



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

MAESTRÍA EN PSICOLOGÍA

FACTORES PSICOSOCIALES DEL TRABAJO ASOCIADOS AL COMERCIO INFORMAL EN VENDEDORES
AMBULANTES DE JOJUTLA, MORELOS.

Tesis

Para obtener el grado de Maestro en Psicología

Presenta

Héctor Manuel Alvarado Bravo

Directora de tesis

Dra. Anabel Camacho Ávila

Comité tutorial

Dra. Alisma Monrroy Castillo
Dr. Arturo Juárez García
Dra. Belem Quezada Díaz
Dra. Imke Hindrichs

Dedicatoria

A ustedes que volvían extraños los días cuando no trabajaban,
que el descanso era un delito,
que lo dan todo sin esperar nada a cambio,
que el sacrificio era algo más,
que no conocían el reloj de salida,
que su amor curaba heridas,
que nunca permitieron que hiciera falta algo en la mesa
ni amor en el corazón,
que me enseñaron a esforzarme, a nunca rendirme
y a luchar por superarme.

A mis padres, Chelito y Rafa, gracias. Esto es para ustedes.

A Angelita y Rafita, por siempre creer en mí.

Y, sobre todo...

Al amor de mi vida, mi Romina,
cuyo amor me hace superar cualquier obstáculo.

Esto es tuyo.

Te amo hija.

Agradecimientos

Primeramente, quiero agradecer a la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, mi alma máter, por permitirme encontrar, disfrutar y compartir lo que me apasiona: la psicología. También quiero dar las gracias a CONACyT por el apoyo económico brindado para que esta investigación pudiera realizarse.

Quiero agradecer enormemente a mi comité tutorial. Primeramente, a mi directora y mamá de chocolate, la Dra. Anabel, quien desde el inicio depositó en mí su confianza, atención, amistad y profesionalismo. Con usted está mi respeto y admiración. Deseo que nuestros caminos siempre se crucen.

Agradezco a la Dra. Alisma, por ser un sostén importante en este camino, por mostrarme otras miradas, por motivarme y creer en mí. La admiro y respeto mucho.

A la Dra. Belém, porque preguntarme “¿Y cómo vas con la tesis?” hizo algo más que preocuparme, también me ocupó e impulsó a concluir. En ti encontré a una amiga, alguien en quien confiar. Gracias por estar. También a la Dra. Imke, gracias por compartir tus vivencias, tus conocimientos y, sobre todo, tu humanidad. Te admiro mucho y me siento afortunado por habernos encontrado. Al Dr. Arturo Juárez, quien siempre ha representado un ejemplo a seguir para quien desea sumergirse en el mundo del trabajo. Tiene toda mi admiración y respeto.

Gracias a los vendedores ambulantes, quienes me abrieron las puertas de su mundo, me dejaron entrar en él y ahora, en este trabajo, pueden encontrar una respuesta a sus necesidades y vivencias.

Índice

Resumen	7
Introducción	8
1. Marco teórico	15
1.1 Las formas de la informalidad: conceptualizando el trabajo.....	15
1.1.1. Algunos enfoques sobre la informalidad	16
1.1.2 Concepciones sobre lo informal.....	20
1.1.3 Otras miradas sobre lo informal	21
1.1.4 Sobre la medición del desempleo y el empleo informal.....	24
1.1.5. Argumentos sobre la precarización en el comercio informal	28
1.1.6. Posibles panoramas entre la formalidad y la informalidad en México	30
1.1.7. Determinantes del empleo informal.....	32
1.2 El comercio ambulante.....	36
1.2.1. Xoxutla: un escenario para el comercio	37
1.2.2. Antecedentes del comercio ambulante: breve pasaje por la historia.....	39
1.2.3 Panorama sobre el comercio ambulante	41
1.2.4 Ambulante y precario: forma de vivir	45
1.3 Factores psicosociales del trabajo	48
1.3.1. Comercio informal ambulante y factores psicosociales	50
1.3.2. El afrontamiento	53
2. Planteamiento del problema	61
2.1 Justificación.....	66
2.1.1 Pregunta de investigación	68
2.2 Objetivos: el camino hacia la intervención	69
2.2.1 Consideraciones Éticas.....	69
3. Metodología.....	72
3.1 Diseño metodológico	72
3.2 Participantes	73
4.1. Observación participante.....	74
4.2. Entrevista semiestructurada.....	75
4.3. Diario de campo	75
4.4. Análisis hermenéutico de contenido.....	76
5. Resultados preliminares del diagnóstico	78

5.1. Caracterización de las condiciones laborales.....	80
Una aproximación a la vida ambulante: resultados del análisis de contenido	81
Dimensión del Surgimiento y permanencia en la actividad.....	81
Motivos para ser vendedor (MPSV)	81
Motivación para el trabajo (MPT).....	82
Garantía de existencia material de la familia (GEMF).....	84
Retribución económica justa (REJ)	85
Relevo generacional del negocio (RGN)	86
Disponibilidad del tiempo libre (DTL)	86
Dimensión sobre la satisfacción por el trabajo	88
Trabajo agradable (TRA).....	88
Desagrado en el trabajo (DET).....	89
Cercanía con el hogar (CCH)	90
Variabilidad en las ventas (VEV).....	91
Interacción con los clientes (ICC)	92
Riesgos laborales.....	93
Condiciones de riesgo en el trabajo (CRT)	93
Factores psicosociales de riesgo en el trabajo (FPSRT).....	94
Uso improvisado de equipos y herramientas de trabajo (UIHET)	95
Relación con el trabajo.....	96
Ajuste en la relación trabajo-familia (ARTF).....	96
Relación con la comunidad (RCC).....	98
Afrontamiento ante las condiciones laborales.....	99
Afrontamiento ante el ingreso económico bajo (AAIEB)	99
Afrontamiento ante el agotamiento físico (AAF).....	100
Afrontamiento ante la desprotección social (AADS).....	101
Uso de redes sociales como estrategia de venta (URSPV).....	103
Resultados del diagnóstico	103
Análisis operacional de los factores psicosociales.....	105
Factores psicosociales protectores.....	105
Factores psicosociales de riesgo.....	107
Lo que es de ellos: la devolución de resultados y el camino a la propuesta de intervención.....	108
Propuesta de intervención	112
Desarrollo	114

Duración y frecuencia de las sesiones	115
Estructura del programa de intervención	115
Indicadores para el análisis de los resultados	117
Seguimiento a los casos	118
Resultados: Una fotografía sobre la realidad del comercio ambulante.....	118
Empezar a ser ambulante	118
¿Qué va a querer? ¿qué va a llevar? ¿Qué es ser ambulante?	120
Panorama laboral	124
Panorama personal.....	126
Los riesgos	126
Discusión y conclusión.....	128
Características de la cultura organizacional en el comercio ambulante	128
Los artefactos visibles.....	128
Conclusiones.....	138
Limitaciones	140
Epílogo	141
Anexos.....	142
Anexo A: Guion de entrevistas	142
Anexo B. Carta de consentimiento informado.....	143
Referencias	144
Listado de tablas	151
Listado de gráficas.....	151

Resumen

El trabajo se ha caracterizado por ir a la par de la vida de las personas. Es el dinamismo de la actividad laboral lo que da como resultado que los individuos trabajen bajo ciertas condiciones, resaltando aquellas que son precarias. En un país como México, donde la informalidad en el trabajo ha sido un *modus vivendi* para quienes se dedican al comercio ambulante, las acciones que las instituciones públicas o privadas han emprendido en materia de atención a las condiciones de trabajo en esta población han sido poco efectivos, especialmente aquellas relacionadas a los factores psicosociales en este campo del trabajo.

Desde la perspectiva anterior, esta investigación es una exploración al campo del trabajo en el comercio ambulante, en donde, a través de las experiencias de vida de los comerciantes ambulantes, resaltan aquellas condiciones de trabajo que han influido en su vida diaria, así como aquellas estrategias con las que afrontan esta situación. Para su desarrollo, esta investigación se plantea de la siguiente manera: una fase diagnóstica en la que se explora el campo del comercio ambulante a través del empleo de etnografía *emic*, identificando aquellos factores de riesgos y protectores que operan en el escenario. Una vez concluida la fase diagnóstica, se realiza un análisis de la información mediante un análisis hermenéutico de contenido, cuyo diagnóstico da pie a la elaboración de una propuesta de intervención con la población, teniendo el objetivo de fortalecer los aspectos protectores que favorezcan el desarrollo de la vida laboral de estas personas.

Introducción

“Los dioses habían condenado a Sísifo a transportar sin cesar una roca hasta la cima de una montaña, desde donde la piedra volvía a caer por su propio peso. Pensaron, con algún fundamento, que no hay castigo más terrible que el trabajo inútil y sin esperanza”.

Albert Camus, el mito de Sísifo.

En el mito de Sísifo, Albert Camus se refiere al absurdo del trabajo como algo que alimenta un mañana. Camus ve en Sísifo a un héroe que logra vencer el absurdo de los hechos cotidianos, pudiendo, así, vivir una vida con mayor plenitud. Utiliza este mito como una metáfora de la vida moderna del trabajo, en donde trabajar es una serie de actividades repetidas. Aceptar el absurdo de trabajar, libera al trabajador de tragedias, es decir, reconocer la verdad de las cosas, nos libera de ellas, decía Camus. Cuando Sísifo es capaz de reconocer sus condiciones de trabajo, logra tener la certeza de cuál es el propósito de su labor, se libera de sin sentidos y así llega a la aceptación.

El mito de Sísifo durante décadas ha servido para explicar algunas diferentes dimensiones de la vida del ser humano: la vida, la felicidad y, por supuesto, el trabajo. Para poder analizar las diferentes esferas del trabajo, es necesario sumergirse en ellas, interactuando con los actores, conocer los componentes de su trabajo, sentir, ver, observar y comprender cuáles son sus diferentes vivencias. Solo así el investigador podrá obtener una aproximación real a los diferentes propósitos y finalidades del trabajo, pues esto es, en esencia, a lo que se refiere Camus: ¿cuál es el propósito del comercio ambulante a pesar de las condiciones de trabajo tan complejas que lo componen? Una vez comprendido estos propósitos, se podrán definir aquellas estrategias que emplean los comerciantes ambulantes para afrontar lo difícil de su labor y no vulnerar sus propios propósitos, o sea, ¿cómo es que se convierten en un Sísifo feliz?

Antecedentes

En América Latina y el Caribe han ocurrido procesos históricos en los últimos años que han definido una serie de hechos muy particulares de experiencias en torno las formas del trabajo, arrojando diversos modos de ganarse la vida, que incluyen no sólo lo estrictamente laboral sino también las formas en que se sostiene la vida (Fernández, 2020); esto ha posibilitado la configuración de formas de trabajo que son frágiles, precarias e informales (Capogrossi, 2020).

