

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Sociología

Perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Estudio de caso: Cuenca, sector nueve de octubre en el período mayo 2022-noviembre 2022

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Socióloga

Autora:

Laura Isabel Alvarado Urgiles

Directora:

Mariana Eulalia Mosquera Serrano

ORCID: 0000-0002-9367-7066

Cuenca, Ecuador

2023-03-07

Resumen

En Ecuador se estableció el Decreto ejecutivo No. 1017 el 17 de marzo de 2020, generando un estado de excepción. Esto con la finalidad de evitar la aglomeración de personas en los espacios públicos y la implementación de normas de bioseguridad para evitar la propagación del virus en los procesos de interacción social. De esta manera, los vendedores ambulantes, quienes trabajan en vías y espacios públicos se han visto limitados a practicar sus actividades diarias para llevar el sustento a sus hogares. En este contexto, el objetivo general de este estudio es establecer el perfil socioeconómico a nivel descriptivo de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19. Para lograr esto se realizan 2 observaciones no participantes, el análisis e interpretación de 12 entrevistas, 184 encuestas y un grupo focal, todos realizados en el periodo mayo-noviembre 2022. Es así que, el estudio demuestra que los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre trabajan en un ambiente de discriminación, inseguridad, injusticias, largas jornadas de trabajo, estrés, humillación, desesperación, incapacidad e ingresos bajos. Además, estos trabajadores actualmente se enfrentan a una alta competencia laboral debido al aumento de vendedores en este sector después del confinamiento, lo cual ha perjudicado sus ventas y por ende sus ingresos económicos. Finalmente, se ha podido concluir que la mayoría de vendedores ambulantes se encuentra en un nivel socioeconómico medio bajo.

Palabras clave: vendedores ambulantes, perfil socioeconómico, espacio público, COVID-19, condiciones laborales

Abstract

In Ecuador, Executive Decree No. 1017 was established on March 17, 2020, generating a state of exception. This in order to avoid the crowding of people in public spaces and the implementation of biosafety standards to prevent the spread of the virus in the processes of social interaction. In this way, street vendors, who work on streets and public spaces, have been limited to practice their daily activities to bring sustenance to their homes. In this context, the objective of this study is to establish the socioeconomic profile at a descriptive level of street vendors in the Nueve de Octubre sector after isolation by COVID-19. To achieve this, 2 non-participant observations are made, the analysis and interpretation of 12 interviews, 184 surveys and a focus group, all carried out in the period May-November 2022. Thus, the study shows that street vendors in the Nueve de Octubre sector work in an environment of discrimination, insecurity, injustice, long working hours, stress, humiliation, desperation, disability and low income. In addition, these workers currently face high job competition due to the increase in vendors in this sector after confinement, which has affected their sales and therefore their economic income. It has also been possible to conclude that the majority of street vendors are in a medium-low socioeconomic level.

Keywords: street vendors, socioeconomic profile, public space, COVID-19, working conditions

1. Índice de contenido

Resumen	2
Abstract.....	3
Agradecimiento	10
Dedicatoria.....	11
1. Introducción	16
2. Desarrollo del proyecto	19
2.1. Pertinencia académico-científica y social.....	19
2.2. Justificación.....	20
2.3. Problema Central.....	22
2.4. Preguntas de investigación y objetivos	24
3. Marco Teórico	25
3.1 Perfil socioeconómico.....	25
3.2 Trabajo informal.....	26
3.3 Vendedores ambulantes.....	27
3.5 COVID-19.....	33
3.6 Vendedores ambulantes y COVID-19.....	33
4. Diseño Metodológico.....	35
4.1 Enfoque y diseño metodológico.....	35
4.1.1 Diseño metodológico: estudio de caso	36
4.2 Nivel de investigación descriptiva	36
4.3 Selección de caso y unidad de análisis	37
4.4 Unidad de observación	37
4.5 Descripción del objeto de estudio	38
4.6 Entrada al campo	39
4.7 Técnicas y levantamiento de información	40
4.7.1 Observación no participante.....	40
4.7.2 Entrevistas	41
4.7.3 Encuestas	42
4.7.4 Grupo focal	46
4.8 Procesamiento y análisis de información	47
4.8.1 Observación no participante.....	47

4.8.2 Entrevistas	47
4.8.3 Encuestas	48
4.8.4 Grupo focal	49
5. Resultados de la investigación	49
5.1 Resultados de observación no participante	50
5.1.1 Primera observación no participante	50
5.1.2 Segunda observación no participante	51
5.2 Resultados de entrevistas	53
5.3 Resultados de encuestas	64
5.4 Resultados de grupo focal	81
5.5 Resultado general	85
6. Discusión final.....	86
7. Conclusiones	90
8. Recomendaciones	92
9. Limitaciones.....	92
10. Bibliografía.....	92
11. Anexos.....	103
A. Fotos.....	103
B. Ficha de observación sobre el sector Nueve de Octubre	114
C. Compromiso de confidencialidad y guía de preguntas para entrevistas	126
D. Transcripciones de entrevistas.....	128
E. Compromiso de confidencialidad para aplicación de encuestas.....	174
F. Formato de encuesta aplicada	174
G. Acta de confidencialidad y guía de preguntas para grupo focal	179
H. Transcripción de grupo focal.....	180
I. Ficha de observación sobre el comportamiento de los clientes con los vendedores ambulantes #1.....	193
J. Ficha de observación sobre el comportamiento de los clientes con los vendedores ambulantes #2.....	195
K. Ficha de observación sobre el comportamiento de los guardias ciudadanos con los vendedores ambulantes	197

2. Índice de redes

Red de variables 1 Datos personales de vendedores ambulantes	53
Red de variables 2 Características sociales de vendedores ambulantes	54
Red de variables 3 Características económicas de vendedores ambulantes	60
Red de variables 4 Trabajo ambulante después de aislamiento por COVID-19	82

3. Índice de tablas

Tabla de frecuencia 1 Tipo de vivienda	65
Tabla de frecuencia 2 Tipo de vivienda y material de la vivienda	65
Tabla de frecuencia 3 Tipo de vivienda y material del piso de la vivienda	66
Tabla de frecuencia 4 Número de baños con ducha en el hogar	67
Tabla de frecuencia 5 Tipo de servicio higiénico en el hogar	67
Tabla de frecuencia 6 Servicio de internet en el hogar	68
Tabla de frecuencia 7 Computadora de escritorio	68
Tabla de frecuencia 8 Computadora portátil.....	69
Tabla de frecuencia 9 Número de celulares activados en el hogar.....	69
Tabla de frecuencia 10 Servicio de teléfono convencional en el hogar	70
Tabla de frecuencia 11 Cocina con horno	71
Tabla de frecuencia 12 Refrigeradora	71
Tabla de frecuencia 13 Lavadora	71
Tabla de frecuencia 14 Equipo de sonido	72
Tabla de frecuencia 15 Número de TV's a color en el hogar.....	72
Tabla de frecuencia 16 Número de vehículos en el hogar.....	73
Tabla de frecuencia 17 Vestimenta de centros comerciales.....	73
Tabla de frecuencia 18 Consumo de internet en los últimos 6 meses	74
Tabla de frecuencia 19 Uso de correo electrónico personal.....	74
Tabla de frecuencia 20 Registro en redes sociales	75
Tabla de frecuencia 21 Hábito de lectura	75
Tabla de frecuencia 22 Nivel de instrucción - Jefe de hogar	76
Tabla de frecuencia 23 Afiliación a IESS.....	76
Tabla de frecuencia 24 Afiliación a seguro privado	77
Tabla de frecuencia 25 Ocupación - Jefe de hogar	77
Tabla de frecuencia 26 Nivel socioeconómico	78
Tabla de frecuencia 27 Nivel socioeconómico y ocupación del jefe de hogar	78
Tabla de frecuencia 28 Nivel socioeconómico y tipo de vivienda	79
Tabla de frecuencia 29 Nivel socioeconómico y material de la vivienda.....	80
Tabla de frecuencia 30 Nivel socioeconómico y afiliación a IESS	80

4. Índice de mapas

Mapa 1 Uso del espacio público por vendedores ambulantes.....	32
Mapa 2 Sector Nueve de Octubre.....	43

5. Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Venta de comida en la calle Gaspar Sangurima.....	103
Ilustración 2 Venta de mochilas en la calle Gaspar Sangurima	103
Ilustración 3 Venta de frutas y verduras en la calle Gaspar Sangurima.....	104
Ilustración 4 Venta de frutas y verduras en la calle Mariano Cueva	104
Ilustración 5 Venta de ropa en la calle Gaspar Sangurima.....	105
Ilustración 6 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz	105
Ilustración 7 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz y Vargas Machuca	106
Ilustración 8 Venta de ropa en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima	106
Ilustración 9 Venta de ropa en la calle Mariscal Lamar y Hermano Miguel.....	107
Ilustración 10 Venta de juguetes y mochilas frente al mercado Nueve de Octubre	107
Ilustración 11 Venta de papel higiénico en la Plaza Nueve de Octubre	108
Ilustración 12 Venta de accesorios y ropa para mascotas en la calle Mariscal Lamar y Hermano Miguel.....	108
Ilustración 13 Venta de ropa en la Plaza Rotary.....	109
Ilustración 14 Venta de ropa en la calle Gaspar Sangurima.....	109
Ilustración 15 Venta de ropa, mascarillas y periódico en la Plaza Nueve de Octubre.....	110
Ilustración 16 Venta de ropa en la plaza Nueve de Octubre.....	110
Ilustración 17 Venta de ropa y frutas en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima...	111
Ilustración 18 Venta de mochilas en la Plaza Nueve de Octubre	111
Ilustración 19 Presencia de la guardia ciudadana en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima	112
Ilustración 20 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz.....	112
Ilustración 21 Venta de frutas y verduras en la Calle Vargas Machuca	113
Ilustración 22 Venta de granizados, ropa y mochilas en la Plaza Rotary.....	113
Ilustración 23 Venta de frutas y verduras en la calle Mariano Cueva y Vega Muñoz.....	114
Ilustración 24 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz y Mariano Cueva	114

Agradecimiento

A Dios por guiar mi camino, por la fuerza y sabiduría que me ha dado a lo largo de mi carrera universitaria y por permitirme cumplir una meta más en mi vida.

A mis padres por todo el amor y apoyo incondicional que me han brindado en estos años, por los valores inculcados y por brindarme la oportunidad de una buena educación.

A mis docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas por todo el conocimiento que me han compartido a lo largo de estos años de preparación y sobre todo un agradecimiento especial a la Econ. Mariana Mosquera, tutora de tesis, por su tiempo, dedicación y compromiso constante.

Dedicatoria

A mis padres por ser el pilar fundamental en mi vida; por el apoyo, trabajo y sacrificio a lo largo de estos años; por no permitir que me rinda en este trayecto y enseñarme a dar siempre lo mejor de mí.

A mi hermana, Nieves, por guiarme con su ejemplo de dedicación y perseverancia.

A mi esposo, Byron, por convertirse en mi apoyo incondicional a lo largo de toda mi carrera y siempre creer en mí.

1. Introducción

La presente investigación se refiere a los vendedores ambulantes, a quienes se puede definir como personas que ofrecen un producto o servicio en las calles, por lo general este trabajo no está ubicado en un lugar fijo, ya que, ellos buscan lugares dentro de la ciudad donde exista una mayor circulación de personas para poder realizar sus ventas. Debido a esto, son considerados comerciantes autónomos o emprendedores a quienes se los ubica como subempleados. Cabe mencionar que la mayoría de ellos no cuenta con una educación formal ni generan una gran cantidad de ventas que les permita salir de la pobreza, es por esto que el sustento diario de estos trabajadores se debe a su habilidad y destreza para el mercadeo (Zambrano & Macías, 2021).

La característica principal de este tipo de comercio es que los vendedores ambulantes hacen uso del espacio público para ejercer sus actividades laborales. Según López (2016), para los vendedores ambulantes, la continuidad de sus prácticas laborales depende de cómo ellos se apropian y hacen uso del espacio público, siendo este un recurso indispensable para el desarrollo de sus actividades comerciales. Es así que el espacio público o urbano se convierte en un sitio de puestos laborales (Trujillo, 2021). Es por esta razón que, para los vendedores ambulantes el confinamiento por COVID-19 ha limitado el ejercicio de sus prácticas laborales al restringir la circulación de personas en el área pública y, por lo tanto, ha generado un obstáculo a los vendedores ambulantes para ejercer sus labores diarias.

Esto se debe a que en el Ecuador a mediados de marzo de 2020 se produjo un cierre de la economía debido al confinamiento por COVID-19, donde las instituciones públicas y privadas, comercios formales e informales y todas las familias del país fueron obligadas a permanecer en sus hogares. Es así que se paralizaron las actividades y se decretó un estado de excepción. Por lo tanto, los vendedores ambulantes quienes viven del día a día quienes en su mayoría no cuentan con servicios básicos ni accesos a créditos, se vieron afectados por estas restricciones y como consecuencia del confinamiento sufrieron una disminución de sus ingresos económicos, ya que, la movilidad dentro del país es fundamental para que estos trabajadores puedan realizar sus ventas y al permanecer las personas en sus hogares, esto impide la generación de recursos económicos para los comerciantes informales (Zambrano & Macías, 2021).

El objetivo general de este estudio es establecer el perfil socioeconómico a nivel descriptivo de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por

covid-19 en el período mayo 2022-noviembre 2022. Así como, los objetivos específicos son; conocer la situación económica y social de los vendedores ambulantes del sector de la Nueve de Octubre en la etapa de post-confinamiento mediante entrevistas, aplicar un cuestionario socioeconómico a los trabajadores ambulantes con las variables correspondientes (características de la vivienda, acceso a la tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar) y validar con los informantes la información obtenida a partir de las entrevistas y del cuestionario socioeconómico para generar conclusiones acerca del perfil socioeconómico de estos trabajadores.

Por un lado, este estudio permitirá identificar las características económicas y sociales de los vendedores ambulantes después del periodo de aislamiento. Y, por otra parte, establecer los indicadores socioeconómicos de los hogares de los vendedores ambulantes, así como identificar el nivel socioeconómico al que pertenece este grupo social. El interés académico de este estudio es profundizar el conocimiento sobre el empleo informal dentro de la sociología del trabajo y el uso del espacio público dentro de la sociología urbana. Una vez terminada la investigación, se han podido establecer aspectos que podrían ser objeto de otras investigaciones. En cuanto al ámbito profesional, desde la Sociología, surge el interés de conocer el contexto social y económico actual de los vendedores ambulantes a raíz del aislamiento por la pandemia de COVID-19 para de esta manera entender la situación actual de estos trabajadores.

La investigación se realiza en el sector Nueve de Octubre – Cuenca. El perímetro está dado por las calles: Hermano Miguel al Oeste; Vargas Machuca al este; Pío Bravo al Norte y Mariscal Lamar al Sur. Estas calles son los límites del rectángulo que se forma. Dentro de ese rectángulo están la calle Sangurima y Vargas Machuca. En este perímetro realizan trabajo informal un promedio de 350 personas.

Además, cabe mencionar que la recolección de información se dará mediante informantes clave. Los informantes claves son quienes, mediante sus experiencias de vida, su capacidad de empatizar y las relaciones que tienen en el campo, pueden convertirse en una fuente principal de información para el investigador y de esta manera permite abrir el acceso a otras personas y a nuevos escenarios (Robledo, 2009).

Durante el estudio, primero se realizará la observación no participante del sector, así como de sus vendedores, esto con la finalidad de captar datos importantes de los vendedores, de los productos que venden y de la cantidad de productos que se venden en el sector. Así como

también, con el objetivo de lograr un acercamiento a los vendedores y buscar el consentimiento para la recolección de datos. Segundo, se aplicarán entrevistas que permitan determinar datos subjetivos de acuerdo a las características económicas y sociales de los vendedores ambulantes actualmente. Estas entrevistas consistirán en un diálogo directo con los vendedores, guiadas por variables económicas y sociales. Después, se aplicarán encuestas a los vendedores ambulantes que aporten datos cuantitativos con variables socioeconómicas sobre el hogar de los vendedores ambulantes, lo cual permitirá reforzar la información obtenida previamente en las entrevistas. Así como también permitirán determinar el nivel socioeconómico de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre para conocer a profundidad la situación actual de estos trabajadores. Finalmente, se aplicará un grupo focal con la finalidad de validar los datos recolectados previamente. Al finalizar la recolección de información se realizará otra observación no participante con la finalidad de fortalecer el conocimiento obtenido en el estudio, desde una perspectiva propia de la investigadora y de su descripción del ambiente observado en cuanto a la interacción de los vendedores ambulantes con la guardia ciudadana y con los clientes. Estas técnicas de recolección de información permitirán responder a la pregunta de investigación ¿Cuáles son las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19?

A continuación, se explica el desarrollo del estudio donde se identifica principalmente el problema central, la pregunta y los objetivos de la investigación. Luego, se encuentra el desarrollo del marco teórico que tiene como principales puntos: perfil socioeconómico, trabajo informal, vendedores ambulantes, vendedores ambulantes y espacio público, COVID-19, vendedores ambulantes y COVID-19. Después, se detalla el diseño metodológico utilizado en el estudio, así como también las técnicas de recolección de información y se explica el análisis y procesamiento de estos datos. Después, se describen los resultados obtenidos de las distintas fuentes de información y se hace una discusión final contrastando el marco teórico con los resultados. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones correspondientes junto con las limitaciones del estudio.

2. Desarrollo del proyecto

2.1. Pertinencia académico-científica y social

La pertinencia del presente estudio recae en que se ha desarrollado en el contexto de la pandemia del COVID-19. Considerando que este estudio ha permitido conocer la experiencia de los vendedores ambulantes durante aislamiento por COVID-19 y evaluar su perfil socioeconómico a raíz de tal pandemia. Por lo tanto, evaluar el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes ha servido para describir cómo el desarrollo de la pandemia de COVID-19 ha influido en estos trabajadores.

En cuanto al aspecto académico-científico, la sociología ha permitido observar cómo los fenómenos sociales, en este caso el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes se manifiesta en tiempos de pandemia. En términos de Boaventura de Sousa Santos (2020) ver cómo la pandemia ha desmentido y puesto en evidencia nuestras creencias sobre diferentes hechos sociales. Por lo que, la descripción del perfil socioeconómico de estos trabajadores en el contexto de pandemia está conformado de pruebas confiables que han permitido una comprensión de mayor alcance sobre el fenómeno estudiado.

Finalmente, es importante mencionar que a raíz de la pandemia de COVID-19, las ciencias sociales han innovado sus herramientas metodológicas para poder alcanzar los objetivos de una investigación, esto ha permitido la aplicación de mayor cantidad de recursos para la recolección y procesamiento de datos. Si bien la pandemia, el aislamiento preventivo u obligatorio han modificado las actividades de investigación como los trabajos de campo. Debido a esto, se han puesto en uso herramientas tecnológicas como: Skype, Zoom, Teams, google forms, entre otras. Resultando así un aporte a la investigación permitiendo recolectar y analizar información en corto tiempo con diversas herramientas metodológicas (Cuenca & Schettini, 2020). En palabras de Foucault, “La aplicación de estrategias metodológicas en el proceso de investigación, indicaría no sólo la elección de técnicas sino un conjunto de tecnologías aplicadas a la producción de conocimiento, es decir, técnicas que contienen teorías propias” (Cuenca & Schettini, 2020). Es por esto que la aplicación de diferentes técnicas de investigación, así como el uso de herramientas tecnológicas para el análisis de información ha permitido aportar un mayor conocimiento sobre el sector informal para el campo sociológico, económico y también con fines de política pública.

2.2. Justificación

Dentro de la pandemia de COVID-19 la situación socioeconómica de los vendedores ambulantes se presenta como una problemática a ser estudiada por la sociología. Esto debido a los problemas que este sector ha enfrentado durante el confinamiento de COVID-19.

Se conoce que en Ginebra el 11 de marzo de 2020, el doctor Tedros Adhanom Ghebreyesus director de la OMS tras evaluar los niveles de propagación de COVID-19, caracterizó a este virus como una pandemia (OMS, 2020). Es así que se estableció un riguroso confinamiento como medida de control a la propagación del virus. “Ecuador vivió entre el 16 de marzo y principios de junio del año pasado un riguroso confinamiento de casi 80 días, que fue levantado para aliviar la difícil situación económica que atravesaba el país con 70 % del aparato productivo paralizado” (Brik, 2021).

Si bien, este confinamiento fue realizado con la finalidad de erradicar la crisis sanitaria, pero evidentemente ha traído consecuencias en áreas como el trabajo informal. “El aislamiento obligatorio que se está implementando en todo el mundo ha puesto en crisis a los dos mil millones de personas trabajadoras en empleo informal del mundo, y ha afectado especialmente a las vendedoras y vendedores ambulantes, cuyos medios de subsistencia dependen de su presencia en los espacios públicos” (Balbuena & Skinner, 2020).

Es importante recalcar el motivo por el cual estos trabajadores se han visto afectados durante el aislamiento. Recordemos que los vendedores ambulantes realizan sus trabajos en espacios públicos como menciona García (2009) hoy en día las plazas, los parques y las avenidas son espacios que personas utilizan para trabajar. Es así que, el confinamiento al restringir la circulación de personas en el área pública ha generado un obstáculo a los vendedores ambulantes para ejercer sus labores. Recordemos que el confinamiento es un estado de excepción donde se implementan medidas como el distanciamiento social, el uso obligatorio de mascarillas, restricción de horarios de circulación, suspensión del transporte, cierre de fronteras, etcétera (Sánchez & De la Fuente, 2020. p.74).

Un estudio realizado en Quito demuestra que durante el confinamiento por COVID-19, el sector informal de trabajo sufrió mayor sensibilidad en cuanto a la crisis económica; esto debido a su retiro del mercado el cual fue incentivado por el mayor riesgo de muerte ante

contagio por COVID-19 obligándolos así a aislarse y retirarse de su espacio laboral (Esteves, 2020).

Por otro lado, en Guayaquil al realizarse una investigación sobre el uso del espacio público por parte de los vendedores informales en el periodo de excepción por COVID- 19; se concluyó que, si bien el estado de excepción se tornó una problemática en general para todos, para los vendedores ambulantes esta situación resultó más negativa. Esto debido a que, el estado de excepción limitó el desenvolvimiento de estos trabajadores dentro del espacio público el cual les permitía llevar el sustento a sus hogares. Es de esta manera que se ha afectado la economía de estos hogares y además a la familia, creándose una mayor brecha de desigualdad en la población (Arellano, 2020).

Ahora bien, se conoce que el confinamiento por COVID-19 ha afectado el trabajo de los vendedores ambulantes, pero no se conoce el perfil socioeconómico o características sociales y económicas de estos trabajadores en la actualidad. Por esta razón, se ha recurrido a una herramienta que permita conocer tal perfil, siendo esta herramienta un estudio socioeconómico basado en el diálogo con los vendedores y en la aplicación de un cuestionario socioeconómico que nos permita conocer a fondo su perfil socioeconómico. Cabe mencionar que, un estudio socioeconómico “consiste en realizar un análisis de un sector determinado recogiendo información de cómo ellos interactúan con la sociedad, económicamente hablando y en qué condiciones sociales viven” (Giron, León, & Villavicencio, 2011. p.15).

Al conocer el perfil socioeconómico tras el confinamiento por COVID-19 de los vendedores ambulantes, se ha podido identificar el impacto que el aislamiento por la pandemia ha ocasionado en este sector del trabajo informal. Esto ha aportado a la solución del problema en cuanto que ayudará a identificar en qué condiciones sociales y económicas se encuentran estos actores actualmente y de esta manera se visualizarán los resultados obtenidos como aporte a futuras investigaciones sobre el trabajo informal en tiempos de COVID-19. Se ha logrado además visibilizar las necesidades de estos trabajadores con el objetivo de que reciban el apoyo debido por las autoridades correspondientes.

De tal forma, se ha optado por la modalidad de titulación de análisis de caso que según Yin es “el estudio de casos es una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real” (Jiménez Chaves & Comet Weiler,

2016) como en este caso: el perfil socioeconómico de trabajadores informales en tiempos de pandemia.

Se ha considerado que la modalidad de análisis de caso ha permitido cumplir con el objetivo general: Establecer el perfil socioeconómico a nivel descriptivo de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por covid-19 en el período mayo 2022-noviembre 2022. Esto debido a que, el análisis de caso realizado desde la visión interpretativa ha permitido una mejor comprensión de las características socioeconómicas de los ambulantes al aplicar entrevistas que han permitido recoger las percepciones de los involucrados respecto a su propia situación; y una encuesta por medio de la cual se han recolectado datos socioeconómicos precisos como materiales de la vivienda, acceso a servicios básicos, etc., lo cual ha permitido determinar el nivel socioeconómico al que pertenecen estos trabajadores y qué necesidades tienen en sus hogares. Así como la aplicación de un grupo focal que ha permitido validar la información obtenida por medio de las anteriores técnicas de recolección de información y dos observaciones no participantes que han permitido recolectar datos importantes acerca del sector Nueve de Octubre y sus vendedores ambulantes.

De esta forma, se ha dado a conocer el impacto generado en los vendedores ambulantes, la aparición de una crisis sanitaria, esto se refleja desde una postura sociológica que nos ha permitido conocer el desarrollo social-económico de estos actores después del aislamiento obligatorio por pandemia, generando así un mayor conocimiento científico acerca de un fenómeno actual, la cual podría relacionarse o contrastarse a investigaciones de pandemias anteriores.

2.3. Problema Central

Los vendedores ambulantes son “emprendedores no formalizados que comercializan productos y servicios teniendo como lugar de operación la vía pública” (Saldarriaga, Vélez, & Betancur, 2015. p. 164). Estos trabajadores hacen uso de la vía pública para realizar sus ventas, ya que, no cuentan con un local ni lugar fijo de trabajo. El espacio público visto desde una dimensión económica, según García (2009); es un espacio laboral de tiempo completo para algunas personas, más que solo un lugar de flujo de personas. Hoy en día las plazas, los parques y las avenidas son espacios de comercio. Es por esto que para los vendedores ambulantes el uso del espacio público es indispensable para la realización de su trabajo.

Pero, es importante mencionar que estos vendedores han tenido dificultades en su trabajo durante la pandemia de COVID-19 la cual es entendida por la OMS (2022) como “una enfermedad infecciosa causada por el virus SARS-CoV-2”.

Debido a esta crisis sanitaria los vendedores ambulantes han debido enfrentarse a un aislamiento obligatorio entendido como: “un estado donde se combinan estrategias para reducir las interacciones sociales como el distanciamiento social, el uso obligatorio de mascarillas, restricción de horarios de circulación, suspensión del transporte, cierre de fronteras, etcétera” (Sánchez & De la Fuente, 2020. p.74).

Se menciona además en la revista WIEGO que: “El aislamiento obligatorio que se está implementando en todo el mundo ha puesto en crisis a los dos mil millones de personas trabajadoras en empleo informal del mundo, y ha afectado especialmente a las vendedoras y vendedores ambulantes, cuyos medios de subsistencia dependen de su presencia en los espacios públicos” (WIEGO, 2022). Es a causa de estas restricciones que los vendedores ambulantes no han podido ejercer su trabajo con normalidad y a causa de esto, se han visto afectados sus ingresos económicos.

Es así que ha resultado de interés sociológico conocer el perfil socioeconómico de los trabajadores ambulantes tras el aislamiento por covid-19, para esto se ha recurrido a un estudio socioeconómico que permita establecer las características de estos trabajadores informales en el plano social y económico. Como señalan Girón, León y Villavicencio (2011), ya mencionados, el estudio socioeconómico es el análisis de un grupo de personas donde se pretende recoger información acerca de su interacción en la sociedad en cuanto al ámbito económico y además conocer en qué condiciones sociales se encuentran.

El período en el que se ha realizado este estudio es mayo 2022 - noviembre 2022, este tiempo ha permitido la recolección, análisis y discusión de resultados. Cabe recalcar, como se ha mencionado anteriormente; Brik (2021) señala que el confinamiento en Ecuador sucedió entre el 16 de marzo y principios de junio del año 2020. Si bien, esta es la etapa a la cual se ha hecho referencia en el estudio como la etapa de aislamiento o confinamiento. Es por esta razón que el estudio ha sido realizado en el periodo mayo - noviembre 2022, considerando que son aproximadamente dos años después de aislamiento por COVID-19 y por lo cual los datos obtenidos en este periodo han sido de gran utilidad para el estudio.

El área geográfica en el que se ha realizado el estudio ha sido el Sector Nueve de Octubre – cuenca. Este sector está comprendido entre las calles Pio Bravo, Vega Muñoz, Gaspar Sangurima, Mariscal Lamar, Hermano Miguel, Mariano Cueva y Vargas Machuca. Este sector está conformado por un perímetro de 1.131,27 metros cuadrados donde se encuentra una población de 350 vendedores ambulantes.

El acceso a los informantes que son en este caso los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre se ha logrado mediante el diálogo con un trabajador del área de la administración del Mercado Nueve de Octubre, quien ha facilitado el contacto con uno de los vendedores que más tiempo lleva trabajando en el sector y quien a su vez ha permitido el acercamiento a más compañeros de trabajo con quienes se ha tenido la apertura para la ejecución del estudio.

2.4. Preguntas de investigación y objetivos

Pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19?

Objetivo general: Establecer el perfil socioeconómico a nivel descriptivo de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por covid-19 en el período mayo 2022-noviembre 2022.

Objetivo específico 1: Conocer la situación económica y social de los vendedores ambulantes del sector de la Nueve de Octubre en la etapa de post-confinamiento mediante entrevistas.

Objetivo específico 2: Aplicar un cuestionario socioeconómico a los trabajadores ambulantes con las variables correspondientes (características de la vivienda, acceso a la tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar).

Objetivo específico 3: Validar con los informantes los resultados de las entrevistas y del cuestionario socioeconómico para generar conclusiones acerca del perfil socioeconómico de estos trabajadores.

3. Marco Teórico

El presente estudio se enfoca en conocer el perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después del aislamiento por COVID-19. Es por esto que, las dimensiones generales de estudio serán: perfil socioeconómico, vendedores ambulantes y pandemia COVID-19.

3.1 Perfil socioeconómico

Un perfil socioeconómico o condición socioeconómica se determina a nivel del hogar. “El perfil socioeconómico (PSE) es un atributo del hogar que caracteriza su inserción social y económica. Está basado en el nivel de educación, el nivel de ocupación y el patrimonio” (Díaz, 2016). Es de esta forma que, el perfil socioeconómico de una persona o grupo de personas se estudia a partir de su interacción en la sociedad desde una dimensión social y económica, para lo cual es importante definir el nivel o estrato social al que pertenece.

Es así que resulta necesario señalar dos de las perspectivas más dominantes de estatus social: la del conflicto y la funcionalista. La perspectiva funcionalista de Davis y Moore (1945) surge a partir de la necesidad de organizar a los miembros de una sociedad en diferentes posiciones sociales, de esta forma los estratos sociales desde la perspectiva funcionalista ubican a las personas en una lista de posiciones entre ellos y la posición en esta lista se deberá a su grado de importancia dentro de la sociedad y a sus capacidades o habilidades. Es así, que la estratificación social se convierte en una motivación para las personas de ocupar posiciones importantes dentro de la sociedad. Por su parte, Parsons (1967) sostiene que la posición de las personas dentro de la sociedad se debe definir según un criterio de reconocimiento de contribución de la persona dentro de la sociedad, es decir, la ubicación jerárquica debería estar ligada al reconocimiento del mérito individual (León, Collahua, 2016).

Por otro lado, la teoría de conflicto de Marx señala que sólo existen dos clases sociales siendo estas, la burguesía y el proletariado. Es por esto que señala entonces que la diferencia de las clases sociales se debe a la tenencia de los medios de producción. Señalando así que los burgueses al poseer medios de producción entran en conflicto con el proletariado y de esta forma la dimensión económica resulta siendo la más importante en la

teoría del conflicto, ya que, a partir de esto se ubican a los individuos en una clase social u otra (León, Collahua, 2016).

De esta manera, mediante la teoría funcionalista de Davis y Moore (1945) así como también en la teoría del conflicto de Marx (1867) se puede concluir que la interacción y el orden de los individuos al interior de una sociedad se estudia en base a una o diferentes dimensiones, siendo estas: económica, social o cultural (León, Collahua, 2016).

Para conocer estos datos se utilizan cuestionarios como, por ejemplo; el cuestionario de estratificación del nivel socioeconómico de la INEC, el cual se ha utilizado en el presente estudio cómo método de recolección de datos.

Por otro lado, en el presente estudio para reforzar los datos obtenidos acerca del estatus social de estos trabajadores, se ha recurrido al diálogo con los vendedores para captar datos subjetivos que aporten a analizar el perfil socioeconómico de estas personas.

3.2 Trabajo informal

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) define el empleo informal como la ejecución de un trabajo sin acceso a beneficios laborales como licencias de maternidad y paternidad, vacaciones pagadas, indemnizaciones por despido entre otros, de estos beneficios el más importante es la afiliación a la seguridad social, que asegura las pensiones de jubilación principalmente. Erazo (2015), señala que este trabajo es discriminado, perjudicado, que no genera los ingresos suficientes para mantener el hogar y que mantiene la esperanza de conseguir un trabajo formal.

Además, el Programa Regional de Empleo en América Latina (PRELAC) plantea que el sector informal se compone de fuerza de trabajo creada por ciertas limitaciones estructurales que crea el sector formal (Arias, Carrillo & Torres, 2020). Es decir, el sector de trabajo informal resulta como una alternativa de trabajo al no poder acceder a un empleo formal.

Christian Arpi menciona que; en la ciudad de Cuenca, así como también en otras partes del Ecuador, el comercio informal se ha venido dando hace mucho tiempo. Esto debido a que, las microeconomías que forman parte del sector pobre del país consiguen un sustento diario para sus hogares en base al comercio informal. Estas microeconomías venden productos como jugos, alimentos, golosinas, cigarrillos y otras variedades de productos (Arpi, 2018).

Por un lado, Maloney (2004) plantea que las personas trabajan en el sector informal porque no pueden acceder al sector formal o se sentían excluidas de él, pero por otro lado Perry et al (2007), Ingram et al (2007), Loayza et al (2006) y Loayza et al (2009) argumentan que gran parte de los trabajadores informales pertenecen a este sector de manera voluntaria, es decir, encuentran más beneficios en este sector que en el formal. Maloney menciona que, si la inserción de algunas personas en el sector informal es voluntaria, esto se debe a características laborales que reemplazan la protección y los servicios que ofrece el sector formal (Middleton, 2022).

Los trabajadores de servicios informales “están dispuestos a cambiar las protecciones formales por otra dimensión de la calidad del trabajo” (Maloney 2004, 1160). Estos planteamientos han permitido reflexionar acerca de las razones por la cual los trabajadores informales realizan este tipo de trabajo. En el presente estudio, por medio del diálogo con los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre, se obtendrá información acerca de los incentivos que tienen los trabajadores para desarrollar una actividad informal.

Es importante entonces mencionar que dentro del trabajo informal se encuentran los vendedores ambulantes. Como se ha citado anteriormente según Saldarriaga, Vélez, & Betancur (2015); los vendedores ambulantes son emprendedores no formalizados que comercializan productos y servicios y su lugar de trabajo es la vía pública.

3.3 Vendedores ambulantes

Según un artículo de la OIT realizado en Ginebra; “el número de vendedores ambulantes en todo el mundo está aumentando, tanto debido al éxodo generalizado de trabajadores poco calificados de las zonas rurales a las ciudades, como a la crisis económica mundial y la falta de oportunidades de empleo”. Se define a los vendedores ambulantes como pequeños empresarios que venden sus productos en diferentes sitios, es decir, no tienen un local o punto fijo de venta. “Este tipo de vendedor se encuentra comúnmente en áreas metropolitanas, convenciones y eventos al aire libre y, a veces, en playas públicas” (Spiegato, 2020).

Además, según la página web Spiegato, los vendedores ambulantes venden diferentes productos, así como comida, periódicos, revistas, entre otros. “El vendedor ambulante quien se sube con productos de varias temáticas tales como: comestibles, golosinas, caramelos,

chocolates, chicles, productos no elaborados por ellos mismos y otros como son chifles, manís, cocadas hechos por ellos, coloridas pulseras, herramientas de cocina, discos musicales, revistas medicinales, etc.” (Erazo, 2015). Según Víctor Erazo (2015), estas personas tienen su propio horario y usan las veredas, los parterres o el asfalto para intentar vender ya sea en quioscos, casetas o se trasladan de un lado a otro. Estas personas llevan los productos en sus manos o incluso sobre su cuerpo mientras circulan por las calles, veredas o incluso se suben a buses.

La gran cantidad de vendedores ambulantes hoy en día se debe por un lado a la facilidad de formar parte de este grupo de trabajo, esto debido a que no requiere de grandes exigencias ni requisitos.

“La iniciativa marca un fenómeno imparable que se prolifera en las calles de los barrios, con la simple iniciativa comercial cualquier individuo con reglamentos y permisos municipales o sin ellos toma cada zona de la ciudad, se para en las veredas y calles con o sin vehículos simplemente con sus herramientas y sus productos para ofertar y llegar al final de la noche con dinero para su hogar” (Erazo, 2015).

Vélez (2022) menciona que a pesar de existir una normativa nacional y ordenanzas municipales en la ciudad de Cuenca como la Ordenanza de Creación y funcionamiento de la Guardia Ciudadana de Cuenca, Reglamento para el funcionamiento de la Guardia Ciudadana, y la Ordenanza que regula las actividades del comercio ambulatorio en los espacios públicos en el área urbana de Cuenca, esto no ha podido regular la actividad informal dentro de la ciudad, ya que, se evidencia un crecimiento de trabajadores informales en Cuenca.

Por otra parte, cabe mencionar que un aspecto negativo para los vendedores ambulantes es el ambiente al que se exponen, como la discriminación a la que se someten a diario, la inseguridad, los ingresos inestables, las restricciones para vender en los espacios públicos, las largas jornadas de trabajo y la falta de protección social (Zambrano & Macías, 2021).

Middleton (2022) menciona que una gran parte de los vendedores ambulantes son marginados, sobre todo, en tiempos de crisis; “En muchas partes de África y América Latina, la historia de la opresión ejercida sobre los vendedores ambulantes se remonta a más de 100 años, pero a partir de los 1970 se los acosa, desplaza, golpea, multa, encarcela y se

confiscan sus mercancías sin compensación alguna (Skinner 2008; Jimu 2010; Middleton 2003; Brown y Lyons 2010; Lindell 2010)”. Es de esta manera que en el presente estudio resulta importante más que analizar el ámbito económico, también determinar en qué ambiente social se encuentran los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre, después de atravesar una pandemia, es decir, si han sufrido o sufren alguna condición de discriminación, desigualdad, injusticias, etc.

En cuanto a la situación de marginalidad que menciona Middleton, resulta interesante señalar el concepto de estigma territorial, para entender cómo los vendedores ambulantes en ocasiones son marginados sobre todo en tiempos de crisis.

Según Wacquant, L., Slater, T., & Borges, V. (2014), El estigma territorial se relaciona con la pobreza, la subordinación étnica donde se incluyen a grupos de inmigrantes extranjeros pertenecientes a clases bajas, así como también se relaciona con personas que habiten en viviendas en malas condiciones. Este es un fenómeno que se encuentra en cada gran ciudad del mundo y se relaciona con la decadencia moral y física. Un ejemplo de estigma territorial se da en la ciudad de Quito, en el barrio San Roque, en esta zona las personas son simplificadas o vistas como habitantes de una zona folklorista. Estos autores consideran a la estigmatización territorial como un fenómeno urbano actual, que se desarrolla dentro de una ciudad posindustrial y además plantean que es: “una forma significativa y perjudicial de acción, mediante la representación colectiva, atada a un lugar determinado” (p.220).

