

Trabajo y Sociedad

E-ISSN: 1514-6871

cvzurita@hotmail.com

Universidad Nacional de Santiago del
Estero
Argentina

SÁNCHEZ TORRES, Roberto Mauricio

Caracterización e inserción laboral de los vendedores ambulantes de San Victorino en
Bogotá

Trabajo y Sociedad, núm. 29, 2017, pp. 327-351

Universidad Nacional de Santiago del Estero
Santiago del Estero, Argentina

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=387352369017>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



Caracterización e inserción laboral de los vendedores ambulantes de San Victorino en Bogotá

Characterization and labor insertion of street vendors: the case of San Victorino in Bogotá

Caracterização e inserção laboral dos vendedores ambulantes de São Victorino em Bogotá

Roberto Mauricio SÁNCHEZ TORRES*

Recibido: 12.06.2016

Recibido con modificaciones: 12.04.2017

Aprobado: 14.04.2017



RESUMEN

En este artículo se realiza una caracterización de los vendedores ambulantes de la zona comercial de San Victorino en la ciudad de Bogotá y se analizan las formas de inserción laboral que se presentan en esta actividad de trabajo. En la investigación se toma como fundamento de construcción analítica el trabajo de campo realizado en San Victorino, en el que se aplicó una encuesta no probabilística a 414 vendedores ambulantes y paralelamente se recolectaron testimonios que contribuyeron al estudio de la inserción laboral. A lo largo del artículo se resaltan las heterogeneidades en las trayectorias y en las características de los vendedores ambulantes, la importancia de ciertos grupos poblacionales, y la forma como diferentes factores sociales, históricos y económicos se articulan con las formas de inserción a esta ocupación.

Palabras clave: vendedores ambulantes; inserción laboral; actividades informales; habitus; situación laboral en Colombia.

ABSTRACT

This article presents a characterization of street vendors and analyses the ways of labor insertion in that activity, based on the case of San Victorino in Bogotá. The research takes as analytical reference the fieldwork that was done in San Victorino. The fieldwork was formed by the application of a survey based on non-probability sampling answered for 414 street vendors and at the same time some testimony were collected, both of them contributed to the study about labor insertion. Throughout the article some topics are tackled and are emphasized: the heterogeneity in career path and characteristics of street vendors; the relevance of specific population groups within street vendors; and the link between labor insertion in street sales and some social, historical and economic aspects.

Keywords: street vendors; labor insertion; informal activities; habitus; labor situation in Colombia.

* Docente e investigador, Universidad de La Salle y Universidad Nacional de Colombia. Agradezco el apoyo institucional del Centro de Estudios e Investigaciones Laborales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina. El apoyo, crítica y comentarios de muchos colegas y amigos fueron esenciales en la elaboración de este artículo, en particular agradezco a Julio Neffa, Andrea Del Bono, Johanna Maldovan y Carlos Suescún. Correo electrónico: rmsanchezt@gmail.com.

RESUMO

Neste artigo apresenta-se uma caracterização dos vendedores de rua da zona comercial de San Victorino na cidade de Bogotá e, também, analisa-se as formas de inserção laboral que se apresentam nesta atividade de trabalho. A pesquisa fundamenta sua construção analítica no trabalho de campo realizado em San Victorino, onde se aplicou um questionário, que não é probabilístico, a 414 vendedores ambulantes e paralelamente foram gerados dados orais, testemunhos, que contribuem para o estudo da inserção laboral. Ao longo do artigo, ressaltam-se as heterogeneidades nas trajetórias e nas características dos vendedores ambulantes, a importância de certos grupos populacionais e a forma como diferentes fatores sociais, históricos e econômicos se articulam com as formas de inserção nesta ocupação profissional.

Palavras-chave: vendedores ambulantes; inserção laboral; atividades informais; habitus; situação laboral na Colômbia.

SUMARIO: Introducción; 1. Problemática laboral en Colombia; 2. Metodología y estudio de caso analizado; 3. Caracterización socioeconómica de los vendedores ambulantes de San Victorino en Bogotá; 4. Inserción laboral de los vendedores ambulantes de San Victorino; 5. Síntesis y conclusiones; Bibliografía

Introducción

América Latina tiene una estructura ocupacional con importante participación de ocupaciones no asalariadas, no industriales, informales, en empleos de baja calificación y productividad, realizados en condiciones de inestabilidad, inseguridad, y con una particular importancia de iniciativas autónomas y mediadas por vínculos familiares. El entorno socioeconómico y la trayectoria histórica que han atravesado los países de la región han contribuido a que persistan problemas en la calidad de vida de la población y en la generación de ingresos de las personas que presentan problemas en su inserción laboral. La urbanización que se presentó en la mayor parte de países latinoamericanos (con matices entre ellos) y la falta de un aparato productivo que compensara el excedente de fuerza de trabajo, hizo que esta población se insertara laboralmente en empleos por cuenta propia, en ocupaciones de baja remuneración y en el sector informal.

En ese contexto, actividades como las ventas ambulantes les permiten a un grupo importante de trabajadores generar sus medios de vida, al tiempo que les ofrece una forma de inclusión social y sociabilidad a través del trabajo. Las ventas ambulantes es la actividad más numerosa que se realiza en la vía pública (Yatmo, 2008) y es una de las ocupaciones sobre la que enfoques como el de la informalidad han tratado como caso paradigmático al ser la manifestación más palpable de ese sector económico (Busso, 2004; Velada, 2003).

La inserción laboral en este tipo de ocupaciones es resultado de una serie de situaciones laborales y personales, y trayectorias heterogéneas asociadas a factores históricos como la conformación de la estructura ocupacional (cuenta propia, informal), pero también a factores vinculados a la realidad reciente del mercado laboral (desempleo, precariedad, bajos salarios). Adicionalmente, hay que destacar que en esta indagación se toma como punto de partida que la inserción a una actividad no es resultado únicamente de razones estructurales (desempleo, marginalidad) ni de decisiones deliberadas de los trabajadores con arreglo a fines específicos, en ese sentido, como plantea Bourdieu (2001), la estructura es un condicionante de las disposiciones individuales en las que hay razonabilidad en la acciones.

El objetivo de este artículo es presentar la caracterización de los vendedores ambulantes de la zona comercial de San Victorino y analizar las formas de inserción laboral que se presentan en este caso específico. El análisis busca tomar el estudio de caso como un elemento de comprensión densa

Trabajo y Sociedad, Núm. 29, 2017

tomando como fundamento de construcción analítica el trabajo de campo realizado en esta investigación. A partir de lo anterior, se busca contribuir al estudio de las ventas ambulantes como actividad de trabajo, dar cuenta de la heterogeneidad de la población trabajadora, y analizar cómo los factores sociales, históricos y económicos se articulan con las formas de inserción a esta ocupación.

El artículo está integrado por cinco secciones adicionales a esta introducción: en la primera se presentan brevemente algunos rasgos de la problemática laboral colombiana; en la siguiente se aborda la estrategia metodológica, la técnicas de recolección de información y la delimitación del caso estudiado; en la tercera sección se presentan las principales características de los vendedores ambulantes de San Victorino, se contrastan algunas de ellas con otros grupos de ocupados en esa actividad y en el sector informal, y se hace un breve análisis de grupos poblacionales particulares; en la cuarta parte se analiza la inserción laboral de los vendedores ambulantes y se plantean dos componentes en esa inserción: uno tradicional-histórico resultado de la conformación histórica de la estructura ocupacional de ciudades como Bogotá, y otro moderno-reciente relacionado con la coyuntura y situación laboral actual del mundo del trabajo donde se destaca el elevado desempleo, las malas condiciones de trabajo y los bajos salarios en empleos dependientes. En la sección final se sintetizan las principales contribuciones del artículo y se presentan las conclusiones.

1. Problemática laboral en Colombia

En el caso de Colombia, menos de la mitad del total de ocupados es asalariado y hay un extenso sector informal, al tiempo que proliferan trabajadores subocupados, precarizados y con bajas remuneraciones. Como plantea Fields “entre más pobre es el país, mayor es la proporción de personas que ganan su sustento en trabajos independientes, cuenta propia y familiares no remunerados”¹ (2012: 52). La dimensión de este tipo de ocupaciones resulta ser una respuesta a las insuficientes oportunidades de empleo asalariado, e incluso a las malas condiciones de trabajo en empleos con relaciones de dependencia.

Una gran cantidad de trabajadores urbanos en Colombia tienen muy bajos ingresos, y dadas las características ocupacionales, el elevado desempleo y la falta de un piso de protección social, son trabajadores que no tienen las oportunidades suficientes para garantizar niveles de vida básicos, de ahí el extendido rol de trabajadores que integran hogares pobres. En el mundo los trabajadores pobres representan el 39% del total de ocupados (Fields, 2012), en Colombia esa cifra es de 23,5%. Estos trabajadores pobres se ocupan principalmente en actividades por cuenta propia (61%), tienen muy bajos niveles educativos (55% con máximo educación primaria), y se ocupan principalmente en la agricultura (33%) y el comercio (25%) (Sánchez, 2015).

Los niveles de desempleo de Colombia en las últimas dos décadas han estado por encima del promedio latinoamericano y hasta el 2013 la tasa desempleo fue de dos dígitos. Además, el sector informal en las ciudades es de los más elevados de la región representando el 57,5% del total de ocupados urbanos. En el caso de la ciudad de Bogotá tanto el desempleo como la informalidad son inferiores al promedio urbano siendo la tasa de desempleo de 8,8% y la tasa de ocupados en el sector informal de 46%. No obstante, Bogotá como el resto de ciudades del país presenta importantes problemas en la inserción laboral de la mayor parte de trabajadores, aspecto sustancial que limita el mejoramiento del bienestar de la población.

Una problemática social adicional del caso colombiano y que ha marcado la historia política del país hasta nuestros días es el conflicto armado (Palacios, 2012). La consecuencia más sensible del conflicto, especialmente en las últimas dos décadas, es el flagelo del desplazamiento forzado cuyas víctimas superan los 5 millones y medio (Contraloría General de la República, 2015). Dentro del abanico de problemas que sufre esta población se encuentran la vulnerabilidad y carencia de inclusión digna al mercado laboral. La mayor parte de desplazados se insertan laboralmente como independientes (56%) o empleados domésticos (8,5%), además, quienes trabajan en relación de dependencia tienen mayoritariamente empleos informales (88%) (Garay, 2009). Las condiciones laborales de los desplazados y sus niveles de ingreso son aún peores que los del promedio de ocupados

¹ Traducción propia.

en el sector informal (solo el 14% tiene ingresos superiores al equivalente del salario mínimo), esto evidencia las trampas de pobreza en las que se encuentran y las dificultades en mejorar sus condiciones de vida. De este modo, se observa que el desplazamiento ha impactado de manera importante la situación laboral en las ciudades, en la medida en que resulta ser una presión del mercado laboral por el aumento de la fuerza de trabajo disponible, que dadas las condiciones en que se encuentra este grupo poblacional, terminan engrosando actividades dentro del sector informal.

Con lo indicado sintéticamente en esta sección se observa que la situación laboral en Bogotá, que tiene rasgos similares al de otras ciudades latinoamericanas pero particularidades por el entorno nacional y local, presenta importantes problemas en las formas de inserción laboral donde proliferan actividades cuenta propia, bajos niveles de remuneración, informalidad y elevadas vulnerabilidades socioeconómicas en ciertos grupos poblacionales. En ese contexto, actividades informales como las ventas ambulantes son una alternativa para generar ingresos y poder subsistir para un número no menor de población urbana, pero además, es un ámbito de sociabilidad e inclusión de ciertos grupos poblacionales, dentro de los que se destacan las mujeres cabeza de hogar, los jóvenes con traumática trayectoria laboral, individuos con muy bajos niveles de escolaridad y víctimas de desplazamiento forzado.