Para contextualizar lo anterior, es necesario mencionar que existen algunos trabajos que exploran las condiciones laborales en personas que trabajan en la informalidad y la manera en que se vinculan las características del trabajo con lo psicosocial en este contexto. En América Latina, por ejemplo, se encuentra una investigación realizada por Moyano (2008) en donde se exploran los motivos de bienestar, salud y felicidad en comerciantes ambulantes de Chile que trabajan en condiciones precarias, resaltando que los principales factores de felicidad son la disponibilidad de tiempo y la convivencia con sus familias al desarrollarse en entornos de trabajo compartido. Por otra parte, Gómez-Palencia (2012), describe las condiciones de trabajo y salud de vendedores informales en el mercado de Bazurto de Cartagena, Colombia, en las que asocia algunas complicaciones físicas como dolor de cabeza, agotamiento físico y mental, así como niveles de estrés elevados, con las condiciones de trabajo informales. Por su parte, Vilcaña (2023), muestra el impacto que la precariedad laboral tiene sobre la informalidad en una muestra de comerciantes informales en México, demostrando que trabajar en condiciones precarias impacta de manera positiva sobre la informalidad, planteando que la precariedad es un componente intrínseco de la informalidad y que la tasa de desempleo impacta de forma negativa en las variables de

precariedad e informalidad, entendiéndose que el trabajo informal es una válvula de escape a la precariedad de la formalidad.

En un contexto local, investigaciones como la realizada por Juárez (Juárez et al.2020), se exploró sobre los factores psicosociales del trabajo asociados al comercio informal en el Estado de Morelos. Este trabajo explora la forma en que los factores psicosociales están presentes en este sector y cuyos resultados destacaron la presencia de los factores positivos enfocados en mayor medida en la interacción agradable con personas y los aspectos gratificantes de la tarea. Estos aspectos positivos fueron más frecuentes en comparación con los negativos (riesgos ambientales percibidos, batallar con clientes, bajas ventas), ofreciendo así una panorámica de factores psicosociales positivos y negativos muy particulares en los comerciantes informales. Otro trabajo que aborda el análisis de las condiciones de trabajo en el comercio informal es el realizado por Quezada (2022), en donde expone, a través de la narrativa de vendedoras informales, que las condiciones de trabajo precarias pueden ser resignificadas, a modo de encontrar bienestar en medio de una actividad laboral que está fuera del marco social regulatorio.

Actualmente, en países como México, la medición que emplean algunas instituciones como INEGI respecto a las condiciones de trabajo del sector informal carece de objetividad y certeza en los resultados al confundirse con la pobreza económica, según lo muestra el CONEVAL (2023); en donde menciona que entre el tercer trimestre de 2022 y el tercer trimestre de 2023, el porcentaje de la pobreza presentó una disminución a nivel nacional gracias al aumento del empleo en este periodo. Sin embargo, el aumento del empleo y la reducción del índice de pobreza no significa que las condiciones de empleo tengan mejoras en su estructura, más bien, es la preservación y promoción de otro tema de índole laboral y social que se refiere a una forma de precariedad del trabajo, traducida como

flexibilización laboral, la cual es definida como la capacidad de los individuos en la economía y en particular en el mercado de trabajo de renunciar a sus costumbres y de adaptarse a nuevas circunstancias (Camacho, 2014), bajo un efecto de válvula de escape, como ya se mencionó anteriormente.

En relación con las condiciones de trabajo, existen propuestas por parte de académicos que permiten comprender el fenómeno de la precariedad. García (2009) construyó un índice de la situación laboral de los residentes de 32 de las principales ciudades en México, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, con lo que se buscó jerarquizar las condiciones de trabajo y sus efectos en aspectos como la salud física y el acceso a los servicios, concluyendo que los problemas que afectan el mercado de trabajo no es sólo la falta absoluta de ocupaciones o la permanencia en pequeños negocios, sino a una creciente desprotección e inestabilidad en el ejercicio laboral. Por otra parte, Montoya (2009), realizó un estudio comparativo entre los años 1997 y 2004, a modo de poder identificar cuáles fueron las condiciones de trabajo que cambiaron en ese lapso. En sus conclusiones destaca que la precariedad laboral está creciendo gradualmente caracterizada por los empleos de cuenta propia ya que éste presenta inestabilidad laboral. Ante la dificultad en definir de manera oportuna las condiciones reales de trabajo en el sector informal, Rubio (2010) realizó una propuesta conceptual y de medición integral de la precariedad laboral en México como una condición natural del contexto informal. Para ello utilizó información de las Encuestas Nacionales de Ocupación y Empleo (ENOE), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), demostrando que una de las variables ignoradas por la ENOE es la vulnerabilidad social que enfrenta el sector informal. Los resultados de este trabajo muestran que la precariedad es positiva y estadísticamente significativa, es decir, que

conforme aumenta la precariedad también lo hace la pobreza. Según Rubio (2010) no existe a la fecha, una medición oficial de la precariedad laboral que permita dimensionar este fenómeno ni estudiar en la realidad las consecuencias que tiene en el mercado de trabajo y en el crecimiento y desarrollo económico del país. La medición de la precariedad laboral permite un acercamiento al fenómeno, sin embargo, no mide la situación de las personas que se encuentran en el empleo informal (Rubio, 2010).

Por otro lado, se puede pensar que la presencia de condiciones precarias en el sector informal es un detonante para la aparición de efectos psicológicos en quienes se dedican al ambulante. Quitian (2015) habla acerca de los efectos en la salud física de las personas que se dedican al comercio informal y cómo esto se vincula con la presencia de factores psicosociales derivados de las condiciones de trabajo. En sus conclusiones menciona que los factores psicosociales tienen una estrecha relación con padecimientos psicológicos, en donde estar enfermo tanto físicamente como mental, es un puente entre las esferas familiares, sociales, laborales, que son las tareas e interacciones que se dan en estas inadecuadamente. Por lo tanto, al no poder responder a las exigencias del entorno el instinto de supervivencia se mantiene intermitente (lucha y huida) y, si esto es frecuente, emerge el estrés que es cuando el sujeto presenta síntomas como fatiga, cansancio, dolores musculares, entre otras. Rodríguez (2012), realizó un estudio con el fin de evaluar los factores psicosociales en un grupo de 33 trabajadoras que trabajan en uno de los mercados de San Diego, Carabao. En este estudio se muestra que en casi el 70% de las participantes existe una alta presencia de factores como el acoso y la discriminación como parte de su día a día en el trabajo. En otro contexto, Galvis (2022), en un estudio realizado en la ciudad de Pereira, Colombia, demostró que las autoridades nacionales no logran atender aspectos relacionados a los factores de riesgo psicosocial en los vendedores ambulantes, así como las

negligencias mostradas ante la atención a las condiciones básicas de trabajo para esta población.

En México, a nivel nacional, el comercio ambulante ha sido estudiado desde ámbitos relacionados a la legalidad de la actividad, pues en lugares como la Ciudad de México, desde el 2010, se promulgó la Ley que Regula el Ejercicio del Comercio en la Vía Pública y del Trabajo No Asalariado (2010). Desde entonces, el comercio ambulante ha sido objeto de sanciones, multas o arrestos temporales. También se le asocia al turismo, donde según datos del INEGI (2018), más de 30 mil personas se dedican al ambulante tan solo en el centro de la Ciudad de México, sosteniendo que el comercio en vía pública además de ser una alternativa ante el desempleo ha resultado ser parte del atractivo turístico de las grandes ciudades (Dorantes, 2016).

Particularmente en el municipio de Jojutla se pueden identificar situaciones a nivel social que han repercutido en su historia, reflejándose en un panorama actual. A raíz del sismo del 2017, Jojutla vivió una renovación que se dio no solo a nivel infraestructura, también a nivel social y económico (De la Torre, 2018). En este contexto, Jojutla ha sufrido una serie de cambios que derivaron en una planificación global que incluyó la necesidad de reorganizar el sector económico en función de la reconstrucción del municipio, lo que implicó no solo la restauración de los mercados municipales, sino también significó un rediseño de los espacios públicos donde, anteriormente, existía un fuerte flujo de comercio ambulante (Zavaleta, 2020). Actualmente el comercio ambulante se encuentra a las márgenes y en el interior de los mercados municipales. Todos estos cambios derivaron en la aparición de condiciones psicológicas evidentes en la población: desde estrés postraumático a consecuencia del sismo, hasta estrés por la pérdida de negocios y falta de ingresos. Se han realizado algunos trabajos de intervención con el objetivo de estudiar y reducir las secuelas

psicológicas en algunos grupos vulnerables en este municipio, como el de Palacios (Palacios, 2018), donde, a través de grupos de reflexión con un sector de la población de Jojutla, se logró reducir el impacto del estrés postraumático derivado del sismo, así como la ansiedad y depresión derivados por pérdidas materiales y económicas. Otro hecho importante a considerar fue la pandemia por COVID-19. Este suceso implicó una serie de medidas drásticas de aislamiento y confinamiento de la población mundial.

Jojutla fue escenario de algunos trabajos de investigación que abordaron aspectos psicológicos y económicos como variables. Uno de estos trabajos fue el de García (2022), quien demostró los efectos psicológicos positivos que tuvieron algunas familias que contaban con un huerto familiar y crianza de animales domésticos, en comparación de aquellas que tenían la necesidad de conseguir sus alimentos de manera expuesta a pesar del confinamiento, reduciendo así el efecto psicológico por estrés en los escasos ingresos económicos.

De acuerdo con la evidencia anterior, Jojutla ha sido punto de referencia para algunos trabajos relacionados al estudio de psicología, economía e historia. Aún existe mucho trabajo por hacer sobre el estudio de los factores psicosociales en los vendedores ambulantes. Como lo afirma Juárez (2020) “en Latinoamérica, existen pocos estudios que exploren los problemas de salud ocupacional en personas que trabajan en la informalidad”, particularmente en el sector ambulante. No obstante, esta investigación asocia la esfera de lo psicosocial y la del comercio informal ambulante con el propósito de comprender la forma en que los factores psicosociales influyen en la vida laboral de los comerciantes ambulantes y cuáles son las estrategias que ellos emplean para reducir el impacto de los riesgos psicosociales consecuentes de trabajar de manera precaria.

1. Marco teórico

1.1 Las formas de la informalidad: conceptualizando el trabajo

La informalidad laboral es una realidad en México y esta se manifiesta en diferentes contextos de trabajo que van desde organizaciones de trabajo formal, tales como empresas del sector privado e instituciones públicas, hasta el comercio informal por las calles. En el caso del comercio informal, este se identifica como un tipo de trabajo en el que la persona vende gran variedad de productos, sea de manera ambulante, en establecimientos, por temporadas, determinados días de la semana o simplemente cuando tiene algo que vender. En el Comercio Informal, el trabajo se caracteriza por ser sinónimo de supervivencia y de afrontamiento a situaciones adversas en las que se emplean las capacidades físicas y psicológicas de quienes se dedican a esta actividad.

Un aspecto característico que distingue al comercio informal es una marcada desprotección social como principal condicionante, debido a que el trabajador realiza la venta de productos y servicios en alta exigencia física, consecuencia de los desplazamientos constantes, la carga de sus productos y/o herramientas de trabajo, condiciones ambientales, así como de infraestructura y traslado, aspectos que no siempre son respaldados por las autoridades o por un círculo cercano que brinde apoyo. Todo esto se traduce en que las actividades informales realizadas en condiciones de desprotección consecuentemente son trabajos precarios, es decir, el comercio informal es una forma de trabajo precario por naturaleza.

Para detallar lo anterior, primero se debe comprender la manera en que el comercio informal se configura, por lo que es necesario dirigir los esfuerzos de investigación hacia aquellos aspectos fundamentales de la actividad del comerciante y que están presentes en factores como la motivación, la cultura, la continuidad del empleo y los mecanismos

psicológicos que le permiten al trabajador enfrentar las diferentes problemáticas que se presentan, así como adaptarse a las condiciones del trabajo precario.