En el mercado de San Roque en Quito se pudo evidenciar un proceso de acción perjudicial perteneciente al estigma territorial, esto debido a que el 24 de marzo de 2020 se hizo un desalojo forzado con la excusa de fumigar las calles del sector y de esta manera dejando a más de 400 comerciantes sin su fuente de ingreso, tomando en cuenta que los comerciantes informales generan un sustento diario en las calles de este sector (Regalado, 2021).

Por otra parte, según una publicación realizada el 27 de abril de 2020 en el diario El Telégrafo, en Cuenca también se presencié un desalojo forzado de vendedores ambulantes debido a las medidas de prevención por COVID-19. Esta situación sucedió cuando la guardia civil de Cuenca realizó un operativo el día 27 de abril de 2020 a las afueras del Mercado El Arenal con la finalidad de evitar el aglomerado de personas y retirar a los vendedores ambulantes del sitio. Este desalojo se dio con la justificación de que los vendedores no contaban con un permiso para realizar su trabajo de manera informal. Cabe mencionar que estos vendedores anteriormente formaban parte de los puestos internos del mercado, pero

debido al cierre del Mercado por motivo de desinfección del espacio, entonces estos trabajadores se vieron en la necesidad de convertirse en vendedores ambulantes a las afueras del mercado para poder generar un sustento diario (El Telégrafo, 2020). Si bien, este acto de desalojo se realizó con la finalidad de evitar la propagación del virus, sin embargo, impidió las actividades laborales de una gran cantidad de vendedores que no encontraban otra manera que ejercer su trabajo después del cierre del Mercado El Arenal.

Por otra parte, Wilbert Moore señala que los críticos de la noción de masa marginal, han buscado demostrar que todos los campesinos sin tierra y cada uno de los vendedores ambulantes de una ciudad son funcionales y decisivos para la acumulación capitalista (Osorio, 2010). Es por eso necesario reflexionar cómo los vendedores ambulantes pueden ser decisivos en el aumento de la acumulación capitalista y esto se logrará mediante el concepto de “Ejército industrial de reserva” que plantea Marx.

Marx plantea que rara vez en una economía capitalista se da una situación de empleo pleno, esto debido a que el propio capitalismo necesita de un ejército industrial de reserva denominado también como “excedente relativo de la población” es decir un grupo de desempleados crónicos (Zehringer, 2020). El ejército de reserva actúa como una fuerza central para la acumulación del capital, esto debido a que, tiene la función de actuar como oferta laboral para cuando las etapas de la producción capitalista son ascendentes y también actúa en la función salarial, ya que, se contienen y bajan los salarios que tiene dicha reserva de fuerza de trabajo cuando la producción capitalista es descendente (Breilh, 2000). Es de esta manera que un ejército industrial de reserva beneficia al sector capitalista cuando éste requiere de mano de obra barata para una alta producción, es decir, en períodos de prosperidad capitalista el sector que forma parte del ejército industrial de reserva queda absorbido debido a que se requiere de su fuerza de trabajo, pero cuando esta situación de prosperidad cambia, entonces la mano de obra de estos trabajadores baja, impidiendo así una mejora de este sector (Zehringer, 2020).

Para la capital hay márgenes de población excedente que ellos consideran no necesarios dentro de una sociedad y se encuentran entre esta población excedente a limpiaparabrisas, vendedores ambulantes o personas que solicitan limosnas en las calles de las ciudades, pero son precisamente estas personas quienes al buscar un empleo son pagados con salarios mínimos y además a quienes se les atribuye largas jornadas de trabajo y de esta manera aumentan la producción capitalista con su mano de obra eficiente y barata. Debido

a esto, se puede considerar a los vendedores ambulantes como un ejército industrial de reserva que a la final son valorados únicamente cuando la tasa de producción aumenta y se requiere de su mano de obra y en tiempos donde la producción del capital es baja, este grupo de trabajadores llega a formar parte del sector de trabajo informal o desempleo (Osorio, 2010).

Además, cabe mencionar algunas características de los vendedores ambulantes. Un estudio realizado por Juan Vélez sobre las ventas ambulantes en Cuenca, demuestra que: las jornadas de trabajo para estos vendedores se encuentra en su gran mayoría entre 6 a 10 horas diarias. En cuanto al ingreso mensual, se indica que el rango de salario se encuentra por debajo del salario básico dando como resultado un 65% de vendedores que perciben un salario entre \$201 a \$400 por mes y otros vendedores que perciben un salario de menos de \$200 al mes. Resulta importante mencionar que el 63% de vendedores han sido agredidos por la guardia ciudadana y se les ha confiscado sus productos a un 32% de vendedores (Vélez, 2022). Estos resultados han permitido reflexionar sobre las dificultades que deben enfrentar los vendedores ambulantes de la ciudad en sus actividades diarias y que el salario que reciben a cambio de su trabajo no es justo para ellos.

3.4 Vendedores ambulantes y espacio público

El espacio público visto desde una dimensión económica, según García (2009); es un espacio laboral de tiempo completo para algunas personas, más que solo un lugar de flujo de personas. Hoy en día las plazas, los parques y las avenidas son espacios de comercio. Es por esto que para los vendedores ambulantes el uso del espacio público es indispensable para la realización de su trabajo, pero sin embargo se enfrentan a algunas dificultades. Según la secretaria de Wiego de la Universidad de Harvard entre las dificultades de los vendedores ambulantes para vender en espacios públicos están las siguientes: dificultad para identificar lugares seguros donde vender; el acoso, las exigencias de sobornos, los desalojos de los lugares de venta, arresto y confiscación de bienes por parte de las autoridades, que a menudo tratan a los vendedores ambulantes como una molestia o como una obstrucción a otros comercios y al tráfico vehicular; la falta de servicios e infraestructura, tales como agua, electricidad, recolección de basura, letrinas, vivienda, espacio de almacenamiento y servicios financieros y además un índice alto de riesgo de contraer enfermedades transmitidas por parásitos, envenenamiento por plomo y problemas

respiratorios por el humo de vehículos, trastornos musculoesqueléticos asociados con la postura estática y otros riesgos ergonómicos.

Middleton (2003) menciona que “para los vendedores ambulantes, la inmediatez de la calle tiene primacía organizativa mientras que para los comerciantes con puestos en el mercado el lugar de paso alrededor del puesto de venta suele ser su prioridad” (Middleton 2022). Es decir, así como para los vendedores del mercado resulta indispensable el paso de la gente por sus puestos de trabajo, para los vendedores de la calle es fundamental la circulación inmediata de personas por las calles y veredas de la ciudad, es así, que los vendedores ambulantes dependen en su totalidad del uso del espacio público y de la circulación de personas que se da en el mismo.

Vélez (2022) estudia la distribución del uso del espacio público por vendedores ambulantes en la ciudad de Cuenca. Es así que determina que el mayor porcentaje de concentración de estos trabajadores se encuentra en el centro de la ciudad, como se puede observar en el siguiente gráfico:



Mapa 1 Uso del espacio público por vendedores ambulantes

Debido a esto, el presente estudio encargado de establecer el perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19, se ha realizado en el centro de la ciudad de Cuenca en el Sector Nueve de Octubre donde existe una gran concentración de vendedores ambulantes.

3.5 COVID-19

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) (2022), El COVID-19 es una nueva forma de la enfermedad del Coronavirus la cual se debe al nuevo virus SARS- CoV2 que causa una infección aguda con síntomas respiratorios. Además, un estudio realizado por la OMS determina que esta enfermedad consiste en problemas respiratorios que pasan de leves a moderados lo que permite una recuperación sin tratamiento especial. Aunque también existen casos más graves de personas mayores con enfermedades cardiovasculares, diabetes, enfermedades respiratorias crónicas o cáncer. Por lo tanto, estas personas tienen más probabilidades de desarrollar una enfermedad grave. Es importante mencionar que cualquier persona, de cualquier edad, puede contraer la COVID-19 y enfermarse gravemente o morir.

Cabe mencionar que la alta propagación de esta crisis sanitaria ha obligado a los gobiernos de todo el mundo a tomar medidas de restricción para evitar el aumento de contagios. En Ecuador se aplicó el Decreto ejecutivo No. 1017 el 17 de marzo de 2020, el cual estableció un estado de excepción donde se restringió la libertad de tránsito y reuniones sociales, así como un toque de queda, el cierre de fronteras y aeropuertos, instauración del teletrabajo, suspensión de clases y actividades no esenciales (Esteves, 2020).

3.6 Vendedores ambulantes y COVID-19

Los trabajadores ambulantes quienes realizan sus ventas en la vía pública pertenecen al grupo de trabajadores precarios. “Para ellos, el «negocio», es decir, la subsistencia, depende exclusivamente de la calle, de quien pase por ella y de su decisión de detenerse y comprar algo, lo que es siempre impredecible para el vendedor” (Sousa Santos, 2020).

Debido a la crisis sanitaria generada por COVID-19, los vendedores ambulantes han debido enfrentarse a un aislamiento obligatorio entendido como: “un estado donde se combinan estrategias para reducir las interacciones sociales como el distanciamiento social, el uso obligatorio de mascarillas, restricción de horarios de circulación, suspensión del transporte, cierre de fronteras, etcétera” (Sánchez & De la Fuente, 2020. p.74). “Entre las diferentes categorías de ocupación, en el contexto de las medidas de contención del COVID-19 el trabajo por cuenta propia tiende a ser más afectado que el trabajo asalariado” (Weller, 2020). Se menciona además en la revista WIEGO que: “El aislamiento obligatorio que se está implementando en todo el mundo ha puesto en crisis a los dos mil millones de personas trabajadoras en empleo informal del mundo, y ha afectado especialmente a las vendedoras

y vendedores ambulantes, cuyos medios de subsistencia dependen de su presencia en los espacios públicos” (Balbuena & Skinner, 2020). Es a causa de estas restricciones que los vendedores ambulantes no han podido ejercer su trabajo con normalidad y a causa de esto, se han visto afectadas sus fuentes de ingresos. En países donde se implementaron restricciones en la movilidad y uso de espacios públicos es donde más afectados resultaron los vendedores ambulantes al no poder salir a realizar su trabajo lo que generó, por lo tanto, una disminución de ingresos económicos a sus hogares. “La recomendación que hizo la OMS acerca de trabajar en casa y autoaislarse es impracticable, ya que obliga a los trabajadores a elegir entre ganar el pan de cada día o quedarse en casa y pasar hambre. Las recomendaciones de la OMS parecen haber sido diseñadas con una clase media en mente, que es una pequeña fracción de la población mundial” (Sousa Santos, 2020).

Esto además se puede reflexionar a partir del planteamiento que hace Sousa Santos en su libro “La cruel pedagogía del virus” donde discute cómo el colonialismo y el patriarcado se han hecho presentes en la nueva epidemia de coronavirus, esto debido a que, una epidemia solo se convierte en grave cuando se ven afectadas las poblaciones de los países más ricos y no aquellos grupos pobres. A pesar de que los cuerpos racializados y sexualizados resultan siempre los más vulnerables ante el brote de una pandemia, esto debido a las condiciones de vida que presentan socialmente ante la discriminación que deben enfrentar, es así que, en una situación de pandemia, la vulnerabilidad de estas personas aumenta, ya que, son expuestos a la propagación del virus. Además, en situaciones de emergencia, las políticas aplicadas para la prevención de pandemias no son de aplicación universal, esto debido a que algunas veces son adeptos al darwinismo social, es decir, buscan garantizar la supervivencia de los cuerpos más valorados socialmente, los más aptos y los más necesarios para la economía. En otras ocasiones, olvidan o descuidan los cuerpos menospreciados (Sousa Santos, 2020).

Este es el caso de los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre donde se puede observar cómo los trabajadores ambulantes se ubican en las calles para realizar sus actividades laborales diarias y de esta manera son los más vulnerables a la propagación de cualquier virus o pandemia. Por otro lado, se puede reflexionar cómo las políticas aplicadas durante la pandemia de COVID-19 no garantizaron el cuidado de todos los grupos sociales, esto debido a que, durante el confinamiento, se aplicaron metodologías como el trabajo virtual, lo cual benefició a los trabajadores del sector formal, por lo tanto, los trabajadores del

sector informal han resultado desprotegidos con la aplicación de estas políticas al no poder ejercer sus actividades laborales con normalidad. Como menciona Sousa Santos (2022) “Gran parte de la población mundial no está en condiciones de seguir las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud para defenderse del virus, ya que vive en espacios reducidos o muy contaminados, porque está obligada a trabajar en condiciones de riesgo para alimentar a sus familias”.

Cabe mencionar, la publicación realizada en el Diario el Mercurio el 4 de julio de 2020, donde se comenta el crecimiento de la informalidad laboral por COVID-19 en las calles de Cuenca. Además, se plantea que el COVID-19 ha provocado una reorganización de los comerciantes en los distintos mercados de Cuenca, provocando una explosión de ventas informales y ambulantes sobre todo en el sector de Control Sur y Narancay (Mendieta, 2020).

“Allí, por donde pasa la Panamericana Sur, decenas de vendedores se han instalado en los costados de esta arteria vial, incluso algunos ocupan parte de las veredas. Carnes, pescado, zapatos, prendas de vestir, frutas, refrescos, hortalizas, entre otros productos, se ofertan al aire libre en este sitio, que está cerca de la Plataforma de Narancay, al sur de la ciudad” (Mendieta, 2020).

Esto permite reflexionar sobre el crecimiento de vendedores ambulantes a los alrededores de los mercados en la ciudad de Cuenca a partir del COVID-19.

4. Diseño Metodológico

4.1 Enfoque y diseño metodológico

El estudio de caso presenta un enfoque mixto, este enfoque busca una mejor comprensión del fenómeno. Los datos obtenidos por este medio, han representado una percepción integral del objeto de estudio. Cabe recalcar que los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos. Los métodos mixtos sitúan a los datos del fenómeno con su integración y discusión conjunta, basado en representaciones numéricas y lingüísticas. El fenómeno de estudio, a través de los métodos mixtos busca la interpretación conjunta de los datos, donde la obtención y análisis de los mismos, permite extender el rango de indagación para la investigación (Bapista, P., Fernández, C., & Hernández, R., 2014). En

base a esto, el enfoque mixto ha permitido conocer e interpretar el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes tras el aislamiento por COVID-19. La presente metodología ha permitido analizar a fondo el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes. Esto debido a que, las técnicas cualitativas han permitido recopilar información desde una perspectiva subjetiva sobre la interacción social y económica de los vendedores ambulantes después del aislamiento y, por otro lado, los cuestionarios han complementado objetivamente tal información debido a que han permitido determinar el nivel socioeconómico de los vendedores ambulantes, para de esta manera entender cómo es su interacción en la sociedad y establecer a profundidad su situación económica y social a partir de las necesidades que tienen en sus hogares. Es así que la relación entre las técnicas cualitativas y cuantitativas ha permitido la mayor recolección de información y profundización en el tema estudiado.

4.1.1 Diseño metodológico: estudio de caso

Se parte del planteamiento de Robert Yin de que los estudios de caso “Son una investigación empírica que trata un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto real, cuando las fronteras entre el fenómeno y el contexto no son evidentes, y en la que se utilizan múltiples fuentes de evidencia” (Peña, 2009). En este estudio la problemática a estudiar ha sido el perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19 en el periodo mayo 2022 - noviembre 2022, siendo este un hecho actual, el cual ha sido estudiado en tiempo real y además para el cual se han utilizado diferentes técnicas para recolección de datos.

4.2 Nivel de investigación descriptiva

El alcance descriptivo consiste en un conocimiento inicial de la realidad producido a través de la observación directa del investigador y del conocimiento obtenido por medio de la lectura o estudio de las informaciones aportadas por otros autores. Este método tiene el objetivo de exponer con el mayor rigor metodológico, información significativa sobre la realidad en estudio (Abreu, 2014). Por otro lado, la investigación descriptiva o método descriptivo es el método usado para detallar las características del fenómeno, sujeto o población a estudiar, este puede ser llevado a cabo en: estudios de caso, encuestas o método observacional (Martínez, 2018). En función a los objetivos y el tipo de análisis de caso, el nivel de investigación ha sido descriptivo porque se ha buscado analizar cómo el aislamiento durante la pandemia ha influido en el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes.

4.3 Selección de caso y unidad de análisis

El autor Yin (1994) nos presenta diferentes diseños de casos: simples y múltiples; holísticos e integrados. Según el número de casos es simple y holístico, la problemática abordada es el perfil socioeconómico que se enfoca en torno a las características sociales y económicas como categoría de estudio. Posteriormente, se tiene una sola unidad de análisis que son los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre en Cuenca. La unidad de análisis fue seleccionada en base a la revisión bibliográfica que evidencia que uno de los sectores más afectados por el aislamiento por COVID-19 fueron los vendedores ambulantes. Además, al encontrar datos sobre la gran cantidad de trabajadores ambulantes que se encuentran en las calles de Cuenca y el incremento de estos a partir de COVID-19, se ha generado el interés de conocer sus condiciones socioeconómicas actuales. Como lo resalta una publicación del diario El Mercurio: “Para los comerciantes informales, salir a recorrer las calles se ha convertido en la única solución para generar ingresos; pues la situación ha empeorado a consecuencia de la pandemia” (MERCURIO, 2021).

4.4 Unidad de observación

La unidad de observación es el perfil socioeconómico de vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre. Para este estudio se ha tomado como objeto de estudio al sector nueve de octubre, siendo este un espacio público donde se encuentran gran cantidad de vendedores ambulantes fijos de la zona, es decir, la mayoría de estos vendedores no circulan por las calles ni recorren a otros lados para realizar sus ventas como otros vendedores ambulantes, sino se encuentran en zonas fijas dentro del sector, lo que ha permitido clasificarlos como vendedores específicamente del sector nueve de octubre. Siendo así, este sector, un espacio que ha permitido un acercamiento directo a la unidad de análisis. Además, se han tenido en cuenta criterios como la accesibilidad al lugar y el contacto previo que se ha tenido con algunos de los vendedores ambulantes que han permitido el acercamiento a otros vendedores de la zona. La selección de los informantes se ha realizado teniendo en cuenta que estas personas cumplan con el requisito de ser vendedores ambulantes fijos del sector Nueve de Octubre y respetando la aceptación por parte de ellos a brindar la información requerida. El número de vendedores entrevistados ha dependido de la saturación de la información, es decir, se han realizado entrevistas hasta entender la problemática. En cuanto a las encuestas, estas han sido aplicadas a una muestra de la población total de vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre. Es por esta razón que se ha comenzado con una observación no

participante de la zona y con conversaciones informales con los vendedores con los que se ha tenido contacto para luego proceder a aplicar las entrevistas a ellos y a quienes han aceptado dar la información voluntariamente. Luego se han aplicado las encuestas, las mismas que consisten en la aplicación del cuestionario de estratificación del nivel socioeconómico realizado por la INEC, estos cuestionarios han servido para determinar el nivel socioeconómico de los vendedores ambulantes y han permitido complementar datos sociales y económicos de estos trabajadores. Finalmente, se ha aplicado un grupo focal con 5 de los vendedores previamente entrevistados, lo cual ha permitido validar la información antes obtenida con la finalidad de plasmar los resultados y conclusiones acerca del tema estudiado. Además, al finalizar la recolección de información se ha realizado una segunda observación no participante con la finalidad de aportar una perspectiva propia de la investigadora acerca de la interacción de los vendedores ambulantes con la guardia ciudadana y los clientes.

4.5 Descripción del objeto de estudio

Durante el confinamiento por COVID-19, los trabajadores del sector informal, entre ellos, los vendedores ambulantes se han visto perjudicados en sus actividades laborales diarias. Esto debido a las restricciones de hacer uso del espacio público como medida de prevención de propagación de COVID-19. Si bien el confinamiento a raíz de la pandemia, tuvo el objetivo de evitar la propagación del virus, pero ha traído consigo consecuencias para trabajadores del área informal. Como se ha mencionado anteriormente; Balbuena & Skinner (2020) concluyen que el aislamiento obligatorio ha puesto en crisis a varias personas del sector informal a nivel mundial, esto debido a que su trabajo y por ende su medio de subsistencia depende del uso que hacen del espacio público para cumplir con sus actividades laborales. Por otro lado, también Arellano (2020) ha mencionado que el estado de excepción ha limitado el desenvolvimiento laboral de los vendedores ambulantes y de esta manera los ha impedido llevar el sustento para sus hogares, creándose de esta manera, una mayor brecha de desigualdad en la población. Es así que ha resultado de interés sociológico, estudiar el perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del confinamiento por COVID-19, para poder conocer la situación actual de estos trabajadores, tras enfrentarse a las complicaciones en su trabajo durante el confinamiento.

El perfil socioeconómico de estos trabajadores se ha estudiado en base a cuatro métodos de recolección de información, tanto cuantitativos como cualitativos. Siendo estos métodos:

observación no participante, que ha permitido captar información importante acerca del sector y de la interacción de los trabajadores, así como también características de los vendedores y productos que venden; entrevistas, que han permitido obtener información acerca de las características sociales y económicas que presentan actualmente los trabajadores; encuestas de estratificación social, que han aportado datos entorno a los hogares de los vendedores ambulantes así como del nivel socioeconómico al que pertenecen y finalmente un grupo focal que ha permitido validar los datos obtenidos en los métodos de recolección anteriores.

Es de esta forma que se han generado conclusiones para dar a conocer la situación actual de los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre con la finalidad de validar o contrastar la teoría de que el sector informal ha resultado perjudicado a raíz del confinamiento por COVID-19 por las debidas medidas de restricción.

El área geográfica en el que se ha realizado el estudio ha sido el Sector Nueve de Octubre – Cuenca. Este sector está comprendido entre las calles Pio Bravo, Vega Muñoz, Gaspar Sangurima, Mariscal Lamar, Hermano Miguel, Mariano Cueva y Vargas Machuca. Este sector está conformado por un perímetro de 1.131,27 metros cuadrados donde se encuentra una población de 350 vendedores ambulantes.

Por otro lado, el período en el que se ha realizado este estudio es mayo - noviembre 2022, este tiempo ha permitido la recolección, análisis y discusión de resultados. Se ha considerado que es un tiempo aproximadamente de dos años después de aislamiento por COVID-19 y por lo cual los datos obtenidos en este periodo han sido de gran utilidad para el estudio.

4.6 Entrada al campo

La entrada al campo se ha logrado mediante la presencia amigable de la investigadora en el área de estudio, con la intención de observar y obtener datos importantes sin interferir en la tranquilidad de los trabajadores informales del sector Nueve de Octubre. En primera instancia, se ha acudido a la administración del Mercado Nueve de Octubre para lograr el diálogo con un trabajador del área administrativa con la finalidad de obtener información acerca de los vendedores ambulantes del sector. Como segundo punto, se ha acudido a observar la zona para captar información importante de los vendedores, esta información ha sido obtenida por observación directa de la investigadora y por medio del diálogo con algunos vendedores. Después como tercer punto se ha solicitado el consentimiento de algunos de los vendedores

para la aplicación de entrevistas, las cuales se han realizado en el mismo puesto de trabajo, así como también la aplicación de encuestas y finalmente la aplicación de un grupo focal. Cabe mencionar que, gran parte de los trabajadores ambulantes del sector, han dado su consentimiento para la aplicación de estas técnicas de recolección de datos, tomando en cuenta que se encontraban en su horario laboral. Además, cabe mencionar que los trabajadores ambulantes que no accedieron a dar información para el estudio fueron por cuestiones de tiempo o aglomeración de clientes.

4.7 Técnicas y levantamiento de información

4.7.1 Observación no participante

Marshall y Rossman (1989) definen la observación como una “descripción sistemática de eventos, comportamientos y artefactos en el escenario social elegido para ser estudiado” (p.79). El objetivo de la observación es comprender el comportamiento y experiencia de un grupo de personas en su medio natural. Esto consiste en observar y registrar información de las personas sin que el investigador interfiera (Monje, 2011).

Primero se ha realizado una observación no participante para comenzar con el estudio, es decir, para lograr un acercamiento a los vendedores y conseguir su consentimiento para la recolección de información. Esta observación se ha realizado en base a una observación diaria durante el mes de Julio en el sector Nueve de Octubre comprendido entre las calles Pio Bravo, Mariano Cueva, Vega Muñoz, Hermano Miguel, Gaspar Sangurima, Mariscal Lamar, Vargas Machuca y la plaza Nueve de Octubre alrededor del mercado, en un perímetro de 1.131,27 metros cuadrados donde se encuentra una población de 350 vendedores ambulantes.

Estos datos han sido registrados mediante una ficha de observación donde se ha colocado la fecha de observación, la variable observada (características de los vendedores, productos que venden y cantidad de productos), el dato de la observación y la fuente de información de dicho dato, es decir, si la información ha sido obtenida por observación directa de la investigadora o por medio del diálogo con los vendedores. Además, cabe recalcar que la información colocada diariamente en la ficha se ha validado en los días posteriores para verificar el dato colocado.

Segundo, se realizó otra observación no participante al finalizar la recolección de información. Esto con la finalidad de fortalecer el conocimiento obtenido en el estudio, pero desde una perspectiva propia de la investigadora y de su descripción del ambiente observado acerca de la interacción de los vendedores ambulantes con la guardia ciudadana y los clientes. Para realizar esta observación se ha utilizado una guía ubicada en el libro Metodología de la Investigación 6ta Edición (Bapista, Fernández & Hernández, 2014). De esta manera, se ha realizado una observación durante 3 días, 2 días donde se ha observado el comportamiento de los clientes en los puestos ambulantes y 1 día para observar el comportamiento que tienen los guardias ciudadanos con los vendedores.

4.7.2 Entrevistas

La entrevista como técnica cualitativa es más flexible y abierta. “En la entrevista, a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema” (Janesick, 1998). Por otro lado, las entrevistas semi estructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información (Bapista, P., et al. 2014). En el presente estudio para la aplicación de entrevistas se ha utilizado una guía de preguntas, lo cual ha facilitado el diálogo y ha permitido la implementación de más preguntas durante la entrevista.

Para la aplicación de las entrevistas, por un lado, se ha contactado a un trabajador del área administrativa del Mercado Nueve de Octubre, para de esta manera lograr el acercamiento de una trabajadora del sector, quien ha permitido el acercamiento a otros vendedores. Por otro lado, también, se ha acudido al diálogo con otros vendedores para lograr un acercamiento y buscar su consentimiento para la aplicación de las entrevistas. Cabe destacar que, para la aplicación de entrevistas, un requisito ha sido que sea un vendedor únicamente del sector Nueve de Octubre, además es importante mencionar que, entre los trabajadores entrevistados se encuentran vendedores de ropa, zapatos, comida, verduras, entre otros. Es así que se han aplicado 12 entrevistas, entre las cuales se ha entrevistado a 4 hombres y 8 mujeres, tomando en cuenta que se encuentran entre ellos; ecuatorianos, venezolanos y colombianos. Cabe destacar que ha entrevistado a vendedores de diferentes productos, así como de diferente género y nacionalidad con la finalidad de obtener información desde diferentes perspectivas. Además, cabe mencionar, que el tamaño de la muestra para la

aplicación de entrevistas y encuestas no ha sido determinado previamente, esto debido a que, se ha realizado la aplicación de entrevistas hasta llegar a una saturación de información.

4.7.3 Encuestas

En la investigación social, se define a la encuesta como una técnica para la recolección de datos a través de la interrogación a distintos actores con la finalidad de obtener sistemáticamente medidas sobre los conceptos derivados del problema de investigación construido con anterioridad. Para la recolección de datos se utiliza un cuestionario que permite recoger datos cuantitativos, es decir, de medición (López & Fachelli, 2015).

En el presente estudio se ha realizado la aplicación de encuestas con la finalidad de establecer el nivel socioeconómico de los vendedores ambulantes y de esta manera fortalecer el conocimiento sobre las características sociales y económicas de estos trabajadores en tiempo post-confinamiento. Para esto, en primera instancia se ha identificado la población correspondiente para el siguiente estudio. Así como también la muestra y diseño muestral utilizado.

4.7.3.1 Población

En el presente estudio de caso, la población a estudiar corresponde a los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre, de esta manera, ha resultado necesario identificar la cantidad de estos trabajadores informales en el Sector. Para esto, se ha localizado a los guardias ciudadanos encargados de vigilar el Sector Nueve de Octubre, con la finalidad de obtener este dato. Es así que, se ha obtenido como respuesta un promedio de 350 vendedores ambulantes en el Sector Nueve de Octubre. Luego de esto, se ha procedido a realizar un conteo para verificar la información antes mencionada por los guardias ciudadanos. Después de realizar el conteo durante 3 días aleatorios dentro de la semana, se ha obtenido un promedio de 366 vendedores ambulantes en el sector. De esta manera, al haber obtenido una cifra aproximada al dato brindado anteriormente y tomando en cuenta que existen días donde se reúne una menor o mayor cantidad de vendedores en el sector, se ha optado por fijar la población de 350 vendedores ambulantes de acuerdo al dato recibido por los guardias ciudadanos, ya que, no es posible obtener una cifra exacta de vendedores ambulantes en este Sector debido a que muchos de estos trabajadores se encuentran en constante movimiento alrededor del sector. Por otro lado, resulta importante comparar esta cifra con la cantidad de vendedores con puestos fijos dentro del Mercado Nueve de Octubre,

se conoce que existen aproximadamente 280 vendedores que pagan por un puesto dentro del Mercado. Esto permite demostrar que existe una mayor cantidad de vendedores ambulantes a los alrededores del Mercado que vendedores con puestos fijos dentro de él.

Es así que se trabaja con una población de 350 vendedores ambulantes en el Sector Nueve de Octubre. Cabe mencionar que, este Sector se encuentra definido por las siguientes calles y perímetro identificado en el presente gráfico de google Earth.



Mapa 2 Sector Nueve de Octubre

Como se puede observar, las calles horizontales que conforman el Sector Nueve de Octubre son las siguientes: Pio Bravo, Vega Muñoz, Gaspar Sangurima y Mariscal Lamar. Mientras que las calles verticales son: Hermano Miguel, Mariano Cueva y Vargas Machuca. Además, cabe mencionar que el perímetro en el que se ha realizado el estudio es de 1.131,27 metros cuadrados, es decir, la recolección de información se ha realizado dentro del área señalada en el gráfico.

Por otra parte, cabe mencionar que la recolección de información no se ha aplicado a toda la población de vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre, esto debido a que es una población extensa. Por lo que se ha obtenido una muestra de la población a la que se han aplicado las encuestas.

4.7.3.2 Muestra

Para extraer la muestra de una población de 350 vendedores, que a su vez será la representación del conjunto de vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre, se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

n= tamaño de la muestra

N= el tamaño de la población (350)

Z= nivel de confianza (95%)

e= el margen de error deseado (5%)

p= probabilidad a favor (50%)

q= probabilidad en contra (50%)

$$n = \frac{350 \cdot 1.96^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}{0.05^2(350-1) + 1.96^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}$$

$$n = \frac{350 \cdot 3.84^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}{0.0025(349) + 3.84^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}$$

$$n = \frac{350 \cdot 3.84^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}{0.0025(349) + 3.84^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}$$

$$n = \frac{\quad}{0.87 + 0.96}$$

$$n = \frac{336}{1.83}$$

$$n = 183.60$$

$$n = 184$$

Muestra: 184

El resultado ha generado una muestra de 184 personas. Es así que se ha aplicado la encuesta a 184 vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre. Cabe recalcar que, estas encuestas han sido aplicadas en base al cuestionario de estratificación social de la INEC. El cuestionario está formulado por las siguientes variables: características de la vivienda, acceso a tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar, cada una de estas variables cuenta con sus respectivas preguntas y opciones de respuesta. El cuestionario de la INEC señala como resultado 5 grupos socioeconómicos (grupo A alto, grupo B medio alto, grupo C + medio típico, grupo C- medio bajo, grupo D bajo). Para realizar esta clasificación, el INEC utilizó un sistema de puntuación para las variables. “Las características de la vivienda tienen un puntaje de 236 puntos, educación 171 puntos, características económicas 170 puntos, bienes 163 puntos, TIC’s 161 puntos y hábitos de consumo 99 puntos” (INEC, 2022). El grupo A corresponde al puntaje 845,1 - 1000 puntos, el grupo B es de 696,1 a 845 puntos, el grupo C+ de 535,1 a 696 puntos, el grupo C- de 316,1 a 535 puntos y el grupo D de 0 a 316 puntos. Es así, que se podrá clasificar las respuestas de los encuestados en los diferentes estratos sociales a través del puntaje obtenido en cada uno de los cuestionarios.

4.7.3.3 Diseño muestral

Después de determinar el tamaño de la muestra para el estudio, se ha identificado el procedimiento de selección de tal muestra. En este caso, se ha empleado un muestreo por conveniencia.

Recordemos que el muestreo por conveniencia permite al investigador seleccionar a los individuos que accedan a ser incluidos en la investigación y este tipo de muestreo se fundamenta en la conveniente accesibilidad y proximidad que se tiene a los sujetos (Manterola & Otzen, 2017).

Este muestreo ha consistido en aplicar las encuestas a quienes han dado su consentimiento y han aceptado responder las preguntas del cuestionario. Cabe mencionar, que las personas encuestadas han cumplido con las características de ser vendedores ambulantes únicamente dentro del Sector Nueve de Octubre y trabajan dentro del perímetro antes mencionado.

Además, resulta importante señalar que se ha optado por el muestro no probabilístico ante la dificultad de obtener un listado de todos los vendedores ambulantes del sector para realizar un muestro probabilístico, ya que, no todos los días se encuentran los mismos vendedores en los mismos puestos de trabajo y existen vendedores quienes se movilizan por todo el sector resultando así difícil poder ubicarlos.

4.7.4 Grupo focal

Según Silveira, D., Colomé, C., Heck, T., Silva, M., & Viero, V. (2015); Un grupo focal se entiende como un grupo de discusión mediante el cual se genera un diálogo acerca de un tema específico en el cual se comparten las experiencias de cada uno de los participantes. Es así que el grupo focal es un proceso dinámico mediante el cual se intercambian ideas entre los participantes y donde sus opiniones son confirmadas o contestadas por los demás participantes. Cabe recalcar que el objetivo del grupo focal no es buscar un consenso entre las distintas ideas, por lo que los participantes pueden mantener sus opiniones iniciales, cambiarlas, o adoptar nuevas ideas a partir de las reflexiones fundadas en el grupo. Esta técnica permite intensificar la obtención de información, esto debido a que a partir de los diferentes puntos de vista de los participantes surgen nuevas percepciones y mayor producción de datos como opiniones, sentimientos y puntos de vistas individuales.

Para el estudio se ha aplicado un grupo focal con 5 participantes. Esta reunión se realizó en un local de comidas ubicado en el Sector Nueve de Octubre y tuvo una duración de 40 minutos. Cabe mencionar que los participantes son personas que han sido previamente entrevistadas y, por lo tanto, brindaron una total apertura para la recolección de información dentro del grupo focal. Además, en este grupo se han realizado preguntas basadas en los resultados obtenidos en las entrevistas y encuestas, esto con la finalidad de validar los datos obtenidos anteriormente y generar un mayor conocimiento acerca de los puntos que se han considerado más importantes.

4.8 Procesamiento y análisis de información

4.8.1 Observación no participante

Mediante la primera observación no participante se han podido registrar datos que han sido de gran utilidad para iniciar el estudio, estos datos han estado relacionados a las principales características de los vendedores ambulantes, así como la cantidad y variedad de productos que venden dentro del sector Nueve de Octubre, esto con la finalidad de conocer a algunos de los vendedores y lograr el acercamiento correspondiente para la aplicación de entrevistas y encuestas, así como también para el grupo focal. Esta información ha sido analizada en base a la ficha registrada donde la información se encuentra separada por categorías, lo cual ha permitido generar conclusiones de cada una de ellas.

Además, la segunda observación no participante ha permitido la descripción del ambiente percibido por parte de la investigadora acerca del comportamiento que tienen los vendedores ambulantes con los clientes y guardias ciudadanos, esto como un refuerzo a la información obtenida previamente en el estudio.

4.8.2 Entrevistas

En el presente estudio las entrevistas han sido interpretadas mediante un análisis de contenido. El análisis de contenido se utiliza para manejar datos cualitativos ya sea de manera oral o escrita como diálogos, diarios, cartas, reportes, entre otros.

Como menciona Jaime Andreú, profesor de Sociología en la Universidad de Granada; el análisis de contenido al ser una técnica usada en la interpretación de textos, se basa en una lectura la cual debe realizarse siguiendo el método científico, es decir, sistemática, objetiva,

replicable, y válida. Lo característico del análisis de contenido y que le distingue de otras técnicas de investigación sociológica, es que se trata de una técnica que combina intrínsecamente, y de ahí su complejidad, la observación y producción de los datos, y la interpretación o análisis de los datos.

En ese último sentido Krippendorff (1990, p 28) define el análisis de contenido como “una técnica de investigación destinada a formular, a partir de ciertos datos, realizado en el software Atlas.ti, en el cual se han codificado todas las entrevistas y se han generado redes de acuerdo a grupos de códigos que han permitido analizar a fondo la información obtenida.

Cabe mencionar que, Atlas.Ti es un software que se utiliza principalmente en las investigaciones cualitativas, es decir, sirve para analizar grandes cantidades de información obtenida en entrevistas, grupos focales, imágenes y hasta archivos de audio y video. Esta herramienta permite organizar, ordenar, presentar y sistematizar información para poder avanzar hacia la escritura final del informe de investigación (Cipollon, 2022).

El análisis de contenido realizado en las entrevistas ha permitido generar resultados en cuanto a datos personales de los vendedores ambulantes, así como de características económicas y sociales de ellos. Para analizar estos resultados se ha empleado la codificación y formación de redes en Atlas.ti. Cabe mencionar que estas redes han sido conformadas con las principales variables identificadas en las entrevistas. Se han realizado 3 redes; una red con variables sobre los datos personales de los vendedores, otra sobre las características sociales de los vendedores y finalmente una sobre las características económicas de ellos.

4.8.3 Encuestas

Mediante el cuestionario de estratificación social del nivel socioeconómico de la INEC, se han obtenido datos relacionados a características de la vivienda, acceso a la tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar.

Estos datos han sido analizados por medio de la plataforma Jamovi. Jamovi es un software estadístico gratuito que permite hacer uso de hojas de cálculo estadísticas de “tercera generación”. En este programa se tiene la posibilidad de utilizar correlación y regresión, pruebas no paramétricas, tablas de contingencia, herramientas de análisis factorial y de confiabilidad, y también permite desarrollar y publicar nuestros propios análisis. Además, la información puede ser guardada y compartida con facilidad (Damian, s/f).

Es así que para este análisis se han utilizado tablas de frecuencia que han permitido analizar y comparar los datos obtenidos de los trabajadores ambulantes en relación a sus hogares. Según Cabral, A., Paz, F., Cob, R., & Zapata, E. “La distribución de frecuencias o tabla de frecuencias es una ordenación en forma de tabla de los datos estadísticos, asignando a cada dato su frecuencia correspondiente” (2021, p.4).

4.8.4 Grupo focal

Los datos obtenidos del grupo focal han sido analizados de igual manera que las entrevistas, mediante un análisis de contenido realizado en la plataforma Atlas.ti. Cabe recordar que, para analizar las expresiones verbales se puede hacer uso de unidades de análisis como los temas o ideas principales, esto permite categorizar los mensajes de acuerdo con su contenido (Monje, 2011). Es así que el análisis de contenido ha permitido interpretar el diálogo obtenido en el grupo focal a manera de codificación y generación de redes en Atlas.ti, al igual que en las entrevistas.

De esta manera, se han analizado los datos obtenidos en el grupo focal acerca de las características económicas y sociales de los vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Cabe mencionar, que para analizar los resultados del grupo focal se ha utilizado una red con las principales variables identificadas en el diálogo. Esta red está formada por algunas de las variables más importantes empleadas en el análisis de las entrevistas, esto con la finalidad de validar los resultados obtenidos anteriormente en las entrevistas y además se han incluido nuevas variables que han surgido a lo largo del diálogo de los participantes en el grupo focal.