2. Metodología y estudio de caso analizado

2.1. Estrategia metodológica

Para este artículo se utilizó como estrategia de investigación el estudio de caso representativo y delimitado sobre una actividad de trabajo, un colectivo de trabajadores y un espacio geográfico. El caso analizado es el de los vendedores ambulantes de la zona comercial de San Victorino en Bogotá. San Victorino es una zona con una particular importancia en el devenir histórico de la ciudad de Bogotá y ha tenido como elemento transversal el comercio informal y la economía popular, por lo que es un escenario representativo de las dinámicas de los vendedores ambulantes (Donovan, 2004; Carbonell, 2011).

Se tomó como referencia a los vendedores ambulantes que realizan su actividad laboral en la calle o lugares públicos, vendiendo productos comestibles o no comestibles, elaborados o comprados, sin importar la relación laboral ni las dinámicas propias con el espacio en el que trabajan². Estos vendedores son ambulantes aunque habitualmente se ubiquen en el mismo lugar para realizar su actividad de trabajo, su carácter ambulante lo determinan dos elementos: por un lado, no tienen permiso de la autoridad competente para usufructuar el espacio público, por lo que no tienen garantizado su lugar de trabajo cotidianamente; por otro lado, estos trabajadores se desplazan en diferentes formas y por diferentes motivos diariamente, sea para ofrecer en distintos puntos sus productos o para movilizar diariamente su mercancía del sitio donde la almacenan hasta donde la venden regularmente. Por lo tanto, aunque habitualmente se ubiquen en un mismo punto del espacio, son ambulantes al no tener garantizado su espacio, movilizar diariamente sus medios de trabajo y eventualmente tener que desplazarse cuando hay prohibición estricta de las autoridades competentes.

2.2. Técnicas de recolección de información

La técnica de recolección de información que se utilizó para el desarrollo de la investigación que se presenta en este artículo fue una encuesta no probabilística aplicada a los vendedores ambulantes de San Victorino (Pimienta, 2000), que se hizo a 414 vendedores entre febrero y junio de 2014. A partir de la encuesta se hizo una caracterización sociodemográfica y ocupacional de los vendedores de San

² De acuerdo con la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones se incluirían dos tipos de ocupaciones: 5212: Vendedores ambulantes de productos comestibles y 9520: Vendedores ambulantes (excluyendo de comida). Se excluyen dos tipos de trabajo cuyo espacio de trabajo es principalmente la vía pública: 5243: Vendedores puerta a puerta y 9510: Trabajadores ambulantes de servicios y afines (Organización Internacional del Trabajo, 2007).

Victorino y se analizó el tipo de inserción laboral y sus aspectos más relevantes, lo que se presenta en las siguientes secciones del artículo.

Un problema que se puede presentar en la cuantificación de los trabajadores que realizan esta actividad en un espacio determinado es la imprecisión de la cantidad de vendedores ambulantes que efectivamente se encuentran en la zona, dado que una parte de los vendedores se desplazan permanentemente y otros tienen diferentes horarios de trabajo, por lo que se puede presentar doble contabilización de un mismo vendedor o no contar a un vendedor cuando se desplazó o estuvo ausente en el conteo. Para tratar de contrarrestar en parte este problema de medición, se realizó el conteo tres veces: en febrero de 2013, en febrero de 2014 y en marzo de 2014 (dos días de la semana cada conteo). Las diferencias no fueron grandes en cada medición, el total de vendedores contados fue: 531 en febrero de 2013, 497 en febrero de 2014 y 511 en marzo de 2014. El dato que se toma como referencia es el de marzo de 2014 al ser una cifra intermedia entre las otras dos mediciones. Como se indicó antes, de los 511 se encuestaron al 81% de estos vendedores³. Sobre este número se realiza el análisis de las siguientes secciones que analizan las características de los vendedores ambulantes y el tipo de inserción laboral.

Se buscó encuestar a la totalidad de vendedores ambulantes de San Victorino, y de esta forma tener información de tipo censal sobre los aspectos indagados, lo anterior se justifica para tener una mayor comprensión del caso en general, no porque haya necesidad de significatividad estadística, aspecto que se descarta de entrada al aplicar una encuesta no probabilística, pero sí para poder tener un mayor conocimiento del caso estudiado. Una característica relevante a la hora de aplicar las encuestas fue el carácter abierto y flexible que se buscó establecer con los vendedores ambulantes, de este modo, cada encuesta potencialmente proveía información adicional a la estrictamente consultada en el cuestionario, lo que dependía de la disposición de cada encuestado a extender la conversación durante y después de terminada la sesión de preguntas de la encuesta. Los testimonios que complementan la información de la encuesta se lograron obtener por el carácter abierto en el contacto con los vendedores, así como por la conversación espontánea que se tuvo con varios de ellos.

2.3. La zona comercial de San Victorino

La zona comercial de San Victorino ha sido históricamente un espacio de amplia concentración de ventas de todo tipo de mercancías y un mercado popular de provisión de bienes a la población de Bogotá y de otros lugares del país. Era una zona de entrada a la pequeña urbe en crecimiento a mediados de siglo, un rasgo distintivo de esta zona a lo largo del tiempo es el amplio comercio y la elevada concurrencia del sector al estar en los márgenes del centro histórico de la ciudad. Fue la zona en la que empezaban a trabajar un importante número de migrantes rurales, muchos de ellos víctimas de desplazamiento por los problemas de violencia política que se profundizaron en los años cincuenta en el país (Carbonell, 2010).

La importancia del comercio y las ventas ambulantes en San Victorino ha cambiado de magnitud según la época y las directrices políticas y económicas, pasando de ser una plaza de mercado, a una zona comercial alrededor de un terminal de transporte, a un espacio centrado en el comercio y con una extensión de las ventas ambulantes de grandes proporciones y en un entorno deteriorado, a terminar siendo una zona donde hay un permanente conflicto entre diferentes actores sociales, aun así los vendedores ambulantes han persistido y resistido frente al despojo, desalojo y persecución que han enfrentado en diferentes dimensiones en el periodo reciente.

La zona comercial de San Victorino se ubica geográficamente en la localidad de Santa Fe en el centro histórico, comercial y administrativo de la ciudad de Bogotá. Es una zona de amplios contrastes rodeada de una variedad amplia y heterogénea de espacios y comercios. Es además, una zona de amplio tránsito para el acceso al centro de la ciudad, y limitada por arterias vehiculares principales

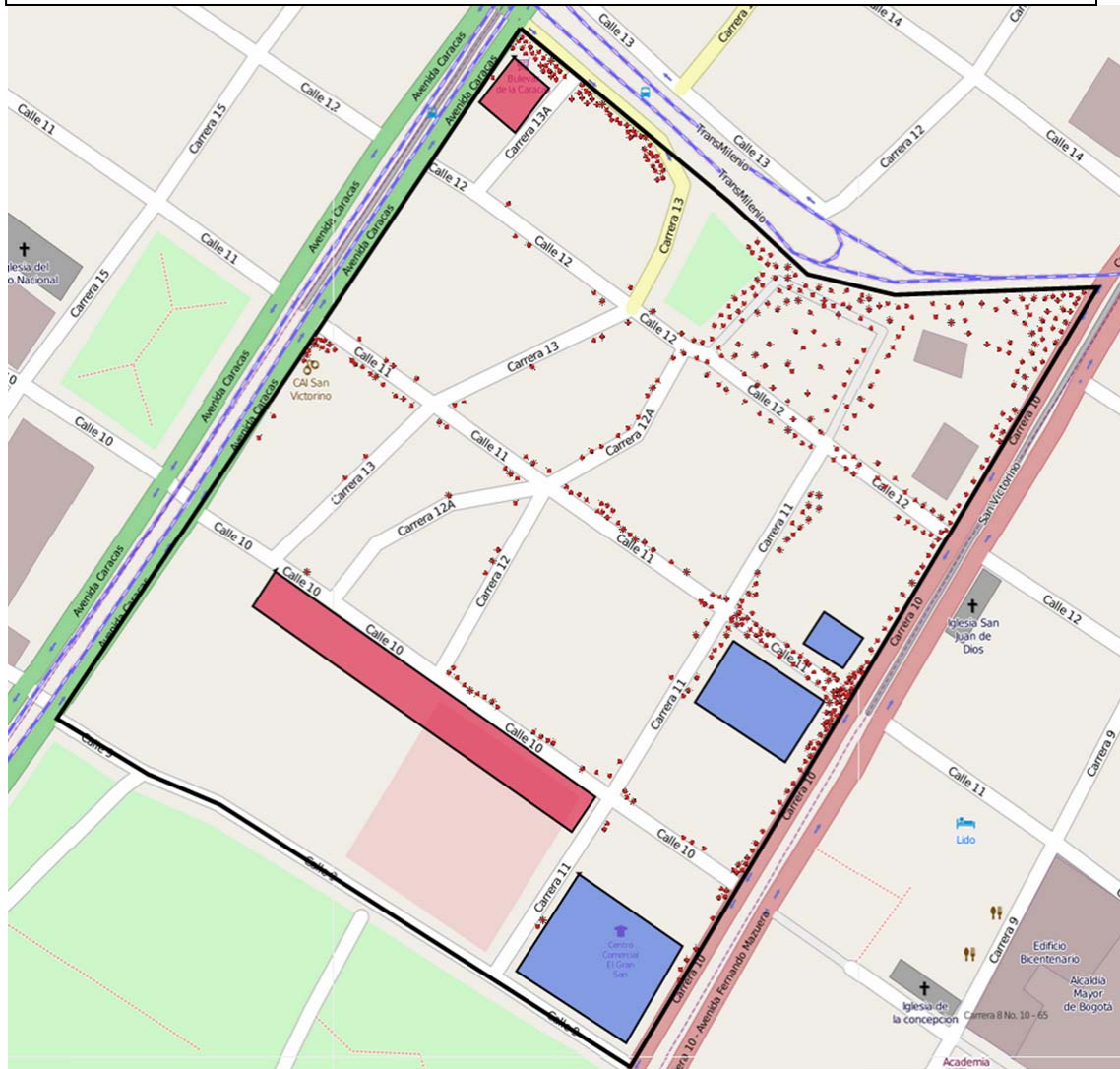
³ Al comparar las cifras de los contados y los encuestados se observa que no hay grandes diferencias en la composición por tipo de producto ni por sexo, por lo que los cerca de 100 vendedores que no respondieron la encuesta tienen una composición similar en estos elementos (producto y sexo), de ahí que no existe sesgo en ninguna de estas características respecto al total de vendedores de la zona.

como la Avenida Caracas, la Carrera Décima y la Avenida Jiménez. Es el lugar del centro de Bogotá que concentra mayor densidad de ventas ambulantes, y una de las mayores de toda la ciudad. La zona abarca alrededor de 16 cuadras y una extensión aproximada de 171.800 metros cuadrados (17,2 hectáreas). La mayor parte de edificaciones son de 2 a 5 niveles, aunque hay algunos edificios que superan los 10 niveles. Uno de los lugares principales es la plaza de La Mariposa ubicada en el costado norte, que es el acceso principal a la zona y se encuentra en medio de una estación del sistema de transporte masivo de la ciudad (Transmilenio), donde hay amplia movilidad de transeúntes, representa una puerta de acceso principal al centro de Bogotá, y hay abundante volumen de comerciantes, compradores, policías, vendedores ambulantes, jaladores (impulsadores), voceadores y personas en situación de calle.