Para el abordaje de la informalidad, específicamente del comercio ambulante, más allá de los productos y servicios que se ofertan diariamente, así como de las condiciones precarias de trabajo, este capítulo sirve como un parteaguas para explorar la manera en que se conjugan las formas del comercio informal ambulante y los efectos que estas conjugaciones tienen sobre la vida de los comerciantes. También se exponen los conceptos que serán utilizados como marco de referencia para el entendimiento del trabajo en este sector.

1.1.1. Algunos enfoques sobre la informalidad

Algunos autores hablan al respecto de la informalidad en el trabajo con la intención de dar una explicación que se aproxime a sus orígenes mediante modelos explicativos. Estos modelos son los enfoques cuyo propósito es el de dividir y conceptualizar las formas del trabajo desde una perspectiva analítica que facilite su comprensión. Por tal motivo, en este apartado se explican el *enfoque estructuralista* y el *enfoque de la ilegalidad* a modo de introducción que permita ubicar en el panorama del trabajo, donde se sitúa el comercio informal.

1.1.1.1 Enfoque estructuralista

El primer enfoque es el estructuralista (Robertson, 2016), el cual describe que el sector laboral no alcanza a absorber en su totalidad la diversidad de formas de trabajo y ofertas laborales existentes, lo que provoca que algunas de ellas, en gran porcentaje, deban operar fuera de los marcos regulatorios legales y políticos, tal y como sucede en el comercio informal, lo que da como consecuencia la aparición de un concepto denominado segmentación del trabajo, el cual se define como una alternativa que ha optado el mercado

laboral para diferenciar los diferentes tipos de trabajo como consecuencia de la incapacidad de absorción de toda la fuerza laboral (Robertson, 2016). Este hecho ha provocado que existan disparidades e inequidades en aspectos como salarios, prestaciones y servicios a los cuales no toda la clase trabajadora logran acceder debido a que su trabajo pertenece a un segmento diferente, ya que, a través de la segmentación, algunos trabajos han sido excluidos del sector formal, por ejemplo: un vendedor ambulante que ha decidido emprender en la venta de accesorios para celular no tiene las mismas garantías en cuanto a seguridad social en comparación con un vendedor de accesorios para celular que ha sido contratado por una compañía formal. Por lo tanto, a pesar de que el giro y los productos son similares, el problema no reside en los vendedores, más bien, se encuentra en dos aspectos: 1) la incapacidad del sistema económico y de seguridad social para formalizar a ambos trabajadores y 2) la organización que no cuenta con el presupuesto para absorber a ambos vendedores. En pocas palabras, la segmentación del trabajo, con base en la posibilidad de obtener seguridad social, contribuye a la continuidad de la informalidad en el trabajo (Roberson, 2016).

Otra de las particularidades del enfoque estructuralista es la brecha que existe entre la oferta y la demanda laboral. Esta brecha abre paso a la presencia de dualismos: el sector formal y el sector informal. El sector formal (Robertson, 2016), se describe como el conjunto de actividades laborales en las que existen economías de escala en el capital físico y humano que lograron acceder y adaptarse al sistema formal; en pocas palabras, este sector es representado por todas las personas que consiguieron ingresar a un sistema de aseguramiento social a través del trabajo. Por su parte, el sector informal se caracteriza por la escasez de requerimientos para conformarse, pues, habitualmente, no es necesario contar con cierto nivel de estudios, capacitación o realizar algún trámite; también este sector es

popular debido a lo sencillo que resulta ingresar en él (Robertson, 2016), lo que fomenta más aún que la informalidad sea una opción cada vez más viable laboralmente hablando. Otra de las características del enfoque estructuralista, es que permite comprender que otra de las causas de la prevalencia del sector informal, es la poca capacidad de creación de empleos formales, razón por la cual una gran cantidad de trabajadores tienen que generar sus propios empleos en condiciones precarias, como es el caso del comercio informal. En muchos casos, la posibilidad de poder emprender laboralmente se relaciona con incurrir en actos que no se encuentran dentro de la ley. Esta particularidad se describe en el enfoque de la ilegalidad, el cual se menciona a continuación.

1.1.1.2 Enfoque de ilegalidad

Mientras el enfoque estructuralista describe la manera en que se divide la fuerza laboral y cómo es que ha prevalecido la informalidad, el enfoque de la ilegalidad destaca el carácter ilegal de ciertas actividades informales. Algunos autores como Pacheco (2016) definen al comercio informal como un conjunto de actividades de compraventa, que no cumplen con las reglamentaciones establecidas en el ámbito económico, sean estas fiscales, laborales, sanitarias o de otro tipo. Esta connotación de ser ilegal es lo que le ha atribuido referencias como “economía subterránea”, “economía negra”, “economía no declarada”, por mencionar algunas (Pacheco, 2016).

Por otra parte, la ilegalidad da origen a las imperfecciones de las regulaciones políticas vigentes; es decir, el comercio informal es el resultado de las políticas fallidas aplicadas por el Estado (Pacheco, 2016) en toda esta lucha por reconocer y regular este tipo de trabajo. Por su parte, para Pacheco (2016), de acuerdo con el enfoque de ilegalidad, el comercio informal es consecuencia de las excesivas medidas políticas y económicas regulatorias, por lo que la evasión de estas medidas es una acción natural de quienes buscan

trabajar fuera de la regularidad. Esto quiere decir que la informalidad, en lugar de ser percibida como un problema, más bien, es una solución, para aquellos que buscan minimizar costos, evadir aspectos tributarios o algún tipo de regulación política aplicable al sector formal (Pacheco, 2016).

La búsqueda de minimización de costos que está presente tanto en empresas formales como informales coincide con lo que Pacheco (2016) señala respecto a que las empresas formales e informales funcionan según racionalidades idénticas y la única distinción entre ellas es su condición legal, lo que a su vez provoca diferencias en el acceso a recursos y mercados. Por lo tanto, se considera que el problema de la informalidad se solucionaría, desde este enfoque, diseñando y aplicando estructuras políticas y económicas que absorban al comercio informal. No obstante, existe una problemática igual de representativa que debate con el concepto de comercio informal, y es el de las empresas formales que operan de manera ilegal (Pacheco, 2016). Por lo tanto, la solución probable a la informalidad desde el enfoque de la ilegalidad no radica únicamente en la aplicación de normas que absorben y regulen a este sector, más bien, podría encontrar mayor efectividad a partir del diseño y aplicación de normas políticas, tributarias y legales en cascada, desde la organización que emplea, hasta quien ejecuta la actividad. No obstante, los diversos niveles gubernamentales aplican diferentes medidas con la intención de reducir las condiciones de trabajo en la ilegalidad para quienes se dedican al comercio informal, a través de la designación de espacios para la venta, permisos y licencias de funcionamiento, operativos de regulación en donde se busca reducir el comercio de productos ilegales en México, así como el fomento a la formalización a través de la construcción de espacios para el comercio, como son mercados, plazas y tianguis (Pacheco, 2016).

1.1.2 Concepciones sobre lo informal

Conceptualmente la informalidad está representada por diferentes definiciones, como son: *economía informal*, *sector* y *empleo informal*. La OIT (2020), señala que el concepto de economía informal se refiere a las actividades económicas en donde la persona se encuentra en una falta de arreglos administrativos que permitan formalizar y afianzar la relación laboral, tales como acceso a prestaciones de ley básicas o beneficios provistos por algún tipo de institución pública. Por otra parte, el sector informal, según Schneider y Enste (2019), comprende no sólo actividades ilícitas, sino además los ingresos no declarados procedentes de la producción de bienes y servicios ilícitos, tanto de transacciones monetarias como de trueques. El empleo informal es la manera de referirse a aquellos trabajos donde las personas laboran por cuenta propia, a través del emprendimiento o perteneciendo a empresas del sector informal en condiciones de subcontratación o no contratación (Schneider y Enste, 2019). Para propósitos de esta investigación, se utiliza el término Empleo Informal como punto de referencia debido a que, conceptualmente, engloba al comercio informal y, por lo tanto, al comercio ambulante. De manera ilustrativa, los conceptos se diferencian en la siguiente tabla:

Concepto	Características	Ejemplo
Economía Informal	Falta de arreglos administrativos que permitan afianzar la relación laboral	Falta de contratos de trabajo que establezcan la relación laboral con alguna organización.
Sector Informal	Ingresos no declarados procedentes de la producción de bienes y servicios ilícitos, tanto de transacciones monetarias como de trueques	Inconsistencias en lo que se declara ante instancias públicas federales como: IMSS, SAT, ISSTE.
Empleo Informal	Las personas laboran por cuenta propia, a través del emprendimiento o perteneciendo a empresas del sector informal en condiciones de subcontratación o no contratación	Vendedores ambulantes, emprendimiento, comerciantes informales. Ausencia total o parcial de una relación laboral formal

Tabla 1: *División del trabajo informal*. Fuente: creación propia.

La tabla anterior señala que la informalidad tiene diferentes dimensiones y que, para el estudio del comercio informal ambulante, es necesario referirse al concepto de Empleo Informal como unidad que representa todas las actividades laborales ausentes de un contrato de trabajo, servicios de salud, prestaciones de ley y servicios provistos a través de la existencia de una relación formal con una organización. Esto no quiere decir que los otros dos conceptos no representen algunos de los componentes del comercio informal (y ambulante), en todo caso es, más bien, que, al referirse a economía informal, se hace énfasis en aspectos relacionados a ingresos monetarios y materiales. Estos ingresos, en muchos casos, vienen a partir de la existencia de un tipo de ingreso que ya está asegurado, por ejemplo: contratos de trabajo que afianzan una relación laboral. Por otro lado, sector informal es al que ya pertenece de manera inmediata el empleo informal.

1.1.3 Otras miradas sobre lo informal

Más allá de los enfoques descritos, uno de los autores que hablan sobre las características de la informalidad es Hernando De Soto (1986). Este autor sostiene que los mecanismos en los que opera el Estado han sido ineficientes, ya que no cubren las necesidades más básicas que garantizan el bienestar de la sociedad, y como consecuencia, emerge una sociedad paralela que buscará satisfacer estas necesidades, tales como acceso a seguridad, formación técnica, créditos al consumo, entre otros; surgiendo dos corrientes que explican la división del empleo informal: la dualista y la estructuralista.

- a) La corriente dualista considera que el sector informal se encuentra separado del sector formal. Dicha separación, surge de la exclusión de trabajadores de las actividades formales debido a factores como el desempeño económico de la localidad, municipio, estado y/o país; así como por cambios en la estructura

poblacional; y por la ausente y deficiente capacitación orientada a los empleados.

- b) La corriente estructuralista señala que la informalidad incluso es necesaria porque se trata de fuerza de trabajo de bajo costo y su utilización permite a las empresas (formales) mejorar la competitividad. Sin embargo, algunos individuos operan en el sector informal para eludir deliberadamente los gravámenes asociados a su actividad económica y cuyo objetivo es buscar mayores beneficios.

Si bien es cierto que ambas corrientes se refieren a características básicas que componen el concepto de informalidad, es la corriente dualista la que se centra particularmente en la explicación del surgimiento del comercio informal en un contexto más inmediato y concreto que permite entender la naturaleza de algunos trabajos contemporáneos como el caso del comercio ambulante.