5. Resultados de la investigación

La investigación ha dado como resultado la descripción del perfil socioeconómico de los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre después de aislamiento por COVID-19 en el periodo mayo - noviembre 2022.

5.1 Resultados de observación no participante

5.1.1 Primera observación no participante

Esta observación no participante ha permitido obtener información en cuanto a la cantidad aproximada de vendedores ambulantes que existen en las calles del Sector Nueve de Octubre, así como también ha permitido conocer los productos que venden y algunas características de estos trabajadores.

En cuanto a la cantidad de vendedores, se ha podido observar que la concentración de vendedores varía entre las distintas calles del sector Nueve de Octubre. Es así que se ha concluido que en la calle Mariano Cueva entre Vega Muñoz y Mariscal Lamar es donde mayor cantidad de vendedores se encuentran los días lunes, martes, miércoles, viernes y sábado con un aproximado de 60 vendedores; esto con excepción del día jueves y domingos donde se reúnen aproximadamente 100 vendedores en la calle Vega Muñoz y Pio Bravo entre Mariano Cueva y Vargas Machuca. Además, en la calle Gaspar Sangurima, los días sábados existen entre 30 a 35 vendedores ambulantes y en la plaza Nueve de Octubre normalmente se encuentran alrededor de 35 vendedores a las afueras del mercado todos los días. Por otro lado, existen también calles dentro del sector Nueve de Octubre donde se encuentran pequeñas cantidades de vendedores como es el caso de la calle Mariscal Lamar donde se encuentran aproximadamente 5 trabajadores y en la calle Vargas Machuca entre 6 a 8, además en la Calle Hermano Miguel encontramos aproximadamente 15 vendedores ambulantes, pero cabe recalcar que todos ellos se encuentran en la esquina del Mercado.

Por otro lado, en cuanto a los productos que se venden en este sector se ha podido identificar que en la calle Mariano Cueva, Vega Muñoz, Pío Bravo y Vargas Machuca se venden verduras, frutas, papas, quesillos, pollos, entre otros productos alimenticios. Mientras que en las calles Mariscal Lamar, Hermano Miguel y Gaspar Sangurima se vende en su mayoría ropa, zapatos, mochilas y comida preparada como ceviches y secos. Cabe mencionar además que en la plaza Nueve de Octubre se venden todos estos productos incluyendo cuyes asados los días viernes, sábados y domingos. Por otro lado, existen vendedores de accesorios de celular, papel higiénico, brujitas, mascarillas, limpiadores de cocina, juguetes y utensilios de cocina que recorren por todo el sector.

Finalmente, en cuanto a las características de los trabajadores se ha podido determinar que la mayoría de ellos se encuentran entre los 28 a 55 años de edad y en su mayoría son

mujeres. Así como también se ha identificado que existen trabajadores ecuatorianos, colombianos y venezolanos. Además, se ha obtenido información en cuanto al aumento de vendedores ambulantes en el sector después de la pandemia de COVID-19 y en qué, así como existen trabajadores fijos del sector, también existen trabajadores que solo se ubican en el sector los días jueves, sábados o domingos.

5.1.2 Segunda observación no participante

Esta observación no participante ha permitido demostrar cómo es la interacción de los vendedores ambulantes con los clientes y con los guardias ciudadanos. Para analizar la información obtenida en la observación de la investigadora, se ha utilizado una tabla que muestre los datos a manera de resumen.

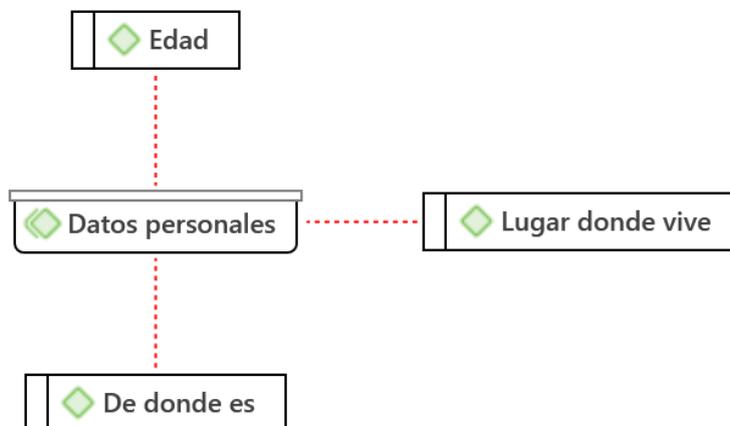
	Objeto de observación	Comportamiento percibido	Observaciones
Día 1	Comportamiento de cliente	La cliente fue seria, demostró una actitud neutra al momento de hacer sus compras, dijo gracias y pagó sus compras.	La cliente acudió a los puestos donde más económicos estaban los productos.
Día 2	Comportamiento de cliente	La cliente pidió rebajas en algunas de sus compras, demostró un buen trato a los vendedores.	La cliente buscó los productos más económicos y aparte se aseguraba de que estuvieran en buenas condiciones.
Día 3	Comportamiento de guardias ciudadanos	Los guardias están todo el tiempo con una actitud seria,	La simple presencia de los guardias hace que

		<p>no demuestran una actitud amable con los vendedores, pero tampoco son groseros si los vendedores acceden a movilizarse. Además, los guardias despojan con más frecuencia a los vendedores que se encuentran en las esquinas, ya que obstaculizan el tránsito de los vehículos al ocupar no solo la vereda sino la calle.</p>	<p>los vendedores se movilizan, para evitar que ellos se porten groseros o que les retiren su producto.</p>
--	--	---	---

Esto ha permitido concluir que no todos los clientes tienen el mismo comportamiento con los vendedores, es decir, unos son más amables que otros, algunos piden rebajas y otros no. Además, resulta interesante mencionar que los clientes buscan productos que sean económicos y que estén en buenas condiciones. Así como también se ha podido demostrar que los guardias ciudadanos despojan con más insistencia a algunos puestos ambulantes, en este caso a los vendedores que se encuentran en las esquinas para permitir una libre circulación de personas y vehículos, ya que los vendedores ambulantes no solo se ubican en las veredas sino también en la calle.

5.2 Resultados de entrevistas

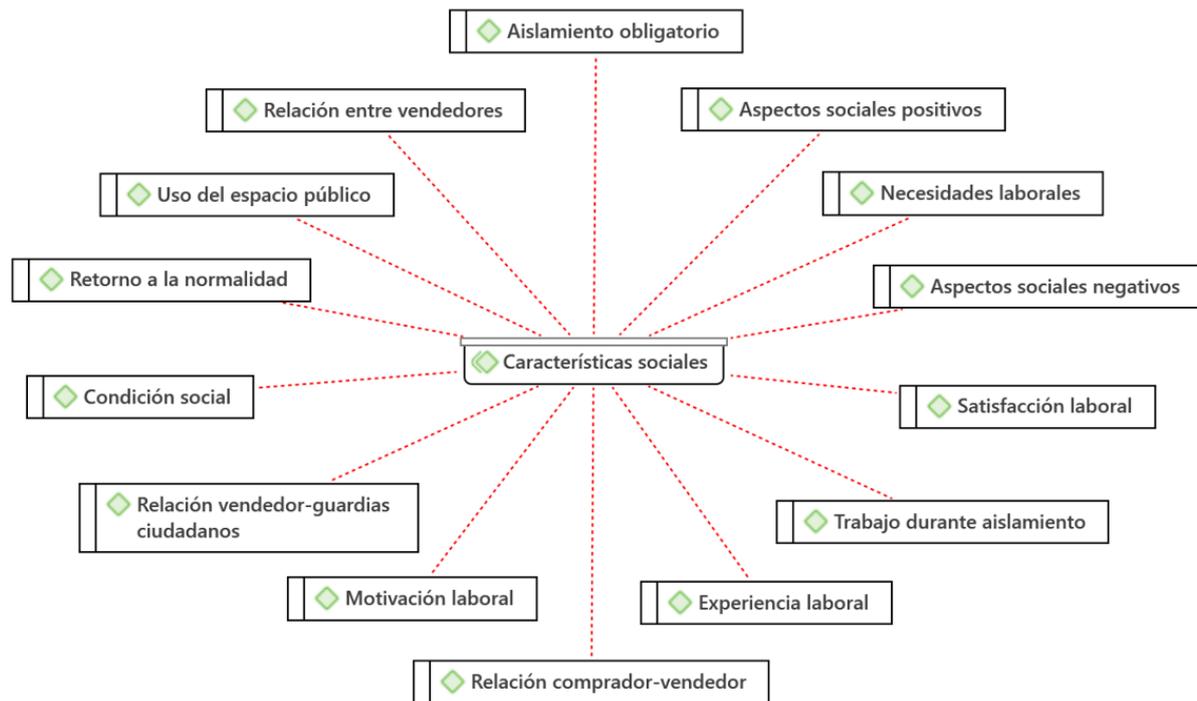
Mediante las entrevistas, se han obtenido datos relacionados a las características personales de los vendedores como la edad, de donde es y el lugar donde vive.



Red de variables 1 Datos personales de vendedores ambulantes

En cuanto a los datos personales obtenidos, se ha podido determinar que los vendedores ambulantes entrevistados se encuentran en un rango de edad entre 29 y 48 años. Así como también se encuentran entre ellos vendedores ecuatorianos, venezolanos y colombianos; entre los vendedores ecuatorianos, se encuentran personas que pertenecen a Chiquintad, El Valle, Cuenca y El Vergel. Cabe destacar que entre los trabajadores entrevistados; los vendedores extranjeros habitan en viviendas arrendadas, mientras que los vendedores ecuatorianos, habitan algunos de ellos en viviendas arrendadas y otros en viviendas propias.

Las entrevistas además han brindado información acerca de la situación social de los vendedores ambulantes después del confinamiento por COVID-19. Para analizar estas características sociales se han extraído algunas variables identificadas en las entrevistas que han permitido procesar tal información, estas son; la relación entre vendedores, relación comprador-vendedor, relación vendedor-guardias ciudadanos, condición social, uso del espacio público, experiencia laboral, motivación laboral, satisfacción laboral, necesidades laborales, aspectos sociales positivos, aspectos sociales negativos, trabajo durante aislamiento, aislamiento obligatorio y retorno a la normalidad.



Red de variables 2 Características sociales de vendedores ambulantes

Para entender el trabajo de los vendedores ambulantes ha resultado necesario comprender por qué ellos se encuentran realizando este trabajo, es decir, su motivación laboral. Es así que se ha podido determinar que, para algunos de los vendedores ambulantes, este trabajo ha sido la única manera que han encontrado para generar un sustento económico para sus hogares, ya que, no han podido encontrar otro trabajo o se quedaron sin trabajo por la pandemia y su única alternativa fue salir a las calles a trabajar. Siendo este el caso de Jorge Ramírez; un migrante colombiano que salió de su país por falta de trabajo durante la pandemia y al llegar a Ecuador el único trabajo que pudo conseguir fue de vendedor ambulante de ropa (Ramírez, 2022). Cabe recalcar que también existen vendedores ambulantes que realizan este trabajo por gusto, es decir, porque se sienten bien realizando este trabajo, porque es un trabajo sencillo y accesible, porque no requiere de mucho tiempo o porque se consideran buenos realizando su trabajo. Este es el caso de Celia Guallpa, una vendedora ambulante de quesos, quién realiza este trabajo, ya que, es un trabajo sencillo para el cual no se necesitan muchos materiales (Guallpa, 2022). De esta manera se ha podido conocer que detrás del trabajo ambulante se encuentran diferentes motivaciones para hacerlo, en algunos casos por necesidad, por falta de oportunidades laborales o simplemente por gusto.

De esta forma ha resultado interesante conocer si los vendedores ambulantes se encuentran o no satisfechos con su trabajo. Es así que, el diálogo con los vendedores ha permitido concluir que todos los vendedores se encuentran satisfechos con su trabajo, ya que, algunos de ellos cuentan con clientes fijos o porque es un trabajo que les ha permitido generar un sustento económico. Se debe tomar en cuenta que, si bien los vendedores se encuentran satisfechos con su trabajo, esto no impide ver las dificultades que ellos enfrentan en sus jornadas laborales. Además, ellos mencionan que es un trabajo cansado y el cual les genera poco dinero (Ochoa, 2022).

En cuanto a la condición social de los vendedores ambulantes, se han identificado casos de desigualdad, discriminación, injusticia, humillación, estrés, desesperación e incapacidad. Cabe destacar que estas son situaciones que los vendedores ambulantes han enfrentado durante el confinamiento, pero no son situaciones que se han frenado y, por lo contrario, continúan actualmente. Se ha podido comprobar que la pandemia únicamente resaltó y engrandeció esta situación para los trabajadores de la calle. Lucrecia Yunga (2022), una vendedora de limpienes para la cocina menciona; *“Mientras algunos trabajaban tranquilamente desde la casa sin ningún peligro, yo salía a pasar todo el día aquí, sin importar el virus nada y para ganar apenas para la comida”*. Es así que se demuestra que los vendedores ambulantes han enfrentado dificultades durante el confinamiento al no poder realizar su trabajo con normalidad y tales dificultades se han arrastrado hasta la actualidad, esto debido a que algunos de los vendedores expresan el mal trato que han recibido y aún reciben por parte de los clientes y de las autoridades. En palabras de Christian Calle (2022), *“La gente también nos grita, nos empujan a que no estorbemos”*. Esto ha permitido reflexionar sobre el sacrificio diario que hacen los trabajadores de la calle por llevar un sustento al hogar y cómo las autoridades y algunas personas no valoran esta acción. Sandra Baculima (2022), una vendedora de frutas y verduras ha mencionado como esta situación de desigualdad social ha empeorado con el confinamiento;

“A veces son groseros cuando vienen a comprar y ahora es peor porque como hay más vendedores entonces a veces uno por ejemplo, da un balde de papas en cuatro dólares y dicen que no van a pagar eso, que uno es abusiva, a veces hasta dejan insultando y como hay más lugares donde pueden ir a comprar entonces ellos siempre buscan quien les dé más barato” (Baculima, 2022).

Esto ha demostrado que la alta cantidad de vendedores que se encuentra en el sector Nueve de Octubre, ha generado mayores desigualdades e injusticias en las actividades de estos trabajadores. Así como también ha causado estrés y desesperación en ellos al no poder realizar su trabajo con normalidad, no únicamente por el aumento de trabajadores en las calles sino además por las medidas de restricción por COVID-19.

Además, se han obtenido datos acerca de la relación entre los vendedores ambulantes de este sector. Los trabajadores entrevistados han permitido concluir que la relación entre vendedores es buena, esto debido a que se ayudan entre ellos, cada quien respeta su lugar de venta y se conocen entre la mayoría de ellos. Ellos mencionan la importancia de llevar una buena relación entre ellos, ya que, esto les permite trabajar de la mejor manera y compartir su lugar de trabajo que es la calle. Como ha mencionado Margarita Ochoa (2022), “*Tenemos que llevarnos bien para trabajar bien todos*”. Esto demuestra que no existen conflictos entre vendedores ambulantes y tampoco han existido durante la pandemia.

Por otro lado, se ha estudiado la relación entre comprador-vendedor y se ha podido concluir que el trato por parte de los clientes en ocasiones es de manera amable y en otras no, esto debido a que algunos de los clientes exigen rebajas en los precios y los vendedores no pueden acceder a rebajar el precio de sus productos. Por otro lado, algunos de los vendedores tienen clientes de muchos años y, por ende, tienen una buena relación con ellos.

En cuanto a la relación entre vendedores y guardias ciudadanos, en todos los casos estudiados, esta ha sido mala. Esto debido a que, los vendedores ambulantes han sido en varias ocasiones removidos de las calles, insultados o maltratados por parte de los guardias. En algunas ocasiones los guardias ciudadanos se han llevado los productos de los vendedores considerando que estos productos son el sustento diario para ellos. Lourdes Peña afirma que;

“Son groseros, nos empujan, nos quitan a veces las cosas, ellos nos dicen que no podemos estar aquí, pero no piensan entonces en una solución para nosotros y no nos tratan con respeto, son agresivos” (Peña, 2022).

Es así que los vendedores ambulantes no pueden ejercer su trabajo con regularidad. Además, se debe recalcar que durante el confinamiento los guardias controlaban el uso de las calles y veredas para evitar el aglomeramiento de personas, pero aún después de este período de confinamiento lo continúan haciendo, es decir, los vendedores siguen siendo removidos de

su lugar de trabajo a pesar de que se han levantado las medidas de prevención de COVID-19. Como menciona Daniel Guzmán; *“A veces no es control sino simplemente nos prohíben vender en la calle porque quitamos espacio o estorbamos, así nos dicen”*. Esto ha permitido demostrar que una de las grandes dificultades que tienen los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre es el no poder hacer uso de las calles y veredas libremente por el control de los guardias ciudadanos.

Es por esto que se ha consultado a los vendedores entrevistados, cuáles serían algunas peticiones que ellos y ellas harían a las autoridades para poder ejercer plenamente su trabajo, ya que, al no contar con un lugar fijo de trabajo ellos cuentan con algunas necesidades. De esta forma los vendedores han dado a conocer entre sus necesidades; una base en los precios de acuerdo a cada producto para de esta manera no ver afectados sus ingresos económicos en situaciones de crisis u otras ocasiones donde los clientes no están de acuerdo en pagar precios justos a los vendedores. Por otro lado, para estos trabajadores ha surgido la necesidad de contar con un lugar destinado para sus ventas, es decir, un lugar donde se puedan ubicar todos los vendedores sin ser removidos. Cabe recalcar que, si bien existe un mercado donde los vendedores pueden ubicarse, pero debido al arriendo que se debe de pagar en este mercado para contar con un puesto, los vendedores no consideran esta opción. Como ha mencionado Sandra Baculima;

“Hay meses que hago más dinero que otros dependiendo cuando es así feriados o de qué cosas yo vendo también de acuerdo a las temporadas, entonces digamos no es un dinero fijo que yo tengo para poder pagar un puesto” (Baculima, 2022).

Es así que los vendedores ambulantes no tienen la posibilidad de pagar un puesto fijo dentro del mercado y recurren a vender de manera informal en las calles.

Los vendedores ambulantes también enfrentan otra dificultad en relación al uso del espacio público, siendo esta; la gran aglomeración de trabajadores que se encuentran en las veredas del sector Nueve de Octubre. Además, existe una gran cantidad de trabajadores informales que recorren todas las calles de este sector. Cabe recalcar que, el número de trabajadores ambulantes de este sector ha aumentado después de la pandemia, esto debido a que durante el confinamiento muchas personas al quedarse sin empleo se han dedicado a la venta ambulante (Peña, 2022). Margarita Ochoa (2022) menciona que en la plaza no hay mucho

espacio para tantos vendedores, por lo que el espacio es muy reducido y antes de la pandemia no era de esa manera.

También, se ha podido conocer la experiencia laboral que tienen estos vendedores ambulantes. Esto con la finalidad de determinar cuánto tiempo estas personas llevan realizando este trabajo o en qué momento de la pandemia lo comenzaron a hacer. Es así que se ha podido identificar que la mayoría de los vendedores ambulantes entrevistados realizan este trabajo desde hace 3, 5, 6, 7, 9 y 10 años o como en el caso de Sandra Baculima quien trabaja en las ventas ambulantes desde que era niña (Baculima, 2022). Pero, por otro lado, dos de los vendedores entrevistados formaron parte de este empleo debido al confinamiento por COVID-19, ya que, se quedaron sin empleo en este periodo de crisis. Esto permite reflexionar acerca del aumento de vendedores ambulantes después del confinamiento, tomando en cuenta que las personas desempleadas durante el confinamiento, han recurrido al empleo informal.

En cuanto al cumplimiento con el aislamiento obligatorio, mediante el diálogo con los vendedores ambulantes se ha podido determinar si ellos cumplieron o no con esta medida de prevención. De esta manera se ha concluido que, entre los trabajadores entrevistados algunos de ellos no pudieron cumplir con esta medida, esto debido a que debían encontrar una manera de generar ingresos y tomando en cuenta que algunos de estos trabajadores no tienen otro ingreso para sus hogares, como afirma Margarita Ochoa (2022): *“No pude, yo tenía que trabajar porque no tengo otro ingreso”*. De esta manera se ha podido reflexionar acerca de la necesidad que tienen los vendedores ambulantes de trabajar día a día en las calles y esto ha impedido a algunos de ellos cumplir con el aislamiento obligatorio por COVID-19.

Tomando en cuenta que algunos de los trabajadores ambulantes continuaron trabajando a pesar de las medidas de prevención del COVID-19, ha resultado importante conocer cómo fue el trabajo para estas personas en este período de crisis. En palabras de Jorge Ramírez (2022), *“No se vendía mucho porque la gente aún tenía, usted sabe, tenían miedo, todavía no compraban en las calles, pero si se vendía algo”*. De esta manera se ha podido interpretar que las ventas para estos trabajadores bajaron y esta fue una de las causas por las que algunos vendedores no pudieron continuar trabajando en las calles. Según Christian Calle (2022), *“Apenas pasaba alguien por aquí, entonces era perder tiempo venir aquí porque no se vendía nada”*. Otras de las razones por las que algunos vendedores ambulantes dejaron

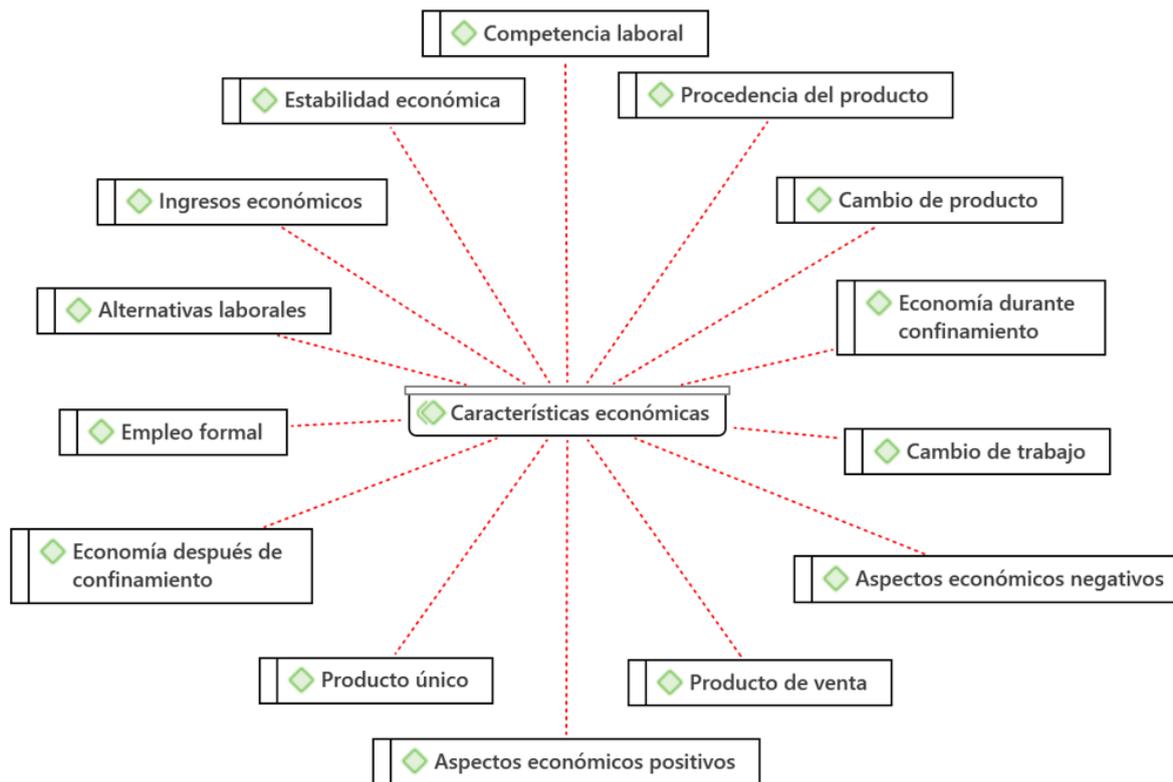
de trabajar fue por la dificultad que se les presentó para adquirir los productos que vendían y por falta de transporte en algunas zonas de la ciudad durante el confinamiento.

Además, ha resultado importante considerar cómo ha sido para los vendedores ambulantes el retorno a la normalidad después del confinamiento. Para algunos de los trabajadores ha sido cuestión de 4 meses, 6 meses o 1 año para regresar a sus actividades, pero no ha sido así para todos. Esto debido a que, algunos de los trabajadores ambulantes no han vuelto a vender la misma cantidad de productos o no han podido generar la misma cantidad de ingresos a partir del confinamiento. Según Lourdes Peña (2022), ella regresó a las calles después del confinamiento a realizar su trabajo, pero no volvió a vender la misma cantidad de productos. Es así que algunos de los vendedores ambulantes siguen presenciando las consecuencias del confinamiento, ya que, continúa afectando su trabajo y por ende sus ingresos económicos.

Finalmente, se han concluido aspectos sociales positivos del trabajo ambulante. Estos aspectos son: la facilidad de integrarse a este trabajo, la libertad de horarios y la clientela. Así como también se menciona las ventajas que ofrece el sector Nueve de Octubre, ya que, circulan muchas personas por esas calles facilitando las ventas ambulantes.

De esta manera, también se han identificado aspectos sociales negativos, siendo estos; las condiciones climáticas, la delincuencia y el control de la guardia ciudadana, así como también lo poco que este trabajo es valorado dentro de la sociedad comparado al sacrificio que hacen estos trabajadores para salir todos los días a las calles a vender.

Por otra parte, las entrevistas han permitido obtener información acerca de la situación económica de los vendedores ambulantes después del confinamiento por COVID-19. Estas características económicas han sido analizadas a partir de variables económicas identificadas en las entrevistas, las cuales han permitido procesar la información obtenida mediante el diálogo con los trabajadores. Estas variables son: producto de venta, procedencia del producto, producto único, cambio de productos, competencia laboral, cambio de trabajo, empleo formal, alternativas laborales, economía durante el confinamiento, estabilidad económica, economía después del confinamiento, aspectos económicos positivos y aspectos económicos negativos.



Red de variables 3 Características económicas de vendedores ambulantes

Primeramente, ha resultado importante determinar qué productos venden en el Sector Nueve de Octubre, esto con la finalidad de identificar si son productos costosos o económicos y de esta manera relacionar a los ingresos económicos que reciben los vendedores ambulantes día a día. Es así que, entre los vendedores entrevistados se ha podido concluir que ellos venden; zapatos, mochilas, pollos pelados, ropa, cuyes, quesos, pescado, comida de chanco, limpiadores para cocina, frutas y verduras. De esta manera, se ha podido determinar que dentro del sector Nueve de Octubre existe una variedad de productos a la venta, por un lado; productos de necesidades básicas como comida y por otro lado accesorios como ropa y zapatos. Se debe de tomar en cuenta que todos estos productos se encuentran en precios cómodos y accesibles para las personas, es decir, no son productos costosos de marcas registradas.

Además, se ha optado por conocer de dónde provienen tales productos. Es así que se ha podido determinar que las frutas y verduras en ocasiones provienen de propietarios, es decir, los vendedores cultivan sus propios productos para luego llevarlos a la venta y en otras ocasiones los productos provienen de lugares como Paute donde los vendedores son quienes

re venden el producto. En cuanto a la venta de comida como comida de chanco o quesos, estos alimentos son elaborados por las mismas vendedoras quienes compran ya sea la leche o la carne cruda a un precio económico para luego prepararla y vender. Por otro lado, parte de la ropa y zapatos que se vende en la plaza Nueve de Octubre proviene de otros países como Colombia o Perú, ya que, en estos países se encuentran productos más económicos y existen personas que traen al Ecuador productos de estos países para vender a los trabajadores ambulantes y que los vendedores puedan re venderlos. Cabe recalcar que estos productos son traídos de su país de origen en pesos y son vendidos en Ecuador a dólar. Debido a esto, se obtiene una ganancia tanto de quienes importan el producto y de quienes los venden en Ecuador. Como afirma Margarita Ochoa (2022); *“Esta ropa viene de Perú, a veces me entregan a 3 dólares y yo la vendo a 5 dólares, toda la ropa es económica”*. Finalmente, los alimentos crudos como mariscos y pollos pelados, también provienen de lugares donde el producto resulta más económico. En el caso de los mariscos, se ha podido conocer que es traído directamente de los puertos de Guayaquil y, por otro lado, los pollos son importados desde Colombia donde se compra en pesos y se revende en dólar dentro de Ecuador. De esta manera se ha podido interpretar que los vendedores ambulantes deben adquirir productos económicos para poder venderlos a un precio todavía económico para sus clientes, pero con su ganancia correspondiente.

Además, ha resultado interesante analizar si los trabajadores ambulantes han vendido siempre el mismo producto o lo han cambiado durante o después del confinamiento. Por un lado, se ha podido concluir que algunos de los vendedores han permanecido vendiendo lo mismo. Esto debido a que, han encontrado estabilidad económica en la venta de ese producto y además de que consideran que su producto es muy consumido por las personas. Por otro lado, algunos de los vendedores han tenido la necesidad de cambiar el producto, ya que, el anterior no les generaba los suficientes ingresos económicos o por la competencia que existe en la venta de ese producto. Así como también dos de los vendedores lo han hecho debido a que, han buscado vender un producto que sea más consumido en ese periodo de crisis. Este es el caso de Lucía Morocho que antes de la pandemia vendía comida de chanco y durante el confinamiento vendió pollos debido a que ya no podía vender comida (Morocho, 2022). Otro de los vendedores Hernán García, antes de la pandemia vendía papel higiénico y fundas de la basura y durante el confinamiento vio la necesidad de cambiar de producto y comenzó a vender pollos (García, 2022). De esta manera se entiende que el confinamiento

ha incentivado a algunos de los vendedores a adaptarse a sus nuevas condiciones laborales y buscar alternativas para generar un ingreso económico.

Como se ha mencionado anteriormente, uno de los problemas que se ha identificado dentro de las ventas ambulantes en el sector Nueve de Octubre es la competencia laboral que ha aumentado considerablemente después del confinamiento por COVID-19. Es así que, mediante el diálogo con los vendedores se ha podido concluir que este aumento en la competencia de las ventas ambulantes se debe a que durante el confinamiento muchas personas al quedarse desempleados, han optado por formar parte del comercio ambulante (Ochoa, 2022). Es así que, los vendedores ambulantes se han visto afectados, ya que, algunos venden sus productos más baratos para poder atraer a los clientes y esto afecta a los demás vendedores quienes no optan por rebajar los precios, como es el caso de Celia Gualpa afirma,

“Ahora hay personas que me hacen competencia, tratan de vender los quesos más baratos para ganarme a los clientes, pero si yo bajo los precios para vender envés de ellos, entonces ya no me queda ganancia” (Gualpa, 2022).

De esta manera, se ha dado a conocer uno de los problemas que enfrentan actualmente los vendedores ambulantes, que es el aumento en la competencia laboral debido a la gran cantidad de personas que han optado por trabajar en las calles después del confinamiento.

Al conocer las dificultades que han enfrentado los trabajadores ambulantes debido al confinamiento, ha resultado importante conocer si estos trabajadores desean cambiar de trabajo y si este cambio sería a un empleo formal. Por un lado, se ha podido identificar a vendedores ambulantes que desearían cambiar de trabajo, pero no les ha resultado fácil encontrarlo o como en el caso de Jorge Ramírez quien no considera poder conseguir otro empleo, ya que él es extranjero (Ramírez, 2022). En cuanto a los vendedores que, si desean cambiar de empleo ellos consideran que un empleo formal les permitirá tener un ingreso económico seguro y de esta manera cubrir sus gastos del hogar. Como afirma Mayra Ochoa (2022), *“Claro que me den un sueldo fijo sí, porque ahí ya se puede comprar algo, ya que, ese dinero es seguro”*. Por otro lado, se han identificado vendedores que se sienten satisfechos con su empleo porque consideran que les va bien económicamente o por simple costumbre al llevar muchos años realizando este trabajo. Es así que, estos vendedores no desean tener un empleo formal, ya que, no optan por pagar un arriendo o porque consideran

que no tienen el conocimiento necesario para ese tipo de empleo, como afirma Sandra Baculima (2022); “*Yo no sé nada así de esos trabajos, yo solo he aprendido esto*”. Además, cabe recalcar que algunos vendedores si bien no desean cambiar de trabajo, si desean modificar algunas condiciones laborales como; entregar su producto en algún local y no tener que venderlo en las calles o un alza en los precios de sus productos.

Además, ha sido necesario consultar a los trabajadores ambulantes qué alternativas laborales han utilizado para generar ingresos económicos durante el período de confinamiento. De esta manera, se han identificado alternativas como: recorrer por otras partes del centro buscando clientes, hacer rendir más sus ingresos, vender otro producto, cambiar de trabajo, vender por el barrio, vender en el carro, vender en línea, vender desde más temprano antes del toque de queda e incluso la migración ha sido una de las alternativas para generar ingresos económicos para el hogar. Como es el caso de Lourdes Peña (2022) quien afirma que sus hijos migraron a Estados Unidos durante el confinamiento para de esta manera aportar un ingreso económico al hogar. De esta manera, se puede reflexionar acerca de los cambios que han debido enfrentar los vendedores ambulantes al no poder salir a recorrer las calles con normalidad para llevar un sustento económico a sus hogares.

Además, se ha obtenido información acerca de la economía de los trabajadores ambulantes durante el confinamiento y se ha determinado si han logrado o no estabilizarse económicamente después de este período. De esta manera, se ha podido determinar que para los trabajadores de la calle el trabajo durante el confinamiento ha resultado difícil en aspectos como: no poder trabajar todo el día por el toque de queda, no vender la misma cantidad de productos que antes de la pandemia, la propagación del virus, la falta de alternativas por parte del gobierno para poder continuar trabajando y el miedo de la gente de salir a las calles a comprar. Mediante esto, se puede determinar que la economía de los hogares de estos trabajadores se ha visto afectada durante el confinamiento, para algunos de ellos durante algunos meses y para otros hasta la actualidad. Es así que, para algunos de los vendedores ambulantes su economía se estabilizó después del confinamiento, en este caso; Daniel Guzmán (2022) considera que, aunque sus ventas se han normalizado apenas después de 2 años desde el confinamiento, esto le ha generado nuevamente estabilidad económica. Por otro lado, existen vendedores que consideran que su economía ha empeorado o ha mejorado. Por un lado, quienes afirman que su economía ha empeorado después del confinamiento, consideran que esto se debe a la alta competencia laboral que

existe actualmente, así como también a los bajos precios de sus productos. Por otro lado, existen vendedores ambulantes quienes consideran que su situación económica ha mejorado después del confinamiento, esto debido a que, las alternativas laborales que han implementado durante el confinamiento han resultado beneficiosas para sus ingresos económicos como en el caso de Hernán García (2022) quien afirma que; “*Antes de eso yo no tenía un buen ingreso, casi no vendía nada y desde la pandemia, con la venta de pollos me va bien*”. En base a esto, se ha podido reflexionar cómo el confinamiento por COVID-19 ha influido de distintas maneras en la economía de los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre.

Finalmente, ha resultado importante señalar cuáles son los aspectos económicos positivos y negativos que los trabajadores ambulantes encuentran en su trabajo. Entre los aspectos económicos positivos, los vendedores entrevistados afirman que; al vender productos de consumo diario y económicos la gente nunca dejará de comprarlos. Así como también, mientras más barato los vendedores consigan el producto, mayor será su ganancia. Además, que en la calle circulan muchas personas a quienes se les puede ofrecer el producto y realizar mayor cantidad de ventas. Finalmente, un aspecto positivo para los vendedores ambulantes es no tener que pagar arriendo. En cuanto a los aspectos económicos negativos están que; no es un trabajo seguro ni estable, no es un ingreso económico suficiente para vivir, la ganancia generada por producto es muy baja, existe una alta competencia laboral, no todos los días se vende la misma cantidad de productos y que las ventas varían de acuerdo a feriados u otros eventos como paros nacionales.

5.3 Resultados de encuestas

Las siguientes tablas de frecuencia han permitido comparar la información socioeconómica de los 184 distintos vendedores ambulantes encuestados.

Tabla 1

Frecuencias de Tipo de vivienda				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
Casa/Villa	58	31.5 %	31.5 %	
Cuarto en casa de inquilinato	55	29.9 %	61.4 %	

Departamento		64	34.8 %	96.2 %
Mediagua		7	3.8 %	100.0 %
Total		184	100%	

Tabla de frecuencia 1 Tipo de vivienda

Interpretación: La presente tabla ha permitido concluir que el mayor porcentaje identificado es del 34.8% de quienes viven en departamento. Siguiendo a esto, se encuentra un porcentaje de 31.5% que viven en una casa/villa. Por otro lado, existe un porcentaje de 29.9% que viven en un cuarto en casa de inquilinato y, por último, un porcentaje menor que corresponde a un 3.8% que vive en una mediagua. Debido a esto, se ha podido concluir que todos los vendedores entrevistados cuentan con una vivienda ya sea propia o arrendada, pero ninguno de ellos vive en una suite de lujo, así como tampoco nadie vive en un rancho, choza o covacha.

Tabla 2

Frecuencias de Tipo de vivienda						
Tipo de vivienda	Material predominante de la vivienda				Total	% del total
	Adobe	Ladrillo o bloque				
Casa/Villa	5	2.71%	53	28.80%	58	31.52%
Cuarto en casa de inquilinato	2	1.09%	53	28.80%	55	29.89%
Departamento	0	0%	64	34.78%	64	34.78%
Mediagua	1	0.54%	6	3.26%	7	3.80%
Total	8		176			
% del total		4.34%		95.65%	184	100%

Tabla de frecuencia 2 Tipo de vivienda y material de la vivienda

Interpretación: Esta tabla ha permitido relacionar el tipo de vivienda con el material de la vivienda. Es así que se ha identificado que el 95.65% de los trabajadores viven en viviendas

construidas de ladrillo o bloque, siendo el 28.80% de ellas en casas/villas, el 28.80% en cuartos, el 34.78% en departamentos y el 3.26% en mediagua. Por otro lado, el 4.34% de los hogares habitan en viviendas de adobe, siendo un 2.71% en casa/villa, el 1.09% en cuartos y el 0.54% en mediagua. Por lo tanto, se ha podido concluir que la mayoría de los vendedores encuestados, habita en viviendas construidas con ladrillo o bloque, mientras que solo el 4.34% vive en una casa construida de adobe.

Tabla 3

Frecuencias de Tipo de vivienda											
		Material predominante del piso de la vivienda									
Tipo de vivienda		Cerámica, baldosa, vinil o marmetón		Duela, parquet, tablón o piso flotante		Ladrillo o cemento		Tabla sin tratar		Total	% del total
Casa/Villa		18	9.78%	36	19.57%	2	1.09%	2	1.09%	58	31.52%
Cuarto en casa de inquilinato		17	9.23%	37	20.11%	0	0%	1	0.54%	55	29.89%
Departamento		18	9.78%	45	24.46%	0	0%	1	0.54%	64	34.78%
Mediagua		0	0%	6	3.26%	1	0.54%	0	0%	7	3.80%
Total		53		124		3		4			
% del total			28.8%		67.4%		1.63%		2.17%	184	100%

Tabla de frecuencia 3 Tipo de vivienda y material del piso de la vivienda

Interpretación: La presente tabla ha permitido relacionar el tipo de vivienda con el material del piso de la misma. Es por esto que se puede observar que entre los vendedores que viven en una casa/villa, el 9.78% de estos hogares tienen piso de cerámica, baldosa, vinil o marmetón, mientras que el 19.57% tienen un piso de duela, parquet, tablón o piso flotante, el 1.09% tiene piso de ladrillo o cemento y el 1.09% restante tiene piso de tabla sin tratar. Por otra parte, las familias quienes viven en cuarto de casa de inquilinato, el 9.23% tiene piso de cerámica, baldosa, vinil o marmetón, el 20.11% piso de duela, parquet, tablón o piso flotante y el 0.54% tiene piso de tabla si tratar. En cuanto a los vendedores que viven en

departamento, el 9.78% de estos hogares tienen piso de cerámica, baldosa, vinil o marmetón, el 24.46% tienen piso de duela, parquet, tablón o piso flotante y el 0.54% tiene piso de tabla sin tratar. Finalmente, quienes viven en una mediagua, el 3.26% tiene piso de duela, parquet, tablón o piso flotante y el 0.54% tiene piso de ladrillo o cemento. Se puede concluir que la mayoría de las viviendas tiene un piso de duela, parquet, tablón o piso flotante, correspondiente a un 67.4% de los encuestados.