Además de las ventas ambulantes de productos comestibles y no comestibles, en la zona hay diversidad de ocupaciones realizadas en la calle, pero casi en su totalidad volcadas de manera directa o indirecta al sector comercio formal o informal, ambulante o no ambulante, entre los otros trabajos en la calle están: lustrabotas (en la plaza de La Mariposa), jaladores o promotores de locales comerciales, y minutereros (quienes ofrecen el servicio de comunicación por celular).

En la Gráfica 1 se ilustra la zona comercial de San Victorino y se identifica la densidad de las ventas ambulantes en ella, este mapa se elaboró a partir del conteo realizado y la ubicación de los vendedores ambulantes en la zona. En la gráfica cada punto representa a un vendedor ambulante. En determinados espacios de la zona se ubica un mayor número de vendedores ambulantes, hay mayor afluencia de vendedores ambulantes en aquellos lugares donde hay más espacio disponible y en los que hay mayor movilidad de transeúntes. Hay lugares puntuales en los que se observa mayor concentración de vendedores como la plaza de La Mariposa y la Calle 11 (casi peatonal, dado el bajo tránsito de automóviles). Esta gráfica, si bien es una ilustración de un momento puntual de los días en que se hizo el conteo (marzo de 2014), indica la dimensión de las ventas ambulantes en la zona de San Victorino y la relevancia que tiene esta actividad dentro del conjunto de dinámicas sociales y económicas que se desarrollan en este espacio de Bogotá.

Gráfica 1
Ubicación de vendedores ambulantes en la zona comercial de San Victorino



3. Caracterización socioeconómica de los vendedores ambulantes de San Victorino en Bogotá

3.1. Caracterización socioeconómica

En el contenido de esta sección se presentarán las principales características socioeconómicas y demográficas de los vendedores ambulantes de San Victorino, y se contrastarán algunas de ellas con el resto de vendedores ambulantes de las principales ciudades de Colombia y con el resto de trabajadores del sector informal de Bogotá. En la parte final de la sección se realiza un breve análisis de grupos poblacionales particulares que tienen un rol distintivo que resulta importante destacar en el presente estudio.

Las principales características sociodemográficas de los vendedores ambulantes de San Victorino se observan en el Cuadro 1. La participación de hombres y mujeres como vendedores ambulantes es similar, el 52,9% de ellos son hombres, lo que es diferente en otras ciudades de Colombia y en otras zonas comerciales de Bogotá donde hay una elevada participación de hombres en esta actividad. Además, este caso contrasta con otros indagados en otras ciudades latinoamericanas como La Paz donde hay mayor participación femenina (Agadjanian, 2002) o México donde la mayor participación en esta actividad es para hombres (Silva, 2006).

Las ventas ambulantes representan una alternativa laboral para diferentes grupos etarios, sin embargo, se destaca la elevada participación de adultos mayores a 40 años (52%), la edad del

promedio de vendedores ambulantes encuestados es de 42 años. Si bien la participación de jóvenes (15%) y adultos mayores (8,9%) es reducida si se compara con aquellos en edad intermedia, tienen particularidades en la vinculación a la actividad laboral, en las formas en que se encara la actividad y en las perspectivas de su vida como vendedores ambulantes, aspectos que se profundizarán al final de esta sección.

Cuadro 1		
Características sociodemográficas de vendedores ambulantes de San Victorino		
		Porcentaje
Sexo	Mujer	47,1
	Hombre	52,9
Edad	Hasta 25	15,0
	De 25 a 40	33,1
	De 40 a 60	43,2
	Mayor de 60	8,7
Estado Civil	Solteros	39,6
	Casados	13,8
	Unión Libre	37,9
	Otro	8,7
Tamaño del Hogar	1	14,5
	2-3	27,3
	4-6	46,9
	Más de 6	11,3
Vive en	Propia	17,7
	Arrendada	79,1
	De un familiar y no paga	3,2
Afiliación a Salud	Si	76,7
	No	23,3

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación.

Nota: 7 de los encuestados no respondieron por la cantidad de personas con las que viven, la vivienda en que viven y la afiliación a salud.

La composición de los hogares que integran vendedores ambulantes es numerosa. Casi el 60% de vendedores ambulantes pertenecen a hogares con cuatro o más integrantes, asimismo, el 40% es soltero. Esto indica que los ingresos provenientes de su actividad laboral es una fuente principal de ingresos, del que dependen otros miembros de la familia inactivos y que potencialmente ayudan al desarrollo de esta actividad de manera esporádica. Un aspecto destacado de esta actividad es el importante vínculo familiar tanto en la inserción como en la cotidianidad y su reproducción cotidiana, por lo que la dependencia de la actividad va más allá de lo económico y se traslapa con la vida familiar y la reproducción social (ver siguiente sección).

Una característica que se ha vinculado a la situación de los vendedores ambulantes es su considerable vulnerabilidad económica (Mchardy et al., 2010; Olivo, 2011; Weller, 2004). El 45% de los vendedores ambulantes tiene un ingreso diario inferior al equivalente diario del salario mínimo, el ingreso promedio de los vendedores de San Victorino es de 26580 y el 25% tiene ingreso diario inferior a 15 mil pesos, lo que es menos del doble de la línea de pobreza. Esta situación de vulnerabilidad económica se agrava cuando el hogar al que pertenecen los vendedores ambulantes es

Trabajo y Sociedad, Núm. 29, 2017

numeroso, no tienen vivienda propia y carecen de acceso al sistema de seguridad social. Como se indicó antes, el 60% integra hogares de 4 o más personas, por lo que la dependencia económica es elevada. El 79% de los vendedores consultados habitan en viviendas alquiladas por las que tienen que pagar diaria, semanal o mensualmente, de modo que una considerable parte de su ingreso lo destinan a pagar por el lugar en el que viven.

Un aspecto problemático es que la misma condición social y laboral en la que se encuentran este grupo de trabajadores hace que sean excluidos de la protección del Estado frente a diferentes tipos de contingencia, ese es el caso del sistema de seguridad social. Ejemplo de esto es que cerca de 1 de cada 4 trabajadores no tiene afiliación al sistema de seguridad social en salud, esto, a pesar de la existencia de un sistema paralelo al contributivo que se enfoca en la afiliación de integrantes de hogares pobres. La falta de afiliación al sistema de seguridad social en salud, y aún más al sistema de jubilación, se convierte en un tema menor a la hora de evaluar el bienestar subjetivo por parte de los mismos vendedores, cuya mayor preocupación en muchos casos es lograr un ingreso básico para las necesidades inmediatas. Fabian Herrero, joven vendedor ambulante, señala que en la calle le va mejor, tiene más ingresos y él es su propio jefe, indica que en comparación con su antiguo trabajo la diferencia era la afiliación a pensiones y otros beneficios pecuniarios (el acceso a salud igual lo tiene a través del régimen subsidiado), pero que no resultan ser un elemento que se valore a la hora de decidir si se continúa como empleado o se opta por la informalidad.

Un rasgo característico de los vendedores ambulantes es su bajo nivel de escolaridad (Bustamante et al., 2009; Velada, 2003). Si bien para realizar esta actividad se requieren un conjunto de habilidades, destrezas y conocimientos, éstos no tienen que ver con aprendizajes en el sistema educativo. El nivel de escolaridad promedio de los vendedores ambulantes de San Victorino es de 6,5 años y alrededor de la mitad tiene como máximo nivel educativo primaria completa. La falta de asistencia escolar es un factor que incide en la permanencia en esta actividad laboral. Dado que un buen número de estos trabajadores empezaron a realizar esta actividad desde temprana edad no perciben otra actividad como alternativa de reproducción económica y terminan insertándose en la misma actividad que sus familiares, de ahí que sea un *habitus* que se hereda, es una forma de vida que se reproduce en el entorno social en el que se circunscribe la cotidianidad de los vendedores y sus familias, lo que está articulado con el traslape entre la vida familiar y el mundo laboral (Bourdieu, 2001; Willis, 1988).

Estos hilos invisibles que median la reproducción social generan restricciones a la hora de desempeñarse en otra actividad, al tiempo que garantizan el capital social y cultural que requieren para desempeñarse como vendedores ambulantes. Varios casos ejemplifican esta situación: Erik Mora de 33 años, que desde los 10 años empezó a trabajar en esta actividad y por ello nunca fue a estudiar, aunque ha buscado empleo en otra ocupación, manifiesta que no ha conseguido por no tener “*ni siquiera la primaria*” (Bogotá, 18 de marzo de 2014, entrevista realizada por el autor); situación similar a la de Luisa Rodríguez quien es analfabeta, lleva trabajando casi 50 años como vendedora ambulante y el único empleo que pudo conseguir diferente a este fue como mesera por un par de años.

De otro lado, lo anterior no indica que únicamente los analfabetas o los trabajadores con bajo nivel educativo son quienes se insertan en las ventas ambulantes, y eso lo evidencian casos puntuales de trabajadores con estudios universitarios que vieron esta actividad como una alternativa a las difíciles condiciones laborales en trabajos dependientes. El 5% de los vendedores ambulantes de San Victorino tienen estudios técnicos o profesionales, varios de ellos terminaron sus carreras profesionales y aun así se ocupan en las ventas ambulantes por diferentes motivos, entre los que están: el desplazamiento violento, la llegada al país procedentes de otros países o malas experiencias laborales ejerciendo su profesión.

Cuadro 2

Niveles de Escolaridad de los

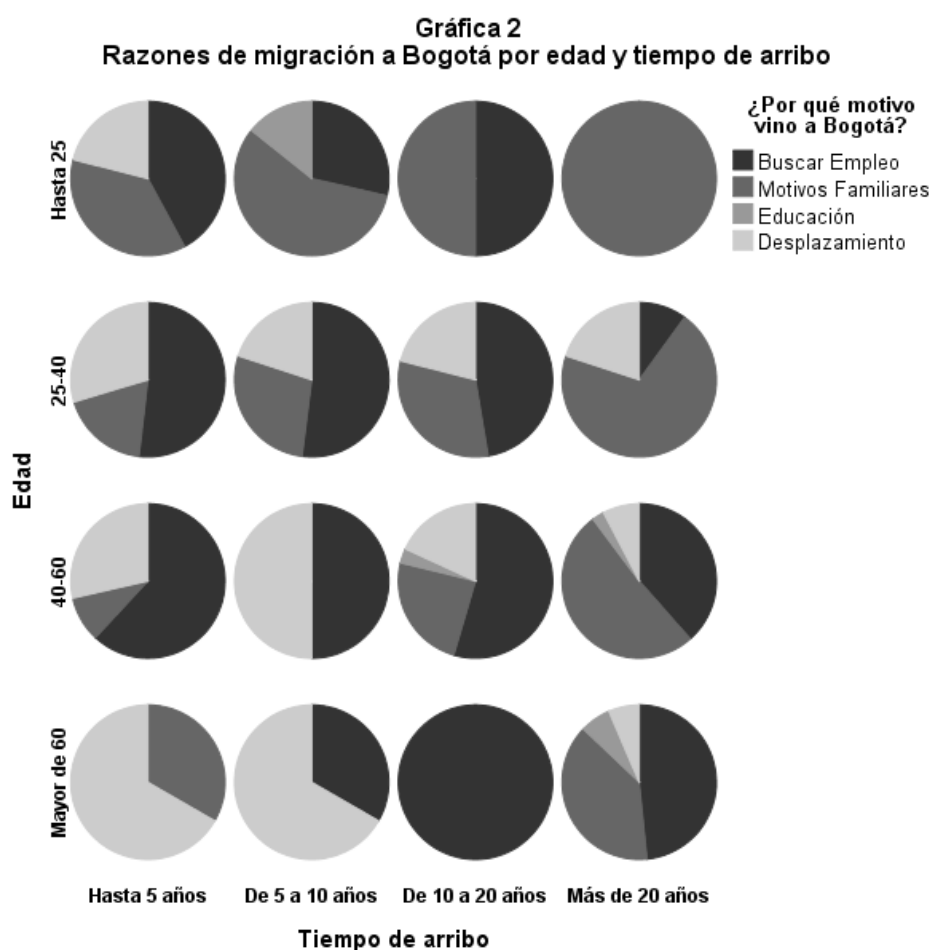
vendedores ambulantes de San Victorino (%)	
Ningún nivel de escolaridad	5,1
Primaria Incompleta	22,0
Primaria Completa	22,7
Secundaria Incompleta	28,0
Secundaria Completa	16,9
Estudios Técnicos y Profesionales	3,9
Profesional Titulado	1,4

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación.