Una definición que refuerza lo anterior, es lo que señala la OIT (2020) en donde precisa que el comercio Informal incluye trabajadores por cuenta propia que se dedican a actividades de subsistencia, tales como vendedores ambulantes, limpiabotas, comerciantes de productos varios, recogedores y recicladores de basura, trabajadores a domicilio, conductores de transporte, entre otros; toda vez que se encuentran fuera de los marcos normativos que regulan su actividad. La OIT (2020) también describe que el comercio informal se caracteriza por desarrollarse en lugares pequeños o indefinidos, bajo condiciones de trabajo inseguras e insalubres y precarias, falta de competencias y escasa productividad, ingresos bajos o irregulares, horarios de trabajo prolongados y falta de acceso a la información.

Algunos autores describen al empleo informal como una condición de trabajo heterogénea, es decir, con algunas dificultades para su medición y conceptualización (López et al., 2019). Actualmente no es una tarea fácil poder medir la informalidad. El propio concepto llega a presentar algunas propuestas teóricas que intentan explicarlo, en dónde el único común denominador se refiere a una actividad que se encuentra al margen de la ley en la mayoría de sus características. Ruiz Durán (2005) en su libro *“El reto del empleo en México”*, menciona que las diversas metodologías aplicadas para el estudio de la informalidad del trabajo en México demuestran una falla en sí mismo, en donde resaltan dos variables que son: 1) un Estado de Derecho incapaz de absorber a toda la clase trabajadora y 2) el sector formal precarizado que provoca un problema de crecimiento del sector informal. Otros estudios sugieren la existencia de una distinción marcada entre empleo “remunerado” y “por cuenta propia”, siendo el segundo un tipo en el que las personas obtienen ingresos a partir del emprendimiento y alejados totalmente de las características de un trabajo formal institucionalizado y respaldado por algún tipo de beneficio público. Posteriormente, a medida en que el concepto comenzó a formar parte de la burocracia, la OIT redefinió este concepto, volviéndose sinónimo de pobreza, dotándolo de características particulares que se asocian con un estilo de vida en función de la cantidad de ingresos económicos que se pudieran obtener a raíz de la propia actividad laboral, de lo que destacan los siguientes aspectos: 1) la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos (Sethuraman, 1981; Klein y Tokman, 1988).

Organismos como INEGI en conjunto con OIT, han coincidido en que el término Comercio Informal también se refiere a la ausencia de prácticas contables y fiscales, ausencia de prestaciones, servicios y beneficios públicos en materia laboral, lo cual conforma un grupo de características particulares que dan identidad a este tipo de empleo. Sin embargo, esto no significa que el comerciante informal no considere dentro de sus funciones realizar prácticas contables, pues, a pesar de no realizar algunos procesos y trámites asociados a la contabilidad fiscal, su contabilidad es rudimentaria, al igual como otro tipo de procesos asociados a la labor del comercio informal, como la contratación de personas, lo cual sucede más como una especie acuerdo de palabra y en función de la conveniencia de ambas partes.

1.1.4 Sobre la medición del desempleo y el empleo informal

Ante la necesidad de disponer de estadísticas sobre el sector informal, los institutos de estadística de algunos países comenzaron a trabajar técnicas para la recolección de datos. En el terreno de la estadística surgió un amplio desarrollo metodológico que permitió obtener una primera aproximación de la población que trabaja en la informalidad, estableciendo categorías como: trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados, empleadores asalariados y del sector privado y trabajadores del servicio doméstico.

En México la medición del trabajo por medio de encuestas inicia en los años setenta. Inicialmente, solo se aplicaba en áreas metropolitanas, luego a las principales ciudades y, después de un tiempo, a nivel nacional (OIT, 2006. Pag. 30-32). Tiempo después, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se enfocó en distinguir en la población económicamente activa (PEA) a la población ocupada y desocupada, además

de identificar distintos elementos sobre la naturaleza y la calidad de la ocupación, sean formales o informales (Álvarez, 2013).

Pese a un dinamismo variable en la economía de México, el desempleo ha sido una constante en todos los sectores de la economía y del trabajo, por lo que la tasa de desempleo ha mostrado algunas variaciones en cuanto al sector de la economía que se busca analizar. Por ejemplo, en los últimos años, la tasa de desempleo en México para enero del 2020 era del 3.7% según datos del INEGI (2020). Para junio del 2020, tuvo un repunte de hasta el 5.5%; para enero del 2023, la tasa de desempleo se ha reducido hasta el 2.6%. Sin embargo, particularmente en el sector informal, en los mismos periodos de evaluación, el porcentaje de ocupación ha ido en incremento. En enero del 2020, hubo un 23% de tasa de ocupación, pero en el 2023, en el mismo periodo, la tasa de ocupación fue del 28.7%.

Comparativa Tasas de desempleo y ocupación		
Indicador	Periodo	Porcentaje
Tasa de desempleo	ene-20	3.70%
	ene-23	2.60%
Tasa de ocupación informal	ene-20	23%
	ene-23	23.70%

Tabla 2: *Tasas de desempleo y ocupación.* Fuente: creación propia

Lo anterior muestra que en México existe un incremento en la tasa de ocupación del empleo informal, lo que significa que el incremento en la informalidad laboral no solo representa una reducción en la tasa de desempleo, sino que también representa la continuidad de la informalidad laboral.

En cuanto a la población que pertenece al sector informal, la ENOE (2023) menciona que durante el 2023 en México hubo casi diez millones de hombres dedicados al comercio informal y poco más de siete millones de mujeres.

Comercio informal 2023	
Hombres	9,730,911
Mujeres	7,058,987
Total	16,789,898

Tabla 3: *comercio informal*. Fuente: creación propia.

El INEGI (2023) menciona que las ocupaciones mayormente desempeñadas por hombres son: transportistas del sector público, comerciantes, trabajadores de construcción y trabajadores de oficios. En el caso de las mujeres, las principales actividades son: venta de alimentos, venta de ropa, accesorios y bisutería. Sin embargo, en esta estadística no se considera a los menores de edad, quienes representan un gran porcentaje de la población activa que participa en el empleo informal, por lo que la estadística es mayor a lo descrito.

Respecto a los indicadores para medir la informalidad en México, es fundamental considerar aquellos aspectos que permiten ubicar la informalidad en diferentes clasificaciones. Un indicador principal es el geográfico, el cual se refiere a que el comercio informal es una actividad realizada con mayor frecuencia en determinadas entidades. La Secretaría de Economía (2023) menciona que los estados con mayor tasa de informalidad en el 2023 fueron Baja California con un 53.5% y Sinaloa con un 51%. Por otra parte, en el caso de los estados con la menor tasa de informalidad se encontró que Nuevo León tuvo un 9.84% y San Luis Potosí el 9.63% respectivamente. Sin embargo, a pesar de los indicadores porcentuales, refiriéndose al concepto de informalidad, el Estado de Baja California enfrenta otro tipo de situaciones sociales, pues se caracteriza por ser una zona fronteriza con un alto índice de marginación y rezago de inmigrantes. O como es el caso de Nuevo

León y San Luis Potosí, estados vecinos que son reconocidos como unas de las principales zonas industriales de México, en donde existen diferentes empresas, tanto nacionales como extranjeras, y que brindan oportunidades de trabajo formal. Sin embargo, este indicador muestra los datos estadísticos que evalúan la informalidad dentro del sector informal, ya que, por otro lado, según datos del censo económico del 2019 (INEGI, 2019), para el Estado de Morelos las estadísticas mencionan que Morelos obtuvo un 45.6% de Comerciantes al por menor en correspondencia al 100% de su población total evaluada perteneciente al sector informal. Por lo tanto, los datos que evalúan al trabajo informal a través de instituciones públicas únicamente evalúan a la informalidad desde la óptica de la formalidad. En el caso de estados como Oaxaca y Chiapas, el panorama da matices de pobreza extrema, falta de oportunidades laborales. Por ejemplo, de acuerdo con el CONEVAL (2020), el porcentaje de pobreza en Oaxaca es del 66.4% y el 26.3% se encuentran en pobreza extrema, mientras que en Chiapas el 76.2% de su población vive en condiciones de pobreza y el 31.7% en pobreza extrema. Estos datos se asocian a la falta de oportunidades laborales y garantías que aseguren un ingreso económico que sustente sus necesidades, por lo que las formas de trabajo en estos estados se configuran a partir del emprendimiento y, de manera directa, a la venta ambulante.

Analizar el trabajo informal es una tarea difícil y esto representa una problemática desde la óptica de lo psicosocial, pues pareciera que los organismos responsables de la medición y evaluación de la informalidad en el trabajo únicamente enfocan sus esfuerzos en comparar las condiciones de trabajo y la manera en que se relacionan con el flujo económico que aportan a la economía local y al Producto Interno Bruto y no con las condiciones laborales.

1.1.5. Argumentos sobre la precarización en el comercio informal

Por sus características, la informalidad está directamente asociada a empleos precarios que repercuten negativamente en el nivel de vida y condiciones laborales del trabajador.

Tokman (2001), afirma que, en la actualidad, “*los informales*” no pueden cumplir con los requisitos y costos que implica la incorporación a la formalidad, planteando que el concepto de precariedad laboral abarca tres dimensiones. El primero hace referencia a la inestabilidad e inseguridad del empleo, el cual es originado en la prevalencia de contratos flexibles y temporales, lo cual no solo aumenta el riesgo de caer en desempleo, sino, además, deja a los trabajadores sin protección social (Antón, 2006). La segunda dimensión hace referencia a las condiciones laborales internas, a la inseguridad y riesgos para la salud laboral de las condiciones de trabajo, a una excesiva movilidad geográfica, junto con la flexibilidad de horarios y la prolongación de la jornada de trabajo, así como de salarios muy bajos (Antón, 2006). La tercera dimensión hace alusión a la situación de mayor indefensión y vulnerabilidad de esos sectores precarios, la expresión más notable es esa situación de fragilidad y subordinación del poder de las organizaciones y las dinámicas de exigencia por parte de las organizaciones.

Para la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2006), el empleo informal constituye una especie de refugio o estrategia de subsistencia para los grupos marginados, que contribuye no sólo a generar, sino también a reforzar, la exclusión y las tensiones sociales (CEPAL, 2006, p. 91). Las actividades productivas que se han desarrollado con alta tecnología en capital y las grandes transacciones comerciales que establecen fuertes matrices comerciales gracias a las políticas neoliberales, en muchas de las ocasiones los productos llegan al consumidor a través de vendedores ambulantes (comercio informal). En consecuencia, se tiene un deterioro en el trabajo asalariado,

además de la reducción de oportunidades del propio empleo formal, provocando la búsqueda nuevas oportunidades que por lo regular son encontradas en la actividad informal. Ante esta polarización de la economía se ha incrementado la precarización entre los trabajadores (Pedrero, 2009).

En México, casi el 60% de la población que aporta su actividad laboral al empleo informal, obtiene bajos ingresos y no cuenta con acceso a la seguridad social. Ante esto, se ha observado un efecto significativo en la tasa de desempleo porque la población que pierde su empleo recurre al autoempleo (comercio ambulante y prestación de servicios), de ahí que la tasa de desocupación se mantenga relativamente baja. Por lo tanto, con la ausencia de garantías durante el desempleo, es inevitable que las personas que buscan subsistir encuentren una trinchera en la informalidad (Ruesga & Fujii, 2006).