Tabla 4

Frecuencias de # baños con ducha			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
1	147	79.9 %	79.9 %
2	37	20.1 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 4 Número de baños con ducha en el hogar

Interpretación: En la presente tabla se ha podido identificar que todos los hogares de los trabajadores entrevistados cuentan con baños con ducha. Por un lado, el 79.9% de los hogares cuentan con un solo baño con ducha y, por otro lado, el 20.1% de los hogares cuentan con 2 baños con ducha. Esto ha permitido concluir que todos los hogares cuentan con este servicio, pero ninguno de estos hogares cuenta con 3 o más baños con ducha.

Tabla 5

Frecuencias de Servicio higiénico			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
Alcantarillado	184	100.0 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 5 Tipo de servicio higiénico en el hogar

Interpretación: En esta tabla se ha podido identificar que el 100% de los hogares cuentan con servicio higiénico de alcantarillado, ninguno de ellos cuenta con servicio higiénico conectado a pozo séptico, pozo ciego, letrina o con descarga al mar. Es así, que en este sentido se ha podido concluir que todos los trabajadores encuestados cuentan con un servicio higiénico en sus hogares.

Tabla 6

Frecuencias de Servicio de internet				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	61	33.2 %	33.2 %	
Si	123	66.8 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 6 Servicio de internet en el hogar

Interpretación: En la presente tabla se ha podido identificar que el 66.8% de los vendedores encuestados cuentan con servicio de internet en sus hogares, mientras que el 33.2% restante no, es así que se puede generar la conclusión de que la mayoría de los vendedores encuestados cuentan con un servicio de internet en sus hogares.

Tabla 7

Frecuencias de Computadora de escritorio				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	180	97.8 %	97.8 %	
Si	4	2.2 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 7 Computadora de escritorio

Interpretación: La presente tabla ha permitido observar que únicamente en el 2.2% de los hogares cuentan con una computadora de escritorio, mientras que en el 97.8% de los hogares no.

Tabla 8

Frecuencias de Computadora portátil				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	167	90.8 %	90.8 %	
Si	17	9.2 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 8 Computadora portátil

Interpretación: Esta tabla ha permitido identificar que únicamente el 9.2% de los vendedores ambulantes tiene una computadora portátil en sus hogares, mientras que el 90.8% restante no lo tiene.

Tabla 9

Frecuencias de # de celulares activados en el hogar				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
1	33	17.9 %	17.9 %	
2	58	31.5 %	49.5 %	
3	64	34.8 %	84.2 %	
4 o más	29	15.8 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 9 Número de celulares activados en el hogar

Interpretación: En la presente tabla se ha podido identificar el número de celulares activados con los que cuentan en los distintos hogares de los vendedores ambulantes. Se puede observar que en el 17.9% de los hogares se cuenta con 1 solo celular, mientras que en el 31.5% de los hogares se cuenta con 2 celulares en el hogar, en el 34.8% de los hogares se encuentran 3 celulares y en el 15.8% de los hogares se cuenta con 4 o más celulares. Es por esto, que se ha podido concluir que en todos los hogares se tiene mínimo un celular activado.

Tabla 10

Frecuencias de Servicio de teléfono convencional				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	181	98.4 %	98.4 %	
Si	3	1.6 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 10 Servicio de teléfono convencional en el hogar

Interpretación: Esta tabla ha permitido observar que en la mayoría de los hogares no se cuenta con teléfono convencional, únicamente en el 1.6% de ellos, mientras que en el 98.4% no se cuenta con este servicio. En relación a la tabla 9 y tabla 10 se ha podido concluir que, la mayoría de vendedores ambulantes no cuenta con servicio de teléfono convencional en sus hogares, sin embargo, todos cuentan mínimo con un celular activado, por lo cual, se ha podido demostrar que todos los hogares tienen una herramienta de comunicación en sus viviendas.

Tabla 11

Frecuencias de Cocina con horno				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	175	95.1 %	95.1 %	

Si	9	4.9 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 11 Cocina con horno

Interpretación: La presente tabla ha permitido identificar que en la mayoría de los hogares no se cuenta con una cocina con horno, siendo este correspondiente a un 95.1%, es así que únicamente el 4.9% de los hogares cuenta con este servicio.

Tabla 12

Frecuencias de Refrigeradora			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
No	1	0.5 %	0.5 %
Si	183	99.5 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 12 Refrigeradora

Interpretación: Mediante la presente tabla se ha podido observar que el 99.5% de los vendedores ambulantes cuenta con un refrigerador en sus hogares, mientras que el 0.5% no.

Tabla 13

Frecuencias de Lavadora			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
No	168	91.3 %	91.3 %
Si	16	8.7 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 13 Lavadora

Interpretación: La presente tabla ha permitido demostrar que la mayoría de los vendedores ambulantes no tiene una lavadora en sus hogares, esto corresponde a un 91.3% que no cuenta con este electrodoméstico, mientras que solo el 8.7% de los hogares lo tiene.

Tabla 14

Frecuencias de Equipo de sonido			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
No	178	96.7 %	96.7 %
Si	6	3.3 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 14 Equipo de sonido

Interpretación: En esta tabla se ha podido identificar que, entre los trabajadores encuestados, únicamente el 3.3% de los vendedores ambulantes tiene un equipo de sonido en sus hogares, mientras que el 96.7% restante no lo tiene

Tabla 15

Frecuencias de # de TV's a color en el hogar			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
0	6	3.3 %	3.3 %
1	176	95.7 %	98.9 %
2	2	1.1 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 15 Número de TV's a color en el hogar

Interpretación: En esta tabla se ha podido demostrar cuántos TV's a color se encuentran en los hogares de los vendedores ambulantes encuestados. Es así que se puede observar que en el 3.3% de los hogares no se cuenta con ningún TV a color, en el 95.7% de los hogares

se cuenta con un solo TV a color y en el 1.1% de los hogares se cuenta con 2 TV a color. De esta manera se ha podido concluir que la mayoría de los vendedores ambulantes tiene un TV a color en sus hogares.

Tabla 16

Frecuencias de # de vehículos			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
0	180	97.8 %	97.8 %
1	4	2.2 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 16 Número de vehículos en el hogar

Interpretación: La presente tabla ha permitido determinar cuántos vehículos se tiene en los distintos hogares. Se puede observar que únicamente el 2.2% de los hogares tiene un vehículo, mientras que en el 97.8% de los hogares no se cuenta con ninguno, así como tampoco en un hogar se tiene 2, 3 o más vehículos.

Tabla 17

Frecuencias de Vestimenta de centros comerciales			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
No	182	98.9 %	98.9 %
Si	2	1.1 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 17 Vestimenta de centros comerciales

Interpretación: La presente tabla ha demostrado que, únicamente en el 1.1% de los hogares de los vendedores ambulantes se compra vestimenta en centros comerciales, dando así a conocer que en el 98.9% de los hogares no se compra vestimenta en centros comerciales.

Tabla 18

Frecuencias de Consumo de internet en los últimos 6 meses					
Niveles		Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No		2	1.1 %		1.1 %
Si		182	98.9 %		100.0 %
Total		184	100%		

Tabla de frecuencia 18 Consumo de internet en los últimos 6 meses

Interpretación: Mediante la presente tabla se ha podido demostrar que en el 98.9% de los hogares ha existido consumo de internet en los últimos 6 meses, siendo así que solo en un 1.1% de los hogares de los encuestados no se ha utilizado internet en este tiempo.

Tabla 19

Frecuencias de Uso de correo electrónico personal					
Niveles		Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No		184	100.0 %		100.0 %
Total		184	100%		

Tabla de frecuencia 19 Uso de correo electrónico personal

Interpretación: En la presente tabla se ha demostrado que en ninguno de los hogares de los trabajadores encuestados se hace uso de un correo electrónico personal, correspondiendo a un 100%.

Tabla 20

Frecuencias de Registro en redes sociales					
Niveles		Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No		2	1.1 %		1.1 %

Si	182	98.9 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 20 Registro en redes sociales

Interpretación: Mediante la presente tabla se puede identificar que en un 98.9% de los hogares se encuentran integrantes registrados a una red social, siendo así que únicamente en el 1.1% de los hogares no existen personas registradas a una red social.

Tabla 21

Frecuencias de Hábito de lectura			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
No	184	100.0 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 21 Hábito de lectura

Interpretación: La presente tabla ha permitido conocer que en ninguno de los hogares se practica el hábito de la lectura, esto corresponde a un 100%. Cabe mencionar que en esta pregunta se hace referencia a textos completos de lectura donde no están incluidos textos de uso educativo o laboral.

Tabla 22

Frecuencias de Nivel de instrucción - jefe de hogar			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
Primaria completa	70	38.0 %	38.0 %
Primaria incompleta	60	32.6 %	70.7 %
Secundaria completa	4	2.2 %	72.8 %
Secundaria incompleta	48	26.1 %	98.9 %
Sin estudios	2	1.1 %	100.0 %

Total		184		100%		

Tabla de frecuencia 22 Nivel de instrucción - Jefe de hogar

Interpretación: La presente tabla ha permitido identificar el nivel de instrucción del jefe del hogar de las personas encuestadas. De esta manera se puede observar que, en el 38.0% de los hogares, el jefe del hogar ha terminado la primaria, en el 32.6% de los hogares el jefe del hogar tiene la primaria incompleta, en el 2.2% de los hogares el jefe del hogar tiene la secundaria completa, en el 26.1% de los hogares los jefes del hogar tienen la secundaria incompleta y en el 1.1% de los hogares el jefe de hogar no tiene estudios.

Tabla 23

Frecuencias de Afiliación a IESS				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	181	98.4 %	98.4 %	
Si	3	1.6 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 23 Afiliación a IESS

Interpretación: Esta tabla ha permitido identificar en cuántos de los hogares uno de sus integrantes está afiliado al IESS, es así que, se puede observar que solo en 3 hogares uno de sus integrantes está afiliado a este seguro, correspondiendo a un 1.6% de los encuestados. Mientras que en el 98.4% de los hogares ningún integrante está afiliado al IESS.

Tabla 24

Frecuencias de Afiliado a seguro privado				
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %	
No	184	100.0 %	100.0 %	
Total	184	100%		

Tabla de frecuencia 24 Afiliación a seguro privado

Interpretación: La presente tabla ha permitido demostrar que, en ninguno de los hogares de los trabajadores encuestados, uno de sus integrantes cuenta con un seguro privado.

Tabla 25

Frecuencias de Ocupación - jefe de hogar			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
Oficiales operarios y artesanos	4	2.2 %	2.2 %
Trabajador de los servicios y comerciante	4	2.2 %	4.3 %
Trabajador no calificado	176	95.7 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 25 Ocupación - Jefe de hogar

Interpretación: Esta tabla ha permitido identificar la ocupación del jefe del hogar de los trabajadores encuestadas. De esta manera se puede observar que en el 95.7% de los hogares el jefe del hogar es un trabajador no calificado, mientras que en un 2.2% de los hogares el jefe del hogar es un oficial operario o artesano y en otro 2.2% de los hogares el jefe del hogar es un trabajador de los servicios y comerciante. Cabe recalcar que no en todos los hogares, el jefe de hogar es el vendedor ambulante encuestado.

Tabla 26

Frecuencias de Nivel socioeconómico			
Niveles	Cuentas	% del total	Acumulativo %
Bajo	3	1.6 %	1.6 %
Medio bajo	178	96.7 %	98.4 %
Medio típico	3	1.6 %	100.0 %
Total	184	100%	

Tabla de frecuencia 26 Nivel socioeconómico

Interpretación: La presente tabla ha demostrado el grupo socioeconómico en el que se encuentran los vendedores ambulantes encuestados. Por un lado, se puede observar que un 1.6% de los hogares se encuentra en un nivel socioeconómico bajo, el 96.7% de los hogares se encuentra en un nivel medio bajo y el 1.6% de los hogares está en un nivel socioeconómico medio típico. De esta forma se ha concluido que la mayoría de los vendedores ambulantes encuestados, pertenece a un nivel medio bajo, siendo este un 96.7% de los encuestados.

Tabla 27

Frecuencias de Nivel socioeconómico									
		Ocupación - jefe de hogar							
Nivel socioeconómico		Oficiales operarios y artesanos		Trabajador de los servicios y comerciante		Trabajador no calificado		Total	% del total
Bajo		0	0%	0	0%	3	1.63%	3	1.63%
Medio bajo		3	1.63%	4	2.17%	171	92.93%	178	96.74%
Medio típico		1	0.54%	0	0%	2	1.09%	3	1.63%
Total		4		4		176		184	
% del total			2.17%		2.17%		95.65%		100%

Tabla de frecuencia 27 Nivel socioeconómico y ocupación del jefe de hogar

Interpretación: En la presente tabla se ha relacionado el nivel socioeconómico de los hogares con la ocupación del jefe de hogar. De esta forma se ha podido concluir que en el 1.63% de los hogares donde pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, los 3 jefes de hogar son trabajadores no calificados. Mientras que en el 96.74% de los hogares donde su nivel socioeconómico es medio bajo, 3 de los jefes de hogar son oficiales operarios y artesanos, 4 son trabajadores de los servicios y comerciantes y 171 son trabajadores no calificados. Finalmente, se puede observar que en el 1.63% de los hogares que se encuentran en un nivel socioeconómico medio típico, 1 de los jefes de hogar son oficiales operarios y artesanos y 2 son trabajadores no calificados.

Tabla 28

Frecuencias de Nivel socioeconómico											
		Tipo de vivienda									
Nivel socioeconómico		Casa/Villa		Cuarto en casa de inquilinato		Departamento		Mediagu		Total	% del total
Bajo		0	0%	1	0.54%	1	0.54%	1	0.54%	3	1.63%
Medio bajo		5	29.89%	5	29.35%	63	34.24%	6	3.26%	178	96.74%
Medio típico		3	1.63%	0	0%	0	0%	0	0%	3	1.63%
Total		5		5		64		7		184	
% del total			31.52%		29.89%		34.78%		3.80%		100%

Tabla de frecuencia 28 Nivel socioeconómico y tipo de vivienda

Interpretación: Mediante la presente tabla se ha podido relacionar el grupo socioeconómico de los hogares con el tipo de vivienda de cada uno de ellos. De esta manera, se puede observar que dentro del 1.63% de los hogares que pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, el 0.54% de ellos vive en un cuarto en casa de inquilinato, el 0.54% vive en un departamento y el otro 0.54% vive en una mediagua. Mientras que del 96.74% de los hogares que pertenecen a un nivel socioeconómico medio bajo, el 29.89% de ellos viven en una casa/villa, el 29.35% vive en un cuarto en casa de inquilinato, el 34.24% viven en un departamento y el 3.26% vive en una mediagua. Finalmente, los hogares que pertenecen a un grupo socioeconómico medio típico correspondiente a un 1.63%, viven en una casa/villa.

Tabla 29

Frecuencias de Nivel socioeconómico					
		Material predominante de la vivienda			
Nivel socioeconómico		Adobe	Ladrillo o bloque	Total	% del total

Bajo		1	0.54%	2	1.09%	3	1.63%
Medio bajo		7	3.80%	171	92.93%	178	96.74%
Medio típico		0	0%	3	1.63%	3	1.63%
Total		8		176		184	
% del total			4.34%		95.65%		100%

Tabla de frecuencia 29 Nivel socioeconómico y material de la vivienda

Interpretación: En la presente tabla se ha podido relacionar el grupo socioeconómico de los hogares con el material de sus viviendas. De esta forma se ha demostrado que dentro del 1.63% de los hogares que pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, el 0.54% habita en una vivienda de adobe y el 1.09% habita en una vivienda de ladrillo o bloque. Mientras que dentro del 96.74% de los hogares que pertenecen a un nivel socioeconómico medio bajo, el 3.80% de ellos habita en una vivienda de adobe y el 92.93% habitan en una vivienda de ladrillo o bloque. Por último, el 1.63% de los hogares que pertenece a un nivel socioeconómico medio típico, habita en una vivienda de ladrillo o bloque.

Tabla 30

Frecuencias de Nivel socioeconómico		Afiliación a IESS				Total	% del total
Nivel socioeconómico		No		Si			
Bajo		3	1.63%	0	0%	3	1.63%
Medio bajo		178	96.74%	0	0%	178	96.74%
Medio típico		0	0%	3	1.63%	3	1.63%
Total		181		3		184	
% del total			98.37%		1.63%		100%

Tabla de frecuencia 30 Nivel socioeconómico y afiliación a IESS

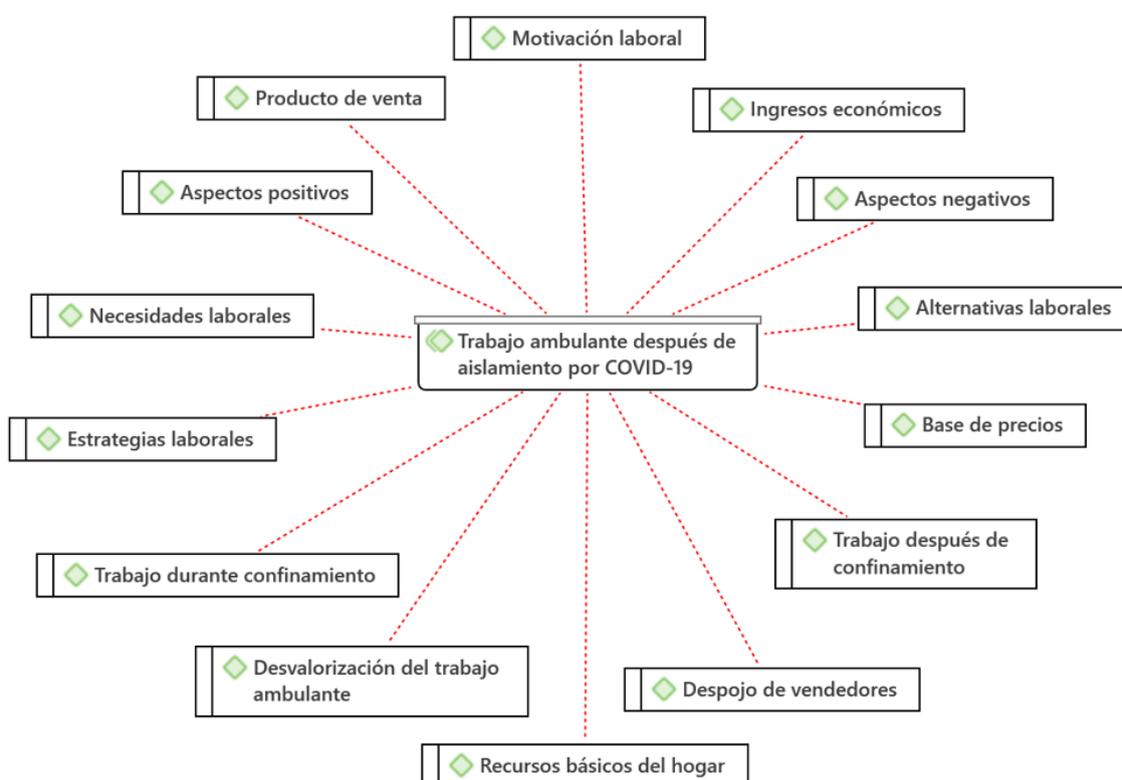
Interpretación: La presente tabla ha permitido generar una relación entre el grupo socioeconómico de los hogares y afiliación al IESS. De esta forma se ha podido demostrar que el 1.63%, de los hogares en donde uno de sus integrantes cuenta con afiliación al IESS pertenece a un nivel socioeconómico medio típico, mientras que en el 98.37% de los hogares

donde el 1.63% pertenece a un nivel socioeconómico bajo y el 96.74% pertenece a un nivel socioeconómico medio bajo, ninguno de sus integrantes cuenta con afiliación al IESS.

5.4 Resultados de grupo focal

Mediante el grupo focal se ha obtenido información tanto en el aspecto económico como social de los vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Cabe mencionar que, esta información ha permitido validar los resultados obtenidos de las entrevistas y encuestas, así como también ha permitido aportar un mayor conocimiento sobre la situación actual de los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre.

Las variables utilizadas para el análisis han sido las siguientes: motivación laboral, ingresos económicos, producto de venta, aspectos positivos, aspectos negativos, necesidades laborales, alternativas laborales, estrategias laborales, base de precios, trabajo durante confinamiento, trabajo después de confinamiento, desvalorización del trabajo ambulante y despojo de vendedores.



Red de variables 4 Trabajo ambulante después de aislamiento por COVID-19

Mediante el grupo focal se ha podido determinar la motivación de los vendedores ambulantes para realizar su trabajo. Entre estas motivaciones se puede identificar que los vendedores realizan su trabajo porque es una actividad fácil, porque no han podido encontrar otro trabajo, porque son extranjeros y no han tenido otras oportunidades de empleo, porque han podido encontrar un producto económico para vender o como en el caso de uno de los vendedores quien realiza su trabajo porque al llegar a Ecuador su primera oportunidad de trabajar fue de vendedor ambulante, ya que, conocía en donde podía comprar el producto para re venderlo y se le facilitó realizar ese trabajo (Ramírez, 2022). En relación a esto, se ha podido concluir que los vendedores toman en consideración algunas estrategias para vender, entre ellas está: el buen trato a los clientes y ubicarse en un lugar donde haya una alta circulación de personas.

Además, ha resultado importante conocer qué características tienen los productos que estos trabajadores venden, es decir, si son productos económicos o costosos. Es así que, se ha podido determinar que los vendedores ambulantes deben comprar productos económicos para poder venderlos, ya que, si ellos compran un producto costoso resulta difícil que los clientes lo compren. También, se ha podido concluir que normalmente existe una base de precios para cada producto que se vende en este sector, pero cabe destacar que los precios sí varían en ocasiones entre 10 o 20 centavos entre los distintos vendedores y esto ha permitido que los clientes busquen siempre una rebaja en los productos u optan por quien les cobre menos (Guallpa, 2022). De esta forma, ha resultado difícil para los vendedores subir los precios, debido a la alta competencia que existe en el sector Nueve de Octubre y quien vende su producto más económico es quien vende más. Además, Christian Calle (2022) afirma que: *“Como en la cuarentena muchas personas se fueron al campo y se dedicaron a la agricultura, entonces ahora entran más productos acá y por eso bajó el precio de todo”*. Se puede interpretar entonces que, la alta competencia que existe actualmente en las ventas ambulantes se debe a la gran cantidad de productos que entran al país y a las personas que se han dedicado a la agricultura durante el confinamiento, como ha mencionado Christian Calle (2022); *“Hasta vienen pollos de otros países cuando aquí mismo hay y eso hace que se venda más barato porque hay demasiado producto y también más trabajadores”*.

De esta forma, se puede determinar que, debido a la alta competencia laboral, los vendedores ambulantes no se han podido estabilizar económicamente después del aislamiento por COVID-19. Celia Guallpa (2022) afirma que ya no vende la misma cantidad de productos y que incluso los vende a precios más bajos que antes de la pandemia e igual Lourdes Peña

(2022) afirma que ya no obtiene la misma cantidad de dinero tomando en cuenta que trabaja aún más que antes del confinamiento. Además, se ha podido determinar que actualmente este trabajo no genera un ingreso suficiente para cubrir todos los gastos dentro de los hogares de los vendedores ambulantes. Debido a esto, en los hogares se encuentran 2 o más personas que aportan un ingreso económico.

Además, para entender a profundidad esta situación, ha resultado importante conocer cómo fue el trabajo de estos vendedores durante el aislamiento por COVID-19. Por un lado, se ha podido determinar que algunos vendedores no continuaron trabajando durante el confinamiento, esto debido a; la falta de productos, la dificultad para movilizarse al centro o la poca circulación de personas en las calles. En el caso de Christian, él dejó de trabajar porque no pudo conseguir el producto para re venderlo, ya que, él normalmente compra frutas que vienen de paute y durante el confinamiento dejaron de traer este producto a Cuenca y no logró comprar por otros medios debido a los precios muy elevados (Calle, 2022). Por otro lado, se ha identificado a un vendedor que sí ha podido continuar trabajando a pesar de las medidas de restricción, pero cabe destacar que lo hizo al no tener otra alternativa para generar un sustento económico para su hogar y la cantidad de ventas era muy baja (Ramírez, 2022).

Por lo tanto, ha resultado interesante mencionar las alternativas que han utilizado los vendedores ambulantes para poder generar un ingreso económico durante el confinamiento al presentarse obstáculos en sus actividades diarias. Entre estas alternativas se ha identificado: vender por internet, vender en el hogar, vender en el carro y buscar otro trabajo.

Mediante el diálogo con los vendedores, se ha identificado un aspecto clave que es el despojo que sufren los vendedores ambulantes de sus puestos de trabajo. Se ha determinado que los guardias ciudadanos no solo obligan a los vendedores a abandonar su puesto de trabajo, sino que además en ocasiones les confiscan sus productos, tomando en cuenta que botan o pisan los productos que confiscan. Christian Calle afirma que:

“Me quitaron una vez unas frutas que tenía en unas canastas porque estaban en la calle y vinieron unos guardias en la camioneta y se llevaron, me dijeron que tenía que ir a pagar una multa para retirar las frutas que se llevaron” (Calle, 2022).

Cabe mencionar que, cuando estos trabajadores son removidos, ellos optan por movilizarse a otra calle o lugar hasta poder regresar a su puesto de trabajo (Guallpa, 2022). Jorge Ramírez (2022) menciona que él en ocasiones se ubica alrededor del mercado y a veces se traslada a la calle Gaspar Sangurima, es decir, no se ubica en un lugar fijo para evitar la probabilidad de ser removido por los guardias. Además, una de las vendedoras afirma que los guardias ciudadanos no despojan a todos los vendedores, es decir, ella considera que existen excepciones y que esto lo ha podido presenciar también durante el confinamiento, ya que, había vendedores ambulantes que continuaron trabajando en las calles sin ningún impedimento a pesar de la aglomeración de personas que se generaba (Guallpa, 2022).

Además, cabe mencionar que en ocasiones son los vendedores del mercado Nueve de Octubre quienes ordenan a los guardias remover a los vendedores de las calles para que de esta manera nadie compre en las calles sino únicamente en el mercado (Guallpa, 2022). Debido a esto, los vendedores ambulantes sufren algunas necesidades como: un espacio para trabajar y la libertad para hacerlo.

Con la finalidad de validar la información obtenida de las encuestas, se ha optado por concluir de qué recursos básicos carecen los vendedores ambulantes dentro de sus hogares. Es así que se ha determinado que, si bien los vendedores cuentan con agua, luz y alcantarillado en sus hogares, en su mayoría carecen de recursos como servicio de internet, lavadora, computadora, vehículo o ropa de centros comerciales. Así como también, tienen daños dentro del hogar como; piso viejo, paredes rotas o despintadas. Por lo que se puede interpretar que, los vendedores ambulantes cuentan con los servicios necesarios dentro de sus hogares, pero carecen de algunas comodidades.

Finalmente se han determinado algunos aspectos tanto positivos como negativos del trabajo ambulante. Por un lado, entre los aspectos positivos se encuentran que existe un gran flujo de personas en el sector Nueve de Octubre debido a que existen personas quienes buscan comprar productos económicos, sobre todo en ocasiones como fiestas o reuniones familiares donde necesitan comprar comida para varias personas y buscan economizar y de esta manera los vendedores ambulantes resultan beneficiados. Por otro lado, se han identificado aspectos negativos como: el bajo ingreso económico, el gran sacrificio que requiere este trabajo, el poco espacio en relación a todos los vendedores que existen en el sector, la gran cantidad de productos y de trabajadores en el sector, las incomodidades como tener que comer en el puesto de trabajo, la delincuencia, riesgo de ser atropellados, las condiciones

climáticas como el sol o la lluvia, el cansancio, la dificultad para movilizar el producto, la presencia de la guardia ciudadana y sobre todo el riesgo al que se enfrentan los vendedores ambulantes durante paros, movilizaciones o pandemias donde están expuestos a contagios.

5.5 Resultado general

Las distintas técnicas aplicadas en el estudio (observación no participante, entrevistas, encuestas y grupo focal) han permitido obtener información detallada tanto cualitativa como cuantitativa de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre, pero en conjunto éstas han permitido responder a la pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19?

De esta manera, se ha podido determinar que los vendedores ambulantes trabajan en condiciones de desigualdad, injusticias y prejuicios, debido a que no cuentan con un lugar de fijo para trabajar y deben recorrer las calles del sector donde muchas veces los guardias ciudadanos los despojan. Esto, se ha podido evidenciar durante el aislamiento de COVID-19, ya que, debido a las medidas de contingencia se ha prohibido a los vendedores ambulantes realizar sus actividades diarias a pesar de que sus ingresos económicos dependen de eso. Es así que, en situaciones de crisis estos trabajadores quedan desprotegidos, ya que, las medidas aplicadas por las autoridades no favorecen a los trabajadores de la calle y tampoco se toma en cuenta las necesidades que ellos tienen que salir todos los días a trabajar.

Por otro lado, estos trabajadores no obtienen los ingresos suficientes para cubrir con los gastos de sus hogares y, por ende, en la mayoría de hogares se encuentran 2 o más personas que aportan un ingreso económico. Cabe mencionar que, esta situación ha empeorado actualmente debido a la gran cantidad de vendedores ambulantes que se han sumado al trabajo informal durante COVID-19, lo cual ha provocado que cada vez las ventas sean menores para cada uno de ellos y, por ende, sus ingresos disminuyan.

En cuanto a los hogares de estos trabajadores, se ha podido determinar que en cada uno de los hogares se carece de algún servicio o electrodoméstico que asegure la total comodidad de sus familias, es decir, en algunos hogares se carece de servicio de internet, televisor, lavadora, refrigerador, vehículo o seguro social. Si bien, estas son algunas de las comodidades que no todos los vendedores ambulantes tienen y por lo cual la mayoría de ellos

se encuentra en un nivel socioeconómico medio bajo, correspondiente a un 96.7% de los trabajadores encuestados, otro 1.6% de los encuestados pertenece a un nivel socioeconómico bajo y el 1.6% restante pertenece a un nivel socioeconómico medio típico.

6. Discusión final

Mediante los resultados obtenidos de observación no participante, entrevistas, encuestas y grupo focal se ha podido responder a la pregunta de investigación ¿Cuáles son las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19? Estas características incluyen las condiciones laborales en las que trabajan los vendedores ambulantes, y, por lo tanto, han permitido contrastar o validar teorías planteadas anteriormente en el marco teórico acerca del trabajo informal.

Se considera que el estrato social o grupo socioeconómico de los vendedores ambulantes es una de las características socioeconómicas que permite conocer en qué posición social se encuentran estos trabajadores después de haber enfrentado una crisis y sus razones. Debido a esto, resulta importante mencionar que los vendedores ambulantes pertenecen: un 1.63% a un nivel socioeconómico bajo, un 96.74% a un nivel socioeconómico medio bajo y el 1.63% restante a un nivel socioeconómico medio típico. Cabe recalcar que, el grupo con porcentaje más alto corresponde al nivel socioeconómico medio bajo con un 96.74%. Además, se puede determinar que esto se debe a la alta competencia laboral, los bajos precios de los productos que venden, la desvalorización de su trabajo, el despojo que sufren por parte de la guardia ciudadana y la falta de un espacio autorizado para trabajar. Como se ha mencionado anteriormente, Davis y Moore (1945) en su teoría funcionalista y Marx (1867) en la teoría del conflicto, señalan la importancia de estudiar los estratos sociales de las personas para de esta manera concluir la interacción y la posición de las personas dentro de la sociedad.

Además, mediante el estudio realizado se afirma que el trabajo ambulante no cuenta con beneficios laborales como seguridad social, que es un empleo donde existe discriminación, donde no se obtiene los ingresos suficientes para mantener un hogar, donde se mantiene la búsqueda de un empleo formal y que además requiere de mucho sacrificio. Estos resultados han permitido validar lo antes señalado por Erazo (2015) acerca de las condiciones laborales del empleo informal. Él señala que es un trabajo discriminado, que no genera los ingresos suficientes para el hogar, que es discriminado, estereotipado y prejuiciado y esto se ha podido

comprobar mediante las entrevistas. Margarita Ochoa señala que ella siente que las autoridades son injustas con ellos al prohibirles que salgan a vender a las calles, pero no se considera que esa es su única forma de trabajar (Ochoa, 2022). Por otro lado, Rosa Guiracocha indica que su trabajo ambulante no le permite cubrir con todos los gastos del hogar, sino únicamente con una parte de ellos. Es así que, deben contar con un ingreso aparte que es el de su esposo (Guiracocha, 2022).

Además, en las encuestas realizadas se ha podido comprobar que el trabajo ambulante no genera los ingresos suficientes para el hogar, ya que, estos trabajadores carecen de algunos servicios, electrodomésticos y comodidades dentro de sus hogares como: servicio de internet, lavadora, computadora, TV's a color, acceso a un seguro, ropa de centros comerciales, vehículos, entre otros. Esta falta de servicios y comodidades dentro del hogar ha permitido explicar por qué los vendedores ambulantes pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, medio bajo y medio típico.

Por otra parte, mediante el diálogo realizado con los vendedores ambulantes se concluye que estos trabajadores forman parte del sector informal por distintas razones como preferencia, gusto, facilidad o por necesidad al no poder acceder a un empleo fijo. Esto permite relacionar el planteamiento de Maloney (2004) de que las personas trabajan en el sector informal porque no tienen acceso a un trabajo formal y el planteamiento de (Perry et al. 2007; Ingram et al. 2007; Loayza et al. 2006; Loayza et al. 2009) de que los trabajadores forman parte de este empleo de manera voluntaria.

Por otro lado, en el estudio se comprueba que el número de vendedores ambulantes en el sector Nueve de Octubre ha incrementado debido al desempleo ocasionado durante el confinamiento por COVID-19, ya que, esta crisis ha incentivado a varias personas a formar parte del empleo informal. Esto coincide con lo establecido por la OIT acerca de que el número de vendedores ambulantes en todo el mundo está aumentando debido a la crisis económica mundial.

También, se determina que los vendedores ambulantes venden una gran variedad de productos, que estas personas se ubican en las principales calles de las ciudades y que tienen su propio horario. Además, resulta importante señalar que los vendedores ambulantes buscan vender en las calles donde circulan una mayor cantidad de personas, así como también buscan días específicos para una mejor venta de sus productos como en feriados o temporadas en especial. Estas características se pueden relacionar con lo antes señalado

por Erazo (2015) quien hace referencia a la gran variedad de productos que estos trabajadores venden y Zambrano & Macías (2021) quienes mencionan la necesidad que tienen estos trabajadores de ubicarse en las calles más circuladas de la ciudad.

Además, en el diálogo con los vendedores ambulantes ellos han expresado que sufren de discriminación, injusticia, humillación, estrés, desesperación e incapacidad y además de la falta de protección social, esto debido a que, los guardias ciudadanos expulsan frecuentemente a los vendedores ambulantes de sus puestos de trabajo. Esto ha permitido validar el planteamiento de Zambrano & Macías (2021) quienes mencionan que los vendedores ambulantes se exponen a discriminación, inseguridad, ingresos inestables, restricciones para vender en los espacios públicos, largas jornadas de trabajo y la falta de protección social.

Por otro lado, en el estudio se determina que los vendedores ambulantes se sintieron desplazados durante la pandemia de COVID-19, esto debido a las medidas de contingencia aplicadas que impedían el uso del espacio público, medidas que ellos no podían cumplir por la necesidad de llevar un sustento económico a sus hogares. Como se ha señalado anteriormente, Middleton (2022) menciona que esta situación de marginalidad aumenta en tiempos de crisis y esto se demuestra en el diálogo realizado con los vendedores ambulantes. Sandra Baculima menciona que; para ella fue muy difícil trabajar durante el confinamiento, ya que, no podía salir a trabajar todo el día y solo lo hacía hasta el toque de queda por lo cual vendía pocos productos y, por ende, llevaba poco dinero a su casa (Baculima, 2022).

Además, en el estudio se ha podido concluir que los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre son simplificados o minorizados, esto debido a que, por ser trabajadores ambulantes, los clientes en algunas ocasiones exigen que les vendan productos a precios bien bajos y exigen rebajas a las que los vendedores no pueden acceder. Así como también, se puede demostrar una situación de estigma territorial mediante el confinamiento aplicado durante la pandemia, ya que, esta medida fue decretada por parte del Gobierno Nacional sin tomar en cuenta la necesidad de los vendedores ambulantes de hacer uso del espacio público, considerando que para ellos la circulación de las personas por las calles es indispensable para generar un sustento económico. Es así que, se demuestra la teoría de estigma territorial que menciona Wacquant, L., Slater, T., & Borges, V. (2014) donde hace referencia a una situación perjudicial de acción sobre un grupo de personas que viven en

malas condiciones, que están vinculadas a la pobreza o a la subordinación étnica. En cuanto a esto, se identifica que no todos los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre han cumplido con este aislamiento obligatorio, esto debido a que algunos vendedores si han salido a las calles a vender sus productos, no de manera normal, pero han buscado alternativas para hacerlo, mientras que otros sí se vieron obligados a cumplir con esta medida de aislamiento al no encontrar otra manera de realizar su trabajo o debido a que contaban con otra fuente de ingreso económico en sus hogares. Además, cabe recalcar que para los vendedores ambulantes que han buscado alternativas para trabajar durante el confinamiento, su situación económica no se ha visto afectada e incluso ha mejorado para algunos de ellos. De esta forma, se puede relacionar el planteamiento de Balbuena & Skinner (2020) quienes señalan que la implementación de un aislamiento obligatorio durante COVID-19 ha puesto en crisis a varias personas del sector informal, ya que, estos trabajadores no han podido salir a las calles a realizar su trabajo con normalidad.

Cabe mencionar que, las características antes mencionadas, permiten entender por qué los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre se encuentran en un estrato social bajo, medio bajo y medio típico, ya que, sus condiciones laborales no son del todo favorables para ellos, es decir, los vendedores ambulantes carecen de beneficios laborales, un espacio fijo para trabajar, un ingreso suficiente para cubrir con los gastos de sus hogares, los productos que venden tienen precios muy bajos, existe una alta competencia laboral y son despojados por los guardias ciudadanos. Debido a esto, existe una gran dificultad para estos trabajadores realizar sus actividades diarias y llevar un sustento económico a sus hogares lo que explica la falta de acceso a algunos servicios en sus viviendas, así como también de electrodomésticos u otras comodidades.

Finalmente, en el presente estudio se puede determinar que los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre aseguran la desprotección por parte del Estado que ellos han presenciado durante el confinamiento por COVID-19, esto debido a que, al aplicarse esta medida de excepción no se tomó en cuenta la importancia que radica para los vendedores ambulantes, el uso del espacio público. Esta característica permite demostrar la teoría de Sousa Santos (2020) quien plantea cómo en situaciones de emergencia los más afectados siempre resultan siendo los grupos vulnerables, ya que, las políticas aplicadas en estas situaciones no son universales y buscan únicamente garantizar la supervivencia de los cuerpos más valorados socialmente y descuidan a los cuerpos que son menospreciados. Es

así que, mientras para el sector de trabajo formal se tomaron medidas como la implementación del teletrabajo, las necesidades del sector informal pasaron desapercibidas y esto ha afectado la situación económica y social de varios trabajadores ambulantes incluso hasta la actualidad, debido a que no todos los vendedores han podido regresar a sus actividades laborales con regularidad después del confinamiento.