Otro aspecto a destacar es que la mayoría (62,6%) de los vendedores ambulantes de San Victorino no nacieron en Bogotá y migraron en diferentes épocas y por diferentes motivos de diferentes partes del país. Los principales departamentos de origen son Tolima, Cundinamarca, Caldas y Boyacá, además, hay 11 vendedores ambulantes extranjeros provenientes de Bolivia, Ecuador y Perú. Al contrastar las principales características sociodemográficas de quienes nacieron en Bogotá y los migrantes, se observa que en estos últimos hay sobrerrepresentación de hombres, tienen menores niveles educativos y tienen una composición de mayor edad.

Los motivos por los cuales los vendedores encuestados llegaron a Bogotá en diferentes épocas son principalmente tres: buscar empleo, desplazamiento forzado y cuestiones familiares (básicamente en este motivo se incluyen aquellos individuos que llegaron a Bogotá por la migración de sus familias, y no por una decisión estrictamente individual). En la Gráfica 2 se presentan las diferentes razones de migración a Bogotá por edad y tiempo de arribo a la ciudad. Se observa que la importancia de cada una de estas razones ha cambiado en el tiempo, los que llegaron a Bogotá hace más de 20 años lo hacían principalmente por cuestiones familiares y en el caso de los que hoy tienen más de 40 años, llegaban a Bogotá buscando mejores oportunidades de empleo. La importancia del desplazamiento forzado derivado de la violencia es un elemento determinante en las causas de la migración para quienes llegaron hace poco tiempo a Bogotá, lo cual se observa para todos los grupos etarios en la actualidad, excepto para los menores de 25 años quienes muy seguramente no manifiestan su llegada a Bogotá por razones derivadas de la violencia, sino por cuestiones familiares. Uno de cada cinco vendedores ambulantes que no nacieron en Bogotá fueron víctimas de desplazamiento forzado, la proporción aumenta si se consideran a los que migraron hace menos de 10 años y aún más si se consideran a los adultos mayores.

Uno de los elementos que se observan a partir de las razones que manifiestan los vendedores ambulantes para migrar de sus lugares de origen a Bogotá, es la desigualdad de oportunidades entre las áreas rurales y las ciudades, y particularmente, entre Bogotá y el resto del país. Los mejores indicadores sociales y el mayor acceso a servicios sociales básicos de Bogotá reflejan esa visión de la migración interna como una búsqueda de mejorar la calidad de vida. De este modo, el principal motivo que influyó en la decisión de migrar a Bogotá fue la búsqueda de empleo y de mejores oportunidades. Esto lo manifestaron diferentes vendedores ambulantes: Eusebio Torres de 20 años, cartagenero, llegó a Bogotá hace 6 meses motivado por recomendación de sus tíos, empezó a trabajar en las ventas ambulantes con ayuda de ellos; situación similar a la de Yulis Cerra de 30 años, quien llegó a Bogotá hace 2 años con sus hijos y esposo, junto con él decidieron empezar a trabajar en las ventas ambulantes y manifiestan que están mucho mejor que en Barranquilla porque pudieron matricular a sus 4 hijos en el colegio y en la calle “*no nos va tan mal*”.



Recapitulando las características sociodemográficas de los vendedores ambulantes, se observa una importante heterogeneidad, destacándose la presencia de mujeres nacidas en Bogotá, hombres migrantes, trabajadores de edad avanzada e integrantes de hogares numerosos. Además, este grupo de trabajadores tienen, en promedio, bajos niveles educativos, poca desigualdad de ingresos y en su mayoría provienen de otras zonas del país, donde el desplazamiento es un elemento esencial que ha fomentado la migración y ha conducido a una gran vulnerabilidad de las víctimas de este flagelo.

3.2. Comparación con otros grupos de trabajadores

Hay características sociodemográficas de los vendedores ambulantes de San Victorino que son comunes al resto de vendedores ambulantes, y otras que son particulares y están más asociadas al entorno socioeconómico de una ciudad como Bogotá. Como se observa en el Cuadro 3, la característica personal de este grupo de trabajadores sobre la que hay notable coincidencia entre los encuestados en esta indagación y la información proveniente de la encuesta de hogares colombiana (Gran Encuesta Integrada de Hogares) aplicada en las principales ciudades, es el bajo nivel educativo, la mitad de los vendedores ambulantes tiene como máximo nivel educativo primaria y el promedio de años de escolaridad es alrededor de 6, indicando que es una actividad de trabajadores con bajo nivel educativo (educación formal). Otro rasgo en el que no hay mayores diferencias es la composición etaria en la que hay sobrerrepresentación de adultos mayores como vendedores ambulantes y una elevada edad promedio superior a 40 años.

Cuadro 3**Características personales de vendedores ambulantes y trabajadores del sector informal**

		Vendedor es Ambulantes San Victorino	Vendedores Ambulantes Ciudades de Colombia	Trabajadores del Sector Informal Urbano en Bogotá
Sexo (%)	Mujer	47,1	34,8	51,1
	Hombre	52,9	65,2	48,9
Edad (%)	Hasta 25	15,0	16,4	18,4
	De 25 a 40	33,1	29,1	30,9
	De 40 a 60	43,2	42,2	41,7
	Mayor de 60	8,7	12,3	9,0
Edad Promedio		41,9	42,2	40,5
Nivel de Escolaridad	Primaria	49,8	51,9	31,7
	Secundaria	44,9	44,6	53,5
	Técnico o profesional	5,3	3,5	14,8
	Años de educación promedio	6,5	5,8	8,3
Afiliación a salud (%)	Si	76,7	82,3	82,4
	No	23,3	17,4	17,6
Ingreso Laboral Promedio (diario)		26583,0	15547,0	24793

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación y en la Gran Encuesta Integrada de Hogares del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2014).

Nota: El ingreso laboral está dado en pesos colombianos de 2014.

Una característica que se ha indicado del sector informal es la sobrerrepresentación de mujeres (Portes y Benton, 1987) respecto al rol de los hombres en la composición de este sector. Sin embargo, esa situación es en buena parte resultado de la amplitud del trabajo/servicio doméstico que realizan casi en su totalidad mujeres, siendo un empleo principalmente femenino, alrededor de la tercera parte de mujeres que trabajan en el sector informal son empleadas domésticas (Lautier, 2003; Orsatti y Calle, 2004). Otro rasgo que hay que tener en cuenta es las diferencias regionales en la participación femenina en el mercado laboral, que es mayor en Bogotá respecto al resto de ciudades del país⁴. Lo anterior explica en parte, las grandes diferencias en la composición por sexo de las ventas ambulantes en San Victorino y de las ventas en el resto de ciudades del país. El rol (en términos de participación) de las mujeres en las ventas de San Victorino, es casi tan importante como su alta participación en el total del sector informal de Bogotá, incluyendo empleo en el servicio doméstico.

Como se indicó antes, los vendedores ambulantes presentan elevada vulnerabilidad socioeconómica, en parte por los bajos ingresos derivados de su actividad. No obstante, el ingreso diario promedio es superior en 40% respecto al ingreso promedio del resto de vendedores ambulantes urbanos de Colombia. Esto se debe principalmente a dos factores. Por un lado, a que en Bogotá los ingresos (así como el nivel de precios) son notablemente más altos que en el resto del país, de ahí que el ingreso promedio de los trabajadores del sector informal de Bogotá sea similar al de los vendedores ambulantes de San Victorino. Por otro lado, el alto ingreso (en términos relativos) de los vendedores de San Victorino se debe a las características particulares de la zona comercial entre las que se

⁴ Del total de ocupados en Bogotá, el 47% son mujeres, que resulta ser la misma participación de las mujeres en las ventas ambulantes de San Victorino, de ahí que no exista sobrerrepresentación ni de hombres ni de mujeres en esta actividad. En el total nacional el 44% de ocupados son mujeres, y para 2013 solamente en Pasto la mayoría de ocupados eran mujeres.

destaca: la amplia concurrencia de compradores y vendedores, la posibilidad de trabajar horarios extendidos, la continuidad de la actividad todos los días de la semana, y la articulación que se presenta entre actividades formales e informales ambulantes y no ambulantes. Un aspecto destacado es la alta intensidad horaria de las ventas ambulantes en San Victorino, el 66% de vendedores trabaja más de 50 horas a la semana y en promedio, trabajan 58 horas en los 7 días de la semana, de ahí que el ingreso horario sea menor que el de trabajadores del sector informal, mientras que el ingreso por hora promedio de estos últimos es de 3178 pesos colombianos el de los vendedores de San Victorino es de 3020.

3.3. Grupos poblacionales particulares en las ventas ambulantes

Si bien hay características mayoritarias de los vendedores ambulantes, como lo destacan ellos mismos también hay una amplia heterogeneidad de grupos poblacionales que se insertan, desarrollan y encaran la actividad de trabajo de manera diferente. A continuación se analizarán ciertos grupos poblacionales particulares dando énfasis en su situación laboral y lo que los diferencia entre sí, estos grupos son: adultos mayores, jóvenes, mujeres y desplazados por la violencia.

Del total de vendedores ambulantes de San Victorino el 8,7% tiene más de 60 años. En este grupo de trabajadores hay mayor participación de hombres, tienen un muy bajo nivel educativo (en promedio 3,6 años de escolaridad), la mayoría son migrantes de otras regiones del país (74%), y más de la mitad de ellos lleva más de 20 años viviendo de esta actividad laboral. En reiterados casos no han trabajado en otra actividad. En el caso de los hombres que han tenido experiencias laborales lo han hecho principalmente como agricultores, obreros de construcción y operarios de empresas; mientras que la mayoría de mujeres se ocuparon como empleadas domésticas, meseras y cocineras. Para los adultos mayores las ventas ambulantes es una alternativa de generación de ingresos frente a la exclusión que sufren en el mercado laboral. En el caso de José Sarmiento las ventas en la calle fue una salida a su situación de desempleo, después de trabajar como conductor durante muchos años fue despedido y como nunca tuvo afiliación al sistema pensional tuvo que rebuscarse una forma de sobrevivir, actualmente tiene 74 años y lleva 15 como vendedor ambulante. Otras situaciones como las de Ana Uyazabal y Floriana Rodríguez fue la pérdida del ingreso familiar por el abandono o la muerte del cónyuge lo que hizo que tuvieran que buscar empleo a los 60 y 73 años de edad, respectivamente, la falta de experiencia en alguna ocupación y la edad avanzada fue una limitante en su búsqueda de trabajo, por lo que las ventas en la calle fue una opción de generación de ingresos por cuenta propia.

Uno de los problemas más notables del mercado de trabajo es la inserción laboral de jóvenes debido a la baja calificación, la falta de experiencia y las menores necesidades inmediatas de generar ingreso por el apoyo familiar⁵, estos factores inciden en que los jóvenes se empleen en puestos de baja remuneración, tengan experiencias traumáticas en empleos precarios, y presenten elevado tránsito entre empleo, desempleo e inactividad (Weller, 2006). De este modo, las ventas ambulantes son una opción disponible para generar ingreso en este grupo poblacional e incluso para mejorar sus condiciones de trabajo. Para la mayoría de jóvenes (76%) las ventas ambulantes no es su primer empleo/ocupación, se desempeñaron casi todos como empleados asalariados en diferentes actividades, entre las experiencias previas están: vendedores de diferentes locales, meseros, vigilantes, obreros de construcción, aseadores y promotores comerciales. Un rasgo que muchos de los vendedores manifiestan sobre su anterior ocupación es las malas condiciones de trabajo y el haberse ocupado en trabajos temporales.

