porque el área del jugué es más vendible, y juguete más cómodo verdad, más barato, aja exacto así por eso, como por ahí donde estoy pasan bastante niños verdad entonces la demanda es mucho más constante, porqué de primero yo empecé vendiendo calcetín, verdad, pero era más lento la venta verdad, en cambio el juguete cuando nos pasamos a esto, vimos que se movía más seguido verdad, entonces nos decidimos pasar solo a esto , a un grupo verdad, pero también hay otras personas que venden cosméticos verdad como decíamos, pero yo a lo que más me refiero es al juguete porque siento que se mueve más rápido y se tiene más ganancia</i>
8	<i>"Eso para mis gastos ya que no tengo hijos y como tengo marido él me tiene que dar porque si no para que tengo marido, verdad."</i> Nombre: Daysi Sexo: Femenino Edad: 42 Escolaridad: Sexto Grado Estado civil: Acompañada Rubro de venta: Sala de belleza	<b>¿A qué edad inicio a trabajar?</b> <i>Primero en el mercado, no nada, es que a la edad 14 años y era la suegra de mi mamá la que tenía un puesto en el mercado entonces yo venía con ella ayudarla, yo le ayudaba, ella me daba la comida y me pagaba, ni me acuerdo cuando me pagaba entonces pero si me pagaba luego aprendí a abordar, trabaje en un taller, luego aprendí a armar piezas de costuras verdad, de ahí de cocinera, de mesara, de lavar platos, en fábricas, en negocios pequeños, a hora en el puesto de verduras donde mi mamá a veces, he tenido hasta un comedor, en ventas en súper mercado, he sido displaye he sido impulsadora, vendedora he sido también, como es que se le llama a esto, he, ipero es así como a! En promociones hemos andado en panelitos promocionando de farmacia en farmacia de medicinas para un laborara torio y actualmente soy cosmetóloga, trabajo tengo mi sala de belleza</i>	<b>¿Cuánto logra aportara para los gastos del hogar?</b> <i>Eso para mis gastos ya que no tengo hijos y como tengo marido él me tiene que dar porque si no para que tengo marido verdad.</i>	<b>¿Qué es lo que prefiere vender más?</b> <i>Vaya, cosmetóloga es lo que a mí me gusta! anteriormente yo tenía que trabajar de lo que me saliera , como ya era madre soltera entonces a los 20 años yo ya era madre entonces yo tenía que mantener a los hijos, entonces había que invertir dinero en aprender a lo que a mí me gustaban verdad, entonces como había que mantenerlos a ellos, entonces ya que ellos crecieron ya los otros 2 varones se fueron con el papa entonces ya que solo yo quede trabajaba solo para mí entonces ya teniendo un negocio me fui a inscribir aprendí el oficio y ya me quede a eso, porque eso es lo que a mí me gusta y ahora trabajo en lo que a mí me gusta y muchas vendedoras del mercado me vienen a buscar para que las arregles</i>

Fuente elaborado por estudiantes egresados de Lic. en sociología .

## BIBLIOGRAFÍA

### NORMATIVA.

Serarols Rodas, Juan Francisco. “Lineamientos para informe final de la Licenciaturas en Sociología y Trabajo social”. San Salvador, Universidad de El Salvador, 2018. 16 pág.

Escobar Cornejo, María del Carmen. “Instructivo específico sobre egresos y proceso de graduación en la Escuela de Ciencias Sociales”, San Salvador: Universidad de El Salvador, 2014, 16 pág.

### TEMATICA

Jorge Ramos y Rafael Paz Narváez Capítulo V. sobrevivencia familiar en el barrio madres y héroes y matrices del pantasma. Tesis De Sociología, Managua pág.1-20.

Ramos Pérez, Rafael Paz. Informalidad Urbana Y Liderazgo Político. Estudio De Casos En Barrios De Managua.

Carta ya-F. Vanessa, El Confuso Mundo Del Sector Informal. Nueva Sociedad Nro. 90 Julio-agosto 1987.

Cartaya Vanessa. Informalidad urbana en honduras hacia una propuesta de investigación en la informalidad centro americana. evidencias e interrogantes. Guatemala .1988FLACSO-FUNDACION Fredrich Ebert. pág. 144.

La economía del rebusque, cuaderno de ciencias sociales, FLASCO, san José número 16, julio 1988, pág. 3.

Segundo Abrahán Sanabria Gómez:” Aportes del estructuralismo y la economía evolucionista para una explicación de las desigualdades regionales” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 15, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2016, pp. 73-83.

Plan El Salvador Seguro –Mejicanos Pág. 38 marzo 2016.

Proyecto “Promoviendo el respeto a los derechos laborales de los trabajadores de la economía informal en Costa Rica, El Salvador y Honduras” de OIT pág. 52, Sistema de las Naciones Unidas en El Salvador Antiguo Cuscatlán, SNU© 2014

Giddens, Anthony, La constitución de la sociedad 1982, Argentina.

#### METODOLÓGICA

Ruiz Olabuénaga José, Espica María Antonia. “la Decodificación de la Vida Cotidiana, Métodos de Investigación Cualitativa”. España: Universidad de Deusto, 1989. 320 pág.

Sampieri, Roberto. Metodología de la Investigación, 4ta Edición, México, Mc Graw Hill, 2006, 882 pp.

Rodríguez Gregorio y GIL, Javier. Metodología de la Investigación Cualitativa, 2da Edición, Málaga, Ediciones Algibe, 1999, 153 pp

**SEGUNDA PARTE**  
**DOCUMENTOS DE PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE**  
**GRADO**

1. PLAN DE TRABAJO PARA LA INVESTIGACIÓN EN PROCESO DE GRADO ,2019.
2. PROTOCOLO DE INVESTIGACION CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS2019.
3. RESPONSABLES DE LA INVESTIGACIÓN CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS, 2019.

FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS  
VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD  
DE MEJICANOS, 2019.

PRESENTADO POR

CARNÉT

EDGAR ALEXIS RAMÍREZ MARTÍNEZ

MR12065

WENDY BEATRIZ RODRÍGUEZ BARRERA

RB12029

PLANIFICACIÓN ELABORADA POR ESTUDIANTES EGRESADOS DE LA  
CARRERA DE LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA, PARA LA UNIDAD DE  
PROCESOS DE GRADO CICLO I-II 2019

Msc. Rafael Mauricio Paz Narvéez

DOCENTE ASESOR

Lic. Juan Francisco Serarols

COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO

FEBRERO 2019

CIUDAD UNIVERISTARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.

## INDICE

	PÁG
INTRODUCCIÓN.....	107
1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GRADO 2019.....	142
1.1 ORGANIZACIÓN Y REQUISITOS.....	142
1.2 PRODUCTO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN...	145
1.3 ADMINISTRACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROCESO DE GRADO.....	146
2 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	149
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	149
2.2 OBJETIVO ESPECÍFICOS.....	149
3 ACTIVIDADES Y METAS.....	150
3.1 ACTIVIDADES.....	150
3.2 METAS.....	151
4 ESTRATEGIAS DE TRABAJO PARA LA INVESTIGACIÓN..	152
4.1 ORGANIZACIÓN DEL GRUPO DE INVESTIGACIÓN Y ASESORÍAS.....	152
4.2 METODOLOGÍA SELECCIONADA PARA EL ESTUDIO E INFORMANTES .....	152
4.3 TRABAJO DE CAMPO PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN.....	153
4.4 SEGUIMIENTO DEL PROCESO INVESTIGATIVO.....	153
4.5 ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS, SOCIALIZACIÓN Y DEFENSA, RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN.....	154
5 POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y DE GRUPO DE INVESTIGACIÓN.....	154
5.1 POLÍTICAS INSTITUCIONALES.....	154
5.2 POLÍTICAS DEL GRUPO DE INVESTIGACIÓN.....	155
6 RECURSOS HUMANOS, MATERIALES, FINANCIEROS Y TIEMPO.....	156
6.1 RECURSOS HUMANOS.....	157
6.2 RECURSOS MATERIALES.....	157
6.3 RECURSOS FINANCIEROS.....	157
6.4 RECURSOS TIEMPO Y SUS ETAPAS.....	157
7 MECANISMO DE CONTROL Y EVALUACIÓN.....	158
7.1 CONTROL.....	158
7.2 EVALUACIÓN.....	159
ANEXOS.....	160
BIBLIOGRAFÍA.....	165

## INTRODUCCIÓN

El presente Plan de Trabajo fue elaborado por un grupo de dos estudiantes egresados de la Escuela de Ciencias Sociales “Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”, en la Facultad de Ciencias y Humanidades, de la Universidad de El Salvador, inscritos en el proceso de grado del ciclo I-II del 2019, como uno de los requisitos del “Reglamento General de Procesos de Graduación de la Universidad de El Salvador” para optar al grado de Licenciados en Sociología.

La planificación se titula: Plan de Trabajo en Proceso de Grado 2019, donde se organizarán las actividades que se realizarán durante seis meses para llevar a cabo la investigación.

El objetivo del presente Plan de investigación es determinar las etapas y fases que se llevarán a cabo durante el proceso de grado de inicio y finalización para culminar la investigación, y así lograr los objetivos y metas a partir de los criterios establecidos en el instructivo de proceso de graduación.

La Importancia de este Plan de Trabajo principalmente es el uso como instrumentos técnico- administrativo que guía al proceso de grado y así poder desarrollar el tema “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONOMICAS DE VENDEDORES INFORMARLES EN MERCADOS DE MEJICANOS 2019”

El plan está integrado por los siguientes apartado: 1. Descripción del proceso de grado, donde se describe los lineamientos generales del específicos, con los cuales se pretende indicar lo que se espera de la investigación;3 actividades y metas, que responden a acciones que se quieren cumplir en un tiempo establecido con relación a los objetivos; 4. Estrategias de investigación, que utilizaremos para el cumplimiento de las actividades.

5. Políticas, que normal el proceso de investigación y permiten al investigador tomar decisiones; 6. Recursos humanos, materiales, financiero y tiempo, con los que cuenta el investigador para cumplir con los planificador durante todo el proceso de graduación; 7. Mecanismos de control y evaluación, estos mecanismo permitirán verificar los avances del proceso investigativo, además, a través de la evaluación se generara un formato para la evaluación de los diferentes documentos presentados al docente asesor; 8. Anexos aquí encontramos el cronograma de actividades, así como el presupuesto de la investigación, y por último, pero no menos importante tenemos la Bibliografía que es donde citamos todos los documentos que se han utilizado para la redacción e investigación. La metodología para la redacción de este plan de investigación consistió en buscar información en bibliotecas, sitios de internet etc. además se siguieron los criterios de las técnicas de redacción proporcionados por el docente asesor.

## **1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GRADO 2019**

Las actividades para planificar el proceso de Grado están sujetas al Reglamentos de la Gestión Académico Administrativo de la Universidad de El Salvador el artículo 195. “Es el conjunto de actividades académicas que son la asesoría de un docente director desarrollan los egresados de una carrera universitaria, en un área determinada de conocimiento o varias áreas afines, y que culmina con la presentación y exposición de un trabajo de investigación”

Según el artículo 188 del mismo reglamento se define que: “El trabajo de grado es el producto de una investigación que representa por su contenido, desarrollo y metodología; un aporte del estudiante en la comprensión, sistematización y resolución de un problema de carácter teórico o práctico, expresando la aplicación de conocimientos, métodos y técnicas en un área de especialidad respectiva”.