De las diferentes posturas adoptadas para el estudio del empleo informal, una de las más destacadas ha centrado sus esfuerzos en la perspectiva de exclusión de los beneficios otorgados por el Estado y de los circuitos de la economía moderna. Esta exclusión sucede a lo largo de diferentes manifestaciones que dividen la formalidad de la informalidad. Una de estas posturas se deriva de una larga tradición de la literatura que describe al empleo informal como parte de la segmentación del mercado influenciado por factores sociales como la educación, economía y tradición, lo cual impide que las personas accedan a un empleo formal (De Soto, 1986). Otra postura destaca que es posible que algunas empresas deban hacer frente a cargas fiscales y regulaciones excesivas y constantes, lo que provoca que operen en la informalidad, esto como una estrategia de solvencia que les permita alcanzar una mejor eficiencia. Estos factores son considerados como factores de exclusión, debido a que tienen un efecto negativo en el bienestar del trabajador y en su productividad.

Otra postura de análisis que aborda el estudio del empleo informal es el del efecto de escape (De Soto, 1986). Esta postura es identificada como voluntaria, pues se asocia a la informalidad con los que deliberadamente evitan impuestos y regulaciones fiscales y económicas.

La perspectiva de Hernando de Soto (1986) creó una fuerte polémica por su respaldo a las actividades por cuenta propia y su influencia fue tal que motivó el movimiento de “Changarrización” durante el sexenio del presidente Vicente Fox entre el año 2000 y 2006, cuyos efectos se continúan reflejando hasta la actualidad. Este movimiento tuvo el propósito de fomentar el autoempleo, dar créditos económicos a emprendedores y el fomento a programas sociales. Sin embargo, estos programas no brindaban garantías individuales a quienes se sumaban y, al final, este tipo de iniciativas se convirtieron en un acto de corrupción con los famosos “fondos perdidos”, los cuales eran regulados por terceras personas, quienes brindaban apoyo en la gestión del ingreso a cambio de un porcentaje.

Actualmente, las nuevas funciones del estado que gestiona apoyos solo para los pobres a partir de programas sociales han contribuido a un crecimiento en la polarización del empleo. A pesar de que se muestre que estos programas han significado una mejora en las condiciones de vida, los riesgos sociales aumentan en medida en que no se protege a quienes trabajan.

1.1.6. Posibles panoramas entre la formalidad y la informalidad en México

Hace falta detenerse en el análisis de las formas del trabajo. En este caso, entre lo formal y lo informal. En este apartado, se plantean una serie de propuestas conceptuales para comprender tales diferencias.

- a) En primer lugar, la segmentación laboral que ha tomado lugar los últimos años impide que los trabajadores ocupados en el sector informal dejen su actividad para desempeñarse en un empleo formal que les ofrezca beneficios estipulados por las leyes (Perry, 2008). A esto se suman diferentes factores como: la flexibilidad del tiempo y la capacidad de autogestión, aspectos que difícilmente se encuentran perteneciendo al sector formal.
- b) En segundo lugar, la dificultad de cumplir las reglas para pasar de la informalidad a la formalidad provoca que no crucen la frontera los pequeños negocios sin oportunidad de prosperar (Perry, 2008). Esto también se refiere a la serie de requisitos y trámites que son necesarios para incorporarse al trabajo formal. Como se ha señalado anteriormente, la mayoría de los comerciantes informales optan por trabajar en la informalidad debido a la incapacidad de obtener documentos probatorios, consecuencia de la economía, origen étnico, nacionalidad, escolaridad o bien, por decisión propia.
- c) En tercer lugar, las grandes empresas se ven orilladas a la operación de la informalidad como defensa a este fenómeno, sin embargo, debilita el sector fiscal por la evasión de impuestos (Perry, 2008).

Generalmente, las micro y pequeñas empresas optan por la informalidad como una estrategia de supervivencia. El pago de impuestos representa para muchas de ellas un alto costo, y, por lo tanto, les reduce las posibilidades de supervivencia en el mercado. La formalización de estas empresas obligaría a seguir manteniendo en la informalidad y la precarización salarial a sus trabajadores, es decir, que, aunque las unidades económicas se formalicen, sus trabajadores seguirán sin disponer de seguridad social y prestaciones de ley por el costo que para las empresas en desventaja representaría. Basta con observar lo que

sucede en la gran mayoría de las empresas: se ofrece al trabajador la posibilidad de otorgarle seguro social, pero a cambio de reducir su ingreso. Lo mismo sucede con el resto de las prestaciones de las que, generalmente, no son otorgadas: reparto de utilidades, primas vacacionales, permisos varios con goce de sueldo, entre otros.

La ocupación es informal porque la unidad económica en que realizan sus actividades productivas y comerciales, no pertenecen a una economía incorporada a un sistema formal. Por otra parte, también el empleo es informal por sus propias condiciones de trabajo. Todas las actividades que se realizan para transformar el entorno, establecer dinámicas de intercambio económico y que constituyan un empleo, se realizan a partir del trabajo. Si este se realiza, ya sea de manera subordinada o autónoma, mediante la obtención de un salario, renta o ganancia, entra en el marco del empleo. A continuación, se muestran algunos de los principales determinantes del empleo informal.

1.1.7. Determinantes del empleo informal

Debido a que la informalidad está asociada a un alto grado de precarización laboral, los grupos considerados como vulnerables son los más propensos a optar por la informalidad laboral. Se entiende por grupos vulnerables a todos aquellos que, ya sea por su edad, raza, sexo, condición económica, características físicas, circunstancia cultural o política, se encuentran en mayor riesgo de que sus derechos sean violentados (Pérez, 2005). La falta de acceso o límites que impone el mercado laboral a un trabajo decente es lo que en principio podría considerarse como en riesgo de que sea violado.

La informalidad del trabajo es entendida como síntoma de un país en vías de desarrollo que no ha conformado un sistema económico-laboral que propicie la existencia de condiciones de trabajo dignas y homologadas en todos los sectores (Robles, 2016). Esta

problemática también está asociada a la falta de empleo, tecnologías, seguridad social, ambulante, y negativas ante la recaudación fiscal.

El Banco de México (2020) dividió el país en 4 regiones, siendo la región del centro la que tiene el mayor índice de informalidad con un 38.77%. Le sigue la región sur con un 27.41%, la región centro-norte con un 21.05% y, finalmente, la región norte con 12.77%. Los porcentajes anteriores están estrechamente relacionados con el índice de población total, es decir, las regiones más pobladas de México presentan una relación positiva entre la informalidad y el desempleo; como es el caso de la región centro que es la que tiene más habitantes; 38% del total nacional, y también el mayor índice de informalidad y de desempleo. Por otro lado, en la región sur se estima que el estado de Veracruz tiene una informalidad de 21%, lo cual muestra dos situaciones: a) la informalidad se acentúa más en unas regiones que en otras y b) la relación que existe entre desempleo e informalidad; pues los individuos, al no colocarse en el mercado formal o que de estar ocupados pasan a ser desempleados, encuentran en la informalidad el mejor sustituto para generar ingresos a corto plazo (Sojo y Villarreal 2020). Un dato complementario, es que en la zona centro existe un mayor número de mujeres en la informalidad: 12, 032. 651, casi el doble a lo estimado para la centro-norte; le sigue la sur, con 8, 507. 382 personas.

Cunningham (2001) menciona que, en México, las mujeres casadas prefieren laborar en el sector informal por la flexibilidad del horario, que les permite atender cuestiones familiares, como cuidar de los hijos y realizar las labores domésticas. Gong et al. (2014) afirman que es baja la posibilidad de que las mujeres con hijos menores laboren en la formalidad, por lo que optan por el mercado informal; se estima que 48 % de las mujeres casadas están en tal situación, contra 52% que afirma no estar casada y tener un empleo informal (2014).

Castells (1989) señala como los motivos prioritarios, las rigideces que se generan en el mercado laboral, en donde aspectos como la carencia de tecnología y el bajo nivel educativo motivan su fragmentación y crean uno dual, es decir, el formal e informal. La relación existente entre la informalidad y la educación es muy estrecha, en donde el nivel de estudios funge como una barrera para el mercado laboral. Brandt (2011) indica que la población más preparada académicamente tiende a buscar condiciones de trabajo asociadas al sector formal, con el propósito de garantizar mejores condiciones de vida a través de prestaciones sociales y sueldos más altos y seguros.

De acuerdo con estadísticas del INEGI (2023), el 28% de la población que se trabaja en la informalidad apenas concluyeron el nivel secundario, seguido del 14% con primaria concluida y un 11% no concluyeron el nivel primaria. Sin embargo, en tanto al nivel bachillerato, un 39% de la población perteneciente al sector informal, cuenta con una formación media superior. Lo anterior subraya un hecho homogéneo en cuanto a la educación en México y es que los porcentajes de educación por sí mismos no son un factor determinante para la prevalencia de la informalidad, pues, a pesar de ser un porcentaje relativamente bajo del 3.1% representa a personas que tienen un nivel de estudios superior o de posgrado, son otro tipo de factores los que complementan a la educación para ser un determinante relevante para la informalidad.

Por otro lado, un aspecto que también sirve de referencia como determinante para la informalidad es la edad de las personas que se dedican al comercio. En el sector informal existe heterogeneidad de acuerdo con las regiones en las que se distribuye la informalidad. La mayoría de ellos, de 32 años, se aglutina en el centro, es decir, 93 por ciento de esa población y de dicha edad; le sigue la sur, con 45 y la norte, con 36. En la región centro se concentra la mayor población informal de todas las edades (INEGI, 2020). En un trabajo

sobre la economía informal, Flores y Gil (2003) encontraron que hay personas que van desde los 12, hasta los 18 años, subrayando que uno de los factores que propician que menores de edad se inicien en la vida informal, es la poca exigencia de requisitos, en comparación con el mercado de la formalidad.

Existen otros argumentos que colocan al trabajo informal como una actividad adoptada por gusto. Cunningham (2008) describe que la informalidad es un escenario con ciertas ventajas al que se logra acceder por gusto más que por conveniencia del trabajador, en donde se considera que algunas de las ventajas son los mayores ingresos y la disponibilidad del tiempo. Otros autores como Levy (2008), mencionan que ser informal es una cuestión de gusto adquirido, a pesar de las condiciones de desprotección social. Menciona que los trabajadores informales ponen por encima sus ingresos y la capacidad de acceder a mejores condiciones de salud a través de sus propios ingresos que estando a la expectativa de la atención provista por instituciones como el IMSS.

Para reforzar lo anterior, INEGI (2014), dio a conocer que instituciones como el IMSS obtuvieron un número de quejas considerable como parte de un mal servicio brindado tanto a poblaciones formales como informales, incluso llegando a instancias como la CNDH. Por otro lado, también se asocian otros aspectos que pueden mermar la confianza del trabajador, por ejemplo, si llega a la unidad médica y no recibe el trato esperado ni la atención a tiempo, si el medicamento no está disponible y si se incurre en negligencia. Lo anterior llega a ser cierto bajo el supuesto de que la confianza es un componente de la calidad (Griffith et al. 2009).