Los vínculos familiares son un factor esencial en la inserción de los vendedores ambulantes en su actividad, el 40% de los jóvenes empezó a trabajar en esta actividad con ayuda familiar y el 20% con ayuda de amigos o contactos cercanos. Por lo tanto, las ventas ambulantes responden a condicionamientos estructurales que hacen de esta actividad de trabajo una estrategia razonable de reproducción de las condiciones de vida. Tal como lo ha planteado Willis (1988), las limitaciones en la

⁵ Este último argumento explica las elevadas tasas de desempleo de los jóvenes, sobre los que se indica que tienen un mayor salario de reserva y una menor necesidad de generar ingresos, por lo que no aceptan tan fácilmente empleos en el sector informal como sí lo hacen los adultos jefes de hogar.

que se encuentran muchos jóvenes hijos de obreros hacen que éstos trabajen después en la actividad de sus padres.

La participación de las mujeres en las ventas ambulantes es similar a la que tienen en el total de la fuerza laboral, sin embargo, hay características que las diferencia respecto a la situación de los hombres. En promedio, las mujeres que realizan esa ocupación tienen menos años, menores niveles educativos, son más las solteras o quienes viven sin pareja, viven en mayor proporción en viviendas de familiares o en alquiler, tienen mayor afiliación al sistema de salud, y tienen más hijos respecto a la situación de los hombres que se ocupan en esa actividad. Solo el 12,3% de vendedoras ambulantes encuestadas no tienen hijos, el 44% tiene 3 hijos o más, y el 37% que tienen al menos un hijo son mujeres jefes cabeza de hogar solteras. Incluso, algunas de ellas trabajan con sus hijos menores, y otras manifiestan que uno de los beneficios que tiene su trabajo en la calle es la flexibilidad horaria para realizar su ocupación y las actividades domésticas entre las que resaltan la atención de sus hijos y su rol como madres. Una ventaja de esta actividad independiente es que les permite compaginar las tareas domésticas con la búsqueda de generación de ingresos (Velada, 2003).

El 64% de las mujeres vendedoras ambulantes de San Victorino ha tenido alguna experiencia en otra ocupación, sin embargo, en muchos casos, eran empleos en muy malas condiciones, temporales y con baja remuneración, incluso respecto al ingreso que actualmente tienen. Un caso relevante es el de las vendedoras que se ocupaban en el servicio doméstico, el 23% de ellas trabajó en esta actividad. La percepción que tienen de su anterior ocupación es las malas condiciones de trabajo y la baja remuneración, en estos casos las ventas ambulantes es una mejora sustancial.

Finalmente, otro grupo poblacional de particular relevancia en el caso analizado es el de las víctimas de desplazamiento forzado que terminaron como vendedores ambulantes en San Victorino, del total de vendedores que migraron a Bogotá el 20% fueron desplazados violentamente de sus lugares de origen. Dentro de este grupo hay mayoría masculina y un buen número realiza su actividad con otros familiares, en particular, es frecuente que trabajen con los cónyuges dado que las difíciles condiciones de ingreso y de obtención de empleo se presenta para todos los miembros de la familia, las ventas ambulantes es una alternativa también para miembros diferentes al jefe de hogar. Una trayectoria recurrente es empezar en la actividad como asalariados, con el tiempo, el proceso de aprendizaje, el reconocimiento de otros vendedores y pequeños ahorros, se han podido independizar, solamente el 17% es asalariado o tiene una fuerte dependencia de alguien que le provee la mercancía.

Una de las problemáticas que tienen que encarar las víctimas de desplazamiento forzado es la falta de oportunidades de empleo y generación de ingresos en los lugares de llegada, lo que potencia la vulnerabilidad económica y social de este grupo poblacional (Garay, 2009). En ese marco social, las ventas ambulantes es una solución viable frente a la exclusión sociolaboral y los problemas derivados del despojo del que han sido víctimas; es una solución a problemas del entorno colombiano como el conflicto armado y el flagelo del desplazamiento forzado, cuyas víctimas por sus antecedentes en trabajos agrícolas, bajo nivel educativo y la falta de capital social y económico, tienen grandes problemas en la inserción laboral en otras ocupaciones.

4. Inserción laboral de los vendedores ambulantes de San Victorino

La inserción laboral en las ventas ambulantes se ha asociado frecuentemente a las condiciones de marginalidad, los bajos niveles educativos, condiciones de la estructura ocupacional caracterizada por la informalidad, y hasta por decisiones racionales deliberadas de quienes ejercen esta actividad (De Soto, 1987; Rocha et al., 2009). Sin embargo, gran parte de esas conclusiones surgen de análisis externos, sin mayor profundización en casos particulares, analizados desde marcos conceptuales generales como la informalidad, y terminan siendo estudios basados en hipótesis que en pocos casos se validan empíricamente. En esta indagación se buscó hacer un análisis de la inserción laboral a las ventas ambulantes a partir del caso de la zona comercial de San Victorino y tomando como referencia el trabajo de campo. Se hizo una categorización de los tipos de inserción laboral, resaltando dos componentes de las dinámicas de esta actividad: un componente tradicional histórico que hace de esta actividad un elemento de reproducción social; y un aspecto moderno reciente en el que los factores de coyuntura laboral como la falta de empleo, la precariedad laboral y los bajos salarios inciden en la

difusión de actividades como las ventas ambulantes. El análisis se realizó a partir de la riqueza de los testimonios de los trabajadores y la encuesta aplicada en esta investigación. En el contenido de esta sección en primera instancia se presentan brevemente algunas trayectorias laborales recurrentes de los vendedores ambulantes, después se presenta la categorización de la inserción en las ventas ambulantes, y finalmente se profundiza en cada componente de la inserción laboral.

4.1. Algunas trayectorias laborales de los vendedores ambulantes

Las experiencias laborales previas de los vendedores ambulantes son múltiples. Algunos incluso no han trabajado en otra actividad y se han desempeñado en esa actividad desde temprana edad acompañando a sus familiares. El 76% de los vendedores ambulantes ha trabajado al menos en otra ocupación. De aquellos que empezaron a temprana edad, la mayoría por influencia familiar, sus experiencias laborales previas han sido esporádicas o estacionales. Para otros vendedores ambulantes su inserción a esta actividad fue producto de deficientes experiencias laborales previas, pérdida de empleo, quiebra de negocios o simplemente una salida a la búsqueda de independencia laboral.

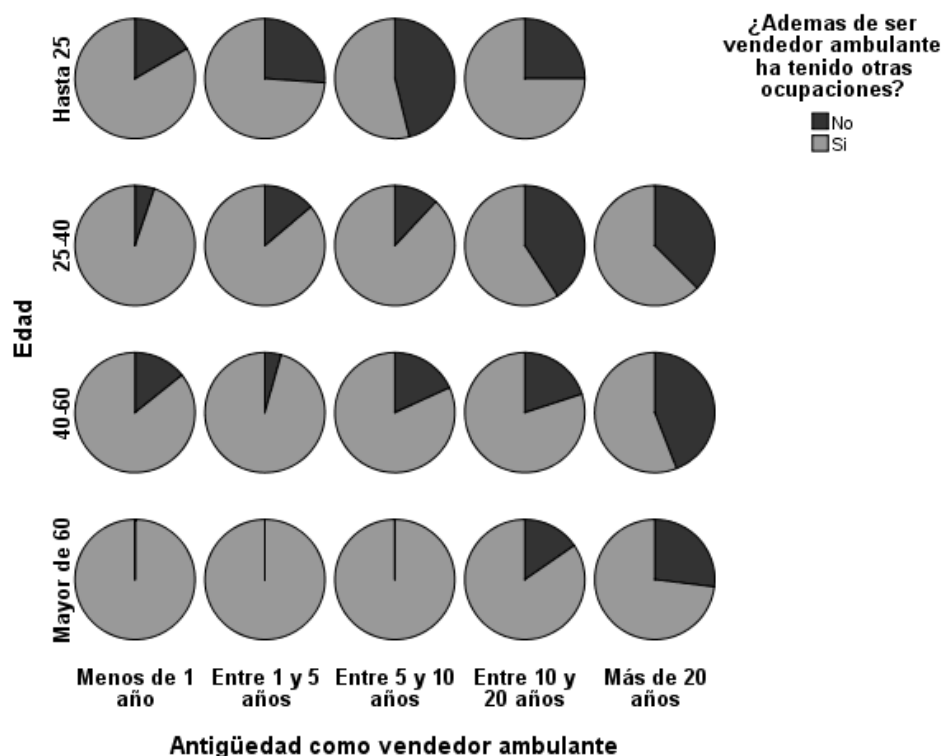
Diferentes testimonios de los vendedores ambulantes muestran la forma como su actividad es un resultado de malas condiciones laborales en trabajos en relación de dependencia e incluso resulta ser una mejora cualitativa si se compara con trabajos asalariados anteriores. El esfuerzo físico en condiciones de discapacidad en un empleo en el servicio doméstico, condujo a que Tránsito Rodríguez decidiera trabajar en la calle vendiendo zapatos, en su testimonio indica que “trabajando acá no hago mucho pero en mi salud estoy mucho mejor, porque yo vendiendo mis zapatos si vienen los policías yo arrumo y ahí me quedo. Mientras que yo en una casa de familia tenía que barrer, trapear el piso, limpiar vidrios, todo eso me hacía daño y por mis males de la columna me lo prohibieron” (Bogotá, 22 de abril de 2014, entrevista realizada por el autor).

En casos como los de Elvira Rodríguez, vendedora ambulante en San Victorino por 35 años, su vida familiar y laboral ha estado imbricada en el trabajo en la calle y a pesar de intentar formar una vida laboral en otra actividad, los bajos salarios, la falta de flexibilidad en el manejo del tiempo y la necesidad de generar ingreso diariamente la llevaron a volver a las ventas ambulantes, afirma que:

Por un tiempo trabajé también como aseo hace como unos 20 años, pero no me alcanzaba lo que me pagaban, me pagaban muy poquito aunque sí tenía mis prestaciones [prestaciones sociales de acuerdo a la legislación laboral]. Lo que se me dificultaba cuando trabajaba en aseo era que tenía que esperar a que me pagaran los 5 [de cada mes], entonces no tenía plata para el diario. Cuando me volví para acá me quedé acostumbrada a lo del día a día (Elvira Rodríguez, Bogotá, 30 de marzo de 2014, entrevista realizada por el autor).

La lista de empleos y actividades laborales en las que se han desempeñado los vendedores ambulantes con otro tipo de experiencia laboral (el 76%) es amplia y variada. No obstante, por lo general son actividades caracterizadas por la baja calificación y remuneración. Los empleos previos en muchos casos han sido temporales y con amplia inestabilidad e inseguridad, en otros casos los vendedores se han desempeñado por muchos años en una misma actividad y llegaron a las ventas en la calle por la edad, agotamiento o quiebra de negocios. Ciertas ocupaciones son recurrentes como experiencias laborales previas entre las que están: comerciante, vendedor, agricultor o jornalero, obreros de la construcción, en el caso de las mujeres el 23% ha trabajado como empleadas domésticas.