7. Conclusiones

El objetivo general de este estudio fue establecer el perfil socioeconómico a nivel descriptivo de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19 en el período mayo 2022-noviembre 2022. Para lograr este objetivo se han planteado objetivos específicos que son: conocer la situación económica y social de los vendedores ambulantes del sector de la Nueve de Octubre en la etapa de post-confinamiento mediante entrevistas, aplicar un cuestionario socioeconómico a los trabajadores ambulantes con las variables correspondientes (características de la vivienda, acceso a la tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar) y validar con los informantes la información obtenida a partir de las entrevistas y del cuestionario socioeconómico para generar conclusiones acerca del perfil socioeconómico de estos trabajadores. La investigación ha permitido establecer las características económicas y sociales, así como el nivel socioeconómico al que pertenecen actualmente los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre, respondiendo de esta forma a la pregunta de investigación ¿Cuáles son las características socioeconómicas de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre después del aislamiento por COVID-19?

La investigación ha permitido establecer que los vendedores del Sector Nueve de Octubre trabajan en un ambiente de discriminación, inseguridad, injusticias, largas jornadas de trabajo, estrés, humillación, desesperación, incapacidad e ingresos bajos, donde además no todos trabajan por gusto o preferencia sino también por no poder encontrar un empleo formal que les brinde un ingreso fijo e incluso por quedar desempleados durante la etapa de confinamiento. Además, es importante mencionar que durante el confinamiento los vendedores ambulantes fueron desplazados de las calles por los guardias ciudadanos con la finalidad de evitar la aglomeración de personas y la propagación del virus, sin embargo, esta situación se presencia aún en la actualidad, por lo que, se refleja los obstáculos que los

vendedores enfrentan en sus jornadas laborales, así como también el maltrato por algunos de los clientes quienes no son amables a la hora de comprar sus productos.

Además, estos trabajadores actualmente se enfrentan a una alta competencia laboral debido al aumento de vendedores en este sector después del confinamiento, lo cual ha perjudicado sus ventas y por ende sus ingresos económicos. Incluyendo también que los productos que venden son económicos y la ganancia que obtienen es mínima, por lo que, requieren vender una gran cantidad de productos para sobrevivir. Cabe recalcar que, el confinamiento puso en crisis a una gran cantidad de vendedores informales, quienes en su mayoría no se han podido recuperar aún de esta crisis, debido a que sus condiciones laborales han sufrido cambios en este periodo de crisis.

También ha resultado importante identificar el estrato social de los vendedores ambulantes después del confinamiento de COVID-19 para entender su interacción dentro de la sociedad después de una época de crisis, por lo tanto, se concluye que actualmente los vendedores ambulantes del sector Nueve de Octubre pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, medio bajo y medio típico, interpretándose de esta manera que estos trabajadores al no presentar condiciones laborales plenas, no cuentan con todos los servicios y comodidades dentro de sus hogares, ya que, algunos de ellos no cuentan con servicio de Internet, TVs a color, lavadoras, vehículos, afiliación a seguros privados o IESS.

Finalmente, este estudio ha permitido describir la situación económica y social de los vendedores ambulantes del Sector Nueve de Octubre, así como también visibilizar las necesidades, dificultades y falta de apoyo por parte de las autoridades que presencian estos trabajadores después de una pandemia mundial. Además, el estudio ha aportado un nuevo conocimiento para futuras investigaciones acerca del trabajo informal en tiempos de crisis.

8. Recomendaciones

Se recomienda a futuros investigadores quienes demuestren interés en estudiar el trabajo ambulante, la recolección de información en más partes dentro de la ciudad de Cuenca, esto con la finalidad de expandir el conocimiento generado en el presente estudio de caso. Además, se recomienda el estudio de las ventas ambulantes en distintas situaciones de crisis, como en este caso la crisis sanitaria conocida como COVID-19. También se recomienda la recolección de datos cuantitativos y cualitativos, ya que, este método ha permitido una

recolección más profunda de datos y por ende una mayor generación de conocimiento acerca del tema estudiado.

9. Limitaciones

Una de las limitaciones que ha surgido en el ámbito metodológico durante el estudio de caso, ha sido la falta de estudios previos sobre los vendedores ambulantes en la ciudad de Cuenca en tiempos de COVID-19, esto con la finalidad de poder contrastar los resultados obtenidos con estudios previos dentro de la ciudad de Cuenca. Es por esto que se ha debido basarse en estudios de las ciudades de Guayaquil y Quito. Otra de las limitaciones ha sido en base a los participantes, siendo ésta la dificultad en la aplicación de entrevistas y encuestas, debido al aglomerado de personas en el lugar de estudio, ya que, la disponibilidad de los vendedores ambulantes para brindar información fue desde sus puestos de trabajo.

10. Bibliografía

- Abreu, J. L. (2014). El método de la investigación: Research Method. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3). 195-204. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Aguillon Ortega, Y. D., & Callejas Carrillo, C. C. (2015). *Caracterización socioeconómica del mercado laboral en el sector terciario de Bucaramanga*. Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/1073/2015AguillonOrtega%2cYuliethDanitza-Trabajodegrado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Andreú, J. (s.f.). *Las técnicas de Análisis de Contenido: Una revisión actualizada*. Universidad de Granada. <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2018/02/Andreu.-analisis-de-contenido.-34-pags-pdf.pdf>
- Arias, K., Carrillo, P., & Torres, J. (2020). Documentos de proyectos: Análisis del sector informal y discusiones sobre la regulación del trabajo en plataformas digitales en el Ecuador. *CEPAL: Naciones Unidas*. 1-81.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45866/4/S2000398_es.pdf

- Arpi, C. (2018). *Documental audiovisual: comercio informal en la ciudad de Cuenca*. Universidad de Cuenca.
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/31677/1/Trabajo%20de%20titulaci%C3%B3n%20-%20DOCUMENTAL%20Comercio%20Informal%20en%20la%20ciudad%20de%20Cuenca%20-%20Christian%20Arpi.pdf>
- Balbuena, P., & Skinner, C. (2020). La vida de las vendedoras y vendedores ambulantes del mundo puede cambiar para siempre después de la COVID-19. *WIEGO*.
<https://www.wiego.org/es/blog/la-vida-de-las-vendedoras-y-vendedores-ambulantes-del-mundo-puede-cambiar-para-siempre-despues>
- Bapista, P., Fernández, C., & Hernández, R. (2014, abril). *Metodología de la investigación - Sexta Edición (6 edición ed.)*. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Becerra, J. (s.f.). *Matemáticas básicas estadística descriptiva*. UNAM.
http://132.248.164.227/publicaciones/docs/apuntes_matematicas/34.%20Estadistica%20Descriptiva.pdf
- Bencomo, T. Z. (2008). " El trabajo" visto desde una perspectiva social y jurídica. *Revista Latinoamericana de Derecho Social* (7), 27-57.
<https://www.redalyc.org/pdf/4296/429640262002.pdf>
- Bonilla, V. M. (2015). *El trabajo informal en el medio urbano de Quito; inestabilidad laboral y la reproducción económica de los vendedores ambulantes*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/911>
- Breilh, J. (2000). *Breves notas y reflexiones metodológicas sobre informalidad y problemas*

metodológicos relacionados. Universidad Andina Simón Bolívar.
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3564/1/Breilh,%20J-CON-200-Breves%20notas%20y.pdf>

Brik, D. (2021). Parte de Ecuador vuelve a confinamiento por la covid ahora en fin de semana. *SWI*. <https://www.swissinfo.ch/spa/ecuador-coronavirus--previsi%C3%B3n- parte-de-ecuador-vuelve-al-confinamiento-por-la-covid--ahora-en-fin-de- semana/46561562>

Burguillo, R. V. (2022). Tasa de ocupación o empleo. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-ocupacion-empleo.html>

Cabral, A., Cob, R., Paz, F., & Zapata, E. (2021). Probabilidad y estadística. *CEC Y TEC*.
https://www.cecycampeche.edu.mx/BibliotecaVirtual/6toSemestre/06_BAS_Prob_y_Estadistica_2do_parcial.pdf

CEPAL. (2021). Pandemia provoca aumento en los niveles de pobreza sin precedentes en las últimas décadas e impacta fuertemente en la desigualdad y el empleo. *CEPAL*.
<https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-provoca-aumento-niveles-pobreza-sin-precedentes-ultimas-decadas-impacta>

Cuenca, A., & Schettini, P. (2020). Los efectos de la pandemia sobre la metodología de las ciencias sociales. *Escenarios 32*.
<https://revistas.unlp.edu.ar/escenarios/article/view/10844/9714>

Cipollone, M. (2022). Atlas. Ti como recurso metodológico en investigación educativa. *bibdigital*, 122-133.

<http://revistas.bibdigital.uccor.edu.ar/index.php/adiv/article/view/5280/6529>

Damián, A. (s.f.). *Jamovi, una aplicación de hoja de cálculo estadística*. Ubuunlog.

<https://ubunlog.com/jamovi-aplicacion-hoja-de-calculo-estadistica/>

Del Ecuador, A. C. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Tribunal Constitucional del Ecuador. Registro oficial Nro, 329.

Dhas, A. C. (2020). Socio-Economic Status of Urban Madurai Street Vendors-A Micro-Level Analysis. *MPRA*. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/98553/1/MPRA_paper_98553.pdf

Diaz, J. (14 de marzo de 2016). *Perfil socioeconómico de mi comunidad*. SlideShare. [https://es.slideshare.net/JosueDiaz29/perfil-socioeconmico-de-mi-comunidad#:~:text=El%20perfil%20socioecon%C3%B3mico%20\(PSE\)%20es,de%20ocupaci%C3%B3n%20y%20el%20patrimonio](https://es.slideshare.net/JosueDiaz29/perfil-socioeconmico-de-mi-comunidad#:~:text=El%20perfil%20socioecon%C3%B3mico%20(PSE)%20es,de%20ocupaci%C3%B3n%20y%20el%20patrimonio)

Difiere. (2022). *¿Cuál es la diferencia entre Trabajo y Empleo?* Difiere. <https://difiere.com/diferencia-entre-trabajo-empleo/>

El Mercurio. (4 de julio de 2020). *Comercio informal y mendicidad en Cuenca*. El Mercurio. <https://elmercurio.com.ec/2020/07/04/covid-deja-graves-secuelas/>

El Mercurio. (4 de octubre de 2021). *Ventas en las calles aumentan cada día en Cuenca*. El Mercurio. <https://elmercurio.com.ec/2021/10/04/ventas-en-las-calles-son-cada-dia-mas-en-cuenca/>

El Telégrafo, (27 de abril de 2020). *Vendedores ambulantes fueron retirados de los exteriores del Mercado El Arenal*. Cuenca, Azuay, Ecuador. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/6/vendedores-ambulantes-mercado-arenal-cuenca>

García, M. L. (2009). *Espacio público*. UNAM. <http://www.ub.edu/multigen/donapla/espacio1.pdf>

Giron, G., León, M., & Villavicencio, J. (2011). *Estudio socioeconómico para determinar las oportunidades de emprendimiento para los pobladores en el barrio Cuba en la ciudad de Guayaquil, en los meses de junio a agosto del 2011*. Universidad Politécnica Salesiana. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/41113/1/UPS-GT000366.pdf>

Gobierno del Ecuador. (2022). *Cuestionario_Estratificación*. INEC. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>

Gobierno del Ecuador. (2022). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico*. INEC. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>

INEC. (2020). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo Telefónica*. Ecuador: ENEMDU TELEFÓNICA. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2020/ENEMDU_telefonica/Principales_Resultados_Mercado_Laboral.pdf

INEC. (2021). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) Trimestre julio - septiembre 2021*. ENEMDU. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Trimestre-julio-septiembre-2021/2021_III_trimestre_Boletin_empleo.pdf

INEE. (2022). *Nivel Educativo*. INEE. <https://inee.org/es/eie-glossary/nivel-educativo>

Jiménez Chaves, V. E., & Comet Weiler, C. (2016). *Los estudios de casos como enfoque metodológico*. ACADEMO. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5757749>

- Kose, A., Ohnsorge, F., & Yu, S. (2022). *The informal sector: Compounding the damage of Covid-19*. CEPR. <https://voxeu.org/article/informal-sector-compounding-damage-covid-19>
- León, J., Collahua, Y. (2016). *El efecto del nivel socioeconómico en el rendimiento de los estudiantes peruanos: un balance de los últimos 15 años*. GRADE. http://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/grade/20170417120817/nserendimiento_JL_35.pdf
- López, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación cuantitativa*. https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Manterola & Otzen. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Scielo*. 35(1). 227-232. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Marshall, Catherine & Rossman, Gretchen B. (1989). *Designing qualitative research*. Newbury Park, CA: Sage. <https://escholarship.org/content/qt3m25g8j8/qt3m25g8j8.pdf>
- Martínez, C. (2018). *“Investigación descriptiva: tipos y características”*. <https://s9329b2fc3e54355a.jimcontent.com/download/version/1545253266/module/9548087569/name/Investigaci%C3%B3n%20Descriptiva.pdf>
- McQuaid, R., & Webb, A. (2020). *Employment in the informal economy: implications of the COVID-19 pandemic*. Germany: Emerald Insight. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSSP-08-2020-0371/full/pdf?title=employment-in-the-informal-economy-implications-of-the-covid-19-pandemic>
- Middleton, A. (2022). El sector informal en el Ecuador. *Flacso*. https://www.flacso.edu.ec/sites/default/files/2022-05/intro_sector_informal.pdf

Miranda, U., & Acosta, Z. (2009). *FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUANTITATIVA Y CUALITATIVA*.

<https://docs.bvsalud.org/biblioref/2018/06/885032/texto-no-2-fuentes-de-informacion.pdf>

Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa Guía didáctica*.

Neiva: Universidad Surcolombiana. <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. (s.f.). *WIEGO*.

<http://www.wiego.org/sites/default/files/resources/files/FactSheet-Street-Vendors-Spanish.pdf>

Noguera, J. A. (2002). El concepto de trabajo y la teoría social crítica. *Papers: revista de sociología*, 141-168. P, 8. <https://papers.uab.cat/article/view/v68-noguera>

OCDE. (2020). *Impacto social del COVID-19 en Ecuador: Desafíos y respuestas*. Making Development Happen. <https://www.oecd.org/dev/Impacto-social-COVID-19-Ecuador.pdf>

OMS. (2022). *Coronavirus*. OMS. https://www.who.int/es/health-topics/coronavirus#tab=tab_1

OMS. (2022). OPS. *La OMS caracteriza a COVID-19 como una pandemia*. OMS. <https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia>

OIT. (2021). *Empleo informal* | OIT/Cinterfor. OIT.

<https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>

Osorio, J. (2010). La exclusión desde la lógica del capital. *Redalyc*.

<https://www.redalyc.org/pdf/660/66019859005.pdf>

Peña, W. (2009). El estudio de caso como recurso metodológico apropiado a la investigación en ciencias sociales. *Dialnet*, 180-195.

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5386151.pdf>

Robledo, J. (2009). *Observación Participante: informantes claves y rol del investigador*. Nure investigación.

<https://www.nureinvestigacion.es/OJS/index.php/nure/article/view/461>

Riccio, B. (2016). *Senegalese Street-Sellers, Racism and the Discourse on 'Irregular Trade' in Rimini*. CambridgeCore. <https://www.cambridge.org/core/journals/modernity/article/abs/senegalese-streetsellers-racism-and-the-discourse-on-irregular-trade-in-rimini/8C5AA0CD0F5C582DA9B176311716AA83>

Regalado, F. (2021). *Cambios post COVID-19 en el sector del mercado San Roque Comercialización y sobrevivencia*. Universidad Andina Simón Bolívar.

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8285/1/T3601-MELA-Regalado-Cambios.pdf>

Saldarriaga, J., Vélez, C., & Betancur, G. (2015). Estrategias de mercadeo de los vendedores ambulantes. *SCIELO*, 155-172.

<http://www.scielo.org.co/pdf/seec/v19n39/v19n39a08.pdf>

Sánchez, A., & De la Fuente, V. (2020). *COVID-19: cuarentena, aislamiento, distanciamiento social y confinamiento, ¿son lo mismo?* *Anales de pediatría*, 73-74. <https://www.analesdepediatría.org/es-covid-19-cuarentena-aislamiento-distanciamiento-social-articulo-S1695403320301776>

Sánchez Galán, J., & Sevilla Arias, A. (2022). *Patrimonio*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/patrimonio.html>

- Santana, A., Nieves, C., & Rocha, J. (s.f.). *Método estadístico: bioestadística*. ULPGC.
<https://estadistica-dma.ulpgc.es/cursoR4ULPGC/8-estaDescriptiva.html>
- Silveira, D., Colomé, C., Heck, T., Silva, M., & Viero, V. (2015). Grupo focal y análisis de contenido en investigación cualitativa. *SCIELO*.
https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1132-12962015000100016
- Sousa Santos, B. (2020). La cruel pedagogía del virus. *Clacso*. <https://www.clacso.org/la-cruel-pedagogia-del-virus/>
- Obtenido de Tarea 1: Estadística descriptiva con Jamovi: https://estadistica-dma.ulpgc.es/masterSASA/Tarea_1_-_Est_Desc_MSASA_Jamovi.html#:~:text=La%20estad%C3%ADstica%20descriptiva%20es%20el,ser%20f%C3%A1cilmente%20entendida%20y%20asimilada.
- Santos, B. S. (2020). La cruel pedagogía del virus. *CLACSO*.
<http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20200430083046/La-cruel-pedagogia-del-virus.pdf>
- Spiegato. (2020). ¿Qué es un vendedor ambulante? Spiegato. <https://spiegato.com/es/que-es-un-vendedor-ambulante>
- Torruco, U., Díaz, L., Martínez, M., & Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Scielo*.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009
- Trujillo, I. (2021). *Apropiación de espacios públicos por vendedores ambulantes en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas*. Horizontes territoriales.
<http://portal.amelica.org/ameli/journal/663/6633239004/html/>

- Valerín Alvarado, E., & Chinchilla Rojas, M. (2012). Significado del trabajo para las vendedoras ambulantes de la Avenida Central de San José. Cuadernos de antropología. UCR.
<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/antropologia/article/view/6092/5796>
- Vélez, J. (2022) *Políticas Sociales y Seguridad Laboral de los vendedores ambulantes en la ciudad de Cuenca*. Universidad de Cuenca.
<https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/39649/4/Trabajo-de-Titulaci%C3%B3n.pdf>
- Watson, M. (2012). *Análisis de contenido*. ClubEnsayos. [//www.clubensayos.com/Temas-Variados/ANALISIS-CONTENIDO/442157.html](http://www.clubensayos.com/Temas-Variados/ANALISIS-CONTENIDO/442157.html)
- Weller, J. (2016). *La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales*. CEPAL.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45759/1/S2000387_es.pdf
- Yin, R K. (1994). "Case Study Research Design and Methods: Applied Social Research and Methods Series". Science and Education. <http://www.sciepub.com/reference/59>
- Zambrano, J., & Macías, N. (2021). Estrategia defensiva de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Portoviejo en tiempos del Covid – 19. *Dialnet*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7926890>
- Zehringer, D. (2020). *El ejército industrial de reserva, su persistencia y transformación; un análisis desde la óptica del trabajo social*. UNL.
<https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar/publicaciones/index.php/papeles/article/view/9867>

11. Anexos

A. Fotos



Ilustración 1 Venta de comida en la calle Gaspar Sangurima



Ilustración 2 Venta de mochilas en la calle Gaspar Sangurima



Ilustración 3 Venta de frutas y verduras en la calle Gaspar Sangurima



Ilustración 4 Venta de frutas y verduras en la calle Mariano Cueva



Ilustración 5 Venta de ropa en la calle Gaspar Sangurima



Ilustración 6 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz



Ilustración 7 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz y Vargas Machuca



Ilustración 8 Venta de ropa en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima



Ilustración 9 Venta de ropa en la calle Mariscal Lamar y Hermano Miguel



Ilustración 10 Venta de juguetes y mochilas frente al mercado Nueve de Octubre



Ilustración 11 Venta de papel higiénico en la Plaza Nueve de Octubre



Ilustración 12 Venta de accesorios y ropa para mascotas en la calle Mariscal Lamar y Hermano Miguel



Ilustración 13 Venta de ropa en la Plaza Rotary



Ilustración 14 Venta de ropa en la calle Gaspar Sangurima



Ilustración 15 Venta de ropa, mascarillas y periódico en la Plaza Nueve de Octubre



Ilustración 16 Venta de ropa en la plaza Nueve de Octubre



Ilustración 17 Venta de ropa y frutas en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima



Ilustración 18 Venta de mochilas en la Plaza Nueve de Octubre



Ilustración 19 Presencia de la guardia ciudadana en la calle Mariano Cueva y Gaspar Sangurima



Ilustración 20 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz



Ilustración 21 Venta de frutas y verduras en la Calle Vargas Machuca



Ilustración 22 Venta de granizados, ropa y mochilas en la Plaza Rotary



Ilustración 23 Venta de frutas y verduras en la calle Mariano Cueva y Vega Muñoz



Ilustración 24 Venta de frutas y verduras en la calle Vega Muñoz y Mariano Cueva

B. Ficha de observación sobre el sector Nueve de Octubre

Observación no participante

Sector Nueve de Octubre

Calles: Mariano Cueva, Vega Muñoz, Hermano Miguel, Gaspar Sangurima, Mariscal Lamar, Vargas Machuca y la plaza Nueve de Octubre alrededor del mercado.

Ficha de observación					
Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
01/07/22	9am	Sector Nueve de Octubre Calle Mariano Cueva	Productos que venden los trabajadores ambulantes	Un viernes en la mañana en la calle Mariano Cueva se pueden observar ventas de artículos como auriculares, cargadores de celular, brujita (pegamento), mascarillas, zapatos, ropa y comida (vegetales, carne y frutas)	Observación directa
02/07/22	5pm	Sector Nueve de Octubre Plaza Nueve de Octubre	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En esta plaza los sábados tarde realizan ventas ambulantes de comida, se colocan puestos con carpas en la plaza donde venden cuy asado. Se encuentran dos carpas, es decir, dos puestos de cuyes asados.	Observación directa
03/07/22	9am 12pm	Sector Nueve de Octubre Plaza Nueve de Octubre	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En esta zona el día domingo se puede observar una gran variedad de productos de venta, como; zapatos, ropa, carteras, mochilas, verduras, frutas, mascarillas, audífonos, cargadores de celular,	Observación directa

				chips movistar. Esto durante todo el día, pero en la tarde a partir del mediodía comienzan a vender comida como cuy asado.	
Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
04/07/22	11am	Sector Nueve de Octubre Calle Mariscal Lamar	Cantidad de vendedores ambulantes	En esta calle por la mañana hay muy pocos vendedores. Aproximadamente unos 5, entre ellos se encuentra un vendedor de huevos cocinados, mochilas, ropa deportiva, chips de movistar y artículos de celulares.	Observación directa
05/07/22	2pm	Sector Nueve de Octubre Calle Hermano Miguel	Cantidad de vendedores ambulantes	En esta calle se encuentran aproximadamente 15 vendedores únicamente en la esquina del Mercado Nueve de Octubre, en el resto de la calle no existen vendedores ambulantes.	Observación directa

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
06/07/22	11am	Sector Nueve de Octubre Calle Vargas Machuca entre Gaspar Sangurima y Vega Muñoz	Cantidad de vendedores ambulantes	En esta calle se pudo encontrar entre 6 a 8 vendedores ambulantes, entre ellos, un vendedor de frutas y de ropa deportiva.	Observación directa
07/07/22	9am	Sector Nueve de Octubre Calle Vega Muñoz y Pio Bravo entre Mariano Cueva y Vargas Machuca	Cantidad de vendedores ambulantes	Este día jueves la cantidad de vendedores ambulantes es mayor a comparación de los otros días. Se encuentran aproximadamente 100 vendedores ambulantes, es un número mayor al de los demás días, esto debido a que existen vendedores que no venden siempre en esta zona y lo hacen solo los días jueves.	Observación directa Diálogo con vendedor
08/07/22	8am	Sector Nueve de Octubre Calle Mariano Cueva entre	Cantidad de vendedores ambulantes	En esta calle se encuentran aproximadamente 60 vendedores ambulantes.	Observación directa

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
09/07/22	9am 12pm	Sector Nueve de Octubre Plaza Nueve de Octubre	Cantidad de vendedores ambulantes	Los días sábados se puede observar en esta zona aproximadamente 5 vendedores ambulantes de comida como el ceviche y secos tanto en la mañana y medio día. Además, se encuentran como 20 vendedores de frutas y verduras. También aproximadamente 10 a 12 vendedores de ropa.	Observación directa
10/07/22	7am 12pm 3pm	Sector Nueve de Octubre Calle Vega Muñoz y Pío Bravo entre Mariano Cueva y	Cantidad de vendedores ambulantes	En estas calles se encuentran aproximadamente 100 vendedores ambulantes este día domingo en la mañana, a partir de la 1pm comienzan a retirarse algunos vendedores al terminar de vender sus productos, otros continúan hasta las 3pm	Observación directa Diálogo con vendedora

		Vargas Machuca		aproximadamente, después de estas horas ya no hay vendedores en estas calles.	
Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
11/07/22	9am 5pm	Sector Nueve de Octubre Calle Gaspar Sangurima entre Mariano Cueva y Vargas Machuca	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En este sector, frente a la Rotary se encuentra gran cantidad de vendedores ambulantes vendiendo productos personales como ropa interior, accesorios para el cabello, medias, ropa, mascarillas y zapatos. Estas ventas están aproximadamente entre las 9am hasta las 5pm.	Observación directa Diálogo con vendedora
12/07/22	1pm	Sector Nueve de Octubre Calle Mariano Cueva frente a la plaza	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En esta calle se venden variedad de alimentos, como frutas y verduras al igual que en otras calles del sector, pero se puede destacar en esta calle la	Observación directa

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
		Nueve de Octubre		venta de inciensos y papas.	
13/07/22	12pm	Sector Nueve de Octubre Calle Gaspar Sangurima entre Mariano Cueva y Vargas Machuca	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En estas calles al medio día se encuentran entre 16 vendedores ambulantes, la mayoría son de productos personales como ropa interior, accesorios, ropa y 4 venden comida.	Observación directa
14/07/22	7am 3pm	Sector Nueve de Octubre Calle Vega Muñoz y Mariano Cueva	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En especial los días jueves llegan vendedores ambulantes a vender pollos, cuyes y conejos vivos. Cabe recalcar que estos vendedores no son fijos de este sector y que se ubican en él solo los días jueves para vender los productos mencionados, pero aparte de estos productos también se venden los productos comunes de los demás días como	Observación directa Diálogo con los vendedores

				verduras, frutas, queso y pollo pelado. Estos vendedores se encuentran desde las 7am hasta aproximadamente 3-4pm, dependiendo hasta que hora logran terminar de vender sus productos.	
Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
15/07/22	2pm	Sector Nueve de Octubre Calle Mariano Cueva y Vega Muñoz. Plaza Nueve de Octubre	Productos que venden los trabajadores ambulantes	Es interesante señalar que en todo el sector de la Nueve de Octubre solo se encuentran dos vendedores de periódicos, uno de ellos está frente a la cooperativa Jep y el otro detrás del mercado Nueve de Octubre.	Observación directa Diálogo con vendedor
16/07/22	10am	Sector Nueve de Octubre Calle Gaspar Sangurima entre Mariano	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En esta calle se encuentran 2 vendedores ambulantes de pan de horno de lunes a domingo.	Observación directa Diálogo con vendedores

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
17/07/22	9am 1pm	Sector Nueve de Octubre Calle Mariscal Lamar y Hermano Miguel	Productos que venden los trabajadores ambulantes	En esta calle los domingos tanto de mañana como de tarde se encuentran varias ventas ambulantes, entre estos; venta de zapatos, mochilas, mascarillas, pero sobre todo una gran cantidad de ropa.	Observación directa
18/07/22	9am	Sector Nueve de Octubre	Características de los vendedores ambulantes	Es importante mencionar que los vendedores ambulantes no son solo ecuatorianos sino también colombianos y venezolanos entonces esto depende también en	Observación directa Diálogo con vendedor

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
				cuanto a los productos que venden.	
19/07/22	10am	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	La mayoría de los vendedores de este sector son mujeres. Entre 30 vendedoras mujeres, se puede encontrar 1 o 2 hombres.	Observación directa
20/07/22	3pm	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	Entre los vendedores ambulantes ecuatorianos se pueden encontrar niños, niñas, jóvenes, hombres y mujeres. Mientras que en vendedores extranjeros encontramos únicamente hombres adultos.	Observación directa
21/07/22	11am	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	Entre los vendedores ecuatorianos, existen vendedores que no son de Cuenca, algunos son de Guayaquil y Ambato.	Diálogo con vendedores
22/07/22	4pm		Características de vendedores ambulantes	Una gran cantidad de los vendedores ambulantes ecuatorianos se	Observación directa

		Sector Nueve de Octubre		encuentran en sus puestos de trabajo con bebés o hijos pequeños.	
Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
23/07/22	1pm	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	Algunos vendedores ambulantes venden productos propios y otros re venden productos.	Diálogo con vendedores
24/07/22	3pm	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	La mayoría de los vendedores ambulantes de comida como ceviche, secos, chuzos, arepas son hombres, pero en cuanto a la venta de cuyes asados son mujeres. Cabe mencionar también que algunas ventas están a cargo de parejas.	Observación directa Diálogo con vendedores
25/07/22	4pm	Sector Nueve de Octubre	Características de vendedores ambulantes	Los vendedores ambulantes en su mayoría son adultos entre 28 a 55 años aproximadamente.	Observación directa Diálogo con vendedores
26/07/22	12pm	Sector Nueve de Octubre	Datos generales del sector	Los días jueves, sábado y domingo son los días donde más trabajadores ambulantes encontramos	Observación directa Diálogo con vendedores

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
				en el sector Nueve de Octubre.	
27/07/22	1pm	Sector Nueve de Octubre	Datos generales el sector	No todos los vendedores del sector venden de lunes a domingo. Algunos trabajadores venden también en otros sectores de la ciudad.	Diálogo con los vendedores
28/07/22	2pm	Sector Nueve de Octubre	Características de los vendedores ambulantes	Los vendedores ecuatorianos en su mayoría venden verduras, frutas, quesos y leche, mientras que existen varios vendedores colombianos que venden pollos pelados y mariscos, por otro lado, venezolanos hay muy pocos, pero venden accesorios como auriculares y cargadores para celular.	Diálogo con los vendedores
29/07/22	1pm	Sector Nueve de Octubre	Productos que venden los trabajadores ambulantes	Se puede identificar que entre las ventas ambulantes los precios varían, a pesar de ser productos iguales, esto depende de dónde proviene tal producto.	Diálogo con los vendedores

Fecha	Hora	Lugar/calle	Elemento observado	Detalle de la observación	Fuente de información
30/07/22	4pm	Sector Nueve de Octubre Calle Gaspar Sangurima	Cantidad de vendedores ambulantes	En esta calle los sábados tarde hay una gran cantidad de vendedores ambulantes de ropa, entre 30 a 35. Frente a la plaza Rotary.	Observación directa
31/07/22	9am	Sector Nueve de Octubre	Datos generales del sector	La cantidad de vendedores ambulantes ha aumentado considerablemente a partir de la pandemia de COVID-19.	Diálogo con los vendedores

C. Compromiso de confidencialidad y guía de preguntas para entrevistas

UCUENCA

Facultad de Ciencias económicas y administrativas
Carrera de Sociología

Objetivo: Conocer la situación económica y social de los vendedores ambulantes del sector de la Nueve de Octubre en la etapa de post-confinamiento mediante el diálogo con los vendedores.

Compromiso de confidencialidad: Es necesario informar que esta entrevista es voluntaria y usted tomará la decisión de responder o no a las siguientes preguntas, así como también podrá decidir si desea eliminar alguna de sus respuestas. Es importante además señalar que

la información obtenida será utilizada únicamente por parte de la investigadora para el análisis de caso titulado “Perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Estudio de caso: Cuenca, sector nueve de octubre en el período abril 2022-septiembre 2022”.

Guía de preguntas

1. ¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?
2. ¿En dónde vive?
3. ¿Ha vivido siempre en Cuenca?
4. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?
5. ¿Qué productos vende?
6. ¿Los produce usted mismo o los compra? ¿a quién los compra?
7. ¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?
8. ¿Los ingresos que obtiene le permite cubrir total o sólo parcialmente sus necesidades de alimentación, alojamiento, educación, transporte, agua, luz, teléfono, internet?
9. ¿Por qué razón realiza este trabajo?
10. ¿Si tuviera la oportunidad trabajaría en otra cosa?
11. ¿En qué le gustaría trabajar?
12. ¿Qué aspectos positivos encuentra en su trabajo?
13. ¿Qué aspectos negativos considera que existen en este trabajo?
14. Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.
15. ¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?
16. ¿Qué actividades en general usted realizó durante el confinamiento?
17. ¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?
18. ¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?
19. ¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a económicamente por el confinamiento?
20. ¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?
21. ¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

22. ¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)
23. ¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?
24. Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?
25. ¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?
26. ¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?
27. ¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?
28. ¿Cómo es el trato que usted recibe por parte de la guardia ciudadana?
29. Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

D. Transcripciones de entrevistas

Entrevista 1

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Sandra Baculima, yo tengo 48 años.

¿Usted vive en Cuenca?

No. yo soy de Sinincay, familia si tengo así en Cuenca, pero yo vivo en Sinincay.

¿Por qué usted viene a trabajar en Cuenca?

Es que aquí se venden las cosas por decir en Sinincay nadie compra, bueno muy poco, ahí casi todos tienen cultivos propios, aquí en Cuenca en cambio la gente no tiene así papas, estas cosas, entonces conviene mejor venir acá.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Esto yo hago ya muchos años, desde niña podría decir, yo me acuerdo mi mamá decía vamos a cuenca a vender y bajábamos a estar así todo el día pasábamos vendiendo y yo aprendí.

¿Entonces usted siempre ha realizado este trabajo?

Sí, solo a esto yo me he dedicado siempre.

¿Qué productos vende?

Como ve yo vendo así papas, lechugas, remolacha, así depende que verduras ya crecen entonces yo traigo a vender, pero lo más así que vendo es la papa,

Entonces, ¿Usted vende lo que cultiva usted misma?

Si, yo no revendo, hay muchos que hacen eso y venden ya caro, yo lo que tengo, lo que siembro, eso traigo a vender.

¿Usted tiene terrenos propios para cultivar?

Si, gracias a Dios una herencia tengo, ahí todo siembro, tengo verduras, papas, cuando es temporada siembro maíz, todo yo siembro.

¿Todo lo que cultiva vende o también consume?

No, comemos también, yo eso no compro, digamos ya comemos de ahí y vendo también, entonces ya eso es para comprar ya otras cosas, pero así verduras ya muy poco se compra para la casa porque eso ya tengo propio.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

Siempre, así como digo lo que ya se va cultivando yo llevo ya a la venta.

¿Hay alguna persona que le ayude en su trabajo?

No, yo paso sembrando, yo misma cosecho y vendo, no nadie no me ayuda, digamos ya en la casa los demás ya tienen otro trabajo o estudian.

¿Con quién vive usted?

Somos mi marido, yo y tenemos una hija ya casada. ahí vive con el marido y un niño, tenemos vuelta otra hija de 17, ella también vive ahí.

¿Su esposo en qué trabaja?

Él en una carpintería trabaja ya años.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Si porque gracias a Dios, él me ha dado la habilidad para esto, yo como digo desde niña me crie en esto y así he vivido y seguiré viviendo yo creo porque otro trabajo que yo haga ya no va a ser lo mismo.

¿Qué días usted vende aquí sus productos?

Todos los días yo vengo, a veces vengo así con bastantes cosas, a veces poco, lo que haya. Ya sea que estoy enferma o a veces llueve, está feo el día ya no vengo porque la gente también ya no viene, ya no sale cuando está feo el día.

¿Usted trabaja solo en este sector o en otro más?

No, solo aquí paso yo. Si me he ido antes a otros lados, pero aquí me ha ido mejor. Digamos así en otro lado si se vende, pero a veces son muy baratos los productos y no sale conveniente.

Entonces, ¿La venta o costo de los productos depende también del lugar?

Si, si depende porque a veces pongamos un ejemplo, en Ricaurte hay un mercado, allá iba y antes a vender, pero hay tantísimo vendedor y entonces si se pide caro ya no compran, ya van donde otro que dé barato y no se vende y hay tantos que venden lo mismo.

¿Entonces ahí hay mucha competencia?

Si, mucho. Aquí también hay competencia, pero no tanto porque cada quien vende ya diferentes cosas, no es todo lo mismo. En cambio, en otras ferias que hacen, venden muchos lo mismo y ahí no conviene. En las ferias otro problema vuelta es que es un día no más y otro día toca ir vuelta otro lado a trabajar. En cambio, acá yo vengo todos los días y siempre hay gente que compra.

¿En qué calles nomás vende?

Aquí frente al mercado tengo ya mi lugar, así ya cada quien tiene ya un lugar, ya algunos nos conocemos ya años, otros son nuevos, así.

¿Usted no ha pensado en pagar un puesto dentro del mercado?

No, es que ahí ya toca pagar un arriendo, eso a mí no me gusta por la razón de que hay meses que hago más dinero que otros dependiendo cuando es así feriados o de qué cosas yo vendo también de acuerdo a las temporadas, entonces digamos no es un dinero fijo que yo tengo para poder pagar un puesto.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

Si, si me permite con este dinero mismo ir comprando otras cosas para la casa, si es bueno, no es mucho, pero se sobrevive así, como digo también mi esposo trabaja entonces ya no soy solo yo sino ya no avanzaría sólo vendiendo esto.

¿Quién nomás trabaja en su casa?

Como digo mi marido, yo y también mi hija con su esposo, pero bueno eso ya mi hija y el esposo trabajan para ellos mismo, digamos vuelta mi marido y yo ya aparte vuelta, pero bueno cuando se necesita así en tiempos de crisis, todos mismo nos ayudamos en lo que podemos, así en las planillas en eso, entre todos compramos también las cosas para la casa.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Por necesidad y porque siempre he hecho esto porque otro trabajo yo no sé hacer, lo que sé hacer es sembrar, así trabajos de tierra y ya por la necesidad mismo porque ya alguna cosa se hace y se puede ayudar para la casa.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Positivo digamos que, que yo a veces vengo a la hora que puedo, a veces no puedo venir temprano ya vengo un poco más demorando o como digo también a veces llueve, está frío y ya no se viene, vuelta en otro trabajo ya hay que estar ahí como sea.

Y ¿Un aspecto negativo?

Negativo sería que a veces se vende bastante, a veces no, digamos hay fechas así que la gente compra bastante, aquí en las calles, vuelta a veces nada, pongamos así navidad, para semana santa, ahí viene bastante gente, pero pongamos por ejemplo en la pandemia ahí muy pocos venían a comprar por el miedo de contagiarse.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Ya ahorita no, ya será tantos años ya la costumbre de pasar aquí, yo creo que ahorita buscar otro trabajo ya no.

Entonces, ¿No le gustaría tener un trabajo formal?

No, vuelta yo no sé nada así de esos trabajos, como digo yo solo he aprendido esto y ya con esto he vivido.

Me podría comentar, ¿Cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19?

Difícil, ahí si era bien feo, como ya prohibían salir todo, ya no había cómo pasar aquí todo el día hasta terminar de vender, ya tocaba estar hasta que era el toque de queda no más. Por eso yo a veces ya traía pocas cosas no más para no tener que ir volviendo con las verduras así, pero ahí vuelta ya se hacía poquito dinero, a veces eso mismo ya tocaba dar barato para poder vender todo.

Entonces, ¿Usted no cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

¿Aislamiento así de no salir?

Si, el aislamiento total.

No, así de salir yo si salía, como le digo a vender, de ahí lo que sí cumplía era ya estar en la casa a las 2, porque ahí ya era el toque de queda, pero su no salía vuelta qué hacía con mis productos, ahí vuelta ya se podrían y yo vuelta necesitaba el dinero.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Como digo así vender, un poco, pero sí vendía. De ahí a veces ahí por mi casa iba yo a ofrecer mis productos, a veces si me compraban en las tiendas así.