Finalmente, uno de los principales determinantes de la informalidad es el género de las personas (INEGI, 2023). Mundialmente, se ha observado que existe una mayor probabilidad de precarización de las condiciones de trabajo de mujeres respecto a la de los

hombres, tales como mayor dificultad para cubrir sus gastos con el salario, jornadas de trabajo más extensas, más horas de trabajo a tiempo parcial, menos capacitación e información de salud y seguridad de su lugar de trabajo, menos prestaciones no salariales y discriminación. Algunos estudios sugieren que las mujeres sufren mayores afectaciones psicológicas como consecuencia de trabajar en condiciones precarias. Un ejemplo de ello lo muestra un estudio chileno desarrollado por la Encuesta Nacional de Condiciones de Empleo, Trabajo y Salud (ENETS,2011); en él se demuestra que la informalidad tiene un impacto negativo en la salud emocional, particularmente en aspectos relacionados a la familia, autorrealización e ingresos económicos. En este contexto, se entiende que el género en el marco del trabajo informal produce inequidades sociales, lo que amplía la brecha social que ya existe entre hombres y mujeres.

Como ya se revisó previamente, los determinantes del trabajo informal no solamente se asocian con la falta de prestaciones y servicios sociales; también existen otro tipo de determinantes individuales de cada trabajador, tales como los motivos y arraigos familiares que los llevan a desempeñarse de esa manera.

1.2 El comercio ambulante

Los vendedores informales ambulantes usualmente son aquellos que se instalan junto con sus mobiliarios, productos y herramientas de trabajo en un determinado segmento del espacio. A veces, es tan cotidiano ubicarlos que hacen pensar que la ocupación del espacio subsiste aun cuando el vendedor no se encuentre allí, como cuando dejan toldos o casetas a modo de apartar ese sitio. Por otro lado, también se encuentran los vendedores ambulantes semi-estacionarios, que ocupan de manera permanente un área determinada del espacio público o de manera transitoria como los puestos de venta de alimentos y bebidas; los vendedores informales ambulantes por excelencia son quienes portan consigo sus bienes y

mercancías desplazándose recurrentemente (González, 2014). Sin embargo, también se encuentran vendedores ambulantes periódicos que son quienes realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día, en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas. También están los vendedores ambulantes ocasionales o de temporada que realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos como conmemoraciones especiales o temporadas escolares o de fin de año. (González, 2014).

1.2.1. Xoxutla: un escenario para el comercio

Antes de la conquista y posterior colonización, Jojutla, que también era conocido como *Xoxutla* o *Xoxoutla*, era un pueblo tributario al señorío Tlahuica de Cuauhnáhuac (actualmente Cuernavaca), caracterizado por su clima cálido, húmedo y de tierras fértiles, propicias para la siembra y cultivo de diferentes plantas, árboles frutales y crianza de animales (Jojutla: Ayuntamiento de Jojutla y Patronato de la Biblioteca de Jojutla, 2003). Con la llegada de los españoles para 1523, el municipio fue bautizado como *Pueblo del Arcángel San Miguel Xoxoutla*, implantando congregaciones religiosas que propiciaron la creación de rutas comerciales, provocando un crecimiento demográfico acelerado en la región (Jojutla: Ayuntamiento de Jojutla, 2012).

A partir de lo anterior, la población de Xoxutla se comenzó a dedicar al comercio debido a la cercanía con el camino Real de Cuernavaca a Acapulco, instalándose la hacienda de San Nicolás para el 1588, cosechando principalmente caña de azúcar, arroz y algodón (Mañón, 2006). De esta manera, se propagó una explotación intensiva del entorno natural y se fueron desplazando paulatinamente formas tradicionales de uso de la tierra, lo cual marcó la senda para métodos de producción destructivos y transformaciones en la

ocupación del territorio, actividades agrícolas e interacción con las riquezas naturales (Vázquez, 2013).

Tras la independencia, a comienzos del siglo XIX, se dio un proceso denominado *protoindustrialización*, el cual convivió con las tendencias mercantiles de los pueblos de Morelos. Este concepto se refiere a la explotación de los recursos naturales de la región a modo de producir en gran cantidad diversos productos para su distribución a lo largo del territorio, y que permitió pasar de una producción de autoconsumo a una actividad económica que fortaleció a la Villa, al punto que sus habitantes exigieron la emancipación de Tlaquiltenango, creándose en 1847 el ayuntamiento de la Villa de Jojutla. Para mediados del siglo XIX, Jojutla ya era considerado un pueblo grande y de referencia en la zona sur de Morelos (Zavaleta, 2012). El 20 de abril de 1869, el presidente Benito Juárez crea el Estado de Morelos y es hasta 1873 en que se le asigna la denominación de ciudad, adoptando el nombre de Jojutla de Juárez en honor a dicho presidente (Zavaleta, 2012). Para entonces, se fortaleció el comercio en el centro de la ciudad, en la actual avenida Constitución del 57, hablando de una especie de urbanismo decimonónico, que marcó una impronta en el desarrollo comercial del municipio.

Entre el final del siglo XIX y principios del siglo XX, se rompe la estructura agroindustrial como consecuencia del movimiento armado de revolución mexicana, produciéndose una reducción considerable de la población, la cual participaba en su mayoría en el movimiento armado y que también tuvo que migrar a otros estados como efecto del movimiento revolucionario. Previo a la revolución mexicana, Morelos contaba con 112 haciendas en funcionamiento, tras la revolución se perdieron alrededor de 75. Al término de la revolución, diversos cambios abarcaron la vida económica de Jojutla. Se

reconstruyeron espacios públicos deteriorados por la guerra, además de un incremento en la expansión urbana y demográfica.

A partir de la tercera década del siglo XX y hasta los años 70, la ciudad fue protagonista de una mutación de la vida rural, cobijando una diversidad de actividades que vinculan las comunidades rurales al centro urbano y a sus movimientos comerciales (Zavaleta, 2012).

A diferencia de otras localidades, Jojutla no fue planificada integralmente como un entorno urbano, sino que se ha ido transformando de la mano de las dinámicas sociales y económicas, así como de las decisiones políticas, que se han concretado históricamente en su territorio. Comercios, escuelas, centros deportivos y turísticos coexisten con particularidades rurales. En cuanto al comercio, para entonces el flujo de personas y bienes de consumo es constante entre diferentes localidades y esta ciudad. Se puede afirmar así, que Jojutla se consolidó históricamente como un eslabón fundamental en los intercambios económicos de la región y fue sometida como centro de la acumulación capitalista en el sur del estado (Ávila, 2010).

La forma en la cual ha crecido Jojutla, en términos económicos, ha respondido a la presencia de abastos y servicios en el centro, provocando la concentración poblacional, a la par de la expansión urbana a través de fraccionamientos privados, que están al alcance de un pequeño sector de la población, demandando mayor cantidad de infraestructura. (Piña, 2019). Todo ello, resultado de una configuración territorial que ha estado marcada por transformaciones continuas, cada vez más profundas y aceleradas, a lo largo del devenir histórico de la ciudad (Mañón, 2015).

1.2.2. Antecedentes del comercio ambulante: breve pasaje por la historia

El comercio ambulante es un elemento económico arraigado al tejido social desde épocas muy lejanas. En las últimas décadas, se ha extendido en diferentes países del mundo y se ha

diversificado de tal modo que se puede identificar en casi cualquier sector de la economía informal. El comercio ambulante tiene sus orígenes en la prehistoria, entre los métodos históricos de realizar el intercambio de objetos se encuentran aquellos que no contaban con un establecimiento en particular y que tampoco estaban fuera de la legalidad de las normas sociales y culturales de su contexto.

Históricamente en México, el comercio ambulante se puede remontar desde la época prehispánica, donde surge como una actividad que permite el flujo económico a través del intercambio de objetos y servicios. Existieron aquellos comercios que implican el traslado y desplazamiento de quienes iban de pueblo en pueblo ofreciendo y consiguiendo diferentes productos (Mendoza, G. 1994). Es por esto por lo que se considera que el comercio ambulante se encuentra estrechamente arraigado al contexto sociocultural e histórico en el que vive el mexicano, pues ha sido producto de una división social del trabajo que se remonta hasta esas épocas (Mendoza, G. 1994).

Para asociar el acto de compraventa ambulante, tanto en el ámbito económico como en el social dentro de la historia de México, se puede tomar en cuenta el concepto de “*Tianquiztli*”, obtenido del Gran Diccionario de Lengua Nahuatl (2024). Este era el mercado utilizado por los Aztecas hasta la caída del imperio en 1521. Para referirse al típico comerciante ambulante de aquella época, se empleaba el vocablo “*pochtecatlaloque*” o “*pochteca*” el cual, de acuerdo con el Gran Diccionario Náhuatl (2023), se significa “mercader”. La principal actividad de estas personas era la del comerciante exterior, llevando a diferentes lugares los productos fabricados o cosechados desde una región a otra, aunque también, según algunos autores, fungían como espías del “*Huei Tlaltoani*”. Es de esta forma que se asientan las bases del comercio que actualmente conocemos como comercio ambulante.

1.2.3 Panorama sobre el comercio ambulante

Para la Dirección General de Abasto, Comercio y Distribución (2023), así como para la CANACO (2023), los vendedores ambulantes son agrupaciones comerciales que ejercen el comercio de productos generalizados en la vía pública o terrenos (sitio fijo) ya sea o no propiedad de quien ahí trabaja, y que carecen de la más indispensable infraestructura para su funcionamiento adecuado.

Se le llama Comercio Ambulante al que se ejerce en la vía o lugares públicos por personas que transportan sus mercancías sobre su cuerpo o algún medio de transporte, deteniéndose momentáneamente en algún lugar por el tiempo indispensable para la realización de la transacción, sin que pueda exceder de treinta minutos (Diario Oficial de la Federación, 2007). Por otra parte, el comercio ambulante también se puede ubicar como una actividad económica clasificada dentro de lo informal (Portes, 1989). A los vendedores callejeros se les asigna el mismo estatus marginal y también aparecen como trabajadores por cuenta propia, pero sus actividades forman parte, en algunos casos, de redes comerciales bien organizadas y dominadas por empresas formales (Tokman, 1987).

De manera contemporánea, en los últimos años el comercio ambulante se ha convertido en una forma de subsistencia. Como se mostró anteriormente, este tipo de comercio prevalece en consecuencia de las principales actividades económicas de la población de determinada región geográfica y está caracterizado por puestos para vender mercancías que las personas colocan provisionalmente en la calle o acera, durante cierta parte del día. En algunos casos los productos se colocan en el suelo o sobre algún tipo de soporte, pero también se usan carretas o triciclos para el desplazamiento a otras zonas (ENOE, 2020). En este rubro se incluyen los tianguis o puestos temporales y los vendedores de cruce (INEGI 2020). Mientras que su ubicación geográfica va a depender

del lugar que ellos escojan para vender, que por lo general son al aire libre o designados por los mismos vendedores, por ejemplo: en mercados, en parques, avenidas principales o centros de la ciudad, plazas, aceras y esquinas, en la calle, a las afueras de los hogares vendiendo por varias partes de forma transitada o a pie. En cuanto a la infraestructura, las herramientas que utilizan para trasladar los productos usualmente son: canastas, baldes, bicicletas, carritos con ruedas, carpas fijas, toldos y en las mejores ocasiones usan vehículos o autos.