### **1.1. ORGANIZACIÓN Y REQUISITOS**

Se realizarán con base al Reglamento General de Proceso de Graduación de la Universidad de El Salvador, establecido en su artículo 14: “Los estudiantes inscritos, podrán participar en el proceso de graduación y desarrollar su investigación en forma individual o colectiva, en este último caso, el número máximo será de tres participantes y podrá ser ampliado como máximo hasta cinco...”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Unidad de Acceso a la Información Pública. (2013). Reglamento General Proceso de Graduación. 15/5/2018, de Universidad de El Salvador Sitio web: [http://www.transparencia.ues.edu.sv/sites/default/files/PDF/Reglamento%20general%20proceso%20de%20graduaci%C3%B3n%20\(versi%C3%B3n%20divulgativa\).pdf](http://www.transparencia.ues.edu.sv/sites/default/files/PDF/Reglamento%20general%20proceso%20de%20graduaci%C3%B3n%20(versi%C3%B3n%20divulgativa).pdf)

### **Actividades**

Cada equipo de trabajo se conformará por afinidad, éstos organizarán y seleccionarán una problemática de interés para la investigación, y las etapas a desarrollar son la planificación, ejecución, exposición y defensa del informe final.

Para hacer posible la realización de dichas etapas se elaborarán los siguientes documentos: Perfil de Investigación, Plan de Trabajo, Protocolo de Investigación e Informe Final. Dichos documentos son fundamentales para la aprobación del proceso de grado.

## **DERECHOS Y DEBERES DEL ESTUDIANTE PARA REALIZAR EL PROCESO DE GRADO**

### **DERECHOS**

Según el reglamento los requisitos para inscripción el Artículo 192 nos afirma que: “Los estudiantes que cumplan los requisitos establecidos en los planes y programas de estudios vigentes en cada carrera, se inscribirán para desarrollar su trabajo de graduación en la Administración Académica de cada Facultad, mediante el sistema académico que la Junta Directiva establezca previamente”.

La Universidad, le brindará información sobre los diferentes asuntos relacionados con el Proceso de Grado.

También contará con la atención oportuna en los trámites establecidos en el reglamento (Carta de Egresado, Inscripción, Escolaridad, Entrega de Documentos), para el normal desarrollo y finalización del Proceso de Grado.

## **DEBERES**

Los estudiantes tendrán los deberes siguientes:

Asistir a todas las reuniones de asesorías, respetando el horario establecido en mutuo acuerdo con el Docente Asesor. Las reuniones deberán programarse por lo menos una vez a la semana.

Justificar en forma escrita al Docente Asesor del Trabajo de Grado, la inasistencia a las reuniones programadas.

Preparar la logística para realizar la exposición y defensa del Trabajo de Grado.

Cumplir con los términos (objetivos, alcances, cronogramas, etc.), aprobados en la Propuesta de Perfil de Tema de Investigación.

Informar de inmediato, al Docente Asesor y al Coordinador de Procesos de Grado de la facultad, sobre cualquier cambio o asunto que dificulte u obstaculice el normal desarrollo del Proceso, para que ellos autoricen o no las modificaciones correspondientes, siempre y cuando no impliquen cambio del Proyecto inicialmente aprobado.

Entregar al Coordinador de Procesos de Grado una copia del informe final del mismo o de los productos de conocimiento comprometidos en el Proyecto, para su evaluación y aprobación final.

## **RESPONSABLES DE LA INVESTIGACIÓN EN PROCESO DE GRADO**

Los estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología son los responsables de desarrollar la Investigación en Proceso de Grado, como requisito para optar al título profesional, mediante la integración y aplicación teórico-práctico de conocimientos y habilidades a través de la generación de nuevo conocimiento para fortalecer las distintas competencias adquiridas durante su proceso de formación y así mismo, contribuir al análisis y solución creativa de una problemática relacionada con el objeto de estudio o campo de acción de su profesión.

## **PERÍODO DE TIEMPO**

El tiempo para planificar, ejecutar y obtener resultados de la Investigación será de seis meses, iniciando en el mes de febrero y finalizando en el mes de julio de 2019; en el presente año como en los últimos por igual el incremento de la actividad de las ventas informales se ha ido haciendo cada vez más presente en la realidad cotidiana de la sociedad salvadoreña, y al ser cada vez más representativa en la coyuntura nacional nos parece de gran importa el poder realizar esta investigación con la finalidad de proporcionar una visión de este fenómeno y al finalizar una propuesta de diferente de concebir y tratar esta problemática. Al finalizar dicho período, el Proceso de Grado ya debe haberse terminado, entregado, aprobado y sustentado. Todo dentro del cumplimiento a las fechas estipuladas por la facultad para la entrega del documento (Informe Final).

## **1.2. PRODUCTOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

### **DOCUMENTOS QUE SE REDACTARÁN**

Dentro del proceso de grado de la Licenciatura en Sociología de la Escuela de Ciencias Sociales, se presentarán los siguientes documentos de acuerdo con la metodología seleccionada:

**Perfil del tema de investigación:** Describe la temática que se pretende abordar de manera general y se presenta a Junta Directiva para su posterior aprobación.

**Plan de trabajo de investigación:** contiene las actividades y metas a realizar durante el proceso de investigación y los recursos a utilizar por el equipo investigador.

**Protocolo de investigación:** Detalla el proceso a seguir en la investigación, de acuerdo con la temática seleccionada, en el cual se define el problema, se muestra el diseño del trabajo, se recolectan los datos, se analizan dichos datos y por último se valida la información para

la posterior propuesta capitular.

**Informe final:** Es la unificación de los documentos anteriormente elaborados, así como cuatro capítulos redactados a través del trabajo de campo, también presenta los resultados encontrados durante la investigación.

### **TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En base a que nuestra investigación se enfoca en la caracterización de las estrategias de supervivencia de los vendedores informales y que al hacer esto nos permitirá hacer una reflexión a profundidad a partir de la interpretación de este fenómeno ya parte representativa de la coyuntura nacional del país. Nuestra investigación será de carácter cualitativa ya que nuestro objetivo será la interpretación de las experiencias de vendedores informales.

### **PARTICIPANTES EN LA INVESTIGACIÓN DE PROCESO DE GRADO**

Para la realización de esta investigación de proceso de grado, se contará con la participación de dos estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología, y la Escuela asignara a un docente asesor para que lleve el control de la investigación, al mismo tiempo se contara con el coordinador de procesos de grado.

#### **1.3. ADMINISTRACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROCESO DE GRADO.**

Según el “Reglamento de la Gestión Académico-Administrativa de la UES”, tiene por finalidad normar y garantizar la calidad académica con los siguientes participantes:

## **DOCENTE ASESOR**

El Docente Asesor asignado al Proceso de Grado es el Msc. Rafael Mauricio Paz Narváez. Sus funciones según el artículo 197<sup>2</sup> serán: “El Docente Director será el responsable de coordinar y evaluar el trabajo de grado en todos sus componentes, bajo la supervisión de un Coordinador General de Procesos de Graduación por Escuela o Departamento de la respectiva Facultad. El Docente Director será nombrado por Junta Directiva de Facultad...

Acorde al tipo de investigación a desarrollar en el trabajo de grado, a propuesta del Coordinador General de Procesos de Graduación, en forma coordinada con el jefe de la Unidad Académica correspondiente y los estudiantes. Cuando se trate de investigaciones que requieren la participación de asesores especialistas en áreas específicas, éstos podrán participar en la asesoría y evaluación del Trabajo de Grado, en coordinación con los Docentes Directores de conformidad a lo establecido en el Reglamento Específico de cada Facultad”.

---

<sup>2</sup> Reglamento de la Gestión Académico Administrativa de la Universidad de El Salvador acuerdo n° 106/2011-2013, pág. 43

### **COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO**

El Coordinador de Procesos de Grado asignado es el Lic. Juan Francisco Serarols. Sus funciones según el artículo 18<sup>3</sup> serán:

Velar por que se cumplan en su unidad todo reglamento en este documento de la Facultad de Ciencias y Humanidades y en las regulaciones de la Universidad de El Salvador.

Planificar, organizar, ejecutar y controlar las funciones administrativas que garanticen el buen desarrollo de los trabajos de graduación.

### **ESTUDIANTES EGRESADOS DE LA LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA**

Los estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología son: Wendy Beatriz Rodríguez Barrera, Edgar Alexis Ramírez Martínez. Sus funciones según el art. 20<sup>4</sup> serán:

Asistir a todas las reuniones de asesorías, respetando el horario establecido en mutuo acuerdo con los Docentes Asesores. Las reuniones deberán programarse por lo menos una vez a la semana.

Justificar en forma escrita al Docente Asesor del Trabajo de Grado, la inasistencia a las reuniones programadas. Prepara la logística para realizar la exposición y defensa del trabajo de grado.

### **TRIBUNAL CALIFICADOR DEL INFORME FINAL**

Lo conforman tres miembros, los cuales serán nombrados por la Junta Directiva, a propuesta por el Coordinador de Procesos de Grado correspondiente de acuerdo con la temática desarrollada en el trabajo de graduación y deberá ser integrante de igual manera el Docente Asesor.

Su finalidad es evaluar los productos obtenidos en la ejecución o desarrollo de la investigación, la exposición y defensa del informe final de investigación.

---

<sup>3</sup> Reglamento específico de procesos de graduación de la facultad de Ciencias y Humanidades 2014, pág. 13

<sup>4</sup> Reglamento específico de procesos de graduación de la facultad de Ciencias y Humanidades 2014, pág. 15

## **2. OBJETIVOS GENERALE Y ESPECIFICOS**

### **2.1. OBJETIVO GENERAL**

Identificar la característica socioeconómica de vendedores informales en la ciudad de Mejicanos 2019.

### **2.2. OBJETIVOS ESPECIFÍCOS**

Caracterizar las estrategias de supervivencia de vendedores informales según desempeño laboral, desenvolvimiento sexo y género, contribución monetaria a la supervivencia familiar, escolaridad y cualificación laboral alcanzada, propiedad del inventario que comercia, y diferenciación social por ingreso y consumo.

Generar una nueva visión de la supervivencia de las personas dedicadas al comercio informal, realizando un ejercicio de análisis y síntesis crítica de su vida cotidiana.

### **3. ACTIVIDADES Y METAS**

#### **3.1. ACTIVIDADES**

Asesorías programadas con el Coordinador de Proceso de Grado y Docente Asesor.

Revisión bibliográfica en libros, revistas y páginas web sobre la problemática a investigar.

Elaboración y presentación de documentos de planificación: Plan de Trabajo y Protocolo de Investigación.

Incorporación de observaciones de los documentos de planificación, Plan de Trabajo y Protocolo.

Realización de entrevistas a los informantes clave.

Realizar una observación no participativa en los principales mercados de la ciudad de Mejicanos.

Realizar gestiones y contactos con informantes claves para la realización de entrevistas en profundidad y enfocada.