¿Los guardias ciudadanos le permitían vender?

Ellos como siempre si nos corrían, decían que nos retiremos, a veces vuelta solo decían que tomemos distancia no más.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que ya no se podía vender normalmente, ya se vendía poco. Como le digo, ya traía yo pocas verduras así papas, lechugas ya poco no más para poder ir vendiendo todo hasta la hora que se podía, porque si no hacía así vuelta ya no había nada de dinero para llevar a la casa, Otra cosa vuelta, otro problema era que ya muchos no querían comprar así en las calles por el virus, ya muchos iban así a esos lugares.

¿Supermercados?

Si, allá iban muchos, ese era también un problema.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

De mi familia así que venda productos como yo no, pero mi esposo es carpintero entonces él sí se quedó unos meses sin trabajar porque cerraron ahí ese taller donde él trabaja, pero mucho tiempo no fue, solo al principio de la pandemia, luego ya volvió. De ahí así gente conocida yo si supe que se quedaban sin trabajo o estuvieron enfermos, una señora que también vendía aquí en la nueve, ella escuché que murió por el COVID.

De su familia, ¿Murió alguien por COVID-19?

No gracias a Dios. Si hubo contagiados, pero de morir no.

¿Usted continuó normalmente con sus actividades laborales durante la pandemia?

Si, como digo yo si seguía vendiendo por necesidad más que nada porque si me quedaba en la casa ya no tenía dinero para comprar otras cosas.

Entonces, ¿Continuó normalmente con sus actividades?

No, normalmente no porque vendía poco nomás, no como antes de la pandemia, entonces ya no hacía mucho dinero, pero si seguía trabajando.

¿No le dio miedo contagiarse?

Si, claro. Yo miedo si tenía, pero la necesidad me obligaba a venir a trabajar porque solo con lo que trabaja mi esposo no alcanza y más ese tiempo que se quedó sin trabajo.

¿El confinamiento por COVID-19, afectó su situación económica?

Sí me afectó porque ya no hacía lo mismo que antes, ya era menos dinero, pero digo mi marido también trabajó entonces sí se pudo sobrevivir.

¿Y los meses que su esposo no trabajó, tuvieron inestabilidad económica?

Si, ahí ya se complicó un poco en cuestiones de dinero, pero vuelta ahí como digo mi hija y el marido trabajaban entonces todos mismo nos ayudábamos en esa situación de crisis.

¿Su hija y su yerno si tuvieron trabajo durante la pandemia?

Si, si ellos como dan clases, ellos daban así en eso de línea, ahí en la computadora.

En cuanto a su situación social, ¿Cómo fue esta durante el confinamiento?

Social, cómo.

Digamos durante la pandemia, ¿Usted sintió algún tipo de apoyo o por lo contrario falta de apoyo o sintió desigualdad?

Ah sí, desigualdad podría decir yo, porque para nosotros que trabajamos así en la calle, solo con decir que ya no salgan ya bastaba para el gobierno, para los guardias, pero quién nos garantizaba entonces el dinero para llevar a la casa.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectada por el confinamiento?

Digamos unos seis meses se fue que no se podía vender normalmente los productos.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

No, como digo yo sí vendía, pero ya menos, ya traía menos cosas a la venta y me iba más pronto nomas. Ah y como le decía también intentaba vender así por mi casa algunas cosas.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si, ya poco a poco se fue volviendo así, por ejemplo, ahora ya se vende bastante, pero lo que si me doy yo en cuenta es que ahora hay más vendedores, tantos que veo ahora que antes no.

Entonces, ¿Ahora hay más competencia que antes del COVID-19?

Si, si bastante, pero como digo mucha gente viene aquí a comprar a diario y como todos vendemos ya cosas diferentes, entonces no mucho me ha perjudicado eso, bueno a mí por ejemplo que yo vendo mis productos propios a un buen precio, digamos medio barato porque es propio, de ahí alguien que re venda las cosas, entonces claro que ya le perjudica porque ya no saca su ganancia, porque eso sí, para poder vender hay que dar con cuenta, sino, si voy a dar caro entonces no conviene cuando hay mucha competencia.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted sintió estabilidad económica?

Económica, como digo unos 6, 7 meses más o menos, digamos en ese tiempo ya vendía otra vez todas mis cosas como antes.

Y, ¿Después del confinamiento usted sintió estabilidad social?

Yo podría decir que no porque nosotros quienes vendemos en la calle siempre la gente nos ve de menos, a veces son groseros cuando vienen a comprar y ahora es peor porque como hay más vendedores entonces a veces uno por ejemplo, da un balde de papas en cuatro

dólares y dicen que no van a pagar eso, que uno es abusiva, a veces hasta dejan insultando y como hay más lugares donde pueden ir a comprar entonces ellos siempre buscan quien les dé más barato, entonces uno por vender ya tiene que dar a un buen precio.

Para finalizar, ¿Usted considera que su situación económica y social mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Yo puedo decir que se estabilizó, ya se vende todos los productos porque la gente también ya compra, ya no tienen miedo de salir, de contagiarse, entonces si se vende, así de ganar bastante no se gana, pero se sobrevive digamos, pero si uno pensara en comprarse una casa o comprar algo, ahora es todavía más difícil porque las cosas son más caras y uno no gana tanto dinero.

Y en cuanto a su situación social, ¿Mejoró o empeoró?

Pasa que nosotros siempre somos discriminados, por ejemplo, ya ve el gobierno cuando puso lo de la cuarentena no pensó de qué íbamos a vivir nosotros y ahora igual que hay demasiados vendedores en la calle tampoco se preocupa en ver un beneficios para nosotros, entonces nosotros mismos tenemos que como sea sobrevivir y adaptarnos a lo que pase, entonces yo diría que ahora es todavía peor la situación aquí porque somos más vendedores en esta plaza, como usted ve, ya casi no hay ni como caminar por aquí e imagínese todas estas personas tienen que vender y eso es imposible.

Entrevista 2

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Mi nombre Mayra Ochoa, tengo 32 años.

¿A qué se dedica?

Yo vendo como usted ve, estas mochilas, tengo este carrito para poder recorrer vendiendo.

¿Por dónde nomás vende?

Aquí por la Nueve, a veces estoy en la plaza, aquí frente al mercado, a veces me voy allá a la Gaspar Sangurima, yo ando todo el día recorriendo por aquí.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Como 7 años ya.

¿A qué se dedicaba antes?

Yo antes hacía así los trabajos del hogar no más, no salía a trabajar, pero ahora ya trabajo porque antes yo tenía niños pequeños, entonces me quedaba en la casa con ellos, ahora

ellos ya van a la escuela y yo vengo a trabajar para ganar un poco más de dinero para las cosas de mis hijos mismo.

En su hogar, ¿Alguien más trabaja?

Sí, mi esposo. Él es albañil.

Entonces con los ingresos de su esposo y de usted, ¿Usted puede decir que tiene estabilidad económica?

Sí, si nos alcanza para vivir normal, así con lujos tampoco no, pero si se vive bien, si alcanza para pagar el arriendo, las planillas, la comida.

¿Usted vive en Cuenca?

O sea, aquí en el centro no, por Miraflores vivimos.

Y ¿Usted considera que este trabajo le podría generar estabilidad económica, es decir, sin tomar en cuenta los ingresos de su esposo?

No, ¿cómo vivir solo de este trabajo?

Sí.

No, no alcanzaría porque un día se vende, otro ya no. Al menos así cuando se tiene hijos no se puede vivir solo de esto, en mi caso mi esposo también trabaja, entonces así se puede vivir bien, pero si solo él trabajara entonces tampoco alcanzaría.

En cuanto al ámbito social, ¿Usted cómo se siente?

Lo social, ósea nosotros al menos yo hablo por mí, a veces la sociedad no ayuda al pobre, nos están corriendo de todo lado, nos desprecian, entonces uno lo que hace es humillarse para que las personas le dejen a uno trabajar, por ejemplo, cuando vienen los guardias, ellos dicen váyase de aquí, ellos nos corren, entonces imagínese uno como tiene que aguantarse todo eso porque así es este trabajo, si uno no sale así a recorrer las calles, entonces nadie la va a ayudar a uno cuando no tenga que comer.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

Ropa también vendía antes, pero no aquí sino en la feria libre, pero ahí más lo que se vende son los miércoles, los otros días casi nada.

¿Por qué decidió cambiar de sector?

Es que como digo en la feria libre no me iba muy bien, entonces yo me vine a esta zona porque una vecina que tengo ella siempre ha vendido aquí y me aconsejó que viniera, que aquí todos los días se vende porque como usted ve, aquí pasa mucha gente.

Y ¿Por qué decidió cambiar de producto?

Pasa que antes yo compraba ropa a una señora que traía de guayaquil, entonces yo revendía esa ropa, pero aquí en la nueve hay mucha competencia de eso, entonces como esa misma señora que entregaba la ropa vende mochilas que trae de guayaquil mismo, entonces ahora le compro eso, como usted ve de eso no hay mucha competencia.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Si, si me siento bien porque no tengo que pasar sentada en algún lugar esperando que vengan a comprar sino yo así recorriendo por este sector y ya veo donde está más gente ya voy y me compran, como no vendo caro, entonces si me compran.

Entonces, ¿A usted no le gustaría tener un local fijo para vender sus mochilas?

No, no conviene porque como le digo ahí hay que esperar que la gente llegue y mientras tanto pagar el arriendo y a veces la gente pasa por el local y ni ve las cosas que hay adentro, en cambio así en la calle ya cualquiera pasa y ve.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

O sea, el positivo es que uno sale a trabajar a la hora que puede, a veces tengo que ir a alguna reunión de mis hijos, ya voy y luego vengo a trabajar, eso sería algo bueno.

Y ¿Un aspecto negativo?

Que lo que uno trabaja no iguala a lo que uno gana, digamos el dinero que se gana es poco a comparación de nuestro sacrificio.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Lo que me gustaría es que se pudiera subir un poco los precios porque a veces yo gano un dólar, un dólar con cincuenta a lo mucho en cada mochila y si yo quiero ganar más de eso, ya nadie me compra.

¿En qué precio vende sus mochilas?

En diez dólares, algunas en doce, depende del material, pero en diez la mayoría y a veces me ofrecen ocho, nueve dólares y yo pierdo si yo vendo en eso.

¿Usted en qué precio las compra?

En nueve dólares, por eso digo, un dólar es lo que se gana, entonces la gente no ve eso, no valoran el sacrificio que uno hace por estar aquí vendiendo.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

Claro. que me den un sueldo fijo sí porque ahí ya se puede comprar algo, ya que, ese dinero es seguro, mientras que aquí un día tal vez se puede comprar algo y otros días no.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

No hay si no podía salir a vender porque en primer lugar las mochilas eran difíciles de conseguir, ya casi no venían de guayaquil por eso de la pandemia y ya la gente también acá venía solo a comprar comida porque si salían, salían un rato y enseguida se tenían que ir a las casas, quién iba a estar paseando o comprando mochilas.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

Si porque como digo ya no podía salir a vender, ya me quedaba en la casa viendo que mis hijos se conecten a las clases.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Yo me dedicaba a estar con mis hijos viendo que estudien, eso mismo era difícil porque solo teníamos celulares, no computadoras ni nada, a veces tocaba ir al ciber y se gastaba bastante ahí y yo ya no tenía dinero para eso, antes mi esposo si trabajaba, pero muy poco alcanzaba para los gastos.

¿Su esposo trabajó durante toda la pandemia?

Si, así los vecinos le pedían que dé pintando la casa, en esos oficios él tenía trabajo, pero usted sabe que la gente siempre paga poco, se aprovechan de la situación, decían que por la pandemia no tenían dinero y eso. Entonces no alcanzaba casi ese dinero para todos los gastos, si llegamos a deber del arriendo, de las planillas.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que ya nos prohibieron que salgamos a trabajar, bueno algunos si salían, pero los que venden más de verduras, de pollos, de ahí los que vendemos mochilas, ropa, zapatos ya no salíamos porque nadie salía a la plaza a comprar eso, ya comida no más.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

Sí, una vecina que vendía frutas, ella arrendaba aquí en la ciudad y traía frutas de la costa para vender y sus hijas estudiaban aquí en Cuenca y todo, pero con esto de la pandemia ya no podía traer las frutas ni nada y se tuvo que regresar al Sígsig, de allá es ella.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

Sí, yo dejé de trabajar porque ya no podía, ya no había como.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Claro, si fue muy duro porque había muchos gastos y sin poder trabajar, yo tuve que vender el televisor para pagar con ese dinero el internet para que sigan estudiando mis hijos.

En cuanto a su situación social, ¿Cómo fue esta durante el confinamiento?

Muy mala porque si antes de eso ya éramos pobres y vivíamos al día, imagínese con eso de la pandemia, Algunos que trabajaban por la computadora, en la casa, me imagino que para ellos estaba todo normal, pero uno que tiene que salir a buscar su dinero, si era muy difícil, digamos uno que es pobre no tiene oportunidades en estos casos.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Hasta que se acabó eso del toque de queda, un poco después, cuando ya nos vacunaron diría yo porque ahí ya empezaron de nuevo las personas a salir y nosotros también a trabajar.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Hacer rendir más el dinero que ganaba mi esposo porque solo dependíamos de eso y como digo, vendí algunas cosas de mi casa, también como ya mis hijos no salían a la escuela, entonces con el dinero de los pasajes se compraba algo más de comida, eso también compraba lo más barato para que alcanzara el dinero.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si como usted ve, aquí paso todos los días vendiendo.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted sintió estabilidad económica y social?

No pienso yo que estabilidad, digo yo, en estos trabajos uno no está seguro de nada, un día puede vender, otro día lo siguen los guardias o hasta le roban la mercancía, entonces todos los días uno sale a vender sin esperar nada.

Para finalizar, ¿Usted considera que su situación económica y social mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Empeoró porque ahora la gente quiere comprar todo más barato, ahora hay más delincuencia para uno que pasa en las calles, ahora hay más vendedores y más que nada ahora es más cara la vida para nosotros, por ejemplo, antes vendiendo una mochila me ganaba ese dólar para comprar un aceite, ahora aceites de dólar ya ni hay. Entonces así es, cada día es más difícil para nosotros vivir de este trabajo y quién nos ayuda, nadie.

Entrevista 3

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Christian Calle, tengo 31 años.

¿Usted es de Ecuador?

Si, yo soy de Cuenca.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Ya como 3 años.

¿A qué se dedicaba antes?

Yo trabajaba de albañil, pero no me iba bien porque ya no hacen muchas construcciones, no es como antes.

¿Le gusta realizar este trabajo?

Si porque le ayudo a mi esposa y entre los dos podemos vender más.

¿Su esposa lleva más tiempo que usted en este trabajo?

Si ella ya como 7 años trabaja en esto.

¿Qué productos vende?

Vendemos duraznos, aguacate, tomate, cebolla, manzanas.

¿Usted re vende estos productos?

Si, nosotros compramos todo esto por cajas en la feria libre a una señora que trae de paute.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

Estos productos hemos vendido siempre porque es algo que la gente siempre consume.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Normal, porque son muchas personas que circulan por aquí, no hay mucho espacio y es cansado también.

Entonces, ¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Si, si me gustaría un mejor trabajo.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

Claro, sería más estable y tendría un ingreso seguro.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

O sea, si permite sobrevivir, pero si un día no vendemos, entonces nos faltaría ese dinero porque con este trabajo uno vive al día.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Es que no he podido conseguir otro trabajo mejor, yo no fui al colegio y hoy para todo trabajo piden eso o experiencia en algo y yo no tengo.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Un aspecto positivo sería que mientras más horas trabajemos, entonces hacemos más dinero y nosotros podemos trabajar hasta los domingos y así ganamos más, no tenemos un horario. Y uno negativo sería que lo que se gana es muy poco, tenemos que vender demasiado para poder ganar unos 10 dólares diarios cada uno.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

No pudimos salir a vender porque la señora que nos vendía las frutas de paute, ella ya no venía, sino ya vendía en paute mismo y además no había cómo salir a las calles por el toque de queda.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

No, es que no me podía quedar en la casa, yo necesitaba trabajar.

¿Obtuvo otro trabajo durante el confinamiento?

Si, yo hacía trabajos de albañil porque había vecinos que querían que les dé pintando las casas o arreglando alguna tubería, a eso me dedicaba.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

Mi esposa también porque ya ninguno de los dos podíamos salir a vender las frutas y no teníamos otros ingresos ni ninguna clase de apoyo.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

O sea, mi trabajo que hago siempre ya no lo hacía, pero sí trabajé.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Sí mucho porque ya no nos alcanzaba para los gastos que teníamos, para comer si alcanzaba, pero, por ejemplo, para el arriendo ya no, íbamos pagando según podíamos.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Si, fueron como unos 5 meses.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Unos 7, 8 meses, pero trabajando más que antes porque ahora hay demasiada competencia y los productos son bien baratos, entonces para ganar algo de dinero hay que vender mucho más de lo que se vendía antes, pero lo bueno es que si viene bastante gente aquí a comprar.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Claro, desigualdad porque nadie se preocupa por la gente que estamos aquí en la calle.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No porque a nosotros siempre nos tratan así, nadie nos toma en cuenta por estar aquí en la calle, incluso hasta eso nos prohíben porque los guardias siempre nos corren y la gente también nos empuja, nos grita que no estorbemos.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Buscar otros trabajos así con los vecinos, arreglando alguna cosa en las casas.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si, ahora ya salimos a vender normal aquí donde siempre estamos, pero ahora compramos más frutas para vender porque ahora es más barato. Un ejemplo, antes se vendía unos 6, 8 tomates en dólar, pero ahora hay que vender siquiera 12 en dólar, sino la gente no compra.

¿Por qué cree que ahora son más baratos los productos?

Es que ahora más gente se dedica a esto y además ahora vienen más productos de Perú, de Colombia, entonces hay demasiados productos y si no se vende barato, entonces no se vende.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Empeoró diría yo porque en vez de que la gente valore más nuestro trabajo, es al revés y mejor tenemos que sacrificarnos más y vender más y seguir ganando poco dinero.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

A veces, a veces hay personas que son amables, pero a veces hay gente que viene y quieren que les vendamos más barato y si no queremos, entonces nos gritan, nos dicen cosas, que por qué no les queremos vender como ellos quieren, pero es que nosotros compramos por cajas y vendiendo así por dólar casi no se gana como se debería de ganar, por ejemplo, vendiendo 12 tomates en un dólar apenas se gana unos 5 dólares por caja.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Con los demás vendedores, bien porque cada uno tiene su lugar, por ejemplo, yo siempre estoy aquí en la esquina, entonces así mismo se respeta el lugar de cada uno.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que pusieran una base para los precios, que no se pueda cambiar esa base y que sea un precio justo para los que compran y para nosotros también, que nos pueda dejar una ganancia.

Entrevista 4

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Yo me llamo Jorge Ramírez, tengo 29 años.

¿De dónde es usted?

De Colombia.

¿Hace cuánto tiempo vive en Ecuador?

Vine después del COVID.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Desde que estoy aquí en Ecuador, casi 2 años.

¿Por qué vino a Ecuador después de COVID?

Porque en Colombia me quedé sin trabajo y allá no hay cómo vender en las calles porque hay mucha delincuencia, entonces me vine acá a Cuenca a vivir con mi primo que ya había venido antes y vende aquí en las calles.

¿Qué productos vende?

Yo vendo ropa, buzos, shorts, camisetas.

¿En dónde compra usted esta ropa?

Todo esto viene de Colombia, hay un señor que trae toda clase de ropa de allá y nos vende aquí a nosotros para que vendamos y como ellos nos entregan en pesos, entonces nosotros ganamos más dinero vendiendo en dólar.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

No, desde que llegué aquí, solo vendo esto.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Sí, pues esto me permite hacer dinero.

¿Usted vende solo en este sector?

Si, solo por aquí yo vendo todos los días porque aquí es donde pasa más gente.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

Si, se gana para vivir, pongamos, como yo vivo con mi primo y más amigos, entre todos pagamos el arriendo, nos ayudamos todos para la comida, eso.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Hago esto, pues primero, fue el primer trabajo que se me presentó cuando llegué aquí, no tuve la oportunidad ni tiempo para buscar otro trabajo.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Para mi positivo sería la libertad de este trabajo de recorrer las calles vendiendo y negativo, pues, que no todos los días se vende, más es el sábado y domingo.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Tal vez de vender más variedad de cosas, no solo ropa.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

Claro, me gustaría, pero creo que eso sería difícil para mí que no soy de aquí.

Me podría comentar en qué trabajó en Colombia durante el confinamiento por COVID-19.

Allá en Colombia yo trabajaba en un local de repuestos de carro, pero cuando llegó el COVID, cerraron el local y me quedé sin trabajo.

¿Usted ha cumplido con las medidas de prevención de COVID aquí en su puesto de trabajo?

Bueno, ahora como no hay ya tanto contagio no, pero cuando empecé a trabajar, sí se les ponía alcohol en las manos a los clientes.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Empecé a vender ropa en las calles, pero un día me robaron todo y ahí es cuando decidí venirme a Ecuador a vender acá.

¿Se le presentó alguna dificultad cuando decidió empezar a vender ropa aquí?

Un poco sí, pues hasta encontrar quien me iba a entregar la ropa, tuve que pues, mandar a hacer este carrito donde tengo la ropa y hasta adaptarme a esto.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

En Colombia muchos nos quedamos sin trabajo, algunos igual se han ido a otros lados a buscar trabajo, otros siguen en Colombia mismo.

¿Usted ha dejado de trabajar desde que empezó este trabajo?

No, en esto estoy desde que llegué.

¿Más o menos en qué etapa del COVID usted decidió venir a Ecuador?

Como en agosto o septiembre del 2020 más o menos.

En esa etapa, ¿Usted tuvo estabilidad económica?

O sea, no se vendía mucho porque la gente aún tenía, usted sabe, tenían miedo, todavía no compraban mucho en las calles, pero si se vendía algo.

¿Durante cuánto tiempo usted sintió que la gente tenía miedo de salir a las calles?

Hasta las vacunas, ya con eso la gente se tranquilizó y salía más.

¿Cuánto tiempo después de que llegó a Ecuador usted cree que pudo realizar su trabajo plenamente?

A comienzos del 2021, en ese tiempo yo ya vendía más ropa como hasta ahora, pero ya cuando se empezó a vacunar la gente, ahí fue ya mejor esto de las ventas.

¿Usted siente alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar en su trabajo?

Bueno, la gente no te trata igual porque no soy de aquí, algunos me tratan igual, pero otros como los guardias, ellos nos corren primero a nosotros colombianos, venezolanos, antes que a los que son de aquí.

¿Esta situación se le ha presentado todo el tiempo que lleva trabajando en esto?

Si, siempre es así, como uno no es de acá, entonces a uno le tratan diferente.

¿Utilizó alguna alternativa cuando no vendía mucha ropa antes de la vacunación?

O sea, lo que siempre hacemos, recorrer las calles promocionando el producto que uno vende, pero no se podía hacer mucho si la gente tenía miedo de comprar cosas en la calle.

Después de la vacunación, ¿retomó su trabajo con normalidad?

Sí, poco a poco.

¿Usted considera que su situación económica mejoró desde que realiza este trabajo?

Pues mejorar no porque no me genera mucho dinero este trabajo, solo me alcanza para vivir, pero en Colombia tampoco ganaba mucho dinero, entonces pues, diría que igual, porque como allá me quedé sin trabajo, entonces vine acá, pero no diría tampoco que aquí me va mejor, solo que aquí no hay tanta delincuencia como en Colombia, eso sería la diferencia.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Pues algunos son amables, otros no, pero como tenemos muchos vendedores que no somos de aquí, creo que por eso a veces la gente nos trata mal, piensan que uno es ladrón o que les vamos a hacer algo, pero uno viene solo a trabajar, no es fácil estar todo el día aquí.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Bueno como tenemos muchos de Colombia, de Venezuela, que somos extranjeros, entonces nos llevamos bien, no soy el único que no es de aquí y entonces a veces nos reunimos para recorrer juntos el sector.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que los guardias no nos corran de esta plaza porque solo estamos trabajando, no molestando a la gente.

Entrevista 5

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Mi nombre es Hernán García, yo tengo 35 años.

¿De dónde es usted?

De Venezuela.

¿Hace cuánto tiempo vive en Ecuador?

Yo vivo aquí ya 5 años casi.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Desde que vivo en Ecuador ya 5 años.

¿Qué productos vende?

Vendo pollos pelados.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

Cuando recién vine acá, vendía otras cosas, papel higiénico, fundas de basura, pero en la pandemia comencé a vender pollos.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Pues sí, me siento bien en este trabajo.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

Como vivimos entre 4 amigos en el departamento sí, con este trabajo me va bien.

¿De dónde vienen estos pollos o donde los compra?

Estos pollos vienen de Colombia, hay un señor que pasa todos los días dejando aquí los pollos, ellos nos entregan a los que estamos encargados de vender y nosotros tenemos que luego darles a ellos su parte del dinero y la ganancia es para nosotros.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Bueno porque este es el mejor trabajo de los que he tenido desde que llegué, la gente compra mucho estos pollos.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

El positivo. que este producto que vendo, la gente nunca va a dejar de consumir y más que nada porque este pollo nosotros vendemos más barato que los pollos que crían aquí mismo, entonces la gente siempre compra.

¿Por qué ustedes lo venden más barato?

Por qué en Colombia tienen criaderos de pollo, ellos, entonces venden al por mayor y el hecho también que aquí es en dólar y allá en peso, entonces se obtiene beneficio para ambas partes.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Por ahora, yo me siento bien con este trabajo.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

No, por ahora no, más que nada es complicado porque soy extranjero.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

Durante el COVID es que empecé a trabajar en esto porque ahí comenzaron a traer estos pollos y como la gente salía solo a comprar comida, esto era lo primero que se llevaban.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

Pues con el toque de queda si había que cumplir, pero hasta el mediodía si salía a vender, dependiendo las horas que había cómo salir.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Trabajar, eso.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Los horarios, que había el toque de queda.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

Mis amigos con los que vendemos los pollos, ellos tampoco podían trabajar normalmente por el toque de queda. Ya el señor que nos entrega los pollos, también nos entregaba menos pollos porque sabía que ya no podíamos vender todo el día.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

Normalmente no, pero si se trabajó.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Un poco sí porque ya no se podía trabajar todo el día.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Unos 3, 4 meses donde fue más fuerte el virus y las medidas de prevención.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Ya cuando se terminó la cuarentena ya salía normalmente a trabajar, pero siempre con los cuidados que eran. Si se vendía todo porque cada pollo venía en una funda y con el precio marcado, entonces no se tiene que estar en ese momento tocando el pollo, pesando, ni nada de eso.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Pues cuando se viene a este país, si enfrente discriminación por ser de otro país, pero para mí es algo normal, así algo, alguna situación grave, no me ha pasado.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No, es que, por la apariencia, por el acento que se tiene, siempre eso causa algo de molestia a la gente de aquí, pero mientras no me impidan realizar mi trabajo, no le hago caso.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Solo salir desde más temprano a vender, antes que sea el toque de queda.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si, normal.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Mejoró porque antes de eso yo no tenía un buen ingreso, casi no vendía nada y desde la pandemia, con la venta de los pollos, me va bien.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Algunos son más amables, otros no tanto.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Bien, cada quien se dedica a la suyo, no hay problema con nadie.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que hubiera menos control de los guardias porque a veces vienen con las camionetas y se quieren llevar nuestros productos.

Entrevista 6

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Yo me llamo Margarita Ochoa, tengo 34 años.

¿Usted vive en Cuenca?

Si, yo arriendo un cuarto aquí en el centro.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Y como unos 6 años.

¿En qué trabajaba antes?

Yo era empleada antes, trabajaba en una casa.

¿Qué productos vende?

Yo vendo esta ropa.

¿De dónde viene esta ropa?

Esta ropa viene de Perú, a veces algunas prendas me entregan a 3 dólares y yo vendo a 5 dólares, toda la ropa es económica.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

No, no he vendido otras cosas, solo ropa.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Si, el trabajo me gusta, pero es cansado estar aquí en las calles vendiendo para ganar poco dinero.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

No mucho, no siempre me alcanza el dinero, por ejemplo, así cuando tengo que comprar uniformes para mis hijos o útiles para la escuela, entonces ahí me toca pedir prestado y poco a poco voy pagando.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Es que esto es algo accesible que yo puedo hacer y no tengo que pagar un local ni darle dinero a nadie para que me permita vender ni andar buscando trabajo porque hoy en día es difícil.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Positivo es que, si uno no consigue trabajo, uno se consigue qué vender y un carro de estos y se puede vender aquí, no importa si nadie nos da trabajo. Y negativo sería que el dinero que se gana es muy poco.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Si me gustaría tener un trabajo donde gane más dinero y me alcance para todos mis gastos y para mis hijos.

¿Alguien más trabaja en su hogar?

No, solo yo trabajo porque solo estamos mis hijos y yo.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

Si me gustaría para tener un ingreso seguro.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

No había cómo vender todo el día por el toque de queda, entonces yo vendía solo en las mañanas, pero ya no me quedaba solo aquí en esta plaza, sino que recorría todo el centro porque poca gente venía a la plaza como no permitían que se amontonen muchas personas.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

No, no pude. Yo tenía que trabajar porque no tengo otro ingreso.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Seguir trabajando como podía, también iba por donde mis vecinos a ver si no me querían comprar la ropa.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que no podía vender la misma cantidad de ropa y el dinero que ganaba no me alcanzaba.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

Aquí todos los que trabajamos vendiendo ropa, zapatos, todos tuvimos problemas por la pandemia.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

Yo sí trabajé, pero no normal.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Si, bastante porque para mí siempre ha sido complicado este trabajo y desde la pandemia fue más grave porque ahora hay mucha competencia, desde la pandemia muchos se quedaron sin trabajo y se dedican ahora a esto.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Hasta ahora, porque hay mucha competencia y ya no es igual que antes.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Ahora tal vez, pero trabajando más porque tengo que vender más barato y trabajar más. A veces vengo más pronto y me voy a la casa bien tarde y si no vendo barato, entonces la gente compra en otro lado porque aquí hay muchos vendedores que venden ropa barata.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Si, yo siento que las autoridades son injustas con nosotros porque ponen lo del toque de queda, prohíben que nosotros salgamos, pero entonces cómo hacemos para trabajar, eso nadie nos considera.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

Ahora cambió porque uno mismo sale a vender, pero porque nos vemos en la necesidad de hacerlo y buscar la oportunidad, no porque alguien nos autorice hacerlo porque los guardias siempre nos impiden trabajar.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Poco a poco, pero como usted ve, aquí en la plaza no hay mucho espacio para tantos vendedores, entonces estamos todos apretados, antes no era así.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Empeoró, porque hay tantos vendedores que el trabajo cada vez es menos para mí.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, normal, solo que siempre la gente quiere que le venda la ropa bien barata y la ganancia que me queda es bien poco.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Si no llevamos bien, es que tenemos que llevarnos bien para poder trabajar bien todos.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que nos permitan trabajar sin corrernos de aquí, porque éste es nuestro lugar de trabajo.

Entrevista 7

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Yo me llamo Lucrecia Yunga y tengo 32 años.

¿Usted vive en Cuenca?

Si vivo en un cuarto aquí en el centro.

¿Con quién vive usted?

Con mi hija, solo ella y yo vivimos en el cuarto.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Desde que empezó la pandemia, ya son más de 2 años.

¿En qué trabajaba antes?

Yo era cocinera en un restaurante, una pollería aquí en el centro y en la pandemia cerraron y ya no volvieron a abrir, ahorita ya es otro negocio ahí.

¿Qué productos vende?

Yo vendo estos limpiones para la cocina.

¿Usted los hace o los re vende?

No, yo misma hago, esto es fácil. Yo solo compro la tela por metros y recorto en pedazos para que sirvan para la cocina y como yo tengo máquina de coser, yo misma hago las costuras, es sencillo esto, el problema es que así mismo es barato.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

No, desde la pandemia solo esto se me ocurrió vender, fue lo más rápido que encontré porque en la pandemia todo pasaba cerrado, casi no había nada más que comprar para poder salir a vender.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Si, uno tiene que hacer con gusto el trabajo, no es el mejor trabajo, pero tengo que hacerlo con ganas, porque si en primer lugar uno no sale con ánimos, con ganas a trabajar, entonces nunca se va a vender nada.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

No, este trabajo no, con este trabajo, el dinero que yo hago aquí me alcanza para comprar algo de la comida, de las cosas de la casa, pero también recibo la pensión por mi hija, con eso pago el arriendo, entonces vivo con las justas porque decir así, pero si solo dependiera de mi trabajo, no me alcanza. Es que este trabajo es duro, yo tengo que salir todos los días, así llueva, haga sol, lo que sea, pero tengo que trabajar, aunque sea por 5 dólares al día, a veces menos, pero así fuera un dólar, eso me sirve.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Porque no he podido encontrar otro trabajo, si me he ido a otros restaurantes a ver si me dan trabajo, pero algunos dicen que no quieren muchachos, jóvenes o que ya no están buscando gente o que ya hay suficiente empleados, que ya no pueden pagar a más y yo si me doy cuenta de eso porque ahora hay tantos migrantes, vienen de Venezuela y ellos están

trabajando en los restaurantes, así como usted ve, algunos no trabajan, otros sí, es que hay tanta gente que viene y el trabajo es muy poco, ya no hay trabajo para todos y también lo que pasa es que contratan, por decir, una muchacha Venezolana, entonces a ella le van a contratar pagándole poco porque ellos tienen más necesidad, entonces se van a conformar con eso, entonces les conviene a ellos, a los dueños de los locales.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Uno positivo, un aspecto positivo sería que este trabajo puede hacer cualquiera persona, si uno se queda sin trabajo, entonces se viene a la plaza y como usted ve, aquí venden de todo, hay juguetes, comida, ropa, en los feriados igual aquí ponen unas carpas y venden de todo.

¿Y un aspecto negativo?

Un aspecto negativo, que de este trabajo no se puede vivir, si se tiene otro ingreso si, o si se vende tal vez algo que sea más caro.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

Sí, claro, yo no he dejado de buscar trabajo, siempre paso por los locales preguntando si me quieren contratar, el otro día me dijeron que me iban a llamar y nunca me llamaron.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

Si, yo con un trabajo seguro ya tendría mis ingresos fijos, no como en este trabajo que un día tal vez se vende, otros días no se vende nada y a veces yo tengo más gastos con mi hija, ella a veces se enferma y ahí tengo que pedirle al papá porque a mí no me alcanza.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

Si se vendía un poco, yo me pasaba recorriendo aquí toda la plaza, porque como yo me quedé sin trabajo, entonces era preferible vender estos limpiones a no vender nada.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

No, yo no podía porque tenía que buscar en qué trabajar, yo cuando me quedé sin el trabajo en la pollería, yo enseguida me puse a pensar qué más podía hacer porque los gastos nunca paran.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Dedicarme a hacer estos limpiones para salir a vender.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Con el toque de queda yo me acuerdo que a partir de las 2 de la tarde ya no había cómo salir, entonces yo a esa hora ya me iba a la casa, entonces imagínese si encima de que me quedé sin trabajo, aparte nos prohibieron que salgamos, eso era lo complicado.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

Algunos de mi familia se quedaron sin trabajo, pero en mi caso creo que fue más complicado porque yo soy la única que trabaja en mi casa.

¿Usted se contagió de COVID por salir a trabajar?

No, que yo sepa no, nunca me dio ningún síntoma, es que igual yo todo el tiempo estaba con mascarilla, bueno, como ahora mismo y bueno alcohol también ahí, ahora eso ya no se usa mucho.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

Normalmente no porque me quedé sin trabajo, entonces tuve que empezar a vender aquí en la plaza y veo que a muchos les pasó lo mismo porque hay tantos vendedores ahora aquí.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Si, bastante porque yo cuando trabajaba en la pollería, yo ganaba el básico y ahora con este trabajo no gano ni la mitad de eso.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Hasta ahora, ya más de 2 años porque desde ahí yo no he podido encontrar otro trabajo fijo.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Nunca porque desde el confinamiento fue que me quedé sin trabajo y ahora vendo estos limpiones, pero esto no se compara a lo que yo ganaba antes.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Claro, desigualdad, porque yo me quedé sin trabajo, y no he podido volver a encontrar otro y desde que vendo aquí en la plaza, en primero lugar nos prohibieron que salgamos después de las 2, también los guardias nos corren siempre de aquí y mientras que otras personas si podían trabajar desde sus casas, pero no hay las mismas oportunidades para todos. Mientras algunos trabajaban tranquilamente desde la casa sin ningún peligro, yo salía a pasar todo el día aquí sin importar el virus nada y para ganar apenas para la comida.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No, porque, aunque pasó todo eso de la cuarentena la situación sigue siendo la misma para los que vendemos aquí en la calle porque nos quedamos sin trabajo y no podemos encontrar otro, así como yo.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Si, como le digo me puse a hacer estos limpiones para salir acá a la plaza a vender.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

No, porque la pollería donde yo trabajaba, cerraron.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Empeoró porque no tengo un trabajo estable y de estas ventas es imposible vivir, bueno al menos es mi caso.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, es que yo tampoco le falto el respeto a nadie, entonces igual nadie me ha hecho nada.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Bien, es que somos muchos, tampoco nos conocemos todos, pero nunca he tenido ninguna pelea ni problema, nada de eso.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que haya más consideración para nosotros, que por lo menos no haya los guardias que nos corren de aquí y que podamos tener un espacio seguro para vender. Muchos dicen que para eso está el mercado, pero esos puestos cuestan mucho y no alcanza entonces.

Entrevista 8

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Yo me llamo Lucía Morocho, tengo 42 años.

¿Usted vive en Cuenca?

Aquí en el centro no, yo vivo con mi esposo en Sinincay.

¿A qué se dedica usted?

Yo vendo fritada, sancochos, toda esta comida de chancho, con mote, habas, papas.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Yo me dedico a esto como unos 10 años.

¿En dónde compra la carne de chanco?

Yo compro todos los miércoles en la feria de ganado y de ahí yo tengo en mi casa y preparo todos los días para venir a vender, igual el maíz, las papas, las habas, todo compro ahí en la feria y yo ya cocino.

¿Siempre ha vendido esto o ha vendido algo más?

Yo siempre me he dedicado a vender comida de chanco, solo en la pandemia vendí pollos.

¿Usted se siente bien o feliz realizando este trabajo?

Si me gusta porque la gente me conoce y tengo mis clientes, además aquí somos solo 2 o 3 personas que vendemos esto y si es algo bueno.

¿Este trabajo le genera estabilidad económica?

Si, como mi marido también trabaja y vivimos solo nosotros 2, si me queda dinero de las ventas.

¿En qué trabaja su esposo?

Él es taxista.

¿Usted realiza este trabajo por preferencia o hay alguna otra razón?

Es que yo soy buena en preparar la comida y también me gusta hacer esto porque en otras cosas ya no va a ser lo mismo, ya me acostumbré a hacer esto.

¿Usted vende todos los días aquí?

Sí, todos los días yo estoy aquí.

¿Siempre se ubica en el mismo lugar?

Si, siempre estoy en esta calle, todos tenemos nuestro puesto en la calle, por ejemplo, yo ya conozco aquí a todos que están frente a mí, a lado y así hasta la gente cuando viene a comprar entonces ya saben dónde estoy yo y vienen directo a comprar.

Me podría mencionar un aspecto positivo y uno negativo de este trabajo.

Lo positivo es que, sería que en estas calles pasa mucha gente, por eso aquí hay tantos vendedores, como usted ve, entonces todo se vende aquí, pero lo negativo sería que no hay una estabilidad, nosotros dependemos de la gente y ahí es lo difícil cuando no vienen.

¿A usted le gustaría cambiar de trabajo?

No, si me gusta trabajar en esto, solo que, si me gustaría tener mi propio local, pero eso es muy caro.

¿Le gustaría tener un trabajo formal?