Los datos oficiales emitidos por INEGI (2020) de manera periódica permiten una aproximación porcentual al total de personas que se dedican a este comercio, la cantidad exacta es aún incierta. En los últimos años nuevos grupos sociales se han configurado como vendedores ambulantes: vendedores de alimentos, vendedores de cosas de bazar, ferias donde se mezclan productos nuevos, usados y robados, artesanos y los vendedores por internet, que son una representación del comercio ambulante en uso permanente de las redes sociales para anunciar sus productos y entregar en puntos de referencia previamente acordados con sus clientes. Por otro lado, algunos estudios como el de la Informal Economy Monitoring Study (IEMS, 2017) realizado en más de diez países de América, África y Asia, arrojan que algunos de los principales beneficios del comercio ambulante son:

- La venta ambulante es una fuente importante de empleo.
- El trabajo de los vendedores ambulantes genera ingresos para algunas empresas formales.
- La actividad económica generada a través del comercio ambulante contribuye al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza.

Continuando con la descripción del comercio ambulante, es necesario distinguir lo qué es y no es considerado un comerciante ambulante. Para hacerlo, se expone la siguiente clasificación con base a los datos del informe mostrado por la Secretaría de Economía (2023) de México. En esta clasificación se identifican tres características particulares del comerciante ambulante: movilidad, que se refiere al sitio físico como infraestructuras y mobiliarios utilizados para el comercio. La periodicidad señala los lapsos de tiempo y la frecuencia con la que el comerciante vende sus productos y el giro, en referencia al tipo de actividad que comercia el vendedor.

Clasificación de los vendedores ambulantes		
Movilidad	Vendedor estacionario	Realiza su actividad en un lugar fijo; cuenta con un establecimiento que utiliza constantemente.
	Vendedor semi-estacionario	Utiliza instalaciones desmontables, improvisadas y de fácil movilidad.
	Vendedor Móvil	Realiza su actividad desplazándose por diferentes lugares. Utiliza vehículos con ruedas de empuje o a motor.
Periodicidad	De forma continua	De forma continua, siguiendo un horario de trabajo rutinario y una jornada semanal.
	Por temporadas	Fechas sociales donde aumenta el consumo de diversos productos como: navidad, fiestas patrias y día de muertos
	Eventual	En días específicos de la semana, por eventos sociales esporádicos.
Giro	Venta al por menor	Por ejemplo: alimentos, productos varios, ropa, calzado, tecnología, etc.
	Servicios	Plomería, afilador de cuchillos, limpia botas, limpia parabrisas, organilleros, cerrajeros, malabaristas, etc.

Tabla 4. *Clasificación de los vendedores ambulantes*. Fuente: creación propia.

En cuanto a sus condiciones legales de trabajo, la gran mayoría de estos comerciantes carecen de acceso a los servicios públicos de salud y seguridad social (OIT, 2020), pero también son considerados parte de ese sector de la economía en la que no se encuentran regulados por la normatividad fiscal, pues no pagan impuestos ni realizan declaraciones de sus ingresos económicos. Desde este sentido, podría aceptarse que, actualmente, el mercado laboral mexicano presenta diversas problemáticas en función de la

efectividad y viabilidad de poder dotar a toda la población de las garantías individuales relacionadas al trabajo, como si se tratara de que únicamente esto fuese posible a través de las organizaciones formales como vehículo para lograr el aseguramiento de los trabajadores.

Partiendo de lo antes mencionado, de acuerdo con Gomes (2018), el comercio ambulante también ha sido objeto de señalamientos, tales como la legalidad y la formalidad con la que se realiza, pues existe una tendencia polarizada hacia el extremo de la informalidad, en donde emergen figuras recurrentes que pueden distinguirse en diferentes tipos: *el vendedor reconocido* (Gomes, 2018), cuya función es legítima y/o aceptada institucionalmente; *el vendedor efímero* (Gomes, 2018), cuya función es ocasional y difícilmente reconocida; *el comerciante clandestino*, cuya función carece de legitimidad y legalidad. Por lo tanto, uno de los retos que actualmente enfrenta el comercio ambulante, sumado a las condiciones de trabajo de su propia naturaleza, es la de la deformación del concepto del trabajo ambulante y su asociación con prácticas ilícitas e informales y cuya representación se relaciona con otros conceptos como el de pobreza, marginación e ilegalidad (Gomes, 2018).

Para los sectores sociales, políticos y económicos, resulta polémico el tema del comercio ambulante, ya que tiene diversas aristas positivas y negativas, que causan distintas posturas convenientes a los intereses particulares de los involucrados. De acuerdo con Sánchez y Ramírez, (2015), algunas de las ventajas y desventajas que presenta el ambulante, desde el punto de vista del consumidor, el comercio ambulante suele estar asociado a ciertas situaciones negativas como: falta de garantía en los productos o servicios; productos de mala calidad; piratería; mal servicio por parte del vendedor; instalaciones inadecuadas para comerciar, cobro en efectivo únicamente, inseguridad

pública, contaminación de alimentos, ruido y obstrucción de la vialidad. Por otra parte, el comercio ambulante también suele presentar aspectos positivos que resultan ser atractivos para el consumidor. Sánchez y Ramírez (2015) también afirman que las principales preferencias de los consumidores giran en torno a: precios más bajos que en establecimientos comerciales, variedad de productos y cercanía, por mencionar algunos.

Desde la óptica del comerciante, los principales aspectos positivos de esta actividad son: independencia de no tener jefe, independencia de horario, facilidad para ingresar a la actividad y la realización de actividades simultáneas (Sánchez y Ramírez, 2015). A grandes rasgos, la gran mayoría de características que describen al comercio ambulante están relacionadas con aspectos que parecieran negativos y desfavorables para quienes se dedican a esto. Sin embargo, es necesario dimensionar la magnitud del impacto que tiene este sector a la economía diaria del mexicano. Resulta importante considerar que una actividad laboral tan influyente está relacionada con aspectos psicológicos, los cuales, a su vez, propician la aparición de formas de comportamiento que son característicos de quienes se dedican a este trabajo.

1.2.4 Ambulante y precario: forma de vivir

Por efectos de crisis económicas, cuestiones políticas, o sociales, es común encontrar en casi cualquier lugar al que se vaya, personas que se dedican al comercio ambulante (Gomes, 2018). Si en México el comercio callejero no ha alcanzado la misma magnitud en comparación a otros países, es una realidad que una gran cantidad de personas se dedican a ello actualmente. Para el Estado de Morelos, como se mencionó anteriormente, cerca de 1, 130.538 personas se dedican al sector informal y de ese total, el 45.6% pertenece al sector ambulante (INEGI, 2019). Ante tal situación, es necesario analizar las condiciones de

trabajo de estos comerciantes, cuáles son sus principales desafíos, las virtudes de esta forma de trabajar y cómo esto impacta en su manera de vivir.

Inicialmente, el concepto de comercio ambulante implica directamente la necesidad de abordar el concepto de “vender”. Flores (2013) señala que las ventas son aquellas actividades que derivan de la comercialización de cualquier tipo de producto. Por consiguiente, el mismo Flores (2013) señala que ambulante significa “ir de un sitio a otro sin tener un punto fijo para comerciar”. Inicialmente, la idea de Flores comienza a dar matices respecto a lo que implica la esencia del comercio ambulante, que es el desplazamiento constante de un sitio a otro para poder vender.

En primera instancia, Payán (2010), describe que el comercio ambulante es uno de los trabajos a nivel mundial que cuenta con más puestos de trabajo informal, en comparación con otros sectores del comercio que pertenecen a este rubro; sin embargo, una característica particular, es que el comercio ambulante es el tipo de comercio que presenta una mayor cantidad de condiciones de peligro y vulnerabilidad. Por su parte, Muñoz (2014) define los riesgos laborales como aquellas condiciones de ambiente, instrumentos, herramientas y materiales de trabajo que propician un daño a la salud de los trabajadores, cuyas secuelas pueden variar desde un padecimiento con posibilidades de recuperación, hasta el desarrollo de enfermedades que llevan a la muerte. Rincón y Puentes (2016), señalan que el estado de salud de los vendedores ambulantes se caracteriza por la presencia de enfermedades comunes como gripe y dolores corporales generales; manifestaciones de padecimientos crónicos como diabetes e hipertensión, particularmente en personas que rebasan los 30 años. Por otro lado, algunos de los síntomas que se asocian con mayor frecuencia al comercio ambulante son dolores de cabeza, gripe común, dolores musculares

y óseos. De igual manera, los hábitos de consumo más comunes en el ambulante son el alcohol y el cigarrillo (Puentes & Rincón, 2016).

En un estudio realizado con 426 mujeres vendedoras ambulantes de la ciudad de México en 1999 sobre condiciones de trabajo, fatiga laboral y bajo peso al nacer de sus hijos, se encontró una percepción de la ocupación como nociva para la salud. Entre los principales factores estresores laborales, se identificaron conflictos entre ellas o con las autoridades, el 56% tenía jornadas de más de 48 horas a la semana, 41.5% consideraban que su ocupación podía ser dañina, al 37.8% le molestaba el ruido y al 37.1% el smog. (Hernández & Harlow, 1999). Blandón (2011), realizó un estudio cualitativo con vendedores callejeros de Medellín para la identificación de prácticas, relaciones y procesos sociales. Desde el enfoque de la salud colectiva se analizó el proceso salud enfermedad y el trabajo callejero, así como condiciones de trabajo precarias en donde observó la exposición a climas hostiles como el frío o calor excesivos, acoso por parte de los inspectores del espacio público, desgaste físico y alteraciones mentales. En Bogotá, Peralta & Bernal (2011) realizaron un estudio sobre la subjetividad y la interpretación de los discursos que aparecen en determinadas condiciones de trabajo. En ese trabajo, se entrevistaron a 28 trabajadores en las calles que ofrecían productos y servicios, reportando discriminación y exclusión, que el trabajo es duro y demandante físicamente, que hay que soportar la lluvia, el sol, el ruido, contaminación visual, auditiva y respiratoria, y que tienen que cargar la mercancía para la venta.

Asociar las condiciones de trabajo y el concepto de trabajo precario parece ser una labor sencilla, dado que el trabajo ambulante por sí mismo lleva en su esencia algunas características del concepto de precariedad, trabajo precario y precarización. Sin embargo, algunos autores como Castel (2009), sugieren que la precariedad es una estrategia política

que implica la pérdida gradual de la facultad de acceder a mejores condiciones laborales. Otros sugieren que tiene una relación íntima con el nivel educativo. Por ejemplo, Maloney (2011), afirma que, en México, a mayor nivel educativo de parte de los trabajadores formales es menor la propensión a abandonar el empleo, lo que significa que en la informalidad se concentran los trabajadores con menores niveles educativos. En algunos contextos, a pesar de que el campo de estudio es similar, los datos demuestran contrariedades, como en un estudio con vendedores ambulantes, en donde los datos resultan en cierto sentido alarmantes, pues establecen que de 2006 a 2008 del 23% al 25% contaban con estudios superiores (Luna, et al., 2012). Sin embargo, esto no significa que el contexto educativo no sea un aspecto que determine las condiciones de trabajo; es, más bien, consecuencia de otro tipo de sucesos de mayor complejidad, que se asocia con políticas neoliberales que han impactado en el sector formal y que disminuyen progresivamente las posibilidades de acceder a un empleo de mejores condiciones. Casassas (2017) sostenía que la expansión de la precariedad y el desempleo, bajo el paraguas de “libertad” de mercado, destruye los tejidos sociales. La idea de alienación de Karl Marx parece haber dado un giro en cuanto a las condiciones actuales de empleo, pues las mismas políticas neoliberales que regulan los sistemas de trabajo, educan y predisponen a las personas hacia la subordinación y el endeudamiento, como una nueva forma de alienación.