Procesar información recolectada a través de las distintas técnicas empleadas.

Entrega del informe final que contiene la planificación y los resultados finales obtenidos en el proceso de investigación a través de cuatro capítulos.

### **3.2. METAS**

Obtener información nueva y con veracidad de la problemática a investigar para la segunda y tercera semana de abril del presente año.

Elaboración y presentación del: Plan y Protocolo, desde la segunda semana de febrero hasta la tercera semana de abril, 2019.

Elaboración y validación de los instrumentos para la recolección de datos; y contactar a informantes claves desde la 3 tercera semana de febrero hasta la cuarta semana de abril de 2019

Aplicación de técnicas cualitativas: Observación no participativa y entrevista enfocada desde la segunda semana de mayo hasta la tercera semana de junio del presente año.

Procesar, analizar y comparar la Información recolectada en la tercera y cuarta semana de junio de 2019.

Redactar y presentar avances de los capítulos a partir de la información recolectada desde la primera semana de junio hasta la segunda semana de julio del presente año.

Incorporar observaciones a los avances de los capítulos presentados al docente asesor en las últimas dos semanas del mes de julio de 2019.

Entrega y exposición de informe final a Docente Asesor la última semana de agosto de 2019

#### **4. ESTRATEGIAS DE TRABAJO PARA LA INVESTIGACIÓN**

##### **4.1. ORGANIZACIÓN DEL GRUPO DE INVESTIGACIÓN Y ASESORÍAS**

El grupo de investigación científica, estará organizado por dos estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología que se reunirán para realizar investigación sobre “Las características socioeconómicas de vendedores informales en mercados de Mejicanos 2019” para formular una visión de interés de esta problemática trazar los documentos de planificación: Plan de Trabajo estratégico y Protocolo de largo o mediano plazo para trabajar en el Informe Final obtenido en el proceso de investigación (capítulo 1, capítulo 2, capítulo 3, y capítulo 4) y producir unos resultados de conocimiento sobre el tema en cuestión.

##### **ASESORÍA PERMANENTE PARA EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN**

Cada equipo investigador cuenta con un asesor para el periodo que dura el proceso de investigación, el cual brindará los lineamientos y criterios requeridos a los estudiantes en proceso de grado para la elaboración y entrega de los diferentes documentos. Se establecerá un horario de mutuo acuerdo entre el docente asesor y el estudiante para realizar las asesorías pertinentes.

##### **4.2. METODOLOGÍA SELECCIONADA PARA EL ESTUDIO E INFORMANTES**

La metodología consiste en la aplicación del método inductivo, propuesto por Ignacio Ruiz Olabuénaga y Miguel Valle. Utilizando técnicas de corte cualitativo se pretende conocer las ideas o impresiones de las personas a través de sus vivencias y de esta manera reconstruir el significado de la problemática.

### **4.3. TRABAJO DE CAMPO PARA RECOLECTAR LA INFORMACION INVOLUCRAMIENTO CON EL SECTOR DE VENDEDORES INFORMARLES EN LOS MERCADOS DE MEJICANOS**

Dada la finalidad de la investigación de conocer las principales características de sobrevivencia (socioeconómicas) de vendedores informales de los mercados de Mejicanos, nos involucraremos en el contexto de estos al hacer contacto con ellos en su entorno, visitando los mercados de mejicanos y pudiendo así captar de la forma más leal sus actividades en su cotidianidad.

#### **CRITERIOS Y SELECCIÓN DE LOS INFORMANTES CLAVES**

Las y los informantes claves serán las personas que a diario realización la actividad de las ventas informales en los principales mercados del municipio de Mejicanos, El equipo investigador seleccionará 10 informantes claves que respondan a los criterios establecidos de acuerdo con la temática de investigación.

#### **VISITAS DE CAMPO A INSTITUCIÓN.**

Lo importante en la investigación cualitativa es estudiar el fenómeno social en el propio entorno natural donde estos ocurren, este propio entorno durante nuestra investigación serán los mercados de la ciudad de Mejicanos.

### **4.4. SEGUIMIENTO DEL PROCESO INVESTIGATIVO**

El seguimiento y evaluación se realizará en dos fases, que son las siguientes:

#### **FASE 1**

Esta fase contendrá el proceso de la investigación mediante el cual se revisará las fuentes primarias y secundarias, así como cada componente del documento de investigación, con el propósito de analizar la veracidad de la investigación.

## **SEGUNDA FASE**

Con esta fase de la investigación buscaremos establecer el logro con los objetivos que se planteó lo investigado en su formulación original una vez finalizado este; y ver si se obtuvieron o no los resultados esperados del trabajo investigativo

### **4.5. ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS, SOCIALIZACIÓN Y DEFENSA, LOS RESULTADOS DE INVESTIGACION**

Una vez presentados y expuesto los documentos el equipo de estudiantes egresados como el protocolo de investigación que tiene como objetivo ser una guía teórica y metodológica en el que comprenden elementos de interés para la investigación, así como las cinco fases de trabajo del mismo (Definición del problema, diseño de trabajo, recolección de datos, análisis de datos y validación de información) tendrán una semana para entregar el Informe Final con observaciones si se han hecho presentes.

## **5. POLITICAS INSTITUCIONALES Y GRUPO DE INSVESTIGACION**

### **5.1. POLITICAS INSTITUCIONALES**

Para la formación de profesionales de la Universidad de El Salvador se establece las siguientes políticas:

El Art. 3 de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador establece que son fines de la universidad:

- a) Conservar, fomentar y difundir la ciencia, el arte y la cultura.
- b) Formar profesionales capacitados moral e intelectualmente para desempeñar la función que les corresponde en la sociedad, integrando para ello las funciones de docencia, investigación y proyección social;
- c) Realizar la investigación filosófica, científica, artística y tecnológica de carácter universal, principalmente sobre la realidad salvadoreña y centroamericana;

- d) Propender, con un sentido social-humanístico, a la formación integral de estudiantes;
- e) Contribuir al fortalecimiento de la identidad nacional y al desarrollo de una cultura propia, al servicio de la paz y de la libertad;
- f) Promover la sustentabilidad y la protección de los recursos naturales y el medio ambiente; y
- g) Fomentar entre sus educandos el ideal de unidad de los pueblos centroamericanos.

## **5.2. POLITICAS DEL GRUPO DE INVESTIGACION**

Con el fin de realizar un excelente desempeño cada miembro del grupo investigador seguirá las reglas discutidas y definidas en beneficio de realizar la investigación con los mejores resultados posibles y que todos sean partícipes de la misma, las reglas son:

Asistir puntualmente a las asesorías brindadas por el Docente Asesor.

Asistir puntualmente a las asesorías ordinarias y extraordinarias, así como con la entrega de los documentos que como parte del grupo investigador se le ha otorgado.

Mantener una comunicación fluida con el asesor asignado y el coordinador del proceso de grado.

Participar y desempeñar el trabajo con responsabilidad y eficacia.

Cooperar como grupo al éxito de todas las actividades referentes a la investigación.

Presentar cada determinado tiempo los avances, obstáculos o problemas en el desarrollo de la investigación.

Respetar y tomar en cuenta la toma de decisiones en los debates, discusiones que se tengan con el docente asesor.

## 6. RECURSOS HUMANOS, MATERIALES FINANCIEROS Y TIEMPO

Los recursos que utilizaremos para esta investigación cualitativa serán los siguientes: recursos humanos, materiales, equipo, financieros, tiempo. Se detallan a continuación:

### 6.1. RECUROS HUMANOS

Para llevar a cabo la investigación se contará con la participación de dos estudiantes egresados de la licenciatura en Sociología, y el Docente Asesor que es asignado por la escuela de ciencias sociales “Lic. Gerardo Iraheta Rosales” de la Universidad de El Salvador, para que lleve el control de la investigación, al mismo tiempo se contará con el Coordinador de Procesos de Grado.

NOMBRE	CARGO
Wendy Beatriz Rodríguez Barrera	Coordinador
Edgar Alexis Ramírez Martínez	Relatos y Tesorero
Msc. Rafael Mauricio Narváez Paz.	Docente Asesor
Lic. Juan Francisco Serarols Rodas	Coordinador General de procesos de Graduación
Escuela de Ciencias Sociales	Estudiantes

Fuente: elaborado por estudiantes de la Lic. en sociología para el proceso de grado.

## **6.2. RECURSOS MATERIALES**

En el curso de la investigación se necesitará de elementos didácticos, además, es preciso definir los materiales que proyectamos a utilizar.

Como, por ejemplo: Resmas de papel bond, Folders, Lapiceros, Fotocopias, Impresiones, anillados y empastados de trabajos entre otros.

En el apartado de anexos cuadro N°1 se ha realizado una descripción detallada con los precios de los materiales y los costos totales por estos.

## **6.3. RECURSOS FINANCIEROS**

En cuanto a los recursos financieros para llevar a cabo la investigación en curso se ha definido en consenso de los dos participantes en el proceso de grado que se realizará una recolección a lo largo de la investigación cualitativa en curso para poder financiar dicha actividad.

Se definió que se recaudaría una cuota semanal para obtener fondos para los gastos necesarios durante el periodo académico de dicha investigación, con el que se busca cubrir todos los gastos pertinentes de dicha investigación; nuestro presupuesto asciende a \$800.00 dólares americanos para mejor detalle ver anexo N°1.

## **6.4. RECURSO TIEMPO Y SUS ETAPAS**

En la investigación a desarrollar y de acuerdo con la planificación del proceso de grado se han determinado los meses y sus respectivas actividades según el ciclo I y II del año 2019. Contando desde la segunda semana de enero del año en curso hasta la segunda semana de julio en la cual se realizará la defensa de la investigación. Se realizarán tres etapas, la primera es la planificación y organización, la segunda ejecución: trabajo de campo y la tercera, exposición y defensa de todos los documentos. Cada semana se harán reuniones de 4 horas cada una, con el fin de dar seguimiento a las actividades en desarrollo.

## **7. MECANISMO DE CONTROL Y EVALUACION**

### **7.1. CONTROL**

#### **ASISTENCIAS A ASESORÍAS**

Se realizará un control de la asistencia a las actividades programadas por el grupo investigador con respecto a viajes de campo y reuniones de trabajo con el Docente Asesor asignado para los participantes en el proceso de grado. Opera a partir de un solo y único referente el artículo N° 147, del Reglamento de la Gestión académico - administrativa de la Universidad de El Salvador.

#### **MONITOREO**

Para el desarrollo de la investigación Cualitativa, como grupo de trabajo realizaremos reuniones periódicas, en donde se establecerán las actividades a realizar, designación de tareas, y una agenda que marcará la pauta de las etapas a seguir en el proceso de investigación.

Asimismo, contaremos con un registro de las actividades que se desarrollen, las cuales deberán ser debidamente planificadas, descritas y calendarizadas de manera previa, por los dos miembros que conforman el grupo de investigación, también se tomarán responsabilidades y obligaciones a cada uno de los miembros y posterior se revisarán los resultados obtenidos y serán sometidos a consideración para cualquier ajuste o aprobación.

Todo esto con el objetivo de cumplir con la programación planteada a un inicio del trabajo de investigación, además para asegurar que los dos miembros del equipo cumplan con sus responsabilidades asignadas. En caso de que el proceso de investigación no se realice en el tiempo descrito, se hará una recalendarización de las actividades.