Gráfica 3
Antigüedad, edad y ocupaciones previas de vendedores ambulantes



Una dimensión que permite aproximarse a las trayectorias laborales y a partir de la cual se puede entender el tipo de inserción laboral en la actividad actual es la antigüedad en la ocupación. El tiempo de antigüedad está determinado por distintos factores como la edad y la experiencia laboral previa. Quienes han tenido otras ocupaciones tienen en promedio 11,8 años de antigüedad, mientras que aquellos que únicamente han trabajado en las ventas ambulantes tienen en promedio 20,1 años como vendedores ambulantes. En la Gráfica 3 se vincula la antigüedad con la edad y con la existencia de experiencias laborales previas. En la gráfica se observa que la gran parte de trabajadores que no han tenido otras experiencias laborales son aquellos con más de 20 años en la actividad, en el caso de los jóvenes, en muchos casos su inserción temprana a la actividad ha incidido en la falta de otras experiencias laborales. Quienes únicamente han trabajado en las ventas ambulantes reconocen a su actividad como garante de generación de ingresos y la perciben como una actividad permanente o estable, mientras que aquellos con otra experiencia laboral buscan cambiar de empleo y por tanto, la ven como una actividad temporal, aunque esto es más cierto para aquellos con menor edad.

4.2. Categorización de la inserción laboral en las ventas ambulantes

Las ventas ambulantes representan una actividad laboral que permite generar medios de vida a un importante número de familias que por distintas vías y por diferentes razones se insertan en esta ocupación. La inserción a esta actividad se puede dar por vías razonables, tradicionales o culturales, como respuesta a situaciones históricas, problemas estructurales o a coyunturas temporales en estructuras económicas donde las actividades informales son un refugio a la problemática de desempleo y bajos ingresos. Por consiguiente, las ventas ambulantes son un reflejo de las particularidades como se conformó la estructura económica y sociolaboral en ciudades como Bogotá, pero también responde a problemas sobre los que recientemente se ha concentrado la problemática laboral como las malas condiciones de trabajo, la precariedad laboral, la subocupación, y la proliferación del trabajo por cuenta propia. En ese sentido, esta actividad tiene una doble dimensión en

la inserción laboral: una dimensión estructural vinculada a la trayectoria histórica de la conformación del mundo laboral en ciudades como Bogotá; y una dimensión coyuntural que se ha concretado con la profundización y el surgimiento de nuevos problemas en el mundo del trabajo.

Los vendedores ambulantes se han caracterizado como una población de trabajadores marginales, de baja calificación y como autónomos y libres de relación de dependencia (De Soto, 1987). Sin embargo, como lo han indicado autores como Orsatti y Gilardi (2000), este tipo de actividades lejos está de ser únicamente cuenta propia, presenta diferentes mecanismos de dependencia que se articulan, tal como la exclusividad en la venta, los préstamos que condicionan la cotidianidad de la actividad, los vínculos familiares en la realización de la actividad y la dependencia directa de los dueños de la mercancía que se vende y de los puestos en que se trabaja. Del total de vendedores encuestados el 17,9% manifestó encontrarse en relación de dependencia con un patrón/empleador/proveedor directo, en algunos casos la dependencia era con un familiar, con un amigo o conocido, y en otros era simplemente una clara relación laboral de dependencia informal⁶. Para algunos vendedores ambulantes su dependencia es parcial (2,9% del total de vendedores), por lo que hay cierto grado de independencia, es el caso de quienes entregan cuentas por préstamo de dinero pero que controlan directamente su actividad de trabajo. En consecuencia, el 79,2% de vendedores ambulantes consultados es totalmente independiente, realiza su actividad sin ningún tipo de control o dependencia de otro.

Dos características que resultan fundamentales a la hora de analizar la posición ocupacional son: la edad de los trabajadores y su antigüedad como vendedores ambulantes. Los vendedores que empiezan a trabajar en las ventas ambulantes como asalariados tienden a independizarse a medida que acumulan tiempo de experiencia en la actividad, sea porque adquieren ciertas destrezas y conocimiento en el ámbito de la actividad o porque acumulan los recursos con los que pueden comercializar su propia mercancía, esta tendencia es clara para los vendedores entre los 25 y 60 años. Por otra parte, los jóvenes y los adultos mayores (60 o más años) son los grupos etarios que mayor proporción de trabajadores en relación de dependencia tienen, el 40% de jóvenes vendedores ambulantes trabajan como asalariados, en el caso de los adultos mayores es el 20%. Para los jóvenes, la falta de experiencia en la actividad y la necesidad de aprendizaje del entorno, así como la carencia de recursos iniciales hace que se inserten inicialmente como asalariados, en el caso de los adultos mayores quienes son asalariados se insertaron recientemente a esta actividad después de estar por mucho tiempo en otra actividad y por alguna eventualidad familiar (muerte de cónyuge o separación) o por pérdida de empleo (y no acceso a jubilación) decidieron empezar a trabajar en las ventas en la calle.

Considerando los distintos perfiles de trabajadores que se insertan en las ventas ambulantes y sin dejar de tener presente su heterogeneidad, se plantea que hay dos tipos o componentes dentro de la inserción laboral de este grupo de trabajadores y a partir de los cuales se puede dar una mayor comprensión de las formas en que se configuran estas actividades de trabajo. Por un lado, hay un grupo para el que su inserción fue resultado de un componente *tradicional histórico*, integrado por trabajadores que llegan a esta actividad con una especie de *herencia* familiar, con conocimientos adquiridos como un *habitus* en el que se mezcla la vida familiar y la doméstica, son trabajadores con ninguna o muy poca experiencia previa y para quienes las ventas ambulantes ha representado la principal forma de obtención de sus medios de vida. De otro lado, hay un componente *moderno reciente*, que es integrado por trabajadores sin vínculos familiares cercanos en esta actividad, que se insertaron recientemente y/o con experiencias en otras ocupaciones y que por falta de empleo o malas condiciones de trabajo decidieron trabajar en las ventas ambulantes.

En el Cuadro 4 se presenta la clasificación de los vendedores ambulantes de San Victorino según el tipo de inserción laboral. Para la elaboración de esta categorización se tomaron como referencia cuatro preguntas de la encuesta realizada en esta investigación que consideran la antigüedad en la ocupación, la trayectoria laboral, y las formas y los motivos por lo que empezaron a trabajar en las

⁶ En el caso de La Plata en Argentina, Busso (2004) encuentra que el 19% del total de vendedores de feria de La Plata son asalariados.

ventas ambulantes. A continuación se presentan los dos componentes propuestos que conforman los tipos de inserción laboral en las ventas ambulantes.

Componente Tradicional-Histórico: Es integrado por todos los vendedores ambulantes que empezaron esta actividad hace más de 20 años (22,1%); por los vendedores que manifestaron empezar a trabajar por influencia familiar independientemente de si tuvieron o no experiencias laborales previas; y por los que tuvieron ayuda familiar para empezar su actividad como vendedores ambulantes, excluyendo aquellos que manifestaron que la razón para empezar en la actividad fue la falta de empleo y tuvieron otras ocupaciones previamente.

Componente Moderno-Reciente: Lo conforman los vendedores ambulantes que empezaron esta actividad hace 20 años o menos y que manifestaron razones diferentes a la influencia familiar para iniciar su actividad laboral como vendedores y que no recibieron ayuda familiar para ello. Se incluye el caso en el que a pesar de tener ayuda familiar para empezar a trabajar, indicaron que la razón de iniciar en esta actividad fue la falta de empleo y además tuvieron experiencias laborales previas.

Se observa en el Cuadro 4 la categorización del tipo de inserción laboral de los vendedores ambulantes: las celdas señaladas en gris claro corresponden al componente moderno reciente mientras que el gris oscuro hace referencia al componente tradicional histórico. Del total de vendedores ambulantes el 38,5% hace parte de la inserción de tipo tradicional-histórico, donde una parte importante (el 57%) de esa participación empezó a trabajar en la actividad hace más de 20 años, además, el 51% recibió ayuda familiar para empezar a trabajar en esta actividad y para el 24% fue la influencia familiar el elemento fundamental para iniciar en la actividad. El restante 61,5% de vendedores ambulantes empezó a trabajar en esta actividad como resultado de factores coyunturales o situaciones laborales recientes (componente moderno-reciente), del total de trabajadores que integran este componente el 76% manifestó que la razón principal para empezar a trabajar en esta actividad fue la falta de empleo, el 89% tuvo alguna experiencia laboral previa y el 64% indicó que la manera como empezó a trabajar en la calle como vendedor fue su propia iniciativa. Hay que resaltar que este ejercicio de categorización busca sintetizar ciertas regularidades o tipos ideales, por lo que el hecho de que un trabajador se ubique en una u otra categoría no implica que no existan factores históricos en algún trabajador que se insertó en la actividad dentro del componente moderno-reciente, y viceversa. No obstante, este análisis tiene por objeto dar cuenta de las distintas razones y circunstancias que influyen en las posibilidades de inserción laboral en las ventas ambulantes como forma de trabajo y de generación de ingreso y medios de vida. En ese sentido, a continuación se presentará de manera separada el componente tradicional-histórico y el moderno-reciente, mostrando sus principales características y los rasgos que se articulan con las particularidades laborales de contextos socioeconómicos como el de Bogotá.

Cuadro 4 Categorización del tipo de inserción laboral de los vendedores ambulantes						
¿Además de ser vendedor ambulante ha tenido otras ocupaciones?	¿Cuál fue la razón principal para empezar a trabajar como vendedor ambulante?		¿Cómo hizo para empezar a trabajar como vendedor ambulante?			Total
			Initiativa propia	Ayuda familiar	Otro	
No	Falta de empleo	Frecuencia	13	8	6	27
		% del total	3,2%	2,0%	1,5%	6,6%
	Influencia familiar	Frecuencia		16		16
		% del total		3,9%		3,9%
	Otra	Frecuencia	9	11		20
		% del total	2,2%	2,7%		4,9%
Si	Falta de empleo	Frecuencia	99	35	38	172
		% del total	24,3%	8,6%	9,3%	42,3%
	Influencia familiar	Frecuencia	7	14		21
		% del total	1,7%	3,4%		5,2%
	Otra	Frecuencia	40	11	10	61
		% del total	9,8%	2,7%	2,5%	15,0%
Lleva más de 20 años como Vendedor Ambulante		Frecuencia	54	20	16	90
		% del total	13,3%	4,9%	3,9%	22,1%
Total		Frecuencia	222	115	70	407
		% del total	54,5%	28,3%	17,2%	100,0%

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación

4.3. Componente tradicional-histórico

El componente tradicional-histórico de la inserción laboral en las ventas ambulantes es en esencia resultado de la forma como se ha conformado históricamente el mundo laboral de las ciudades latinoamericanas. La conformación de actividades de *rebusque* como una forma de generar los medios de subsistencia se convirtió en una respuesta generalizada de grandes grupos de población, entre esas actividades una de especial relevancia es la comercialización de productos en las calles. Estas actividades tempranamente hicieron parte de la realidad laboral latinoamericana que se acentuó con el proceso de urbanización y la tardía, lenta e inconclusa conformación de un aparato productivo que absorbiera la fuerza de trabajo excedente que aumentaba en muchas urbes de la región (Nun, 1969; Saraví, 1996; Tokman, 1990). En el caso de San Victorino se evidencia esa temprana importancia de las ventas ambulantes en la realidad socioeconómica de los albores de lo que sería Bogotá, y que con el tiempo se convirtió en uno de los mercados populares más importantes de Colombia (Carbonell, 2010).