No, es que yo no sé otras cosas, yo lo que sé hacer es esto, si me pusiera a hacer otras cosas, yo no pudiera hacer.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

No, ahí sí yo dejé de vender esta comida porque nadie compraba en la calle por el virus, además hasta la feria de ganado donde yo compro la carne, cerraron, ya no vendían carne ni nada, entonces no funcionaba seguir trabajando con esto.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

Si, yo pasé en la casa. Ahí pasaba yo criando pollos, yo vendía a los vecinos o a veces si venía acá al centro a vender.

¿Usted vendía los pollos pelados o vivos?

Depende, a veces los vecinos me pedían vivo, otras veces ya pelado, como sea yo les entregaba, pero ya cuando venía a vender en el centro, entonces ya traía pelados.

¿Qué actividades realizó durante el confinamiento?

Criar los pollos porque nada más no encontré que hacer, criando los pollos, ya vendía eso y me ayudaba en algo.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que las personas ya no compraban la comida en la calle y yo no tenía cómo seguir trabajando, ya años he vendido comida aquí y de un rato al otro ya se acabó eso.

¿Conoce a alguien más de su familia o persona cercana que se vio afectada económica o socialmente por el confinamiento?

De mi familia no porque mi esposo si trabajó durante la pandemia.

¿Usted dejó de trabajar durante la pandemia de COVID-19 o continuó normalmente con sus actividades laborales?

Si trabajaba un poco porque criaba los pollos como digo, pero eso nada más.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Si, porque casi solo vivimos mi marido y yo de lo que él trabajaba en el taxi.

¿El taxi es propio?

No, él es chofer no más, él tiene que darle una parte del dinero al dueño.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a por el confinamiento?

Yo, como unos 10 meses, casi un año no vendí la comida.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Al año casi, ahí ya volví acá a vender la comida.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Incapacidad sería, incapacidad porque me cortaron las oportunidades de salir a trabajar y yo en la casa sin saber de qué hacer dinero.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

Pues sí, porque toca salir todos los días a buscarse el pan de cada día, sino no se vive, entonces hay que enfrentarse a lo que sea, igual cuando hay paros o hay algún problema aquí, los que nos perjudicamos somos nosotros porque no podemos trabajar.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Criar en mi casa mismo pollos y vender, de esa manera yo me ganaba mi dinero.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Sí, ya después, pero de algunos meses, porque no ve que la gente no quería comprar nada en las calles, todos tenían miedo al virus.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Regular, le puedo decir porque, así como llega la pandemia, llegan los paros, las huelgas y no es siempre él perjudicado, entonces este trabajo para mí no es seguro, no es estable digamos.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, como todos son clientes de hace años, son conocidos.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Nos conocemos aquí todos, como usted ve, aquí nos ayudamos a vender, a cuidarnos entre nosotros.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que hubiera una seguridad para nosotros, que tengamos una estabilidad de siempre contar con este espacio para vender.

Entrevista 9

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Rosa Guiracocha.

¿Qué edad tiene?

Yo tengo 48 años.

¿En dónde vive?

Yo vivo en Chiquintad.

¿Usted ha vivido siempre en Chiquintad?

Sí, siempre yo he vivido ahí.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Por mucho tiempo, ya por más de 10 años.

¿Usted viene todos los días a Cuenca a trabajar?

No, yo vengo solo los jueves y domingos, a veces los sábados también.

¿Qué productos vende?

Yo vendo cuyes.

¿Vende los cuyes pelados o vivos?

De ambas formas, digamos los jueves vendo cuyes vivos porque los jueves aquí vienen muchas personas a vender gallinas, cuyes, patos conejos vivos y digamos yo vendo cuyes pequeños para crías, unos más grandes y ya bien grandes para asar, entonces yo traigo de todo porte y aquí compran de todo, dependiendo para qué quieren y digamos cuando vengo los sábados y domingos, ahí vendo los cuyes pelados porque esos días la gente compra para asar para la familia por fin de semana, entonces yo los pelo en la casa y los traigo ya listos para asar.

¿Los cría usted mismo o los compra? ¿a quién los compra?

Yo misma, yo misma crío los cuyes, yo compro cebada, eso les doy de comer y también yerba.

¿La yerba también la compra o la tiene usted?

No, yo no compro la yerba, yo tengo porque ahí en el campo donde yo vivo, por mi casa siempre hay yerba, solo la cebada compro, pero no siempre, eso es más para las crías de cuyes para que empiecen a comer y a los cuyes grandes solo se les da a veces la cebada, la mayoría se cría solo con yerba.

¿Siempre ha vendido cuyes o ha vendido otra cosa?

No, yo solo me he dedicado a vender cuyes.

¿Los ingresos que obtiene le permite cubrir total o sólo parcialmente sus necesidades de alimentación, alojamiento, educación, transporte, agua, luz, teléfono, internet?

No, cubrir mis gastos totalmente no porque mi marido también trabaja, solo de las ventas que yo hago no alcanza para cubrir todos los gastos.

¿En qué trabaja su esposo?

Él trabaja en las camionetas de transporte que están por aquí mismo en la Nueve de Octubre.

¿Entonces los gastos de la casa lo cubren entre los dos?

Si, los dos porque yo de mis ventas saco el dinero para pagar las planillas y mi marido saca el dinero para pagar la comida y otros gastos de la casa.

¿Su vivienda es propia o usted paga arriendo?

Es propia digamos, es una herencia de mis papás. No pagamos nosotros arriendo.

¿Por qué razón realiza este trabajo?

Porque como mi marido sale a trabajar y yo paso en la casa haciendo el quehacer, cocinando, entonces me doy tiempo para criar los cuyes, me dedico a eso porque digamos no se necesita tampoco mucho tiempo, yo les doy yerba solo 2 veces al día y cada semana se les limpia ahí los cajones donde están, nada más, y ya los días que tengo que matar y pelar lo cuyes no más ahí ya es más trabajo.

¿Si tuviera la oportunidad trabajaría en otra cosa?

No, otra cosa no, ya me he acostumbrado a esto y como no son todos los días que salgo a vender, entonces si me gusta hacer esto porque la mayoría de tiempo yo paso en mi casa criando los cuyes.

¿Qué aspectos positivos encuentra en su trabajo?

Un aspecto positivo sería que yo solo vengo 2 o 3 días a vender y los demás días yo paso en mi casa criando los cuyes, no tengo que venir todos los días aquí, y más que nada porque los cuyes son propios, si yo re vendiera, entonces ya no sería lo mismo.

¿Qué aspectos negativos considera que existen en este trabajo?

Un aspecto negativo sería que a veces nos corren los guardias de aquí, entonces tenemos que todos los que estamos vendiendo aquí, tenemos que irnos y ya luego regresamos cuando los guardias se van, eso es algo negativo y otra cosa también que las calles se estrechan cada vez más con tanto vendedor, hay que venir bien temprano, los jueves y domingos que es donde más vendedores vienen, porque si no se viene pronto, ya no se alcanza a coger un puesto.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

¿O sea, en la cuarentena?

Sí, en los meses de la cuarentena.

Ahí muy poco yo salía acá al centro porque trataba de vender cuyes por mi casa para no tener que salir y más que nada como había vecinos que para no salir también al centro, entonces buscaban qué comprar por ahí cerca, entonces si me buscaban ahí en mi casa para que les venda a veces uno o dos cuyes, entonces muy poco venía al centro.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

A veces sí, a veces no porque cuando no vendía los cuyes por mi casa a los vecinos, entonces me tocaba salir al centro, entonces ahí no respetaba la cuarentena porque no podía, igual donde yo vivo, como muy poco va la policía allá, entonces ahí todos salíamos a la calle así, entonces no se respetaba mucho la cuarentena.

¿Qué actividades en general usted realizó durante el confinamiento?

Yo hacía los quehaceres de la casa y como pasaba ahí, entonces criaba los cuyes y ahí mismo vendía o venía al centro, pero casi todo yo hacía ahí en mi casa, pasaba lavando la ropa y a veces me iba por donde los vecinos a ver si alguien me pedía cuyes, a veces me pedían que los venda pelados o a veces vivos y entonces eso pasaba yo haciendo, pero como digo todo eso que yo salía a vender y entregar los cuyes donde los vecinos era porque ahí no sé respetaba mucho eso de que no podíamos salir de las casas, así como aquí en el centro si controlaban bastante eso porque yo me acuerdo que cuando venía al centro a vender, solo hasta las dos creo que se podía estar, más de eso ya no porque multaban, allá en el campo en cambio no.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Dificultades, que salía ya muy poco acá al centro a vender y cuando se salía había que tener mucho cuidado y todos andaban con miedo, también en los buses venía poquita gente y como allá por mi casa pasan cada media hora un bus, entonces a veces un bus no me traía porque ya estaba mucha gente, entonces tenía que esperar mucho y eso sería, era difícil ir y venir del centro desde mi casa.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

No mucho para mí porque yo busqué la manera de seguir vendiendo y mi marido también, él seguía con su trabajo, entonces casi todo, digamos de dinero seguimos casi lo mismo.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a económicamente por el confinamiento?

No fue mucho, poco a poco yo ya venía otra vez al centro a vender, como le digo, yo igual no vengo todos los días, entonces para mí no fue mucha diferencia, porque por mi casa yo seguía vendiendo.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Es Que como digo para mí fue casi lo mismo durante la cuarentena porque si vendía, si vendía los cuyes, bueno digamos unos días se vendía más, a veces menos, pero no era gran diferencia para mí a comparación de lo que se vende aquí en el centro. Si por mi fuera, yo seguiría vendiendo allá por mi casa mismo, pero ahora ya mis vecinos no compran mucho porque como ya todos salen al centro así, entonces ya compran otra comida, entonces yo también ya tengo que venir al centro a vender.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

No nada de eso, digamos también porque como vendía a mis vecinos, a gente conocida, entonces no es que me traten mal, ya otra cosa sería estar aquí todos los días, entonces ahí ya se vende a mucha gente, entonces a veces no te tratan bien, pero igual cuando yo vengo los jueves y domingos, entonces ya tengo clientes conocidos.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Es que como yo veía que era difícil venir al centro por eso de los buses y todo, entonces yo buscaba por mi casa alguien que me compre los cuyes y también yo ya no preparaba el cuy.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Digamos sí porque yo venía al centro a vender, así como antes.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Yo diría que en mi caso fue lo mismo, como le digo yo seguía vendiendo por otros lados, no dejé de trabajar.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, como le digo son clientes conocidos, la mayoría.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Bien, nos llevamos bien, yo conozco a muchos aquí que igual llevan también muchos años vendiendo aquí.

¿Cómo es el trato que usted recibe por parte de la guardia ciudadana?

Ellos siempre nos corren de aquí y siempre nos quieren quitar las cosas, pero nosotros nos escondemos cuando vemos que ellos vienen con la camioneta para llevarse nuestras cosas.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que nos permitan trabajar aquí en las calles, porque no estamos haciendo nada malo ni vendiendo nada malo.

Entrevista 10

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Mi nombre es Celia Gualpa. Mi edad es 42 años.

¿En dónde vive?

Yo vivo en el Valle.

¿Ha vivido siempre en el Valle?

Si mi familia ha vivido siempre ahí, yo soy de ahí, Mis papás hicieron su casa ahí hace años, pero mi papá ya murió, entonces yo vivo ahí con mi mamá y mi esposo y un hijo.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Yo me dedico a esto ya unos 5 o 6 años ha de ser.

¿Usted solo trabaja en este sector o en qué otras calles lo hace?

Yo siempre estoy aquí en la Mariano Cueva, siempre me encuentro aquí porque en esta calle es donde más gente viene a comprar, por aquí pasa mucha gente todos los días.

¿Qué productos vende?

Yo vendo todo lo que es queso, quesillo, requesón. A veces la gente me pide quesillo tierno o maduro, todo eso yo vendo.

¿Los produce usted mismo o los compra? ¿a quién los compra?

Yo misma hago todo esto, pero la leche yo si compro, como ahí por la casa, los vecinos, algunos tienen lecherías, entonces yo compro ahí a una señora que me entrega todos los días y de ahí yo preparo el queso y todo y vengo a vender.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

De vender, solo esto he vendido porque antes me dedicaba a criar animales.

¿Los ingresos que obtiene le permiten cubrir total o sólo parcialmente sus necesidades de alimentación, alojamiento, educación, transporte, agua, luz, teléfono, internet?

Me permite cubrir algunos gastos como las planillas. Mi esposo trabaja para la comida y otras cosas como para mi hijo, porque él siempre necesita dinero para la universidad, los pasajes y todo eso.

¿En qué trabaja su esposo?

Él es chofer, él maneja las busetas que van, así como a veces a Loja, a Guayaquil, en eso trabaja él.

¿Y su hijo estudia en universidad privada o pública?

No privada no, en pública porque nosotros no pudimos pagarle la universidad, entonces él entró en la estatal, nosotros solo le damos el dinero para los materiales, para el pasaje, eso no más.

¿Por qué razón realiza este trabajo?

Porque es algo sencillo, que no se necesita muchas cosas para hacer, yo solo compro la leche, el polvito que es el cuajo, entonces yo preparo todos los días, lo que sí es más complicado es vender porque tengo que estar todo el día aquí y es cansado, aunque ya tengo muchos clientes que ya me conocen.

¿Hasta qué hora usted trabaja aquí?

Como hasta las 4 a veces 5 y de ahí me voy a la casa a hacer los quesos, algunos ya están listos para el segundo día, algunos para 2, 3 días dependiendo qué queso se hace, por ejemplo, el requesón se demora más días porque debe estar bien maduro.

¿Si tuviera la oportunidad trabajaría en otra cosa?

En otra cosa no, solo quizás lo que me gustaría es que no tuviera que venir todos los días al centro, sino que pudiera entregar los quesos en algún lado, en algún negocio, algo, entonces así yo solo me preocuparía en hacer y ya entregaría en algún negocio para que ellos vendan.

¿Qué aspectos positivos encuentra en su trabajo?

Como decía, que es sencillo de hacer estos quesillos, que no se necesita comprar mucho para hacer esto. También sería que tengo mis clientes y que donde yo vivo, ahí mismo yo compro la leche directo de las dueñas, ya no es como comprar leche re vendida, entonces me sale más barato.

¿Qué aspectos negativos considera que existen en este trabajo?

Algo negativo sería que ahora hay personas que me hacen competencia, tratan de vender los quesos más baratos para ganarme a los clientes. También que los guardias a veces vienen

y tengo que levantar mi puesto, a veces hasta nos quitan las cosas y se llevan en las camionetas.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

Ahí yo ya no venía al centro a vender porque como no había cómo salir, entonces yo puse un letrero en mi casa que decía “Se vende quesos”, entonces también como mis vecinos ya no querían mucho ir al centro por el virus, entonces muchos me compraban ahí, los vecinos me pedían que les dé haciendo, digamos un ejemplo, me pedían un quesillo para mañana, entonces yo ya hacía.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

Trataba de no salir mucho, pero a veces si salía a comprar las cosas que yo necesitaba, a veces me iba por mi casa más arriba al pueblo a vender los quesos, como sea yo trataba de trabajar ahí por mi casa.

¿Qué actividades en general usted realizó durante el confinamiento?

Igual trabajar y hacer las cosas de la casa y como ya vendía los quesos ahí mismo en mi casa y ya no vendía acá al centro, entonces ya tenía más tiempo. Ahora yo vengo acá de nuevo al centro porque ahora como ya se puede salir, entonces mis vecinos ya no me piden los quesos, ya todos van al centro o a otros lados a comprar lo que quieran.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que ya no podía venir al centro a vender, por el toque de queda y también porque no habían muchos buses para venir, entonces me tocaba vender en mi casa mismo.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

No mucho me afectó en cuestión de dinero porque si seguía vendiendo era más complicado, pero si vendía. Más bien ahora yo digo que me ha afectado porque después de la pandemia, tanta gente se dedicó a vender aquí en las calles y ahora hay mucha competencia y hay días en que no vendo todo porque hay unas personas, venezolanos que venden también quesos y venden más barato, pero si yo bajo los precios para vender en vez de ellos, entonces ya no me queda ganancia.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Yo sentí estrés, desesperación de no poder trabajar normalmente, pensé que no sería por mucho tiempo, pero si fueron unos 4 meses que yo no venía acá al centro a trabajar.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No porque como decía, yo me preocupo de que a veces no voy a poder vender porque hay mucha competencia, entonces me desespero porque antes no habían tantos vendedores y yo podía vender bien y ahora no, a veces hasta vengo más temprano para llegar antes que los otros vendedores y así vender un poco más.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Si pues vender como decía en mi casa mismo no me podía quedar sin vender nada.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Normal, o sea de venir a vender al centro sí, pero ya no se vende lo que mismo que antes.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Para mí sería, yo diría que peor porque ya no vendo la misma cantidad de quesillos que vendía antes, digamos los requesones, eso no siempre se acaba de vender, pero los quesillos yo antes vendía todo y ahora hay días en que me sobran dos o tres.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, de los que compran si, como le decía ya tengo mis clientes, ya me conocen, la mayoría de los que vienen a comprar ya me conocen, entonces esas personas yo sé que seguro me van a comprar, pero a veces otras personas prefieren comprar a los que den más barato y a veces no es tan bueno ese queso, pero si compran.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Es que yo no me meto con nadie ni hablo tampoco mucho con nadie, yo solo llego y hago mi trabajo, con respeto siempre, a veces aquí se paran como digo los venezolanos que venden también quesos, pero yo no les digo nada porque si peleo con ellos, tampoco no está bien eso, ellos no tienen la culpa, ellos también quieren trabajar.

¿Cómo es el trato que usted recibe por parte de la guardia ciudadana?

A veces solo pasan por aquí y no nos dicen nada, pero a veces si nos corren o se llevan las cosas.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que nos permitan vender en las calles sin tener que estar con ese miedo, susto de que nos van a ir quitando las cosas.

Entrevista 11

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Mi nombre es Lourdes Peña, yo tengo 35 años.

¿En dónde vive?

Yo vivo en el barrio El Vergel.

¿Ha vivido siempre en Cuenca?

Sí, yo vivo muchos años ahí con mi familia.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Hace mucho tiempo, como 9 años.

¿Qué productos vende?

Yo vendo mariscos, vendo bagre, corvina.

¿Los produce usted mismo o los compra? ¿a quién los compra?

Con mi marido vamos a comprar los mariscos y todo el pescado en Guayaquil, nosotros tenemos una camioneta, entonces ahí nosotros traemos y vendemos aquí en el centro, en Guayaquil nosotros compramos en los puertos porque ahí es más barato, entonces así nosotros podemos vender aquí.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

No, nada más, nosotros siempre nos hemos dedicado a trabajar en esto, toda la familia, con mis hijos y todo. Por eso nosotros compramos el carro, para que nos facilite el trabajo.

¿Los ingresos que obtiene le permite cubrir total o sólo parcialmente sus necesidades de alimentación, alojamiento, educación, transporte, agua, luz, teléfono, internet?

Ahora, sería parcialmente porque no vendemos mucho, pero antes de la pandemia vendíamos bastante, entonces solo con este trabajo nosotros cubríamos todos los gastos, ahora en cambio ya no es suficiente.

¿Entonces, actualmente usted tiene otra fuente de ingresos en su hogar?

Si, mis hijos, mis 3 hijos se fueron a Estados Unidos, ellos nos mandan dinero para algún gasto y mi esposo, él también buscó un trabajo aparte de este.

¿Por qué razón realiza este trabajo?

Porque nosotros tenemos familia en Guayaquil y ellos también venden pescado allá y nosotros, mi esposo y yo llegamos a conocer los puertos en donde se compra el pescado

fresco, entonces por nuestra familia, nosotros también empezamos a dedicarnos a este trabajo.

¿Si tuviera la oportunidad trabajaría en otra cosa?

Si, yo quiero tener un local de comida, yo intenté tenerlo, pero en la zona donde estaba, no llegaba mucha gente, pero yo quiero seguir buscando un local donde me vaya bien porque este negocio de vender pescado ya no es tan bueno porque hay demasiada gente que vende aquí en las calles y aquí se encuentra de todo, en cambio un local de comida es un poco más estable porque si se coloca en una buena zona, entonces se gana un dinero más seguro, no como aquí en la calle que no siempre se vende.

¿Qué aspectos positivos encuentra en su trabajo?

Algo positivo sería que, como trabajo en la calle, entonces no tengo que pagar un puesto ni arriendo.

¿Qué aspectos negativos considera que existen en este trabajo?

Lo negativo es que por la misma facilidad que hay de cualquier persona viene libremente a vender aquí en las calles, entonces todas las personas que no tienen trabajo, vienen a las calles y existe mucha competencia y eso perjudica a todos porque hay menos ventas para todos.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

Yo en la pandemia si intenté salir a vender, pero en la cuarentena cuando decretaron el toque de queda que solo se podía salir hasta cierta hora, entonces ahí yo ya no venía acá a vender porque venía muy poquita gente a comprar en las calles por miedo del virus y solo se podía vender hasta medio día casi, entonces no me convenía.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

No, yo no cumplí porque como ya no se podía salir a las calles a vender, entonces con mi esposo comenzamos a vender en el carro, íbamos recorriendo en el carro vendiendo el pescado y un vecino nos ayudó a sacar un salvoconducto, entonces pasábamos por las casas preguntando si querían las personas comprar.

¿Qué actividades en general usted realizó durante el confinamiento?

Trabajar, como pasábamos con mi esposo todo el día en el carro vendiendo el pescado, entonces no me quedaba tiempo para nada más y era bien cansado.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Que no podía salir normalmente a las calles y este es nuestro lugar de trabajo de muchos aquí y me tocó buscar una solución a eso porque no me podía quedar sin trabajo y por suerte yo tenía la oportunidad de salir a vender en el carro.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Sí mucho porque antes de la cuarentena yo vendía solo en la calle, entonces no gastaba en nada, solo en los gastos que era de ir a Guayaquil a traer el pescado, pero en cambio ahora, bueno en la cuarentena como salíamos con mi esposo a vender en el carro, entonces gastábamos en gasolina y aunque vendíamos, nos quedaba muy poco dinero.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a económicamente por el confinamiento?

Bueno, fueron como unos 6 meses que estuve vendiendo en el carro y ya después de eso, entonces como empezó a pasar lo de las medidas del toque de queda y eso, entonces yo ya regresé a las calles a vender.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Yo creo que nunca porque después de la cuarentena como creo que muchas personas se quedaron sin trabajo por la pandemia, entonces se dedicaron a vender aquí en las calles y como aquí venden de todo y además comenzó a venir gente de otros lados y ahora muchos venden mariscos, pescados, truchas, de todo y yo ya vendo muy poco, incluso cuando vamos con mi esposo a traer el pescado de Guayaquil, ya compramos menos porque si no aquí no vendemos todo y se daña.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Yo sentía desesperación de que no podía trabajar y que nos prohibieron estar en las calles y e realidad muchas personas dependemos de estar aquí en las calles y no nos permitían hacerlo.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No, porque, aunque ahora ya no hay muchos contagios igual los guardias buscan un pretexto para corrernos de aquí porque nos dicen que quitamos el espacio, que estorbamos, pero es que la gente viene a comprar y mientras compren aquí, entonces para nosotros es algo bueno y no podemos irnos a un lugar que tal vez haya más espacio, pero que la gente no vaya a hacer ahí sus compras.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Si, como dije, con mi esposo salíamos en el carro a recorrer por todo lado a ver si nos compraban, pasábamos tocando los timbres o a veces solo con el parlante avisando lo que vendíamos para que la gente salga de sus casas a comprar.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si, yo volví a las calles a vender, pero no vendía las mismas cantidades y yo pensé y he tratado de trabajar en algo más, pero es difícil hoy en día con tanta gente desempleada, entonces qué me toca, seguir trabajando en esto.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Empeoró porque no gano la misma cantidad de dinero y mi esposo tuvo que buscar un trabajo aparte, ayudando a un maestro en una obra y solo los días que teníamos que ir a Guayaquil a traer el pescado, entonces él me lleva y yo me encargo de vender sola, él ya no me ayuda porque ahora él trabaja aparte.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

A veces sí, a veces no. Es que hay de todo, yo conozco, he conocido todo tipo de personas aquí a veces hasta intentan robar, entonces yo trato de estar pendiente, tener mucho cuidado porque estar aquí en las calles es muy difícil.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Bien, bueno yo no conozco a todos, pero a algunos sí y me llevo bien porque hay que llevarse bien si queremos todos trabajar en paz.

¿Cómo es el trato que usted recibe por parte de la guardia ciudadana?

Muy malo porque son groseros, nos empujan, nos quitan a veces las cosas, ellos nos dicen que no podemos estar aquí, pero no piensan entonces en una solución para nosotros y no nos tratan con respeto, son agresivos.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que nos permitan ocupar las calles o tal vez en la plaza que está frente al mercado, que nos permitan ahí poner nuestros puestos, entonces así ya no ocuparíamos todas las calles sino la plaza no más, pero que nos den un lugar para nosotros poder trabajar.

Entrevista 12

¿Cuál es su nombre y qué edad tiene?

Mi nombre es Daniel Guzmán, tengo 33 años.

¿En dónde vive?

Aquí en el centro, en un cuarto con mi hermano.

¿Ha vivido siempre en Cuenca?

No siempre, hace 5 años que vine a Ecuador.

¿De dónde es usted?

De Colombia.

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta ambulante?

Son como 3 años que vendo aquí en esta plaza porque mi hermano y yo antes teníamos un local de zapatos, pero cuando cerramos, yo me paré aquí en la plaza a vender y mi hermano vende unas cuerdas más acá.

¿Por qué cerraron el local?

Pues por el arriendo que era muy caro y no se pudo seguir pagando. También que poca gente llegaba al local y mientras que aquí en las calles hay más gente que se acerca a comprar.

¿Qué productos vende?

Zapatos, estos son réplicas colombianas, son idénticas a las marcas originales, pero estos son colombianos. Estos zapatos se venden mucho porque cuestan una tercera parte de lo que cuestan los originales y son iguales, tal vez algún pequeño detalle varía, pero no es algo que se nota a simple vista, bueno, así como el material obviamente no es tan bueno, pero aquí muchas personas no tienen el dinero para comprar los originales o no quieren gastar tanto, entonces compran estos, otra cosa también es que mucha gente compra estos zapatos para regalo, por eso siempre se vende este producto.

¿Los produce usted mismo o los compra? ¿a quién los compra?

Lo que pasa es que hay mucha gente que trae ropa, zapatos de Colombia, ellos cruzan de todo, entonces yo le compro zapatos a un señor, él trae estos zapatos bien económicos de allá, como son en pesos allá, entonces yo vendiendo a dólar, gano yo un buen dinero.

¿Siempre ha vendido estos productos o ha vendido otros?

Pues desde que me vine de Colombia, únicamente estos zapatos y sigo vendiendo este producto porque no hay aquí más vendedores de esto, es difícil encontrar estos zapatos así en la calle, pues aquí en la plaza, yo soy el único que los vende.

¿Los ingresos que obtiene le permite cubrir total o sólo parcialmente sus necesidades de alimentación, alojamiento, educación, transporte, agua, luz, teléfono, internet?

Sería la mitad de los gastos porque entre mi hermano y yo pagamos todo, el arriendo, el internet, comida.

¿Por qué razón realiza este trabajo?

Porque si se vende bien, sobre todo los fines de semana que vienen muchas personas a hacer sus compras aquí y pues les llama la atención y ya miran los zapatos, se prueban y terminan comprando porque además yo me encargo de tener mucha variedad, para hombres, mujeres, para todos. También hay gente que me hace pedidos de alguna talla en tal modelo y yo me encargo de pedir que me lo traigan de Colombia.

¿Si tuviera la oportunidad trabajaría en otra cosa?

No, bueno por ahora o, mientras me siga yendo bien en esto, yo creo que no.

¿Qué aspectos positivos encuentra en su trabajo?

Un aspecto positivo, esto que digo, lo que le estoy diciendo que estos zapatos por ser económicos a las personas les llaman mucho la atención, la gente viene acá a la plaza buscando cosas a buen precio, cosas baratas, entonces se tiene que conocer qué busca la gente para poder vender.

¿Qué aspectos negativos considera que existen en este trabajo?

Que cómo se está aquí al aire libre, entonces cuando llueva, cuando hace mucho sol, es complicado, bueno el sol como sea se resiste, pero en la lluvia se moja todo por eso siempre llevo mi plástico aquí, pero eso es lo malo que el clima siempre cambia y me toca estar aquí al pendiente de todo porque a veces si amanece lloviendo mejor ni salgo de mi casa, ya me quedo ahí esperando que se calme la lluvia.

Me podría comentar cómo fue su trabajo ambulante durante el confinamiento por COVID-19.

Duro porque ahora aquí en la plaza hay un montón de personas, pero con eso de la cuarentena, apenas pasaba alguien por aquí, entonces era perder tiempo venir a trabajar aquí porque no se vendía nada.

¿Usted cumplió con el aislamiento obligatorio por COVID-19?

Algo, o sea yo salía era para recibir los zapatos que me venían a dejar y para entregar también porque en la cuarentena yo me puse a vender los zapatos en línea y hacía entregas a domicilio todas las mañanas, entonces eso del toque de queda si respeté porque salía solo en las mañanas hasta donde se podía.

¿Qué actividades en general usted realizó durante el confinamiento?

Vender los zapatos por Facebook, compartir bastante para hacer publicidad.

¿Qué dificultades se le presentaron en su trabajo con la implementación del aislamiento obligatorio?

Es que quienes vendemos en las calles sabemos que dependemos de la gente que pasa por aquí y es nuestro trabajo atraer a la gente y entonces qué pasa si la gente no puede salir, si están las personas en cuarentena, entonces cómo hacemos nosotros nuestro trabajo, ese es el problema que con la cuarentena no era solo para evitar los contagios, sino que también eso nos quitó el trabajo a muchos y que cada quien debía ver cómo se las arreglaba para trabajar.

¿El confinamiento por COVID-19 afectó su situación económica?

Un poco, al principio bastante, pero cuando yo comencé a vender por internet, entonces ya mejoró un poco esa situación.

¿Durante cuánto tiempo se vio afectado/a económicamente por el confinamiento?

Unos 4 meses, porque cuando se terminó eso del toque de queda, entonces yo regresé a las calles a vender de nuevo y poco a poco fui haciendo clientes de nuevo.

¿Cuánto tiempo después del confinamiento usted volvió a generar los mismos ingresos económicos?

Si como unos 4 o 5 meses hasta recuperar las ventas.

¿Usted sintió alguna condición de discriminación, desigualdad o algún aspecto similar durante el confinamiento?

Desigualdad si porque a los trabajadores de la calle las autoridades no nos permitieron seguir trabajando como a otros que sí tenían facilidades para trabajar como los profesores, los profesionales, ellos seguían ganando su sueldo, pero yo no.

¿Esta situación cambió después del confinamiento? (En caso de responder sí a la pregunta anterior)

No porque igual nadie se preocupa por los que trabajamos en la calle, este trabajo no es valorado ni tomado en cuenta por parte del gobierno.

¿Utilizó alguna alternativa al no poder realizar su trabajo con normalidad durante el confinamiento?

Vender por internet porque no encontré otra solución, pero eso era también un gasto porque se tenía que pagar el internet, yo solo tenía datos, entonces hacía recargas para poder responder mensajes que me enviaban y mucha gente me compraba y tenía que ir a dejar a domicilio y eso a veces quedaba bien lejos, entonces a veces tocaba caminar o ir en bus y

eso era también un gasto y personas también que me hacían perder mi tiempo porque solo preguntaban por un par de zapatos, por los precios y luego no compraban.

Después del confinamiento, ¿Retomó su trabajo con normalidad?

Si porque regresé a vender aquí detrás del mercado y mandé a hacer este carro para colocar los zapatos y así movilizarme más fácil porque antes los traía en fundas y los sacaba para ponerlos cuando venían los guardias a echarnos.

¿Usted considera que su situación económica mejoró o empeoró después del aislamiento por COVID-19?

Ahora actualmente es igual que antes de la cuarentena, pero ahora a penas de más de 2 años de eso, porque fue poco a poco subiendo las ventas desde los 4 meses ya se empezó a vender lo mismo y ahorita ya es más estable las ventas.

¿Actualmente usted siente que recibe un buen trato por parte de las personas que llegan a comprar sus productos?

Si, es que yo trato bien a las personas, se les tiene que dar una buena atención para que ellos también se porten bien, porque si se les trata grosero o de mala forma, esas personas no regresan.

¿Cómo es la relación que usted tiene con los demás vendedores de este sector?

Es buena, yo me llevo con todos. Cuando apenas llegué a vender aquí, como que los demás vendedores me veían extraño porque se dan cuenta que no soy de este país, pero se dan cuenta que yo estoy trabajando y no le hago daño a nadie, entonces yo me llevo bien con todos los que trabajan aquí.

¿Cómo es el trato que usted recibe por parte de la guardia ciudadana?

Hay días en que solo están controlando que no haya robos ni problemas en este sector, creo que, porque hay mucha aglomeración de personas aquí, pero a veces no es control sino simplemente nos prohíben vender en la calle porque quitamos espacio o estorbamos, así nos dicen.

Para finalizar, si usted tuviera que pedirles a las autoridades algo relacionado a su trabajo, ¿Qué sería?

Que establezcan un lugar para nosotros poder vender, una plaza, solo para las ventas, algo donde tengamos la libertad de trabajar.

E. Compromiso de confidencialidad para aplicación de encuestas

UCUENCA

Facultad de Ciencias económicas y administrativas
Carrera de Sociología

Objetivo: Aplicar un cuestionario socioeconómico a los trabajadores ambulantes con las variables correspondientes (características de la vivienda, acceso a la tecnología, posesión de bienes, hábitos de consumo, nivel de educación y actividad económica del hogar).

Compromiso de confidencialidad: Es necesario informar que esta encuesta es voluntaria y usted tomará la decisión de responder o no a las siguientes preguntas, así como también podrá decidir si desea eliminar alguna de sus respuestas. Es importante además señalar que la información obtenida será utilizada únicamente por parte de la investigadora para el análisis de caso titulado “Perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Estudio de caso: Cuenca, sector nueve de octubre en el período abril 2022-septiembre 2022”.

F. Formato de encuesta aplicada



Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico

Conozca el nivel socioeconómico de su hogar

Marque una sola respuesta con una (x) en cada una de la siguientes preguntas:

Características de la vivienda		puntajes finales
1	¿Cuál es el tipo de vivienda?	
	Suite de lujo	59
	Cuarto(s) en casa de inquilinato	59
	Departamento en casa o edificio	59
	Casa/Villa	59
	Mediagua	40
	Rancho	4
	Choza/ Covacha/Otro	0
2	El material predominante de las paredes exteriores de la vivienda es de:	
	Hormigón	59
	Ladrillo o bloque	55
	Adobe/ Tapia	47
	Caña revestida o bahareque/ Madera	17
	Caña no revestida/ Otros materiales	0
3	El material predominante del piso de la vivienda es de:	
	Duela, parquet , tablón o piso flotante	48
	Cerámica, baldosa, vinil o marmetón	46
	Ladrillo o cemento	34
	Tabla sin tratar	32
	Tierra/ Caña/ Otros materiales	0
4	¿Cuántos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo tiene este hogar?	
	No tiene cuarto de baño exclusivo con ducha en el hogar	0
	Tiene 1 cuarto de baño exclusivo con ducha	12
	Tiene 2 cuartos de baño exclusivos con ducha	24
	Tiene 3 o más cuartos de baño exclusivos con ducha	32
5	El tipo de servicio higiénico con que cuenta este hogar es:	
	No tiene	0
	Letrina	15
	Con descarga directa al mar, río, lago o quebrada	18
	Conectado a pozo ciego	18
	Conectado a pozo séptico	22
	Conectado a red pública de alcantarillado	38

Acceso a tecnología			puntajes finales
1	¿Tiene este hogar servicio de internet?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	45
2	¿Tiene computadora de escritorio?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	35

3	¿Tiene computadora portátil?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	39
4	¿Cuántos celulares activados tienen en este hogar?		
	No tiene celular nadie en el hogar		<input type="checkbox"/>
	Tiene 1 celular		<input type="checkbox"/>
	Tiene 2 celulares		<input type="checkbox"/>
	Tiene 3 celulares		<input type="checkbox"/>
	Tiene 4 ó más celulares		<input type="checkbox"/>
			0
			8
			22
			32
			42

Posesión de bienes			puntajes finales
1	¿Tiene este hogar servicio de teléfono convencional?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	19
2	¿Tiene cocina con horno?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	29
3	¿Tiene refrigeradora?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	30
4	¿Tiene lavadora?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	18
5	¿Tiene equipo de sonido?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	18
6	¿Cuántos TV a color tienen en este hogar?		
	No tiene TV a color en el hogar	<input type="checkbox"/>	0
	Tiene 1 TV a color	<input type="checkbox"/>	9
	Tiene 2 TV a color	<input type="checkbox"/>	23
	Tiene 3 ó más TV a color	<input type="checkbox"/>	34
7	¿Cuántos vehículos de uso exclusivo tiene este hogar?		
	No tiene vehículo exclusivo para el hogar	<input type="checkbox"/>	0
	Tiene 1 vehículo exclusivo	<input type="checkbox"/>	6
	Tiene 2 vehículo exclusivo	<input type="checkbox"/>	11
	Tiene 3 ó más vehículos exclusivos	<input type="checkbox"/>	15
Hábitos de consumo			puntajes finales
1	¿Alguien en el hogar compra vestimenta en centros comerciales?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	6
2	¿En el hogar alguien ha usado internet en los últimos 6 meses?		
	No	<input type="checkbox"/>	0

	Sí	<input type="checkbox"/>	26
3	¿En el hogar alguien utiliza correo electrónico que no es del trabajo?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	27
4	¿En el hogar alguien está registrado en una red social?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	28
5	Exceptuando los libros de texto o manuales de estudio y lecturas de trabajo ¿Alguien del hogar ha leído algún libro completo en los últimos 3 meses?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	12

Nivel de educación			puntajes finales
1	¿Cuál es el nivel de instrucción del <u>Jefe</u> del hogar?		
	Sin estudios	<input type="checkbox"/>	0
	Primaria incompleta	<input type="checkbox"/>	21
	Primaria completa	<input type="checkbox"/>	39
	Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/>	41
	Secundaria completa	<input type="checkbox"/>	65
	Hasta 3 años de educación superior	<input type="checkbox"/>	91
	4 ó más años de educación superior (sin post grado)	<input type="checkbox"/>	127
	Post grado	<input type="checkbox"/>	171

Actividad económica del hogar			Puntajes Finales
1	¿Alguien en el hogar está afiliado o cubierto por el seguro del IESS (general, voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	39
2	¿Alguien en el hogar tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización, seguro internacional, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida?		
	No	<input type="checkbox"/>	0
	Sí	<input type="checkbox"/>	55

3	¿Cuál es la ocupación del <u>Jefe</u> del hogar?	
	Personal directivo de la Administración Pública y de empresas	76
	Profesionales científicos e intelectuales	69
	Técnicos y profesionales de nivel medio	46
	Empleados de oficina	31
	Trabajador de los servicios y comerciantes	18
	<u>Trabajador calificados</u> agropecuarios y pesqueros	17
	Oficiales operarios y artesanos	17
	Operadores de instalaciones y máquinas	17
	Trabajadores no calificados	0
	Fuerzas Armadas	54
	Desocupados	14
	Inactivos	17

Según la suma de puntaje final (Umbrales),
identifique a que grupo socioeconómico pertenece su hogar:

Grupos socioeconómicos	Umbrales
A (alto)	De 845,1 a 1000 puntos
B (medio alto)	De 696,1 a 845 puntos
C+ (medio típico)	De 535,1 a 696 puntos
C- (medio bajo)	De 316,1 a 535 puntos
D (bajo)	De 0 a 316 puntos



G. Acta de confidencialidad y guía de preguntas para grupo focal

UCUENCA

Facultad de Ciencias económicas y administrativas

Carrera de Sociología

Objetivo: Validar con los informantes los resultados de las entrevistas y del cuestionario socioeconómico para generar conclusiones acerca del perfil socioeconómico de estos trabajadores.