## 7.2. EVALUACIÓN

Como equipo investigador revisaremos de manera constante el desarrollo de la investigación, tanto en la recopilación como de la información, así como el procesamiento de la misma, a manera de

Cumplir el calendario de las actividades a ejecutar, de conformidad a los acuerdos del grupo, con la finalidad de avalar, justificar y/o enmendar el motivo o las causas del por qué no se desarrollaron para replantear las estrategias a seguir; y se definieron los siguientes criterios:

SISTEMA DE EVALUACION SUMATIVO	PORCENTAJES
ASISTENCIA PLANIFICACION PARTICIPACIÓN EN LAS ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN	<b>10.00%</b>
PRESENTACION ESCRITA DEL PLAN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN Y PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	<b>20.00%</b>
PRESENTACION ESCRITA DE AVANCES	<b>15.00%</b>
EXPOSICIÓN Y DEFENSA DE AVANCES	<b>15.00%</b>
EXPOSICION DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN AL DOCENTE	<b>10.00%</b>
EXPOSICIÓN Y DEFENSA DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN	<b>30.00%</b>
TOTAL=	<b>100.00%</b>

Porcentajes asignados por las etapas de desarrollo del proceso de grado; (Art.12) y Acuerdo de Junta Directiva de la Facultad.

## **8. ANEXOS**

**8.1. PRESUPUESTO PARA LA INVESTIGACION EN PROCESO DE GRADO 2019.**

**8.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES SEGÚN ETAPAS PARA EL PROCESO DE GRADO 2019.**

**8.3. CUADRO RESUMEN DE EVALUACION DEL PROCESO DE GRADO CICLO I Y II, 2019.**

**8.4. CUADRO PARA AUTO COEVALUACION DEL PROCESO DE GRADO CICLO I Y II, 2019.**

**ANEXO N.1:****PRESUPUESTO PARA LA INVESTIGACIÓN EN PROCESO DE GRADO**

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR		SUB TOTAL	TOTAL
			UNITARIO	TOTAL		GENERAL
<b>RECURSOS HUMANOS</b>						
4		-Docente Asesor y Coordinador de Procesos De Grado.				
	CICLOS I	-Dos estudiantes egresados de la Licenciatura en Sociología.				
	2019					
		-Tribunal Calificador				
		-Informantes Claves				
<b>EQUIPO TECNOLÓGICO</b>						
2	c/u	Computadora				
2	c/u	Memorias USB				
2	c/u	Laptop				
1	c/u	Grabadora de voz				
<b>OTROS</b>						
		Gastos de transporte y alimentación de los investigadores			\$600	<b>\$500</b>
		Papelería, impresiones e imprevistos			\$200	<b>\$300</b>
<b>TOTAL</b>						<b>\$800</b>

FUENTE: Elaborado por estudiantes en la Lic. En sociología, para la realización de la investigación en proceso de grado, ciclo I y II 2019.

**ANEXO Nº2: CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES PARA EL PROCESO DE GRADO-2019**

SEMANAS	ACTIVIDADES	MESES Y AÑOS: 2019																							
		ENERO		FEBREO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO	
		1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
	<b>ETAPA 1 PLANIFICACION Y ORGANIZACIÓN</b>																								
1	Elección y propuesta de perfil de tema	x																							
2	Revisión bibliográfica, documentos....		x																						
3	Elaboración y planificación del Plan		x																						
4	Elaboración del Protocolo			x																					
5	Revisión y elaboración instrumentos para recolección de datos				x																				
	<b>ETAPA 2: EJECUCIÓN; TRABAJO DE CAMPO</b>				x	X																			
6	Gestión y contacto con informantes						x	X																	
7	Aplicación de técnicas (cualitativas o cuantitativas)								x	x	X	x	x												
8	Procesamiento de la información (cualitativas o cuantitativas)													x	x	x									
9	Ordenamiento, clasificación, categorización y análisis de información cualitativa																x	x	x	X					
10	Redacción avances de informe final, incorporar observaciones a documentos																			x	x	x			
11	Entrega y exposición de informes final a docente Asesor																					x			
	<b>ETAPA 3: EXPOSICION Y DEFENSA</b>																						x		
12	Exposición y defensa de informe final: Tribunal calificador																							x	
13	Incorporación de observaciones del tribunal a informe final																								x

FUENTE: Elaborado por estudiantes, Lic. En sociología, para la realización de la investigación en proceso de grado , ciclo I y II 2019.

**ANEXO Nº3: CUADRO RESUMEN DE EVALUACIÓN DEL PROCESO DE GRADO (CICLO I Y II 2018)**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES**  
**ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES**  
 "Licenciado Gerardo Iraheta Rosales"



**CUADRO RESUMEN DE EVALUACIÓN DE INTEGRANTES DE GRUPO**  
**DE INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE GRADO, (CICLO I y II-2019)**

**CARRERA: LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA**    **FECHA DE EXPOSICION Y DEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACION**    **DIA: VIERNES**  
**DOCENTE ASESOR: MSC. RAFAEL MAURICIO NARVÁEZ PAZ:**    **SALA DE REUNIONES ESCUELA DE CC.SS.**    **HORA: 3 A 5PM**

**TEMA: CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE MEJICANOS 2019**

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO	CARNET	PLANIFICACION ETAPA :I		EJECUCION ETAPA :II		TOTAL DE ETAPAS		PRESENTACION Y EVALUACION DOCUMENTO ETAPA :III		TOTAL		CALIFICACION FINAL	
		ASISTENCIA Y PARTICIPACION CALIFIC 10%	PLAN, Y PROTOCOLO CALIFIC 20%	EXPOSICIÓN TEMA O PONENCIA CALIFIC 10%	EXPOSICION Y AVANCES DE CAPITULOS CALIFIC 30 %	INFORME FINAL INVES 70 %	EXPOSICION DEL INFORME	20%	PRESENTACION DEL INFORME FINAL	20%	30%	100%	
Edgar Alexis Ramírez Martínez	MR12065												
Wendy Beatriz Rodríguez Barrera	RB12029												

**LIC. JUAN FRANCISCO SERAROLS RODAS**  
**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACION**  
**ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**UNIDAD DE PROCESOS DE GRADO**

**TRIBUNAL CALIFICADOR DE TERCERA ETAPA.**  
**MSc.: Rafael Mauricio Paz. Narváez**  
**Docente Asesor**  
**MSc.:**  
**MSc.:**

**FECHA DE ENTRAGA**  
**ETAPA III**

**J. DIRECTIVA DE FACULTAD DE CC Y HH APROBACION DE EVALUACION:**  
**ACUERDO N° 807, PUNTO: V16, ACTA N°21/2014(10/2011-10/2015). FECHA SESION: viernes 13 de junio de 2014.MCE: 12/02/2014**

## ANEXO 4. CUADRO DE EVALUACION

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Lic. Gerardo Iraheta Rosales”

LIC EN SOCIOLOGIA  
CICLO I -II – 2019

**ASUNTO: FORMATO PARA AUTO Y COEVALUACIÓN DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA**  
**ASESOR: MCS: RAFAEL MAURICIO PAZ NARVAEZ.**  
**PARA: ESTUDIANTES EN SOCIOLOGIA PARA EL PROCESO DE GRADO 2018.**

TEMA DE INVESTIGACIÓN		COEVALUACIÓN					AUTOEVALUACIÓN	CALIFICACIÓN FINAL
“CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE MEJICANOS 2019”		CRITERIOS						
INTEGRANTES (nombres y apellidos)	FIRMA	AP	RE	CA	ITE	CALIFICACIÓN PROMEDIO		
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								

**Simbología de Coevaluación:** AP = Asistencia y puntualidad  
RE = Responsabilidad  
CA = Calidad del aporte  
ITE = Integración al trabajo de equipo

Nota: Recuerde firmar para constatar que usted participó en el proceso de evaluación.

FUENTE :Elaborado por estudiantes , Lic. En sociología , jornalizado investigación en proceso de grado , ciclo I y II 2019..

## BIBLIOGRAFÍA

- **NORMATIVA.**

Escobar, María del Carmen. El plan de trabajo (ideas preliminares). Maestría en métodos y técnicas de investigación Social. Universidad de El Salvador, marzo de 1992, Pp. 46.

Serarols Rodas, Juan Francisco. “Indicaciones para la presentación de los documentos de investigación del proceso de grado de La Escuela de Ciencias Sociales”. San Salvador, Universidad de El Salvador, 2017. 34 pág.

Comisión Especial Formada por Coordinadores de Proceso de Grado “Reglamento Específico de Procesos de Graduación”, San Salvador: Universidad de El Salvador, junio 2014, 17 pág.

Reglamento de la gestión académico administrativo de la universidad de El Salvador, acuerdo N° 106 de la asamblea general universitaria, 2013.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



**CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES  
INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS  
2019**

PRESENTADO POR

CARNÉT

EDGAR ALEXIS RAMÍREZ MARTÍNEZ

MR12065

WENDY BEATRIZ RODRÍGUEZ BARRERA

RB12029

PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN ELABORADO POR ESTUDIANTES  
EGRESADOS DE LA LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA A LA UNIDAD DE  
PROCESOS DE GRADO DE LA ESCUELA DE CIENCIAS  
SOCIALES CICLO I Y II 2019.

MCI. Rafael Mauricio Narvárez Paz.  
DOCENTE ASESOR  
Licenciado Juan Francisco Serarols Rodas  
COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO

MARZO DEL 2019

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.