La inserción laboral de tipo *tradicional-histórico* está conformada por vendedores que llevan muchos años trabajando en esa actividad, que no han tenido otro tipo de experiencias laborales, o éstas han sido efímeras e inestables y derivaron en el regreso a las ventas ambulantes. Gran parte de quienes se insertan de esta forma a la actividad lo hicieron desde temprana edad y fue resultado de la influencia familiar, por lo que gran parte de las habilidades y conocimientos para el desarrollo de la actividad se heredó de los padres y familiares. Dado el conocimiento que se adquiere desde temprana edad y el *habitus* en el que se desenvuelven estos trabajadores con sus familias, la gran mayoría trabaja por cuenta propia y controla totalmente la actividad que realiza, y en los casos en los que hay dependencia, ésta es con un familiar cercano. Esa *herencia* hace referencia a aspectos que influyen en las acciones de los individuos sin que necesariamente determinen sus acciones, siguiendo a Bourdieu ese *habitus* articulado a la estructura les confiere a los agentes “cierta libertad de juego, pero sin olvidar que las decisiones no son más que opciones entre posibilidades definidas, en sus límites, por la estructura del campo, y que las acciones deben su orientación y eficacia a la estructura de las relaciones objetivas entre quienes las introducen y quienes las padecen” (Bourdieu, 2001: 224).

Muchos vendedores ambulantes manifiestan que empezaron a trabajar porque los padres los llevaban desde pequeños a trabajar en la calle con ellos, se adquirió la costumbre de vivir en la calle comercializando mercancías, manifiestan incluso no querer trabajar en otra actividad porque no saben hacer otra cosa, y a pesar de que la mayor parte de los que son jóvenes y que se insertan de manera *tradicional*, tienen estudios secundarios y podrían potencialmente ocuparse en otra actividad, ese *habitus* de vivir y sobrevivir del trabajo en la calle, es un elemento estructural que trasciende el poder de decisión/disposición individual, que condujo a que permanecieran de manera permanente en este espacio de trabajo (Bourdieu y Passeron, 2009). La influencia familiar resulta ser un elemento determinante en la inserción laboral en las ventas ambulantes, lo que se ha resaltado en estudios realizados para otros países de la región como los Bolivia (Agadjanian, 2002), Brasil (Velada, 2003) y México (Olivo, 2011).

Hay características sociodemográficas que diferencian a los vendedores que integran el componente *tradicional-histórico* de la inserción laboral, una de ellas es el menor nivel educativo respecto al promedio de estos trabajadores. Esa situación es resultado precisamente de insertarse en la actividad desde temprana edad, lo que ha limitado sus posibilidades de estudiar, de hecho, para la gran mayoría la educación formal no está dentro de sus necesidades inmediatas ni es una expectativa futura, vivir el día a día y poder generar ingreso para sobrevivir restringe la búsqueda de un desarrollo humano más allá de alcanzar mínimos niveles de vida. Sin embargo, un aspecto que se debe tener en cuenta es que en este componente hay sobrerrepresentación de trabajadores de edad avanzada, el 65% es mayor a 40 años y hay baja participación de jóvenes (12%), por lo que hay más proporción de población que dejó el sistema educativo mucho tiempo atrás.

Varios casos ejemplifican este componente tradicional histórico en la inserción laboral. En situaciones como la de Edwin Pérez la influencia familiar fue el factor determinante de la inserción laboral, toda su familia trabaja en las ventas ambulantes, su vida estuvo marcada desde su niñez en los lugares por donde su madre y sus hermanos y hermana trabajaban, así, ni siquiera buscó alguna vez empleo en otra ocupación dado que trabajar en las ventas ambulantes aparentemente no fue una decisión propia o totalmente consciente, sino resultado del *habitus* en el que se desenvolvió su vida desde temprana edad. Un caso similar es el de Sandra Rodríguez de 25 años, quien trabajó desde los 6 años en las ventas ambulantes con sus papás, estudió y después de terminar el colegio secundario trabajó un tiempo como aseadora y vendedora, sin embargo, no tuvo buenas experiencias, había mucha inestabilidad y bajos salarios en sus empleos, por lo que dos años después regresó a las ventas ambulantes.

Para los vendedores ambulantes que han trabajado únicamente en esta actividad o que su trayectoria laboral ha estado circunscripta a ella, poder trabajar en otra ocupación es una iniciativa que la mayor parte de las veces no es afortunada. En experiencias como la de Blanca Castañeda se observa que el hecho de que su madre la haya llevado desde los tres años a trabajar, después le ayudara en el desarrollo de su actividad y finalmente le motivara a trabajar de manera independiente en esta actividad, fue una oportunidad laboral al tiempo que una limitante para poder ocuparse en otra actividad. En el testimonio de Mercedes Parra es evidente la forma como la actividad se configura en

un elemento de reproducción social, afirma que “desde el año 78 [1978] he trabajado en la calle, después de tanto tiempo viviendo de esto uno se acostumbra, la calle me ha dado de comer casi toda mi vida. Desde que era pequeña y le ayudaba a mi mamá a vender, he comido por mi trabajo en la calle” (Bogotá, 11 de abril de 2014, entrevista realizada por el autor). Un caso similar al de Mercedes es el de Carmen Martínez, vendedora ambulante de 45 años quien indica “yo trabajo en esto desde que tengo uso de razón, (...) aunque he trabajado en otras cosas algunas veces, pero ha sido por poco tiempo, la calle es lo que más estabilidad me da” (Bogotá, 5 de marzo de 2014, entrevista realizada por el autor). En estos casos se observa la forma como las ventas ambulantes es una actividad que hace parte de un *habitus* que se reproduce, que facilita la continuidad del trabajo en la calle, y que permite la generación de medios de vida. No obstante, esa situación laboral, las condiciones económicas en las que se enmarca (con alta vulnerabilidad económica) y que se intercepta con lo doméstico y lo familiar, restringe las posibilidades laborales en otras ocupaciones.

4.4. Componente moderno-reciente

El componente moderno reciente de la inserción laboral en las ventas ambulantes se deriva de la situación del mundo del trabajo y los cambios coyunturales o recientes, se concibe como una manifestación de dos fracturas en la situación laboral: de un lado, el aumento o sostenimiento del desempleo y las bajas oportunidades para un grupo importante de trabajadores; de otro lado, las malas condiciones de trabajo en empleos asalariados (Farné, 2012; Fields, 2012). En consecuencia, las ventas ambulantes resultan ser una alternativa de generación de ingresos y medios de vida frente a la falta de empleo, al tiempo que es una opción razonable cuando los empleos son precarios, inestables, realizados en malas condiciones de trabajo, con bajas remuneraciones, en relaciones de dependencia serviles, lo que es coadyuvado por la carencia de instituciones (como la falta de inspección en el trabajo, sindicatos u organizaciones de trabajadores) que garanticen el bienestar de los trabajadores en sus empleos (Farné, 2012; Weller, 2004).

El componente moderno reciente de la inserción laboral en las ventas ambulantes se caracteriza por integrar tres rasgos diferenciados respecto a la inserción tradicional: el promedio de edad es menor con sobrerrepresentación de jóvenes, hay mayor participación de vendedores con relación de dependencia, y hay menor proporción de vendedores ambulantes que tienen familiares trabajando en esta actividad.

En este componente se destaca la falta de empleo como la razón principal por la que los trabajadores decidieron insertarse en esta actividad, aunque en varios casos se destacó ser la forma más rápida de generar ingresos y considerarlo un buen negocio con ganancias en poco tiempo, además, la iniciativa propia fue la forma como empezaron a trabajar, observando previamente y por instinto la forma en que se realiza y las tareas que integran la actividad de trabajo (situación que en la mayoría de casos fue traumática). De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada para esta investigación, el 61,5% de los vendedores ambulantes de San Victorino se insertaron laboralmente en esta actividad por el componente moderno reciente, cuyo móvil principal fue la falta de empleo y las distintas problemáticas que enfrentaron en trabajos previos.

La mayoría de vendedores ambulantes (62,3%) manifestaron que la razón principal para empezar a trabajar en esa actividad fue la falta de empleo. Previo a la inserción a las ventas ambulantes, los trabajadores tuvieron distintas experiencias que derivaron en esa disposición frente a su vida laboral: ser despedido en un trabajo asalariado (por la edad, por conflictos en el trabajo, por recorte de nómina), migrar o ser desplazado de su lugar de origen, sufrir episodios repetitivos de desempleo por inestabilidad laboral, decidir no continuar trabajando por malas condiciones, quiebra de negocios, entre otras. Esta situación la resaltan en diferentes testimonios los vendedores ambulantes, Purificación Delgado afirma que “si hay muchos vendedores ambulantes es porque no hay trabajo” (Bogotá, 11 de mayo de 2014, entrevista realizada por el autor), para Constanza Sánchez “los que estamos en la calle necesitamos, porque no tenemos otra forma de trabajo” (Bogotá, 23 de marzo de 2014, entrevista realizada por el autor), opinión similar a la de Fabio Martínez quien sostiene que “los vendedores ambulantes no son porque quieren sino porque les toca” (Bogotá, 4 de marzo de 2014, entrevista realizada por el autor).

El trabajo en las ventas ambulantes no solamente representa una alternativa a la falta de empleo, también lo es frente a las malas condiciones de trabajo, la precariedad laboral y los bajos ingresos de los trabajadores dependientes, y eso lo manifiestan una gran parte de los vendedores que tuvieron experiencias laborales previas. Quienes tienen altos niveles educativos y se ocupan en las ventas ambulantes señalan que los bajos ingresos en empleos en los que ejercían su profesión fue la razón principal para terminar en las ventas en la calle. María Veleño trabaja desde hace 10 años como vendedora ambulante y es enfermera, afirma que los bajos ingresos ejerciendo su profesión y la menor exigencia de su trabajo actual son dos razones por las que dejó de trabajar como enfermera. Diana Prieto es técnica profesional en gestión de recursos humanos, ejerció cuatro años en dos empleos, pero el bajo salario motivó su entrada a las ventas ambulantes, actividad que su madre ha realizado por más de 25 años, indica que “vendiendo como ambulante uno se gana más de un mínimo, mientras que en la empresa me tocaba más duro y ganaba apenas un mínimo” (Bogotá, mayo 28 de 2014, entrevista realizada por el autor).

Al comparar su actual empleo y el que tenían antes, muchos vendedores ambulantes no ven un cambio drástico en términos de protección y estabilidad laboral, dado que en la mayoría de casos se empleaban como trabajadores precarios sin ningún tipo de contrato de trabajo ni percibían los beneficios que deberían como trabajadores asalariados. Como se observó en la sección anterior, el 23% de vendedores no tienen afiliación a seguridad social en salud y una parte importante está afiliado por su condición socioeconómica, la mayoría tampoco tenía en su anterior empleo esa afiliación, por lo que el acceso a un derecho básico como la salud no se presenta a través de canales institucionales o contributivos. Para jóvenes como Fabian Valderrama de 20 años “*no tener seguridad social es lo de menos*” (Bogotá, febrero 26 de 2014, entrevista realizada por el autor). La extensión del trabajo “no registrado”, o asalariado informal, es un tipo de empleo que frecuentemente han realizado los vendedores ambulantes, pero también es el tipo de empleo en relación de dependencia que se observa de manera generalizada en el entorno de la zona comercial de San Victorino. Los empleados de locales comerciales que realizan ventas, perifoneo, promoción y difusión de los locales, oficios varios, transporte de mercancía etc., son empleados que no tienen en la mayoría de casos, ni siquiera algún contrato escrito; además, incluso la mayoría de comerciantes microempresarios que son dueños de negocios en locales no tienen ningún tipo de afiliación a seguridad social.