Compromiso de confidencialidad: Es necesario informar que la participación en el grupo focal es voluntaria y usted tomará la decisión de responder o no a las siguientes preguntas, así como también podrá decidir si desea eliminar alguna de sus respuestas. Es importante además señalar que la información obtenida será utilizada únicamente por parte de la investigadora para el análisis de caso titulado “Perfil socioeconómico de vendedores ambulantes después de aislamiento por COVID-19. Estudio de caso: Cuenca, sector nueve de octubre en el período abril 2022-septiembre 2022”.

Guía de preguntas

1. Me pueden mencionar sus nombres y qué edad tienen
2. ¿Qué productos venden?
3. ¿Por qué venden esos productos?
4. ¿Por qué realizan este trabajo?
5. ¿Este trabajo les permite cubrir con todos sus gastos del hogar?
6. ¿Durante el confinamiento ustedes continuaron trabajando en las calles?
7. ¿Utilizaron alguna alternativa para generar ingresos económicos durante el confinamiento?
8. ¿Después del confinamiento ustedes realizaron su trabajo con normalidad?
9. ¿Después del confinamiento ustedes volvieron a generar los mismos ingresos económicos?
10. ¿Qué aspectos positivos consideran que existen en este trabajo?
11. ¿Qué aspectos negativos consideran que existen en este trabajo?
12. ¿Ustedes han sido desplazados de este sector o se les ha confiscado sus productos?
13. ¿Qué necesidades ustedes presentan en este trabajo?
14. ¿Ustedes consideran que cuentan con todos los recursos básicos en sus hogares?
15. ¿Qué recursos consideran que les hace falta dentro de sus hogares?

H. Transcripción de grupo focal

GRUPO FOCAL

INTEGRANTES:

Lourdes Peña, Celia Guallpa, Jorge Ramírez, Daniel Guzmán, Christian Calle

TRANSCRIPCIÓN:**Me pueden mencionar sus nombres y qué edad tienen**

LOURDES: Yo me llamo Lourdes Peña, tengo 35 años.

CELIA: Yo me llamo Celia Guallpa, tengo 42 años.

JORGE: Mi nombre es Jorge Ramírez, tengo 29 años.

DANIEL: Yo soy Daniel Guzmán, tengo 33 años.

CHRISTIAN: Yo tengo 31 años, me llamo Christian Calle.

¿Qué productos venden?

LOURDES: Yo vendo lo que es pescado, mariscos, bagre, camarón, a veces cangrejos también, depende qué pescado yo consiga porque si a veces está caro, entonces ya no compro porque tampoco voy a poder vender.

CELIA: Claro si nosotros subimos los precios ya nadie compra.

LOURDES: Por eso nosotros debemos comprar barato el producto para poder volver a vender.

¿Usted qué producto vende Celia?

CELIA: Yo hago quesillos, quesos y vengo a vender aquí todos los días.

¿Y usted ha intentado subir los precios de los productos que vende?

CELIA: Claro, a veces se intenta subir los precios, a veces hasta unos 10 centavos, pero ya no compran y como hay muchos vendedores siempre hay alguien que vende más barato, entonces la gente compra ahí.

¿Y no existe una base para los precios, es decir, no se ponen de acuerdo entre los vendedores para colocar el precio a un producto?

CELIA: Si, o sea más o menos hay un precio para cada cosa, pero a veces varía de 10 a 20 centavos, entonces los clientes buscan donde haya esa diferencia aunque no sea mucha.

¿Y esa diferencia de los precios se da en todos los productos o solo en las comidas?

CELIA: Bueno, yo creo que sería más en comida porque por ejemplo en la ropa, las mochilas, esos ya son precios fijos en la mayoría, que cuestan 3 o 5 dólares, entonces la gente ya no pide rebaja mucho en eso, pero en la comida sí bastante.

JORGE: Bueno yo vendo ropa y si es verdad que uno ya pone los precios fijos, digamos unas camisetitas que cuestan 5 dólares, eso es ya la base y de eso no se rebaja, pero a veces si hay personas que intentan que se les rebaje a pesar de que ya está barato, pero ya no se puede. Entonces como dice la señora, en la comida a veces aunque sea 10 centavos si buscan una rebaja, pero en la ropa no se rebaja eso.

¿Pero, usted considera que el precio en el que usted vende la ropa está bien o se debería de subir los precios?

JORGE: Es que si uno como vendedor intenta vender caro como dice la señora, entonces ya no compran aquí porque la gente que viene a las calles a buscar algo es porque buscan algo barato, sino no lo hicieran, entonces por eso siempre la ganancia que se obtiene haciendo este trabajo es muy poca porque si aquí se vendieran cosas caras entonces no hubiera tanta gente en este sector.

CHRISTIAN: Y ese es el problema que tenemos nosotros, de que las ganancias que se tiene vendiendo esto son muy bajas y por eso no se puede ganar mucho dinero vendiendo las cosas tan baratas y a pesar del sacrificio que se hace por vender porque no es fácil, digamos yo vendo frutas y verduras y es difícil tratar todo con cuidado, porque sino se maltratan las frutas o se marchita rápido y se daña pronto y ya nadie va a querer comprar así y además cuando los guardias nos quitan las cosas entonces perdemos todo el dinero o aunque no nos quiten, pero de aquí tenemos que ir arrastrando estas canastas y las cosas se caen o se dañan.

DANIEL: Yo igual he tenido ese problema porque yo antes vendía zapatos y los colocaba en la vereda y de tanto estarlos moviendo de lado a lado, se ensuciaban mucho, se mojaban o a veces la gente pisaba, y ahora ya uso como un mueble con ruedas donde coloco ahí los zapatos para vender y ahí se me hace más fácil movilizarme, pero de todas formas es difícil vender en la calle por el sol, la lluvia, la delincuencia.

¿Y por qué ustedes venden esos productos?

LOURDES: Yo empecé a vender lo que es pescado y eso porque antes no habían muchos puestos de eso, pero ahora ya hay varios.

CELIA: Yo también empecé a vender los quesos por eso, bueno en primer lugar porque es algo que yo puedo hacer, que es fácil y también porque no habían muchas ventas de esto y cuando yo empecé a vender, hice muchos clientes porque les gustaba como yo preparo, solo que ahora desde la pandemia ya vienen quesos de otros lados, de algunas fábricas, más gente se dedica a eso, entonces mucha gente prefiere comprar eso.

JORGE: Yo vendo ropa porque cuando yo me vine de Colombia conocía a gente que trae ropa de allá y la vende barata, entonces yo enseguida cuando llegué aquí yo empecé a pedir que me entreguen ropa y fue lo primero que se me ocurrió hacer para poder trabajar porque como veía que había mucha gente que nada más venía acá a vender entonces yo también lo

hice y como no tenía documentos legales de aquí de Ecuador entonces tampoco iba a conseguir trabajo en otros lugares.

DANIEL: Igual me pasó a mí porque como de Colombia viene de todo y barato, entonces yo en cambio compro zapatos que vienen de allá para vender aquí.

CHRISTIAN: Yo en cambio vendo frutas y verduras porque es algo que las personas consumen a diario y vienen a comprar aquí porque buscan algo barato.

DANIEL: Claro es que ya todos saben que aquí en este sector se encuentra todo barato, y así es con todo porque hasta cuando viene gente de otras ciudades siempre preguntan por la nueve de octubre y vienen acá a buscar cualquier cosa que necesiten, ropa, cosas para la casa, comida, hasta almohadas compran aquí porque es más económico que en otros lados o hasta para llevar así recuerdos y eso se van a la Rotary, por eso es que por aquí pasa mucha gente y eso nos conviene a los vendedores.

¿Claro y ustedes por qué realizan este trabajo?

LOURDES: Porque para mí antes vender esto sí era un buen negocio, pero ahora ya no lo es y yo he querido buscar otro trabajo, pero no he podido, y por eso sigo haciendo este trabajo, aunque ya no venda mucho.

CELIA: Yo por qué hago este trabajo es por la facilidad que tengo de hacer los quesos, porque no necesito comprar tanto para hacer y también por la facilidad de venir acá a vender porque no hay que pagar un puesto ni nada.

JORGE: Bueno yo como no soy de aquí, de este país para mí no es fácil buscar otro trabajo, si yo tuviera más conocidos aquí yo sé que sería más fácil, digamos alguien que me recomiende un trabajo o algo no, pero cuando yo me vine a Ecuador, yo no conocía a nadie más que a mi primo que también vino de Colombia.

DANIEL: Bueno yo no soy tampoco de aquí, y si creo que lo mejor que podía hacer llegando acá era vender en las calles algún producto, pero a mí se me ocurrió poner un local de zapatos, entonces ahí era difícil porque la gente no entra mucho a los locales, no todos los días la gente pasa por ahí y uno debe pagar arriendos y todo, entonces más bien después fue que yo vine a las calles a vender porque ahí se atrae más clientes y todo eso y me va mejor en las calles que cuando yo tenía un local. Al menos en los fines de semana si se vende bastante porque la gente sale a pasear o de compras.

CHRISTIAN: Si justamente en los fines de semana es donde más sale la gente a hacer compras, acá todos los fines de semana, la gente sale a comprar, más que nada porque entre semana casi todos trabajan, pero un sábado o domingo, se dedican a comprar comida para

la semana. Solo que ahora es complicado por tantos vendedores que hay y se ha complicado vender, pero a veces nos toca soportar esto porque es difícil encontrar otro trabajo y aunque no se venda mucho, pero se vende.

¿Este trabajo les permite cubrir con todos sus gastos del hogar?

LOURDES: Ahora no porque ya no vendo mucho por la pandemia que hubo y por tanto vendedor que hay ahora, pero antes sí y toda mi familia trabajaba en esto, mis hijos me ayudaban porque siempre teníamos muchos clientes, pero ahora como ya no tenemos muchos clientes, entonces mis hijos se fueron a EEUU a trabajar y mi esposo también buscó otro trabajo y solo yo me dedico a esto para ayudar con algún ingreso.

CELIA: Igual me pasa a mi, yo solo ayudo para algunos gastos del hogar y mi esposo paga la mayoría de los gastos, sino no nos alcanzaría ni solo con el trabajo de él ni solo con el mío. Bueno creo que ahora en todos los hogares tienen que trabajar hombre y mujer porque cada vez suben los precios de todo y si solo una persona trabaja, entonces no se puede pagar todo, por eso, aunque sea poco, pero se aporta algo, lo que se puede, porque a veces se vende otras veces no.

CHRISTIAN: Eso es verdad, porque en mi caso trabajamos mi esposa y yo, pero aun así nos alcanza el dinero justo, entonces sí solo uno trabajara sería peor.

JORGE: Igual cuando uno viene de otro país, uno no viene a vivir solo, eso es que se tiene que venir a vivir con alguien, con algún amigo, algún familiar, y así entre bastantes personas ya se puede pagar el arriendo y todo y cada quien aporta con algo de dinero o si un día uno de nosotros no tiene dinero, entonces el otro nos presta y así se vive compartiendo porque cada uno tiene su ingreso.

DANIEL: Si eso es verdad, digamos en mi caso entre mi hermano y yo pagamos todos los gastos, pero si yo solo tuviera que pagar todo o él solo, entonces deberíamos tener un sueldo mejor, sería ya en un trabajo diferente para tener un ingreso fijo cada mes y así pagar todo porque cuando se vive entre más personas y se comparten los gastos entonces se ayudan mutuamente, pero solo uno si estaría complicado sobre todo por los días que no se vende por las lluvias y eso y como en mi caso por ejemplo, vivimos con el dinero exacto entonces nos perjudica si un día no vendemos, pero entre dos o más personas entonces si rinde más el dinero.

¿Durante el confinamiento ustedes continuaron trabajando en las calles?

CHRISTIAN: Yo de mi parte no, ya no salí a vender, pero porque no podía porque casi no había donde comprar las frutas que nosotros re vendemos porque yo le compro a una señora

que trae de paute, pero por la pandemia ya no venía a cuenca sino vendía allá en paute mismo y quise conseguir en otro lado la fruta y las verduras todo, pero vendían caro o no me querían vender, entonces por eso es que yo ya no seguí vendiendo en la pandemia y tuve que buscar otro trabajo así con los vecinos.

¿Y qué trabajo realizaba con sus vecinos?

CHRISTIAN: Trabajos de arreglar algo en las casas, de pintar.

LOURDES: Es que también era difícil venir acá al centro a vender y además, aunque se viniera, en cambio no había mucha gente que comprara, en esos tiempos la gente prefería ir a los supermercados a comprar porque decían que ahí estaba todo más limpio y no había riesgo de contagiarse o sino pedían a domicilio de las tiendas o de los supermercados y ya no venían ellos a comprar, entonces muchas personas hicieron eso por eso muchos ya no podíamos seguir viniendo.

¿Entonces usted ya no salió a trabajar durante el confinamiento?

LOURDES: Sí salía, pero a trabajar en el carro vendiendo a la gente que me hacía pedidos o así preguntando en las calles si querían comprar, pero así a vender en el puesto ya no porque no había quien compre.

CELIA: Yo tampoco salía a vender porque no había mucha gente que compre y además por mi casa pasaban muy pocos buses y era difícil venir temprano a trabajar e igual a las 12 ya tenía que regresar a mi casa porque es lejos del centro y había el toque de queda a las 2 de la tarde y era bien poquito tiempo, entonces ya no salía acá al centro, solo trataba de vender por mi casa.

JORGE: Yo si tuve que vender en las calles durante la cuarentena porque precisamente en COVID fue cuando me vine a Ecuador porque en Colombia me quedé sin trabajo y tenía que llegar aquí a vender entonces como dicen todos, si era difícil porque venía poca gente al centro y yo la verdad si vendía bien poquito, pero era el único trabajo que podía hacer porque usted sabe en ese tiempo muchos se quedaron sin trabajo y ni modo de ponerme a buscar trabajo si en todos lados estaban despidiendo a gente.

DANIEL: Pues si, nosotros que no somos de aquí no tenemos muchas opciones de salir o no a trabajar, hay que hacerlo porque no es fácil que nos den otro trabajo y más cuando el país estaba totalmente paralizado.

¿Usted también salía a trabajar en las calles durante el confinamiento?

DANIEL: Si salía, pero no como antes, digamos yo vendía todo por internet, entonces salía, pero era a entregar los pedidos, pero así a trabajar en la calle no, sino más bien a entregar los zapatos nomas.

JORGE: ¿Y si le hacían bastantes pedidos por internet? porque yo intenté hacer lo mismo, pero casi nadie me mandaba mensajes cuando yo publiqué la ropa en facebook.

DANIEL: No, bueno no eran muchos, pero aunque vendiera uno o dos pares a la semana ya me rendía para algo ese dinero, pero esque tampoco ya no tenía muchos zapatos porque como el señor que me entrega entonces en un tiempo dejó de traer de Colombia y yo lo que publicaba era solo los que ya tenía ahí guardados, entonces eso intentaba vender, pero si le compartía en bastantes páginas y subía estados y en grupos también publicaba, entonces la gente ve y les llama la atención, pero a veces también solo me preguntaban los precios o la tallas algo de eso, pero no compran, y también toma tiempo estar respondiendo mensajes y mostrando fotos y a la final no todos están interesados.

¿Claro y ustedes utilizaron alguna alternativa para generar ingresos económicos durante el confinamiento?

DANIEL: Yo como decía, lo que hice fue vender por internet, nada más.

JORGE: Yo si intenté también publicar en internet y todo eso, pero no me funcionó, entonces simplemente salía a vender a la calle solo que no me quedaba ya en la plaza del mercado sino me iba por todo el centro, como que en las partes donde había gente, pero si se notaba el miedo de la gente que no quería tocar nada ni comprar en las calles y mucho menos creo que salían a comprar ropa, la mayoría solo salía a comprar comida o algún medicamento tal vez.

LOURDES: Si eso es verdad, la gente ya no quería comprar lo que había en las calles, por eso yo salí a vender en el carro, entonces ahí ya se tenía mucho cuidado en la higiene y la gente también para evitar a salir entonces me llamaba para hacerme algún pedido, bueno así las personas conocidas que tengo.

CHRISTIAN: Yo como dije antes, busqué trabajos donde los vecinos haciendo algún arreglo en sus casas hasta poder volver a trabajar normalmente.

CELIA: Yo también quería buscar otro trabajo para hacer durante la cuarentena, como yo vivo en el campo entonces yo anduve preguntando a los vecinos si alguien necesitaba que les ayude a sembrar o cuidar animales, pero nadie necesitaba ayuda entonces yo lo que hice fue poner un letrero en mi casa de que se vendía quesos y también iba ahí por mi casa vendiendo a los vecinos.

¿Después del confinamiento ustedes realizaron su trabajo con normalidad?

CELIA: De salir a trabajar normalmente sí, pero ya no se vende las mismas cantidades y hasta se vende más barato.

LOURDES: Yo igual ya no hago la misma cantidad de dinero y eso que a veces trabajo más que antes.

CHRISTIAN: y se tiene que vender más barato porque como en la cuarentena muchas personas se fueron al campo y se dedicaron a la agricultura entonces ahora entran más productos acá y por eso bajó el precio de todo. Hasta vienen pollos de otros países cuando aquí mismo hay y eso hace que se venda más barato porque hay demasiado producto y también más trabajadores.

LOURDES: Es que a veces los mismos agricultores vienen a vender o sino venden a otros para que revenden por ejemplo los tomates, cebolla y por eso si hay tanto producto que viene de otro lado también va a haber tanto vendedor y el trabajo es menos para todos aquí, pero en cambio eso les conviene a las personas que compran, porque compran barato y pasan viendo en donde les puedan dar más por el mismo precio.

JORGE: Yo no podría responder eso porque como me vine justamente por el COVID, entonces para mí la verdad mejor que en Colombia si me ha ido a pesar de que hubo la cuarentena y todo pero tenía trabajo y en Colombia ya no.

¿Pero después de la cuarentena usted vendió más o no?

JORGE: Sí claro ya cuando se fue normalizando, que la gente ya salía entonces a mi si me ha ido bien, bueno lo normal para vivir.

DANIEL: Es que después de la cuarentena obviamente la gente quería salir más, sobretodo mucha gente ya regresó a los trabajos, a otras actividades y ya había más movimiento en las calles, al menos después de la vacunación ya no había tanto miedo de las personas y además para los que trabajamos en las calles también porque para nosotros también era peligroso tratar de trabajar durante la pandemia, y eso muchas personas no se dan cuenta y no valoran el sacrificio de nosotros que encima de eso piden rebajas o nos corren de nuestros puestos.

CHRISTIAN: Claro es que nosotros no solo en la pandemia sino que siempre tenemos el riesgo en las calles, digamos nos roban, nos pueden atropellar los carros, hasta el sol nos enferma porque a veces hace demasiado calor y es incómodo trabajar así y por el poquito dinero que ganamos y es cansado, estar parados, caminando.

¿Después del confinamiento ustedes volvieron a generar los mismos ingresos económicos?

LOURDES: No, en mi caso no, yo por eso quisiera trabajar en otra cosa.

CELIA: Yo también, es que ya no es igual, gracias a la pandemia muchas personas vinieron acá a trabajar y no hay ni espacio para tantos vendedores por eso es que como usted ve, en las calles está la gente con sus puestos, ya no solo en las veredas y además en la pandemia vino tanto extranjero acá y ellos lo que hacen es venir a vender toallas, papel higiénico, fundas para la basura, ya ve en todos los semáforos hay alguien vendiendo fundas y cada día hay más vendedores de todo, de comida de ropa, entonces así se va acabando el trabajo porque la gente que viene a las plazas es la misma, los clientes no aumentan, solo aumentan los trabajadores.

JORGE: Tal vez si más gente viniera acá al centro estaría bien, bueno si vienen muchas personas pero yo sé que también hay gente que prefiere ir a centros comerciales y otros lugares y no precisamente compran un producto de la calle, entonces tal vez ahí sería diferente porque todos los vendedores de aquí tendríamos más oportunidades de vender. Por ejemplo aquí se venden verduras frescas, se venden carnes de todo que es fresco y eso creo yo que la gente que compra debería preferir además de que lo compran a un mejor precio.

DANIEL: Es que además la gente si viene lo hace porque quieren conseguir algo barato, algo que puedan pagar fácil, no porque ellos valoran que lo que se vende aquí por ejemplo la comida es más fresca que en un mall o en un super, entonces que la gente valore más lo que vendemos aquí eso no va a suceder porque muchas personas no quieren venir a las calles a la plaza, prefieren la comodidad de ir a otros lugares aunque tengan que pagar más.

CHRISTIAN: Incluso en la pandemia se impulsaba supuestamente a la agricultura, se buscaba como darle una importancia al agricultor creo que con la finalidad de promover también lo que ellos cultivan, pero no sirve de nada si la gente viene acá y todavía piden rebajas y por eso es que todos los que vendemos estamos todo el tiempo peleando por los precios porque nos piden que rebajemos mucho los precios y si hacemos esa rebaja no nos queda entonces ningún ingreso para nosotros.

¿Qué aspectos positivos consideran que existen en este trabajo?

DANIEL: Que las personas que necesitan comprar algo económico siempre nos buscan a nosotros, siempre vienen acá a comprar.

LOURDES: Es que hay veces que las personas hacen fiestas o alguna reunión y necesitan cocinar para muchas personas entonces ahí compran bastante aquí porque les sale económico la comida o a veces para dar regalos también compran aquí zapatos o por ejemplo

también venden aquí collares, aretes y eso en otros es caro, entonces compran ahí en la plaza.

CELIA: Además este trabajo es sencillo, bueno sencillo en conseguir lo que vamos a vender pero vender si es difícil porque se debe tener también estrategia para vender.

¿Qué estrategias?

CELIA: Por ejemplo tratar bien a los clientes aunque algunos no nos traten bien, porque si discutimos entonces es para peor, entonces yo en mi caso me aguanto todo eso e intento tratar bien a todos y vender también un buen producto, limpio, usar guantes, fundas, entonces los clientes se fijan en esos detalles y eso se debe tomar en cuenta para poder hacer bien el trabajo y vender lo más que se pueda.

JORGE: Obviamente, la manera en que se atrae a los clientes es la clave para vender, se debe llamar la atención de las personas.

CHRISTIAN: Y por eso nosotros intentamos ubicarnos donde hay más gente y nos ubicamos en una lugar que sea visible para las personas porque así nos pueden ver y otra cosa también es que debemos conseguir un producto que a la gente le interese, que sea algo llamativo para las personas.

¿Qué aspectos negativos consideran que existen en este trabajo?

DANIEL: La lluvia, el sol, todo lo que tenemos que aguantar en las calles porque no es fácil salir a trabajar cuando hace demasiado frío o demasiado calor y nosotros igual tenemos que estar al aire libre y es difícil acostumbrarse a eso y peor cuando hay paros, o hay alguna de esas marchas ahí es muy peligroso salir a las calles porque están botando gases y todo o en la pandemia mismo, que nosotros salíamos a trabajar y corríamos el riesgo de contagiarnos.

JORGE: Pues si y en mi caso yo ni siquiera me siento, yo paso parado ahí en la plaza y lo más feo es que nos da hambre, tenemos que comer por ahí cerca porque si regresamos a nuestras casas, tenemos que cocinar, bueno en mi caso yo tendría que prepararme el almuerzo, y pierdo tiempo, por eso creo que la mayoría come por ahí cerca o lleva su comida, pero de todas formas en incómodo porque nos da sed, hambre, queremos usar el baño.

LOURDES: Si la mayoría de personas comemos en la calle porque también vivimos lejos algunos y no podemos ir a almorzar en la casa.

CELIA: Además nosotros tenemos que vender todo el día, no podemos venir solo a veces o algunas horas, debemos estar bastante rato para poder vender y sobre todo cuando son temporadas altas como navidad y semana santa.

CHRISTIAN: También es incómodo estar en las calles porque hay mucha competencia y no hay espacio para todos. y también que con la pandemia vino mucha gente de otros países y no todos vienen a trabajar, hay más delincuencia ahora y a veces nos roban el dinero a los vendedores o a veces a la gente que está comprando, entonces hay mucho peligro en las calles.

¿Ustedes han sido desplazados de este sector o se les ha confiscado sus productos?

CHRISTIAN: A mi si me quitaron una vez unas frutas que tenía en unas canastas porque estaban en la calle y vinieron unos guardias en la camioneta y se llevaron, me dijeron que tenía que ir a pagar una multa para retirar las frutas que se llevaron, pero no fui porque la multa costaba más de lo que me costaron esas frutas y además ellos cuando se llevan las cosas, las botan en el piso, las pisan, entonces ni siquiera iba a recuperar la fruta porque se maltrató todo.

LOURDES: Siempre se llevan las cosas, a mi no me ha pasado, pero a diario se ve aquí cómo nos corren a las personas para que no trabajemos.

CELIA: Pero no corren a todos porque yo he visto que hay vendedoras que cuando vienen los guardias ellas se quedan ahí y los guardias no les dicen nada y no sé por qué hay esas preferencias por algunas vendedoras porque a mi siempre me han corrido de mi puesto y yo veía en la pandemia cómo habían algunas vendedores que estaban ahí en sus puestos y los guardias no les pedían que se vayan ni les decían nada aunque se amontonaba mucha gente ahí.

¿Cuando los guardias les corren de su puesto, a dónde van ustedes?

CELIA: Solo nos damos una vuelta por la cuadra y después regresamos hasta que los guardias se vayan porque no nos podemos ir tampoco a la casa y quedarnos sin trabajar.

JORGE: Si yo siempre hago eso, a veces estoy por el mercado y luego ya me voy a la gaspar sangurima para no quedarme en un solo lugar porque ahí es cuando los guardias nos corren.

DANIEL: Si, eso hacemos nosotros, pero es cansado pasar caminando, no se puede estar en un lugar fijo por los guardias.

¿Ustedes sienten esta incomodidad en sus trabajos únicamente por los guardias o también por alguien más?

LOURDES: Más por los guardias, la gente a veces es grosera pero nunca nos impiden vender ni nos quitan nuestras cosas.

CELIA: Los vendedores que trabajan dentro del mercado también, porque ellos son los que piden a los guardias que nos corran para que la gente ya no compre en las calles sino que entren al mercado a comprar.

DANIEL: Eso es verdad porque en las calles se vende más que dentro del mercado y sobre todo porque en el mercado venden más caro.

JORGE: Es que, ese es justamente el problema de tener un puesto dentro del mercado, que se debería de cobrar más caro para poder pagar los arriendos de los puestos y por eso muchos clientes no compran ahí, prefieren comprar en la calle y eso les molesta a los que trabajan en el mercado.

CHRISTIAN: Además lo que venden dentro del mercado no es comida fresca porque como no venden mucho, entonces ellos tienen muchos días lo mismo.

¿Qué necesidades ustedes presentan en este trabajo?

LOURDES: Que no tenemos un espacio para trabajar porque en las calles es muy difícil, nosotros necesitamos una plaza de donde no nos corran.

CELIA: Por ejemplo en otras partes como en san pedro, en ricaurte siempre hacen unas plazas donde venden todos y ahí no tienen que pagar puesto y tampoco nadie los corre de ahí, pero tal vez ahí es diferente porque no está en la ciudad y es más fácil, pero aquí en la ciudad si es difícil vender por la falta de espacio.

JORGE: Pero es que en la ciudad es donde más gente circula todos los días, entonces por eso algunos trabajamos aquí y no en otras plazas porque hay lugares donde se hacen plazas, pero solo un día a la semana, en cambio aquí se puede trabajar todos los días.

DANIEL: Claro, nosotros necesitamos más libertad de trabajar porque aunque es un trabajo ambulante, pero es nuestro único ingreso y es un trabajo al final y tenemos derecho de poder hacerlo porque si todos tuviéramos que trabajar en una empresa o en algún trabajo con un salario, entonces habrían muchos desempleados, entonces por eso las personas que trabajamos aquí en las calles también debemos ser valorados y tomados en cuenta.

CHRISTIAN: Es que es una forma diferente de trabajar, pero no hacemos daño a nadie y no es justo que no nos permitan trabajar, porque lo hacemos por necesidad.

¿Ustedes consideran que cuentan con todos los recursos básicos en sus hogares?

LOURDES: Osea los servicios básicos si porque yo tengo agua potable, luz, alcantarillado eso sería lo básico.

CELIA: Sí lo básico creo que todos tenemos eso en las casas, pero bueno en mi caso si tenemos otras necesidades en la casa, por ejemplo de reparar algo, que ya algo está viejo o

está el piso viejo, y eso para mi es difícil porque es un gasto más que toca hacer de la casa y de poco a poco si se hace con un dinero que a veces sobra pero siempre hay algo que hace falta en la casa, así para decir que se vive con todas las comodidades entonces no.

JORGE: Igual cuando se viene de otro país, no se tiene muchas cosas, apenas se viene con su ropa algo de eso, entonces cuando se arrienda un departamento en mi caso, siempre hace falta algo para vivir con toda la comodidad, digamos yo vivo con un primo y unos amigos en un departamento y poco a poco se ha ido comprando una cocina, un refrigerador, pero de que faltan cosas en la casa si faltan porque no tenemos digamos una lavadora por ejemplo y nosotros vamos a lavar en una lavandería la ropa, entonces así nos ha tocado acostumbrarnos, igual a veces se daña la cocina y tenemos que ir a comprar comida o buscarnos la manera de preparar algo. De ahí agua, luz eso tenemos, pero para vivir bien se necesitan muchas cosas en la casa y cuando se gana poco dinero ya no alcanza para todo, entonces toca ir poco a poco comprando o arreglando lo que se daña.

DANIEL: En mi caso yo vivo con mi hermano y también nos ha tocado hacer eso de pagar algo a plazos o ahorrar los dos para poder comprar algo empezando desde la cama desde que llegamos aquí y hasta ahora no podemos pagar el internet para instalar ahí en el cuarto donde vivimos porque cuesta muy caro la instalación y lo que hacemos es hacer recargas en el celular nada más.

CHRISTIAN: En mi casa durante la pandemia nos quedamos sin internet porque como no pude pagar me lo cortaron y recién hace unos meses volvimos a instalar, pero contraté un internet más económico para ahorrar un poco en eso porque a veces no se puede pagar todos los servicios cuando son muy caros y luego nos cortan por ejemplo la luz, eso cortan como a los 3 meses que no se paga.

¿Qué recursos consideran que les hace falta dentro de sus hogares?

LOURDES: por ejemplo una lavadora, eso necesito o un teléfono o arreglar algunas partes del piso que están dañadas.

CELIA: A mi igual me faltan algunas cosas como tener una lavadora porque es mucha ropa la que yo tengo que lavar a mano, pero no me alcanza el dinero para comprar una.

CHRISTIAN: Yo tampoco tengo lavadora porque cuesta mucho para nosotros.

JORGE: Nosotros en el departamento tampoco tenemos lavadora y lo peor que ni siquiera tenemos un lavador ahí para poder lavar a mano, no hay el espacio ni nada, entonces lo que toca es pagar la lavandería y eso también cuesta, ni internet tampoco tenemos ahí

DANIEL: A nosotros también nos hace falta internet, no lo hemos podido colocar y hoy en día todo se hace por medio de internet y toca estar colocando datos con recargas al celular.

I. Ficha de observación sobre el comportamiento de los clientes con los vendedores ambulantes #1

Fecha: 08 de octubre de 2022

Lugar: Calle Mariano Cueva y Manuel Vega

Observador: Laura Alvarado

Hora de inicio: 12pm

Hora de terminación: 12:15pm

Episodio: desde que la cliente se acerca al Sector Nueve de Octubre y empieza a hacer sus compras hasta que se retira del lugar.

Tipo de ventas a la que se dirige (1): La cliente se dirigió a un vendedor de frutas y verduras.

Producto que elige ver: Pide comprar una funda de manzanas, entonces el vendedor le permite que ella elija las manzanas que desea llevar y ella escoge una funda que contenía 8 manzanas verdes. Luego, elige una funda de duraznos, la funda contenía aproximadamente de 18 a 20 duraznos. Después, elige una funda de cebolla y otra de tomates, las cuales contenían aproximadamente 10 de cada producto.

Cantidad de productos que compra: 4 tipos de producto

Valor aproximado de la compra: 4 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 4 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (2): La cliente se dirigió a otro vendedor de frutas y verduras.

Producto que elige ver: Primero, pidió un atado de cebolla y cilantro. Luego escogió dos lechugas y al final pidió que se le vendiera 2 dólares de mora.

Cantidad de productos que compra: 3 tipos de productos

Valor aproximado de la compra: 3.50 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 3 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (3): La cliente se dirigió a una vendedora de pollos pelados.

Producto que elige ver: Pidió un pollo grande aproximadamente de un valor de 10 dólares.

Cantidad de productos que compra: 1

Valor aproximado de la compra: 10 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 4 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (4): La cliente se dirigió a una vendedora de papas y quesos.

Producto que elige ver: Preguntó por los precios de las papas. Cuando la vendedora le dijo los precios, la cliente pidió una rebaja en un balde de papas que costaba 4 dólares, entonces la vendedora le hizo una rebaja de 0,50 centavos y puso las papas en una funda para entregarle a la cliente. Luego la cliente le preguntó por el precio de un queso y cuando la vendedora le dijo que costaba 2 dólares, la cliente no pidió rebaja de ese producto y simplemente pagó el valor que le habían indicado.

Cantidad de productos que compra: 2 tipos de productos

Valor aproximado de la compra: 5.50 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 4 minutos.

Descripción de la experiencia de compra: la mujer cuando comenzó a realizar sus compras estaba con una actitud seria, sin demostrar ninguna expresión, únicamente pasó por la calle viendo los productos, no dirigía su mirada a nadie, ni a los vendedores, únicamente centró su atención a los productos. Iba vestida con ropa deportiva de color negro y llevaba un bolso con

ruedas igualmente de color negro. Durante todo el momento de sus compras continuó con la misma actitud de seriedad.

Felicitaciones a la vendedora o comentarios positivos: ninguno, únicamente le dijo gracias.

Acudió: Sola

Observaciones: La cliente se acercó a los puestos donde pudo observar que los productos estaban más económicos. Esto lo pudo determinar en cuanto a la cantidad de productos que se encuentran en una funda, es decir, todas las fundas contienen productos al precio de un dólar, entonces lo que la cliente hizo fue buscar los puestos donde pudo ver que se encontraba una mayor cantidad de productos dentro de la funda. La cliente pagó con monedas, guardó sus compras en un bolso y se dirigió a la parada de bus.

Nivel socioeconómico aparente de la cliente: C+ medio típico

Edad aproximada: 50 años

J. Ficha de observación sobre el comportamiento de los clientes con los vendedores ambulantes #2

Fecha: 10 de octubre de 2022

Lugar: Plaza ubicada frente al Mercado Nueve de Octubre

Observador: Laura Alvarado

Hora de inicio: 9am

Hora de terminación: 9:15am

Episodio: desde que la cliente se acerca a la plaza y empieza a hacer sus compras hasta que se retira del lugar.

Tipo de ventas a la que se dirige (1): La cliente se dirigió a un puesto de verduras.

Producto que elige ver: Primero le pregunta a la vendedora qué precio tiene el brócoli y coliflor y pide que le venda 2 de cada uno. La vendedora le permite a la cliente elegir los productos. Después, la cliente pregunta el precio de las lechugas y pide una rebaja con la condición de llevar 3 lechugas, entonces la vendedora accede a la rebaja y coloca todos los productos en una funda.

Cantidad de productos que compra: 3 tipos de producto

Valor aproximado de la compra: 3 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 5 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (2): La cliente se dirigió a un vendedor de tomates.

Producto que elige ver: Primero, la cliente tocó los tomates para ver en qué estado estaban y luego le pidió al vendedor que se le vendiera 2 fundas de tomate.

Cantidad de productos que compra: 1

Valor aproximado de la compra: 2 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 2 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (3): La cliente se dirigió a una vendedora de carne

Producto que elige ver: Pidió una libra de carne fileteada y una libra de carne de chancho. No preguntó por los precios de las carnes, únicamente preguntó el precio final y pagó.

Cantidad de productos que compra: 2 tipos de carne

Valor aproximado de la compra: 6 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 4 minutos.

Tipo de ventas a la que se dirige (4): La cliente se dirigió a un vendedor de pescado

Producto que elige ver: Preguntó por los precios de los camarones y pidió que se le vendiera 2 libras. Luego preguntó por el precio de un bagre grande y pidió que se lo diera cortando en pedazos pequeños para comprarlo.

Cantidad de productos que compra: 2

Valor aproximado de la compra: 10 dólares

Tiempo de estancia en ese puesto: 4 minutos.

Descripción de la experiencia de compra: La mujer tenía una buena actitud para hacer sus compras y fue amable con los vendedores. Cabe mencionar que en algunos productos pidió rebajas y en otros no.

Felicitaciones a la vendedora o comentarios positivos: ninguno, pero fue amable al decir por favor y gracias.

Acudió: Acompañada por su esposo

Observaciones: La cliente buscó productos económicos y se aseguraba de la calidad del producto antes de comprarlo. La cliente pagó con monedas y llevó todo en fundas.

Nivel socioeconómico aparente de la clienta: C+ medio típico

Edad aproximada: 42 años

K. Ficha de observación sobre el comportamiento de los guardias ciudadanos con los vendedores ambulantes

Fecha: 11 de octubre de 2022

Lugar: Calle Mariano Cueva y Manuel Vega

Observador: Laura Alvarado

Hora de inicio: 9am

Hora de terminación: 10am

Episodio: desde que los guardias ciudadanos comienzan a desalojar las veredas hasta que se alejan

Tipo de ventas a la que se dirige (1): Los guardias primero recorren toda la calle Mariano Cueva despojando a todos los vendedores ambulantes.

Tiempo de estancia en ese puesto: Se demoran aproximadamente 15 minutos porque van y vienen hasta asegurar que todos los vendedores se alejen.

Tipo de ventas a la que se dirige (2): Los guardias se ubican en las esquinas de las calles Mariano Cueva y Manuel Vega e impiden que los vendedores se acerquen.

Tiempo de estancia en ese puesto: Se quedan más de 30 minutos rondando esas esquinas para evitar la aglomeración de vendedores.

Descripción de la experiencia: Los guardias brindan mayor importancia a las esquinas porque es donde se producen mayores agrupaciones de clientes y vendedores, entonces no están tan pendientes de los vendedores que se vuelven a acercar en las demás partes de la calle Mariano Cueva. Además, los guardias tienen más afán en despojar a los vendedores que tienen sus puestos colocados en el piso, ya sea en canastas o fundas y no les brindan tanta importancia a quienes únicamente están parados en la vereda, pero con sus productos en mano.

Trato por parte de los guardias a los vendedores: Durante la observación no se percibió un mal trato por parte de los guardias, pero se puede decir que no son del todo amables, ya que, al pedir a los vendedores que se retiren, no piden de por favor o con palabras gentiles. Ellos únicamente se acercaban a los puestos y pedían que desalojen el lugar, que circulen y los vendedores accedían a hacerlo. Cuando el vendedor no accedía, entonces el guardia se quedaba mirándolo hasta que lo hiciera y se quedaba parado frente al vendedor hasta que éste se alejara.

Acudió: Los guardias caminaban solos por el sector, pero en total había un aproximado de 6 guardias ciudadanos en la Calle Mariano Cueva y Manuel Vega

Observaciones: Los vendedores al ser despojados, se iban a otra zona y después regresaban, entonces los guardias estaban pendientes en todo momento.

Elaborado por

Fecha: Mayo - Noviembre 2022

Nombre: Laura Isabel Alvarado Urgiles

Revisado por

Fecha: 02/02/2023

Nombre: Nubia Gabriela Alava Atiencie

Nombre: Dora Priscila Herrera Torres

Aprobado por

Fecha: 08/02/2023

Nombre: Nubia Gabriela Alava Atiencie

Nombre: Dora Priscila Herrera Torres