## INDICE

	PÁG
INTRODUCCIÓN.....	169
RESUMEN.....	172
IDENTIFICACIÓN DEL PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN.....	173
1 OBJETIVOS.....	174
1.1 OBJETIVO GENERAL.....	174
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	174
2 JUSTIFICACIÓN.....	175
2.1 IMPORTANCIA .....	175
2.2 RELEVANCIA .....	175
2.3 FACTIBILIDAD.....	176
2.4 APORTES.....	176
3 DEFINICIÓN Y SITUACIÓN DEL PROBLEMA.....	177
3.1 OBJETO DE ESTUDIO.....	177
3.1.1 Caracterización del objeto de estudio.....	177
3.1.2 Esquema teórico para el análisis del objeto de estudio.....	178
3.1.3 El método de abordaje del objeto de estudio....	179
3.1.4 El tiempo de objeto de estudio.....	179
3.2 ESCENARIOS Y ENTORNOS.....	180
3.3 ACTORES SOCIALES.....	180
3.4 FECHA DE DURACIÓN ETAPAS DEL ESTUDIO.....	181
4 DISEÑO DEL TRABAJO.....	182
4.1 ESTRATEGIA DE TRABAJO.....	182
4.2. DISEÑO MUESTRAL ESTRATÉGICO.....	182
4.3 CODIFICACIÓN DEL LENGUAJE.....	183
4.4 CONTROL DE ELEMENTOS ESPURIOS.....	185
4.5 COMPARACIÓN CON BASE A LA TRIANGULACIÓN .....	185
4.5.1 Triangulación de información entre los mismos informantes claves.....	186
4.5.2 Triangulación de información con informantes profesionales en la problemática.....	186
4.5.3 Triangulación de información con diferentes fuentes de información.....	186
5 RECOLECCIÓN DE DATOS.....	187
5.1 TÉCNICA DE ENTREVISTA ENFOCADA.....	187
5.2 TÉCNICA DE OBSERVACIÓN NO PARTICIPANTE.....	187
6 ANÁLISIS DE DATOS.....	188
6.1 PROGRAMA DE SOFTWARE.....	188
6.2 ANÁLISIS DE CONTENIDO.....	188
6.3 MÉTODO INTERPRETATIVO.....	188

7	VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN Y PROTOCOLO	189
7.1	CREDIBILIDAD.....	189
7.2	TRANSFERIBILIDAD.....	190
7.3	DEPENDENCIA.....	190
7.4	CONFIRMABILIDAD.....	190
8	PROPUESTA DE CAPÍTULOS INFORME FINAL.....	191
8.1	CAPÍTULO 1: CONTEXTO, CONSTRUCCIÓN TEÓRICA Y DESARROLLO DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONOMICAS DE VENDEDORES INFORMALES.....	191
8.2	ESCENARIO, NARRACIONES DE LAS ESTRETEGIAS DE SUPERVIVENCIA DE VENDEDORES INFORMALES.....	192
8.3	METODOLOGÍA, CONSTRUCCIÓN DE HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES.....	193
8.4	PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS.....	194
	ANEXOS.....	195
1	FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACION.....	196
2	FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	197
3	FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACION.....	198
	BIBLIOGRAFÍA.....	201

## INTRODUCCIÓN

El presente documento ha sido elaborado por dos estudiantes egresados de la Universidad de El Salvador, de la Facultad de Ciencias y Humanidades, Escuela de Ciencias Sociales “Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”, para proceso de grado ciclo I y II 2019.

El protocolo se titula “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”. En el cual se establecen los lineamientos y estrategias a seguir en el desarrollo de la investigación para el cumplimiento de los objetivos planteados. El propósito de esta investigación es el de conocer a profundidad los métodos, estrategias de supervivencia de vendedores informales en su contexto, por medio del método inductivo, para recabar la mayor información posible para interpretar que son características socioeconómicas se abordara por medio de los enfoques teóricos de la informalidad urbana, producto al enfoque estructuralista, el enfoque neo marxista, el enfoque neoliberal e institucionalista.

EL protocolo es necesario para definir y organizar las estrategias para investigar el problema planteado bajo el método inductivo, como modelo de interpretación de procedimientos y de actividades humanas, esto con el fin de profundizar en el problema y así generar una nueva visión de este fenómeno tan característico de la sociedad salvadoreña hoy en día.

El contenido de este documento se desglosa de los siguientes capítulos:

**JUSTIFICACIÓN.** En este apartado se explica la importancia que conlleva la realización de una investigación cualitativa sobre la problemática planteada, así como la relevancia que representa la temática. También se toma en cuenta la factibilidad de la realización de la investigación y los aportes que surjan en el desarrollo investigativo.

**DEFINICIÓN Y SITUACIÓN DEL PROBLEMA.** Aquí se busca construir el objeto de estudio, tomando en cuenta las características y la naturaleza en la que se encuentra el problema a investigar, se describen los escenarios con la intención de comprender la configuración espacial y sus formas. Asimismo, se especifica el tiempo de duración del estudio que para este caso se encuentra comprendido en fases.

**DISEÑO DEL TRABAJO.** El contenido acá hace referencia a la estrategia de trabajo adoptada por el equipo investigador, es decir, las actividades a realizar para el abordaje cualitativo del problema. Además, se aplica un diseño muestra intencional acorde a la metodología cualitativa de investigación, en donde se elabora un perfil de actores que serán intervenidos.

Además, se tomará en cuenta la codificación del lenguaje, es decir se hará énfasis en el lenguaje cotidiano de los actores claves para posteriormente clasificarse en categorías que puedan expresar las experiencias de los actores claves en esta investigación. Dicho lo anterior debe de existir una estrategia que tome en cuenta el control de elementos espurios, es decir, técnicas de veracidad, de autenticidad, de jerarquización de sentidos. Por último, se realizará una comparación de información que garantice la calidad de la información recogida.

**RECOLECCIÓN DE DATOS.** Acá se diseñan y explican las técnicas a utilizar para recoger la información necesaria en cuanto a la delimitación realizada, las técnicas seleccionadas para esta investigación son: la entrevista enfocada y la técnica de observación no participante.

**ANÁLISIS DE DATOS.** En este apartado existen dos componentes, el primero que hace referencia al tratamiento informático de la información recogida, el software a utilizar para dicha actividad se llama Weft Qda. Y el otro componente que es el análisis de contenido, que hace referencia concretamente al tratamiento académico de la información.

VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y PROTOCOLO. En este apartado se aborda la información recogida, pero desde la validez que tiene la misma, y para eso se toman en cuenta los criterios de credibilidad, transferibilidad, dependencia y confirmación.

PROPUESTA CAPITULAR. Se finaliza con este apartado en donde se realiza una propuesta de cómo se organizarán los capítulos en el documento final de la investigación. Aquí se define el esquema de trabajo con los resultados obtenidos del proceso investigativo.

La metodología para la redacción de este protocolo de investigación consistió en buscar información en bibliotecas, así como en páginas web y de esta manera sistematizar la información, además se siguieron los criterios de las técnicas de redacción de informes escritos proporcionados por el docente asesor.

## RESUMEN

El presente Protocolo de Investigación tiene por título “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”. Por medio del Protocolo se busca plantear el problema a investigar, partiendo de su realidad empírica y de las investigaciones previas. Se abordan a vendedores informales que mediante a esta actividad obtienen ingresos para sus familias. En todo el mundo, una población creciente participa del trabajo informal, operando en las calles de las ciudades, ocupando aceras y otros espacios públicos. Interesa analizar los ámbitos fundamentales que conllevan las estrategias de supervivencia, que definen la vida cotidiana más allá de un modo de ingreso económico, incidiendo en el conjunto de sus actividades diarias, desde las más básicas hasta las más complejas, transformándose en razón a la necesidad de adaptación. Se proyecta la codificación del lenguaje, a clasificar en conceptos para caracterizar las experiencias de las personas informantes. Se diseñan y explican las técnicas a utilizar para producir la información necesaria. Se proyecta procesar la información producida, pero desde la validez que tiene la misma, tomando en cuenta los elementos del Protocolo: **definición, diseño, producción, análisis y validación**. Se finaliza con una propuesta capitular para organizar los capítulos del documento final a redactar.

## IDENTIFICACIÓN DEL PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN

<b>NOMBRE DEL TEMA</b>	Características socioeconómicas de vendedores informales en mercados de la ciudad de Mejicanos 2019.
<b>LOCALIZACIÓN O UBICACIÓN DE EJECUCIÓN</b>	Mercados de la ciudad del municipio de Mejicanos, San Salvador.
<b>TIPO DE PROTOCOLO</b>	Investigación de tipo cualitativa
<b>COBERTURA</b>	5,238 vendedores informales del municipio de Mejicanos
<b>PERÍODO DE PLANIFICACIÓN</b>	Enero - Febrero 2019
<b>PERÍODO DE EJECUCIÓN</b>	Marzo –Junio 2019
<b>PERÍODO DE ENTREGA DE INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN</b>	Junio 2019
<b>RESPONSABLES</b>	Edgar Alexis Ramírez Martínez Wendy Beatriz Rodríguez Barrera
<b>GESTORES</b>	Escuela de Ciencias Sociales, Licenciatura en Sociología de la Facultad de CC y HH, UES
<b>PRESUPUESTO/INVESTIGACIÓN</b>	<b>\$ 800</b>

## **1. OBJETIVOS**

### **1.1. OBJETIVO GENERAL**

1.1.1. Identificar la característica socioeconómica de vendedores informales en la ciudad de Mejicanos 2019.

### **1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1.2.1. Caracterizar las estrategias de supervivencia de vendedores informales según desempeño laboral, desenvolvimiento sexo y género, contribución monetaria a la supervivencia familiar, escolaridad y cualificación laboral alcanzada, propiedad del inventario que comercia, y diferenciación social por ingreso y consumo.

1.2.2. Generar una nueva visión de la supervivencia de las personas dedicadas al comercio informal, realizando un ejercicio de análisis y síntesis crítica de su vida cotidiana.

## 2. JUSTIFICACION

### 2.1. IMPORTANCIA

Es fundamental conocer a detalle lo que implica esta estrategia económica de vida pues ha sido un fenómeno que a nivel nacional en los últimos años ha venido evolucionando y que hoy en día está más presente en la realidad cotidiana de la sociedad salvadoreña. Conocer las características socio-económicas de las personas que se desenvuelven como vendedores informales en mercados de Mejicanos requerirá que se analice la cotidianidad de estas personas, el acceso a la educación por parte de ellas y de sus hijos examinando si es adaptada a este modo de vida, considerando si su actividad generadora de ingresos, en lo cotidiano, condiciona la asistencia a centros educativos entorno a sus zonas de comercio.

También será de gran interés conocer aspectos como la delincuencia organizada afecta sus actividades comerciales diarias y las estrategias que estos implementan para sobreponerse, así como indagar sobre el control ejercido por funcionarios municipales, y las formas que emplean para adecuarse a la circunstancia de no contar con permisos de la comuna para establecerse en las aceras peatonales o para ejercer sus actividades. Interesa, además, el acceso que pueden tener a los servicios como a los servicios básicos de agua, luz, y servicios sanitarios.

Son múltiples los obstáculos y las características socioeconómicas de adaptación que viven estas personas, por lo cual es de gran interés para nuestra investigación profundizar en las características fundamentales.

## **2.2. RELEVANCIA**

Analizar como el comercio informal puede llegar a modificar todo el desenvolvimiento social de las personas que le ejercen, como está representado en casa aspecto de vida de esas personas desde el lenguaje corporal y verbal, hasta en sus comportamientos cotidianos.

Esta investigación pretende dar un nuevo enfoque a este fenómeno social económico, al profundizar en las estrategias de vida de vendedores informales de mercados de Mejicanos. Analizaremos el impacto en la sociedad de este fenómeno en la realidad cotidiana, tratando de comprender como cada estrategia de vida es influenciada en el principio económico de sus ventas.

## **2.3. FACTIBILIDAD**

La factibilidad del estudio se basa en la premisa de que es posible conocer las características socioeconómicas de este fenómeno mediante una investigación de carácter cualitativa, incluyendo aspectos teóricos que permitirá una mejor interpretación, así como el acceso a informantes claves seleccionados para nuestra investigación que nos permitirán de primera mano tener acceso a los aspectos fundamentales de este fenómeno.

## **2.4. APORTES**

El propósito de la investigación es identificar la característica socioeconómica de vendedores informales en la ciudad de Mejicanos, lo que posibilitaría la creación y diseño de nuevas políticas públicas locales para favorecer al sector de vendedores informales en particular y de la población en general.