Los empleos previos que tuvieron los vendedores ambulantes explican por qué en determinados casos, su ocupación actual representa una mejora cualitativa en sus condiciones laborales. El caso más representativo de lo anterior son las vendedoras que trabajaron como empleadas domésticas que son el 23% del total de consultadas. El bajo (o nulo) ingreso, el esfuerzo físico, la falta de espacios y tiempos diferentes a la casa donde trabajaban y el maltrato por parte de los patrones en sus anteriores empleos son razones suficientes para percibir el actual empleo como un cambio que mejoró su bienestar. Casos como el de las anteriores empleadas domésticas, justifican la búsqueda de independencia que manifiestan diferentes vendedores ambulantes, no es un gusto natural o cultural, sino una consecuencia de la situación laboral de sus anteriores empleos, o incluso una búsqueda frente al conocimiento de la situación de familiares o amigos en sus trabajos como asalariados. De este modo, para la subjetividad y la realidad concreta de la cotidianidad de la ocupación de una gran parte de quienes se insertaron dentro del componente moderno reciente, el trabajar como vendedor ambulante mejoró en alguna medida su situación laboral.

El testimonio de Gloria Franco sirve como síntesis de por qué las ventas ambulantes representan para muchos trabajadores una mejora en sus condiciones de trabajo, en su bienestar e incluso en su dignidad como persona:

Los hermanos que eran dueños del restaurante [donde Gloria trabajaba antes] me trataban mal, me ofendían cada vez que podía, me cansé de que no valoraran lo que yo hacía, me trataban más mal que a sus mujeres, (...) además, yo no tenía mucho que me aferrara a ese trabajo, me pagaban 25 mil pesos diarios no tenía salud ni pensión, lo que me daba miedo era que no pudiera conseguir para comer, pero mi hermano me ayudó, ahora llevo poco, pero espero encontrar algo mejor a esto, aunque le puedo decir que prefiero trabajar en esto a tener que ser tratada como me pasaba en el restaurante (Bogotá, mayo 6 de 2014, entrevista realizada por el autor).

5. Síntesis y conclusiones

La conformación histórica de la estructura sociolaboral en América Latina se ha caracterizado por una amplia heterogeneidad de actividades de trabajo. En las ciudades se destaca la amplia participación de ocupaciones realizadas en condiciones de informalidad, por iniciativa propia, bajo estándares muy frágiles de calidad de empleo donde hay proliferación de bajos salarios, inestabilidad laboral y falta de reconocimiento de las relaciones laborales. Dadas las características del mundo del trabajo en Bogotá, actividades como las ventas ambulantes les permiten a un conjunto no menor de trabajadores poder obtener el ingreso necesario para subsistir, al tiempo que la actividad de trabajo genera espacios donde se generan particulares dinámicas sociales y se da una integración social de una amalgama heterogénea de trabajadores.

En este artículo se presentaron y desarrollaron una serie de ideas y resultados derivados de una investigación realizada en la zona comercial de San Victorino en Bogotá, que buscó analizar las características sociodemográficas de los vendedores ambulantes y los tipos de inserción laboral en esta actividad. De este modo, se espera contribuir al estudio particular de las ventas ambulantes como una alternativa de trabajo, y al análisis general de la articulación de estas actividades con factores sociales, económicos e históricos.

Hay diferentes grupos poblacionales que trabajan en esta actividad, cada grupo tiene perfiles y razones diferentes para trabajar allí y tienen percepciones diferentes de su trabajo. Los jóvenes tienen mayores niveles educativos, se insertan en algunos casos por influencia familiar y en otros por la exclusión que presentan en segmentos formales del mercado de trabajo, y en la mayoría de casos lo ven como un trabajo temporal. En otros casos las mujeres resaltan la flexibilidad que les permite esta actividad cuenta propia en la articulación de su vida laboral con su reproducción doméstica, al tiempo que muchas de ellas ven en esta actividad una mejora cualitativa en su desenvolvimiento laboral. Para grupos de mayor vulnerabilidad como las víctimas de desplazamiento forzado esta actividad les permite generar los medios de vida en un entorno hostil que desconocen y en el que son desconocidos, y además, les da la oportunidad de insertarse socialmente en ciertos segmentos de población.

Respecto a la inserción laboral, se observa que hay dos componentes principales: un componente tradicional-histórico en el que principalmente se insertan trabajadores como resultado de un *habitus* que se adquiere por el entorno social y económico en el que se desenvuelven y cuya razón principal para iniciar la actividad fue la influencia familiar; de otro lado, hay un componente moderno-reciente, integrado por trabajadores que ven esta actividad como una alternativa de generación de ingresos que no obtienen por otros canales por la falta de empleo, las malas condiciones de trabajo en empleos asalariados y los bajos salarios.

Las ventas ambulantes han sido históricamente una alternativa de vida para muchos trabajadores urbanos con diferentes trayectorias y que por diferentes razones se insertaron en esta actividad, es una alternativa frente a los grandes problemas estructurales que no han permitido la ampliación de ocupaciones formales y en sectores modernos. De este modo, su estudio desde diferentes perspectivas es fundamental para comprender la importancia que tiene en la realidad laboral de las ciudades como Bogotá y los motivos de su permanencia a lo largo del tiempo, así mismo, pone en cuestión las políticas de prohibición de este tipo de actividades y la persecución a los trabajadores, en la medida en que prescinde del fenómeno social en el que se enmarca y del que es resultado (Olivo, 2011; Silva, 2006; Velada, 2003).

Los aspectos abordados en este artículo representan una contribución marginal a toda una problemática de indagación frente al estudio de las ventas ambulantes. Sin embargo, busca ser un punto de partida para el análisis denso de la actividad de trabajo, el entorno en el que se inserta y las articulaciones sociales y económicas que “embeben” la actividad. Diferentes dimensiones de las ventas ambulantes quedan por estudiar a la luz del trabajo de campo realizado para esta investigación entre las que están: las tareas y acciones cotidianas que configuran la actividad de trabajo; las diferentes articulaciones sociales (con otros vendedores, clientes, proveedores) y económicas (con el comercio formal y no ambulante) que permiten su reproducción; las identidades que se construyen entre los trabajadores y el territorio, y la importancia de la organización de trabajadores; y el conflicto social en el que se enmarca la actividad de trabajo donde hay participación de múltiples actores

sociales. Todos estos aspectos resaltan la densidad de la actividad de trabajo y contrastan con las percepciones que enfatizan la trivialidad de esta ocupación, que por el contrario tiene diferentes complejidades, y como se resaltó a lo largo de este artículo, es una alternativa frente a las diferentes problemáticas laborales del país.

Bibliografía

- Agadjanian, Victor. (2002). "Competition and cooperation among working women in the context of structural adjustment: The case of street vendors in La Paz – El Alto, Bolivia". En: *Journal of Developing Societies*, Vol.18, N°.2, pp. 259-285.
- Bourdieu, Pierre. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Editorial Manantial.
- Bourdieu, Pierre y Jean-Claude Passeron. (2009). *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Busso, Mariana., (2004). *Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata 2001-2003*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo. Universidad de Buenos Aires.
- Bustamante, Miguel, Ricardo Díaz y Patricia Villareal. (2009). "Economía informal: un análisis al comercio ambulante de la región del Maule, Chile". En: *Forum Empresarial*, Vol.14, N°.1, pp.37-61.
- Carbonell, Carlos. (2010). "El sector de San Victorino en los procesos de reconfiguración urbana de Bogotá (1598-1998)". En: *Cuadernos de vivienda y urbanismo*, Vol.3, N°.6, pp.220-245.
- _____. (2011). "El reordenamiento del espacio público en el sector de San Victorino y Santa Inés (Bogotá) en relación con las dinámicas de informalidad y marginalidad (1948-2010)". En: *Territorios*, N°.24, pp.131-163.
- Contraloría General de la República. (2015). "Presentación del señor contralor general de la república de la primera encuesta nacional de víctimas CGR-2013 en audiencia pública ante la corte constitucional". Disponible en: <http://www.contraloriagen.gov.co/documents/10136/190230083/Version-Final-Discurso-Contralor-Corte-Constitucional.docx/c224263d-6e80-4fdb-9667-3563734cf301>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2014). *Gran Encuesta Integrada de Hogares. Microdatos anonimizados*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Disponible en: <http://www.dane.gov.co/>
- De Soto, Hernando. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Bogotá: La Oveja Negra.
- Donovan, Michael. (2004). "La guerra por el espacio en Bogotá: la 'recuperación' del espacio público y su impacto sobre los vendedores ambulantes (1988-2003)". En: *Territorios*, N°.12, pp. 109-146.
- Farné, Stefano. (2012). *La calidad del empleo en América Latina a principios del siglo XXI*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Fields, Gary., (2012). *Working hard, working poor: A global journey*. New York: Oxford University Press.
- Garay, Luis. (2009). "Tragedia humanitaria del desplazamiento forzado en Colombia". En: *Estudios Políticos*, N°.35, pp.153-177.
- Lautier, Bruno. (2003). "Las empleadas domésticas latinoamericanas y la sociología del trabajo: algunas observaciones del caso brasileiro. En: *Revista Mexicana de Sociología*, Vol.65, N°.4, pp.789-814.
- Mchardy, David, Eugene Fram y Chi Guotai. (2010). "A study of Chinese Street vendors. How they operate". En: *Journal of Asia-Pacific Bussiness*, N°.11, pp. 244-257.
- Nun, José. (1969). "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". En: *Revista Latinoamericana de Sociología*, N°. 69 (2), pp. 178-236.
- Olivo, Miguel. (2011). "Persistir en el centro histórico: El ambulante como trabajo no clásico". En: De la Garza, E. *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*. México: Plaza y Valdés Editores, Universidad Autónoma Metropolitana.

- Organización Internacional del Trabajo., (2007). *Resolución sobre la actualización de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones*. Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/docs/resol08.pdf>
- Orsatti, Álvaro y Rubén Gilardi. (2000). “Regulación del trabajo en la vía pública en la Ciudad de Buenos Aires”. En: Carpio, J., E. Klein y I. Novacovsky. *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, Siempre, Organización Internacional del Trabajo.
- Orsatti, Álvaro y Rosario Calle. (2004). *La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el área Andina*. Oficina regional para América Latina y el Caribe. Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: http://www.oit.org.pe/WDMS/bib/publ/doctrab/dt_179.pdf
- Palacios, Marco. (2012). *Violencia pública en Colombia, 1958-2010*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Pimienta, Rodrigo. (2000). “Encuestas probabilísticas Vs no probabilísticas”. En: *Política y cultura*, N°.13, pp. 263-276.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton. (1987). “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”. En: *Estudios sociológicos*, Vol.5, N°.13, pp.111-137.
- Rocha, Ricardo, Fabio Sánchez y Leonardo García. (2009). “Ventas callejeras y espacio público: efectos sobre el comercio de Bogotá”. En: *Desarrollo y Sociedad*, N°.63, pp.245-268.
- Sánchez, Roberto. (2015). “Identificación y caracterización de los trabajadores pobres en Colombia, 2002-2012”. En: *Revista de Economía Institucional*, Vol.17, N°.32, pp.295-315.
- Saraví, Gonzalo. (1996). “Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de la informalidad”. En: *Estudios Sociológicos*, Vol.XIV, N°. 41, pp.435-452.
- Silva, Diana. (2006). *Espacio urbano y comercio en vía pública. Reglas, redes y uso del espacio público en la ciudad de México*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México.
- Tokman, Victor. (1990). *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. Santiago: Prealc.
- Velada, Susana. (2003). *Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil*. Tesis de Doctorado en Geografía. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Weller, Jürgen. (2004). “El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia”. En: *Revista de la Cepal*, N°.84, pp. 159-176.
- _____. (2006). *Los jóvenes y el empleo en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Willis, Paul. (1988). *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de la clase obrera consiguen trabajos de clase obrera*. Madrid: Ediciones Akal.
- Yatmo, Yandi. (2008). “Street vendors as ‘out of place’ urban elements”. En: *Journal of Urban Design*, Vol.13, N°.3, pp. 387-402.