### 3. DEFINICIÓN Y SITUACIÓN DEL PROBLEMA

#### 3.1. OBJETO DE ESTUDIO

##### 3.1.1. Caracterización del Objeto de Estudio

Cada año aumentan, más y más, las ventas callejeras en las ciudades de El Salvador fenómeno que se está dando en la ciudad del municipio de Mejicanos del departamento de San Salvador. Crecen de manera tan acelerada que, de acuerdo con proyecciones estadísticas, en dos años y medio se podría ver duplicada la cantidad que existe ahora. Según estudios, en Mejicanos, el número de ventas informales crece el 20.63% cada seis meses, de acuerdo con los registros analizados entre 2015 y el primer semestre de 2016. Eso significa que cada año, hay cuatro mil ventas nuevas.<sup>15</sup>

La economía informal se define como un fenómeno socioeconómico integrado por unidades productoras de bienes y servicios complementarias y funcionales a la economía formal; que no están reguladas por el estado, con facilidad para entrar y salir del mercado debido a la poca exigencia de capital y calificación de mano de obra; generadoras de autoempleo familiar y alternativa de supervivencia.<sup>16</sup>

En este trabajo de investigación se analizarán las principales características de la población inmersa en el sector informal, basándose en las estrategias de supervivencia de vendedores informales según: (a) desempeño laboral según sexo y género; (b) contribución monetaria a la supervivencia familiar; (c) escolaridad y cualificación laboral alcanzada; (d) propiedad del inventario que comercia; y (e) la diferenciación social por ingreso y consumo, para caracterizar las condiciones de vida de los trabajadores de este sector informal .

---

<sup>15</sup> Plan El Salvador Seguro –Mejicanos Pág. 38 marzo 2016.

<sup>16</sup>Proyecto “Promoviendo el respeto a los derechos laborales de los trabajadores de la economía informal en Costa Rica, El Salvador y Honduras” de OIT pág. 52, Sistema de las Naciones Unidas en El Salvador Antiguo Cuscatlán, SNU© 2014

### 3.1.2. Esquema Teórico para el análisis del Objeto de Estudio

Luego de una exhaustiva revisión bibliográfica se determina que dos autores cumplen con el acervo teórico necesario para la investigación:

**Vanessa Cartaya**, con su artículo: *El confuso mundo del sector informal*, nos hace referencia a la informalidad urbana, desde un enfoque teórico de la informalidad urbana, producto al enfoque estructuralista, el enfoque neo marxista, el enfoque neoliberal e institucionalista, que *a grosso modo* nos describe lo más significativo que es "informalización" de la economía ya no sería una característica específica de los países del Tercer Mundo. Actualmente se observa una cierta tendencia en la literatura académica a emplear un enfoque y una terminología equivalente para interpretar algunas manifestaciones recientes del funcionamiento de las economías de los países altamente industrializados. Fenómenos que inicialmente se denominaron como "economía negra" o "economía sumergida", y procesos como la proliferación de relaciones de trabajo "atípicas" o no salariales tienden ahora a ser caracterizados síntomas de la expansión en esos países de la "economía informal"

**Giddens, Anthony**, con su libro: *La constitución de la sociedad*. Bases para la teoría de la estructuración. Aquí se tomará en cuenta las reglas que actúan como un mecanismo de inclusión o exclusión y permiten dirimir los conflictos que puedan existir entre los mismos comerciantes, y a su vez, entre estos y las autoridades, los vecinos y los comerciantes "establecidos", entre otros. En este punto, es sumamente útil señalar la definición de reglas desarrollada por Giddens. Ya que para este autor, las reglas "implican procedimientos metódicos que hacen intersección con prácticas en la contextualización de encuentros situados y que denotan por un lado la constitución de sentido y por otro la sanción de modos de conducta social" por esto, este autor asocia<sup>17</sup> la informalidad con la extra legalidad y lo define como "una zona de

---

<sup>17</sup> Giddens, Anthony, La constitución de la sociedad 1982, Argentina.

penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes que exceden sus beneficios"

### **3.1.3. El Método de Abordaje del Objeto de Estudio**

Para el abordaje teórico se busca conocer las percepciones y relatos de los actores sociales seleccionados en este caso los vendedores informales de la ciudad de Mejicanos, solo el Método cualitativo mediante la observación, entrevistas enfocadas para a conocer en su totalidad el contexto en vendedores informales y sus características socioeconómicas ante la temática a investigar ya que nos permite tener un mayor acercamiento con la realidad que estos tienen en su cotidianidad.

### **3.1.4. El Tiempo del Objeto de Estudio**

La investigación se realizará en un periodo tiempo de seis meses entre la primera semana del mes de enero y la primera semana del mes de julio del presente año. Se redactarán los documentos de planificación (plan de trabajo y el protocolo de investigación), también los instrumentos de recolección de información, luego se procederá a pasar dichos instrumentos a los diez informantes clave previamente seleccionados, mediante observación y entrevistas enfocadas en este caso con vendedores informales de los mercados de la ciudad de Mejicanos y personal altamente capacitado que conozca acerca de la problemática a investigar, para posterior procesamiento y análisis. Se concluirá con la elaboración del informe final en el cual se presentarán los resultados de la investigación sobre "Características Socioeconómicas de Vendedores Informales en mercados de la ciudad de Mejicanos 2019".

### **3.2. ESCENARIO Y ENTORNO**

El escenario donde se desarrolla la investigación son los mercados de la ciudad de Mejicanos, para ello se visitarán los mercados y puestos ubicados en el mercado de la Zacamíl y sus alrededores, para ello nos centraremos en realizará visitas al mercado central del municipio tomando en cuenta los sectores del portón uno y dos del mercado como sus alrededores ya que allí se encuentran vendedores ambulantes, es donde se lleva acabado el escenario de la economía informal y lo que cotidianamente se hace en este sector.

### **3.3. ACTORES SOCIALES**

Los actores sociales son vendedores informales de los mercados de la ciudad de mejicanos y personas especialistas en el tema, uno por parte de CONAMYPE (cooperación nacional para la micro y pequeña empresa ) y otra por parte del Ministerio del Trabajo, al cual se seleccionaran personas entre los 18 años en adelante y también se realizaran las entrevista a verdores informales que tengan puestos en los mercados para ello se entrevistarán vendedores ya sean hombres o mujeres; para las entrevistas restantes se entrevistarán dos vendedores ambulantes una mujer y un hombre. El criterio por el cual fueron seleccionados es que son sujetos fácilmente abordados para pasar los instrumentos ya que son sujetos de estudios que están viviendo esta realidad y que mejor que ellos para exponer sus percepciones sobre la temática.

### **3.4. FECHA DE DURACIÓN ETAPAS DEL ESTUDIO**

La investigación se desarrolla en tres etapas que comprende del período de la primera semana de enero hasta la tercera semana de marzo, en la cual se elaboran los documentos de planificación y diseño de la investigación como plan de trabajo y protocolo; además de la elaboración de instrumentos de recolección de datos.

Una segunda que comprende en el periodo de la cuarta semana de marzo hasta la segunda semana de mayo, periodo en el cual se dispone tener contacto con los informantes clave a los cuales se les pasarán los instrumentos previamente aprobados por el docente asesor para luego ordenar y procesar toda la información recabada.

En la etapa final de la investigación se crea el informe final de resultados y se expone ante un jurado evaluador este periodo abarca desde la tercera semana de mayo hasta la primera semana de julio y con ello se culmina el proceso investigativo.

## **4. DISEÑO DEL TRABAJO**

### **4.1. ESTRATEGIA DE TRABAJO**

En este apartado de la investigación procederemos a definir los criterios que se tomarán en cuenta a la hora de la toma de decisiones en todas las fases del trabajo de investigación. En la problemática a investigar sobre las estrategias socioeconómicas de los vendedores informales de la ciudad de Mejicanos 2019; el hecho de tener un primer acercamiento con los escenarios donde realizaremos la investigación al estar la ciudad de Mejicanos próxima en cuanto a distancia a la Universidad de El Salvador, nos permitirá una observación más constante en cuanto a la visitas de campo, y así poder observar a los vendedores en su entorno, pudiendo así determinar las técnicas de recopilación de información de las cuales podemos resaltar en primer lugar la de observación no participante y la entrevista enfocada. Estos instrumentos orientados bajo el método de investigación cualitativo y así poder interpretar el modo de vida de estos actores.

### **4.2. DISEÑO MUESTRAL ESTRATÉGICO**

Al tener una idea inicial del fenómeno a estudiar y de una base teórica sobre la cual se sostiene la investigación, de entre los tres principales mercados más representativos de la ciudad de Mejicanos se tomará la muestra de diez informantes claves. Estos serán cinco hombres y cinco mujeres cuyas características especiales es que ejercen en la actualidad la actividad de las ventas informales en los mercados del municipio de mejicanos. Los informantes claves serán seleccionados por el grupo investigador, posteriormente se seleccionarán los casos de experiencias más significativas al estudio.

### **4.3. CODIFICACIÓN DEL LENGUAJE**

En la investigación la importancia de la codificación del lenguaje es fundamental, porque posibilita la comprensión de los datos proporcionados por las personas informantes claves sobre las descripciones, interpretación, valoraciones, narraciones, etc. La codificación permite un lenguaje operativo que describe el fenómeno a investigar, con relación con toda la información y datos que se van captando y que se deben aprovechar al máximo para que no dejar fuera cada detalle que pueda ser de gran importancia y darle el máximo de lealtad a la riqueza del estudio de casos

En lo que concierne a la transcripción de las entrevistas, se procesarán con el programa informático Weft-QDA, que permitirán el análisis de los datos y la clasificación por categorías de la información recopilada. Estas categorías contribuyen a realizar el proceso de investigación. Es decir que se descodificará el lenguaje de manera tal que sea comprensible.

Las categorías seleccionadas para la investigación en sus inicios surgen del diagnóstico realizado de la temática, reconociendo que durante el proceso de investigación puedan surgir más. Estas categorías se presentan a continuación.

## CATEGORÍAS, SUBCATEGORÍAS Y UNIDADES DE ANÁLISIS PARA CODIFICACIÓN DEL LENGUAJE EN LA INVESTIGACIÓN

Fuente: Cuadro elaborado por el grupo investigador

CATEGORÍAS Y CONCEPTOS	SUBCATEGORÍAS	UNIDADES DE ANÁLISIS
<p><b>Desempeño laboral:</b> Sera todo aquel ejercicio laboral que ejerce el trabajador a las efectuar funciones y actividades principales exigidas por un cargo determinado y el desenvolvimiento de estos permite demostrar su capacidad</p>	<p><b>Cualificación Laboral:</b> Son las características en conjunto que resaltan las competencias para la realización de una actividad laboral, que pueden ser adquiridas mediante diferentes tipos de formación, así como también a través de la experiencia</p> <p><b>Nivel de escolaridad:</b> Son indicadores del grado de desarrollo socioeconómico de un país en el contexto educativo de su población, al ser este el principal requisito de fomentar la incorporación de las personas al sector económico formal, político y social de un país</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escolaridad</li> <li>• Experiencia laboral</li> <li>• Formación profesional</li> </ul>
<p><b>Supervivencia Familiar :</b> Aquellas estrategias de las personas que les permita generar ingresos económicos con el fin de sustentar las necesidades básicas en su núcleo familiar estén o no reguladas por una institución gubernamental</p>	<p><b>Estrategia económica:</b> Son actividades o planes a seguir que permiten la ejecución de un negocio en un mercado seleccionado con la finalidad de un lucro económico</p> <p><b>Niveles de apertura laboral:</b> Son aquellos indicadores que expresan las condiciones de acceso al sector económico formal de un país, y que al mismo tiempo pueden reflejar el dinamismo económico del mismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio informal</li> <li>• Acceso al empleo</li> </ul>
<p><b>Desenvolvimiento según sexo y género:</b> se entenderá como los roles o papel que juega y asume el vendedor , así como la relación quien es que mayor contribución monetaria aporta a su familia y tipo de negocio que se tiene según su sexo y género .</p>	<p><b>Contribución monetaria:</b> aportación y designación de dinero para los gastos familiares según sea su sexo y género.</p> <p><b>Tipo de negocio según sexo y género :</b> que tipos de productos comercializa , si es vendedor ambulante o cuenta con su negocio propio , es vendedor sub contratado .</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos económicos</li> <li>• División del trabajo</li> </ul>

#### **4.4. CONTROL DE ELEMENTOS ESPURIOS**

En esta fase se definen las medidas o estrategias a tomar por parte del equipo investigador para garantizar la calidad de la información a recolectar, es decir la forma como vamos a captar los aspectos que pueden influir de alguna manera en el proceso de investigación y dificultar el estudio de las percepciones o estimaciones de los informantes seleccionados para la investigación y de esta manera darle la mayor garantía de validez y confiabilidad a la información que se recolectara

Entre las medidas que adoptaremos como grupo investigador están:

Realizar las entrevistas en un lugar en donde el informante clave pueda sentirse cómodo al expresarse, aislado de agentes externos que pueden interferir durante la entrevista, y durante la misma evitar todo lenguaje verbal o corporal por parte del entrevistador que pueda afectar las respuestas del informante y así en consecuencia sesgar la información.

#### **4.5. COMPARACIÓN CON BASE A LA TRIANGULACIÓN**

La triangulación es una herramienta que como grupo de investigación permitirá la fiabilidad tanto interna como externamente la investigación y al mismo tiempo enriquecer las conclusiones de los resultados del estudio; por medio del análisis de los resultados de todos los instrumentos y fuentes bibliográficas que nos orientan en la búsqueda de datos.

También la triangulación una herramienta metodológica que permite validar internamente la investigación y enriquecer las conclusiones del estudio; mediante, el análisis de los resultados de todos los instrumentos y fuentes bibliografías que nos orientan en la búsqueda de datos. Estos cruces serán:

#### **4.5.1. Triangulación de Información entre los mismos informantes clave**

En la investigación de carácter cualitativa los informantes claves son la fuente primaria de información, en la cual recopilaremos todas sus experiencias en este caso serán las vendedoras informales de los mercados de la ciudad de Mejicanos y a continuación haremos comparaciones para conocer posibles similitudes y diferencias entre los casos seleccionados.

#### **4.5.2. Triangulación de información con informantes profesionales en la problemática**

Esta será otra herramienta en nuestra investigación para darle una mayor fiabilidad a los resultados por medio de informantes claves profesionales para comparar la información con las de las vendedoras informales, se realizará un cruce con todo lo disponible para la ejecución de la investigación hablamos de los instrumentos como la entrevista a profundidad, la entrevista enfocada y el guion de observación y toda la teoría con la que se dispone y así legitimar la investigación.

#### **4.5.3. Triangulación de Información entre diferentes fuentes de información**

Se hará un tercer cruce de información, en esta etapa y a través de las teorías existentes, se compararán las informaciones captadas ahora desde el punto de vista de una teoría fundamentada

## **5. RECOLECCIÓN DE DATOS**

En esta parte de la investigación se plasmará todas las técnicas que se utilizarán en la investigación para la recolección de datos, como lo son las entrevistas a profundidad y la observación no participante como detallaremos más adelante.

### **5.1. TÉCNICA DE ENTREVISTA ENFOCADA**

La entrevista es la técnica principal en la obtención de información por parte del equipo investigador y a través de ella conocer las opiniones y experiencias de los actores sociales involucrados en la problemática a investigar. Se escogió esta técnica ya que a través de los relatos podemos realizar una inmersión en las experiencias del informante y así encontrar todo lo que es importante y significativo para la investigación.

### **5.2. TÉCNICA DE OBSERVACIÓN NO PARTICIPANTE**

Como grupo de investigación seleccionamos esta técnica de investigación pues creemos nos dará una visión de análisis al espacio social de los vendedores informales que en este caso serán los actores sociales principales en nuestra investigación, tratando como esta al mismo tiempo no interferir con el fenómeno social y solo registrar lo que ocurre en su contexto habitual. Ahora bien, sabemos que esta técnica no está lejos de tener desventajas como el hecho de que no todos los fenómenos son observables, pero consideramos que podría dar un gran aporte en el contraste de la información recopilada.

## **6. ANÁLISIS DE DATOS**

En el análisis de los datos se buscará comprender el significado del problema mediante el método inductivo, propuesto por Ignacio Ruiz Olabuénaga y Miguel Valle y utilizando técnicas de corte cualitativo como la entrevista enfocada; se pretende dar cuenta de cómo se va a interpretar la información y los instrumentos o herramientas que nos facilitaran la comprensión como grupo de investigación de esta problemática.

### **6.1. PROGRAMA SOFTWARE**

Se utilizará el programa Weft-QDA para seleccionar los textos más importantes, para el análisis de los datos obtenidos por medio de las técnicas utilizadas.

### **6.2. ANÁLISIS DE CONTENIDO**

Las entrevistas en profundidad realizadas a los informantes clave después de haber sido convertidas en texto serán tratadas con esta técnica, para establecer el significado que las narraciones de los vendedores informales en los mercados de Mejicanos y el significado para ellos haciendo inferencias del texto a su contexto.

### **6.3. MÉTODO INTERPRETATIVO**

La interpretación se hará usando las categorías y subcategorías que se han presentado en la codificación del lenguaje haciendo uso de la lectura, análisis de contenido e interpretación de las categorías presentadas anteriormente.

## 7. VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN Y PROTOCOLO

Ruiz Olabuénaga ha planteado cuatro criterios de validación y confiabilidad que se consideraran en el presente trabajo.<sup>18</sup>

La validación determinará el grado de coherencia científica por medio de la aplicación de los siguientes criterios: **credibilidad, transferibilidad, dependencia y confirmabilidad.**

### 7.1. CREDIBILIDAD

Para obtener una mayor credibilidad de los datos y la información obtenida se tomará en cuenta los puntos más particulares de la situación identificada. Se utilizará la triangulación pues esta emplea técnicas para obtener datos, así como documentos escritos, según la naturaleza del estudio; como evaluaciones, diarios, informes varios, documentos digitales y físicos a fin de obtener una perspectiva más amplia respecto al escenario seleccionado. Además, se realizará una comparación de la información obtenida a través de los informantes y la información teórica investigada con la finalidad de que los datos obtenidos sean válidos.

### 7.2. TRANSFERIBILIDAD

Se emplea el muestreo teórico intencional para la selección de informantes claves, sin pretender llevar a cabo un proceso de generalización a partir de los resultados que se obtengan de estos, partiendo del núcleo de la investigación, así como profundizar y develar los significados comparando la información recogida. Este tipo de selección de la muestra permitirá obtener una “descripción espesa”, es decir, descripciones densas que proporcionen una base consolidada para establecer semejanzas y reconstruir el significado

---

<sup>18</sup> Ruiz Olabuénaga José, Ispizua María Antonia. “la Decodificación de la Vida Cotidiana, Métodos de Investigación Cualitativa”. España: Universidad de Deusto, 1989. Pág. 72-78.

de las acciones o prácticas realizadas por los vendedores informales en su contexto de un comercio informal.

### **7.3. DEPENDENCIA**

El proceso de control del estudio será mantenido persistentemente por el investigador y por el Coordinador de proceso de Grado, así como también, por el Docente Asesor encargado de la supervisión, quien orientará al investigador, supervisará la aplicación de la metodología, confirmando así, que la información tenga el soporte científico y que cumpla con los requerimientos que se necesitan.

### **7.4. CONFIRMABILIDAD**

En cada aplicación de instrumentos metodológicos (entrevistas enfocadas) a informantes, se utilizará un medio tecnológico (grabadora o videocámara) que permitan documentar la información brindada durante la aplicación de estas. Posteriormente, se trasparará textualmente a un documento escrito la información brindada. Estos documentos servirán de base para el control, ejecutado por el Docente Asesor de la relación existente entre los datos en bruto y las deducciones e interpretaciones extraídas de ellos por el investigador.

## **8. PROPUESTAS DE CAPÍTULOS INFORME FINAL**

Dentro de este apartado se diseñan cuatro capítulos, con una aproximación del contenido y sus títulos a considerar sobre “LAS CARACTERÍSTICAS SOCIECONOMIAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”.

Es importante mencionar que están sujetos a cambios y adaptaciones constantes en el transcurso de las tres etapas de la investigación.

### **8.1. CAPÍTULO 1: CONTEXTO, CONSTRUCCIÓN TEÓRICA Y DESARROLLO DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONOMICAS DE VENDEDORES INFORMALES**

En este capítulo se abordará el contexto y entorno del problema. Para ello se hará un estudio y análisis de este y de los principales factores como el desenvolvimiento laboral según sexo y género, nivel académico, capacidad económica de inversión, diferenciación social entre ingresos y consumos, y contribución monetaria organizaciones de vendedores dentro del mercado informal, etc. Que intervienen en dicha temática. Además, se identificarán las instituciones que trabajan con dicha problemática.

Así mismo se hará un análisis de los planteamientos teóricos como el enfoque institucionalista, neoclasicista, neo marxista y estructuralista sobre el fenómeno de comercio informal para poder tener un mejor comprendimiento por parte del grupo de investigación, así como también de los informantes claves. También se hará la selección de categorías de la problemática, con el fin de enfocar nuestra investigación a determinados puntos de interés.

## **8.2. CAPÍTULO 2: ESCENARIO, NARRACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA DE VENDEDORES INFORMALES.**

En este capítulo se abordarán las experiencias de las narraciones de los vendedores informales que nos permitirán conocer aquellas estrategias económicas que adoptan en su cotidianidad y que les permite solventar todos los obstáculos que en su contexto aparezcan. En este sentido, en este capítulo se hace referencia a aquella toma de decisiones que les permite el ejercicio de esta actividad con la finalidad de degenerar ingresos económicos y poder solventar las necesidades de sus hogares.

A partir de este punto, se desarrolla como el contexto del comercio informal influyen en la toma de estrategias económicas en vendedores informales como una necesidad de adaptación hacia esta problemática. Desde las narraciones se profundiza en la problemática al hacer un análisis sobre estas estrategias de supervivencia de vendedores informales a partir del contexto de cada uno de ellos.

### **8.3. CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA, CONSTRUCCIÓN DE HALLAZGOS Y CONSIDERACIONES.**

En este capítulo abordaremos a través de la construcción de conceptos en base a las narraciones de los informantes claves, aquellas estrategias económicas adoptadas por vendedores informales según su contexto en el que se desenvuelve en su cotidianidad laboral, y que le permite su supervivencia económica y una interacción social a partir de enfoques determinados.

En este capítulo como grupo de investigación se retomará aquellos aspectos que son parte del desarrollo de las actividades del comercio informal y como cada uno de ellos se ve representados en la toma de decisiones de estos, y como estas decisiones juntos con los aspectos que conlleva van tomadas de la mano con el fin último del comercio como tal, ser una estrategia económica que permita una supervivencia económica.

#### **8.4.CAPÍTULO 4: PROMOVER LA ORGANIZACIÓN DE VENDEDORES INFORMALES PARA MEJORAR CONDICIONES LABORALES EN LOS MERCADOS.**

En esta propuesta se pretende organizar a los vendedores informales de la ciudad de mejicanos, ya que los vendedores informales de los mercados de Mejicanos se enfrentan a diario a causa de una inseguridad que va desde la económica hasta la social, además de los ingresos que pueden ser tan cambiantes y como estos les genera una constante incertidumbre respecto a un futuro sostenible para sus hogares por lo cual al estar organizados ejercerían una participación activa en los proyectos que realicen la alcaldía así como aportar sus ideas para futuros proyectos sociales que sean acorde a sus realidad y también que estos puedan exigir derechos para su bien estar Se hondará sobre una visión a futuro del comercio informal como una estrategia de supervivencia y su papel en la económica de la sociedad salvadoreña, para ellos se propondrá una visión como grupo de investigación de la problemática desde el punto como las fortalezas de esta práctica para el dinamismo de la economía del país y un énfasis sobre las principales vulnerabilidades en el ejercicio de la misma.

Para ello se realizará una propuesta en base a la recogida de datos por medio de las técnicas cualitativas como la entrevista enfocada y la observación no participante.

## **ANEXOS**

ANEXO N° 1: FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACION

ANEXO N° 2: FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

## ANEXO N° 1: FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACION

### GUÍA DE OBSERVACIÓN NO PARTICIPANTE



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



### “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”

Observador:	Inicio:
Lugar:	Finalización:
<b>Observaciones según indicadores .</b>	Comprender las características socioeconómicas que condiciona a los vendedores informales en el mercado de la ciudad de Mejicanos .
<b>Indicadores</b>	<b>Análisis de lo observado</b>
1) desempeño laboral:	
2) desenvolvimiento por sexo y género:	
3) contribución monetaria a la supervivencia familiar:	
4) escolaridad y cualificación laboral alcanzada:	
5) propiedad del inventario que comercia:	
6) diferenciación social por ingreso y consumo:	

## ANEXO N° 2: FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

### GUÍA DE ENTREVISTA A INFORMANTES CLAVE



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



“CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”

**OBJETIVO:** Conocer las características socioeconómicas como un medio de supervivencia en vendedores informales en mercados de la ciudad de mejicanos 2019.

#### GENERALIDADES

Entrevistado(a): \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Escolaridad: \_\_\_\_\_ hora inicio \_\_\_\_\_ hora de finalización \_\_\_\_\_

Lugar: \_\_\_\_\_

#### Desempeño Laboral:

1. ¿En su hogar, cual es el número de miembros que viven ahí?
2. ¿Cuántas personas trabajan en su hogar?
3. ¿De las personas que trabajan en su hogar, cuantas se dedican al mercado informal?

#### Escolaridad y cualificación laboral alcanzada:

4. ¿De los miembros en su hogar, hay quien cuente con una preparación profesional o técnica?
5. ¿Cuál es el nivel más alto de escolaridad alcanzado en su hogar?

**Contribución monetaria a la supervivencia familiar:**

6. ¿En su hogar quienes contribuyen con los gastos?
7. ¿Quién aporta más, o de quien dependen más económicamente?

**Propiedad del inventario que comercia:**

8. ¿En su comercio, el producto que vende es propio?
9. ¿Según su negocio usted se considera pequeño, mediano o gran comerciante?

**Desenvolvimiento por sexo y género:**

10. ¿Cree usted que recibe el mismo el trato por parte de las instituciones de seguridad en comparación con otros vendedores?

**Diferenciación social por ingreso y consumo:**

11. ¿En algún momento ha sufrido alguna agresión física o verbal en su negocio por parte de miembros del CAM o clientes u otras personas?
12. ¿En las ventas informales cree usted que están más vulnerables a una exposición de violencia social?
13. ¿Quiénes cree que están más expuestos los hombres o las mujeres?
14. ¿Quiénes cree que son los que más practican el comercio informal los hombres o las mujeres?, y ¿Por qué?

### ANEXO N° 3: FORMATO DE INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACION.



#### GUÍA DE OBSERVACIÓN NO PARTICIPANTE

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES ESCUELA DE  
CIENCIAS SOCIALES  
“Licenciado Gerardo Iraheta Rosales”



#### “CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS 2019”

<b>Observadores:</b> Edgar Alexis Ramírez Martínez Wendy Beatriz Rodríguez Barrera		<b>Inicio:</b>	8:00 am
<b>Fecha:</b> 30/03/2019	<b>Lugar:</b> Mercado de mejicanos avenida castro moran	<b>Finalización:</b>	1:00 pm
<b>Observaciones según indicadores .</b>	Comprender las características socioeconómicas que condiciona a los vendedores informales en el mercado dela ciudad de Mejicanos .		
<b>Indicadores</b>	<b>Análisis de lo observado</b>		
<b>1) desempeño laboral:</b>	<p>En la visita se logró observar que las que se instalan primero para ofrecer sus productos son las mujeres ya que se instalan desde la 6: 00 am para poder ofrecer productos frescos como verduras, frutas, pescado, carne o pollo a tempranas horas, en el caso de las ventas de granos básicos son los que se instalan posteriormente y están abriendo sus negocios a las 7:45 am a 8: 00 am, al igual que vende ropa interior y especias.</p> <p>En el caso de los vendedores ambulantes se inician a vender 8: 30am a 9:3:00am</p> <p>También se pudo observar las mujeres son aquellas que se retiran más tarde del mercado.</p> <p>Especialmente las ventas de pan francés, comida típica, o venta de productos derivados de cerdo, como aquellas que venden tortillas.</p>		
<b>2) desenvolvimiento por sexo y género:</b>	<p>se logró observar en el mercado presencia más de mujeres, adentro del mercado que se encontraban comercializando frutas, verduras, granos básicos, productos de limpieza del hogar, así como vendas que comercializan ropa interior para hombre y mujer como maquillaje,</p> <p>En el caso de los vendedores ambulantes se pudo notar que hay más presencia de hombres vendido, dulce, sorbetes, gelatinas, cepillos de dientes y galletas.</p>		

	<p>E algunos negocios se pueden observar a hombre vendiendo especies y granos básicos al cual eran los puestos más amplios dentro del mercado.</p> <p>En cuanto las edades que se pudieron observar en las vendedoras que comercializan en el mercado son de años de edades 20 años en adelante en su mayoría se observó que son madres de familia y se pudo observar en algunos negocios el acompañamiento d sus hijos menores de edades entre las edades de 1 año a 10 años de edad.</p> <p>En caso de los vendedores informales hombres se pudo notar que su rango de edad eran de 30 años a 50 años y no en el caso de ellos no se te tenia acompañamiento de hijos</p>
<b>3) contribución monetaria a la supervivencia familiar:</b>	<p>Se pudo observar que algunas vendedoras por la mañana iban a pagar recibos de agua potable ya que haya una agencia de anda cerca del mercado y por eso algunas vendedoras dejaban de vender por ir a pagar.</p> <p>11: am de la mañana se pudo notar a muchas vendedoras comprando en supermercado y negocios de comida rápida comprando sus alimentos para ella y sus hijos.</p>
<b>4) escolaridad y cualificación laboral alcanzada:</b>	<p>En el caso de la escolaridad es una suposición que hacemos que son de baja escolaridad por su lenguaje al interactuara con los demás y por como vestían y su trato hacia los demás y se pudo escuchar a una vendedora decir a su hijo con palabras oses que estaba paseando el tiempo para no ayudarle ya que el niño estaba coloreando y haciendo planas en uno de los libros que son impartidos e la educación formal del sistema de educación público .</p>
<b>5) propiedad del inventario que comercia:</b>	<p>Se pudo notar algunos proveedores que iban dejar productos a las vendedoras y también se observó a algunos dueños de negocio en venta de productos lácteos y especies a dejar mercadería y a pediré cuentas de cuanto se había vendido.</p> <p>A lo cual se pudo identificar que las vendedoras de frutas y verduras son aquellas que trabajan por cuenta propia</p>
<b>6) diferenciación social por ingreso y consumo:</b>	<p>Se pudo notar entre las vendedoras el poseer teléfonos de último modelo y valorados entre \$368.</p> <p>Aunque estas vestían ropa muy sencilla y que no eran de maraca.</p> <p>En el caso de los vendedores informales se pudo notar teléfonos carros de último modelo como también que usaban zapatos de marca.</p>

## **BIBLIOGRAFÍA.**

Plan El Salvador Seguro –Mejicanos Pág. 38 marzo 2016.

Proyecto “Promoviendo el respeto a los derechos laborales de los trabajadores de la economía informal en Costa Rica, El Salvador y Honduras” de OIT pág. 52, Sistema de las Naciones Unidas en El Salvador Antiguo Cuscatlán, SNU© 2014

Giddens, Anthony, La constitución de la sociedad 1982, Argentina.

Ruiz Olabuenaga José, Ispizua María Antonia. “la Decodificación de la Vida Cotidiana, Métodos de Investigación Cualitativa”. España: Universidad de Deusto, 1989. Pág. 72-78.

## RESPONSABLES INVESTIGACIÓN Y TRIBUNAL CALIFICADOR

RESPONSABLES DE INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN	DE	NOMBRE	CARNÈT
	:	Br. Edgar Alexis Ramírez Martínez	RM 12065
	:	Br. Wendy Beatriz Rodríguez Barreara	RB12029

**TÍTULO DEL INFORME FINAL** : CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES INFORMALES EN MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEJICANOS ,2019

**DOCENTE ASESOR/A DE LICENCIATURA EN** : MSc Juan Francisco Serarols Rodas.  
Lic. En sociología

**FECHA DE EXPOSICIÓN Y DEFENSA** : 8 de Noviembre de 2019

**TRIBUNAL CALIFICADOR MIEMBRO DEL JURADO** : MSc. Rafael Mauricio Paz Narváez

**MIEMBRO DEL JURADO** : MSc. Godofredo Aguillón Cruz

**MIEMBRO DEL JURADO** : MSc. José Armando Granado Peinado

FECHA DE APROBADO Y RATIFICADO	ACUERDO N°	:
POR JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD:	ACTA N°	:
	FECHA DE	:
	SESIÓN	:

**OBSERVACIONES:** es un aporte las correcciones realizadas por el jurado calificador de la investigación del proceso grado las correcciones son las siguiente:

**Lic. Armando Granados Peinado:** profundizar en contexto actual acerca comparaciones de la problemática investigada con otros países.

**Lic. Juan Francisco Serarols Rodas:** presentación de informe final según formato.

**Lic. Godofredo Aguillón Cruz :** revisión de la redacción