1.3 Factores psicosociales del trabajo

El trabajo debe proveer salud a los individuos y aportar a su bienestar. La OMS (2015) define a la salud como un “completo estado de bienestar en los aspectos físicos, mentales y sociales, y no solamente la ausencia de la enfermedad”, pero a pesar de ser el trabajo un eje fundamental en la calidad de vida representa riesgos potenciales cuando el entorno laboral no cuenta con las condiciones adecuadas, lo cual puede provocar efectos que dañen la salud

de las personas. Por otra parte, las condiciones de trabajo también pueden proveer al trabajador, de condiciones positivas que refuercen un estado de bienestar, posibilitando la presencia de factores protectores y no únicamente de riesgo.

Los factores psicosociales del trabajo toman mayor relevancia en un mundo cada vez más globalizado. En un contexto laboral, no importa cuál sea, siempre existirán riesgos de cualquier índole, pudiendo ser químicos, físicos, ergonómicos, biológicos o mecánicos, así como psicosociales. Actualmente existen diversas definiciones que intentan enmarcar el concepto de factores psicosociales; sin embargo, para fines de esta investigación, se toma como referencia el concepto propuesto en el informe del Comité Mixto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como la Organización Mundial de la Salud (OMS), instituciones que han definido a los factores psicosociales como:

Interacciones entre el trabajo, medio ambiente, satisfacción en el trabajo y las condiciones de su organización, así como las capacidades del trabajador, sus necesidades, cultura y situación personal fuera del trabajo, siendo, a través percepciones y experiencias, la manera en que se ejerce una influencia nociva en la salud mental y física, rendimiento y satisfacción en el trabajo (OIT/OMS, 1984).

Es necesario considerar que en la literatura para referirse a los factores psicosociales del trabajo se utilizan varios términos (Kortum et al., 2011; Moreno, 2011; OIT, 1984), tres de ellos son: a) factores psicosociales, b) factores psicosociales de riesgo (o factores de riesgo psicosocial) y c) riesgo psicosocial. Sin embargo, como se mencionó anteriormente y para los propósitos de esta investigación, de acuerdo con la propuesta conceptual de Astudillo, Alarcón y Lerma (2009), los factores psicosociales se pueden clasificar en dos vertientes:

- a) El eustrés, (Astudillo, Alarcón & Lema, 2009): aquellas características del individuo o del ambiente laboral, capaces de reducir los efectos nocivos que los

elementos estresores pueden ocasionar sobre la salud y el bienestar, reduciendo las posibilidades de enfermedad y padecimientos relacionados a la salud física y mental.

- b) El distrés (Astudillo, Alarcón & Lema, 2009) se manifiesta en aspectos como cargas de trabajo, demandas psicofísicas elevadas, burnout, mobbing, etcétera.

Por otro lado, es fundamental esclarecer el objeto de estudio de los factores psicosociales. De acuerdo con Juárez y Camacho (2011), hay tres dimensiones traslapadas que se asocian con el objeto de estudio, las cuales son: perspectiva sociológica, perspectiva psicológica y perspectiva biológica; sin embargo, estos no pueden valorarse de forma aislada, pues el estudio individual de cada dimensión siempre llevará de manera implícita las otras dos dimensiones. Es importante tener claro que no deben vislumbrarse estas dimensiones de forma estática y aislada, sino como un proceso; en otras palabras, el objeto de estudio de lo que se ha entendido como psicosocial se encuentra dentro de un sistema más amplio que implica "procesos biopsicosociales" o "sociopsicobiológicos", los cuales determinan la salud o enfermedad de los trabajadores (Juárez y Camacho, 2011).

Hasta aquí se han descrito las generalidades relacionadas al concepto de los factores psicosociales. En el siguiente punto, se desglosa detalladamente la relación que existe entre el campo del sector informal y el psicosocial.

1.3.1. Comercio informal ambulante y factores psicosociales

Según la OMS (2019) el estrés es una respuesta automática de adaptación de los individuos ante alguna demanda y cuyo propósito es facilitar la disposición generadora de mecanismos de afrontamiento. Sin embargo, la constante presencia del factor desencadenante del estrés provoca diversos efectos a la salud física y psicológica.

Como se revisó anteriormente, los trabajadores informales se exponen con mayor frecuencia a riesgos laborales, debido a que no hay una supervisión por la autoridad laboral y carecen de seguridad social (Cota & Navarro, 2016; Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2017). Desde este sentido, se entiende que las condiciones de trabajo desde la desprotección social, así como de la ausencia de vinculación formal con una organización empleadora, ya representa en sí un riesgo psicosocial. Seguido de lo anterior, se entiende por riesgos psicosociales las condiciones a las que se enfrenta un trabajador en su diario vivir que comprometen la capacidad individual para generar sus propias condiciones de seguridad (Castel, 2004). No obstante, existen otro tipo de condiciones laborales que enfrentan los comerciantes informales que se encuentra enmarcado en el concepto de factor psicosocial. Algunas de estas condiciones son los esfuerzos físicos, condiciones ambientales y climáticas y el flujo económico traducido en un total de ingresos. Por otra parte, también existen condiciones como satisfacción por una mejor gestión del tiempo y el autoempleo, así como la flexibilidad en el cumplimiento de los roles familiares. Desde ese sentido, el trabajo informal proporciona una serie de funciones de orden psicosocial que explican cómo el trabajar implica otros aspectos que no necesariamente se traducen en riesgos (distrés) sino que también desbordan la satisfacción de necesidades básicas (eustrés) (OIT, 2006; Rentería, 2009). Dentro de estas funciones psicosociales del trabajo informal se encuentra el favorecimiento del logro de la autonomía en el área financiera, social, ideológica y moral; facilitar la organización del tiempo cotidiano, lo cual permite direccionar actividades personales y familiares; reconocimiento e identidad social; generar oportunidades para ingresar a diferentes grupos de trabajo; desarrollar aspiraciones; proveer un espacio en el que se vivan experiencias emocionales, se adquieran conocimientos, se desarrollen destrezas, y habilidades sociales y profesionales; y

generar experiencias relacionadas con el sentido de la vida y acontecimientos existenciales positivos (OIT, 2006; Blanch, 1996; Luque et al., 2000, Renteria, 2009).

De acuerdo con Selye (1956), en el mundo del trabajo se desencadenan estados de cansancio mental que se presentan con mayor frecuencia cuando existen condiciones de estrés. Como consecuencia de esto, el estrés no es un factor que emane de manera automática, es, más bien, resultado de la propia naturaleza del contexto laboral del individuo (Selye, 1956).

Del mismo modo, Selye (1956) definió las respuestas de los sujetos ante el estrés en dos categorías: Eustrés y Distrés. Este autor define que el eustrés es una respuesta armónica de los parámetros fisiológicos y psicológicos ante un factor estresante y cuya respuesta se traduce en sensaciones satisfactorias. Algunas situaciones relacionadas al eustrés pueden ser el enamoramiento, finalizar una tarea compleja, sentido de libertad y pertenencia, diversión y motivación. Selye (1956) lo definió como un “estrés necesario” debido a que brinda satisfacción al desplegar comportamientos como la alegría, motivación, etc.

Por su parte, el distrés (Selye, 1956) es definido como una respuesta exagerada y negativa ante los factores estresores, traducidos en un plano biológico, físico y psicológico. El distrés se relaciona a esfuerzos excesivos, ya sean corporales, intelectuales o psíquicos, contrariedades, sentimientos de frustración y estados de tensión extrema de forma continua.

Los tianguis, mercados y las calles son escenarios para el trabajo de los comerciantes ambulantes. Sus formas de trabajo se conforman por puestos móviles y semifijos que se instalan en calles, avenidas u otro tipo de lotes. En estos lugares se comercian diferentes tipos de productos y servicios en grandes volúmenes (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera, 2019). En estos sitios pueden albergar diversos factores estresores, tanto de riesgo como de protección. Por lo tanto, se establece la relación

entre los factores psicosociales y las condiciones de trabajo del comercio ambulante a través de la siguiente tabla:

Factores psicosociales y condiciones de trabajo ambulante		
Factores de riesgo (distrés)	Clima y ambiente	Lluvia, calor excesivo, ruido, contaminación
	Bajos ingresos	Bajas ventas
	Riesgos físicos	Desgaste físico por cargas y desplazamientos
	Riesgos ergonómicos	Mantener una sola postura durante mucho tiempo
	Riesgos químicos	Uso inseguro de sustancias químicas
	Riesgos sociales	Violencia, acoso, discriminación, marginación
Factores de protección (eustrés)	Autonomía financiera	Ingresos generados a partir del tiempo invertido para la venta
	Gestión del tiempo	Administrar el tiempo para la realización de actividades cotidianas
	Cumplimiento de roles	Madres y padres que pueden cumplir con los roles materno y paterno
	Identidad	Construcción de una identidad y empoderamiento.
	Desarrollo de habilidades	La falta de una estructura de capacitación propicia la improvisación para el desarrollo de habilidades que facilitarán el ejercicio del comercio

Tabla 5. *Factores psicosociales y condiciones de trabajo ambulante*. Fuente: creación propia.

Ya contextualizadas las condiciones de trabajo de los comerciantes ambulantes, los factores psicosociales asociados al ambulante y su categorización, es necesario profundizar en la revisión de los mecanismos de afrontamiento que los comerciantes utilizan como recursos mediadores ante el impacto de los riesgos laborales en su contexto de trabajo.

1.3.2. El afrontamiento

A lo largo de la historia se ha intentado comprender la dinámica que atraviesa el ser humano cuando se ve inmerso en situaciones que le generan estrés, que son desbordantes y que intenta manejar a través de ciertas estrategias. El estudio del afrontamiento inicialmente fue abordado desde el modelo médico, luego por el psicoanálisis del yo y posteriormente desde la psicología cognitiva. Así, hasta la fecha diferentes modelos intentan explicar las

respuestas adaptativas del sujeto frente eventos críticos con el fin de ser funcional dentro de su propio entorno.

Por su parte, el psicoanálisis en 1937 define el afrontamiento como el conjunto de pensamientos y actos realistas y reflexivos que buscan solucionar los problemas y, por tanto, reducen el estrés (Park & Folkman, 1997). En esta línea se define un rango de estrategias que van desde mecanismos primitivos, los cuales producen una distorsión de la realidad, hasta mecanismos más evolucionados, ambos agrupados en lo que se conoce como mecanismos de defensa.

A pesar del avance, estos términos poseían una connotación rígida, obligada, distorsionada y poco diferenciada (Quintanilla, Valadez, Valencia & González, 2005). Adicionalmente, al centrarse en rasgos generaban una comprensión parcial del concepto, dado que las mediciones elaboradas no constituían una adecuada medida de los procesos reales, ignorando la complejidad de la mutabilidad de formas en que una persona puede afrontar una situación.

Lazarus y Launier (1978) definieron el afrontamiento como los esfuerzos intrapsíquicos orientados a la acción con el fin de dar manejo a las demandas internas y ambientales que ponen a prueba o exceden los recursos personales. En 1986, la propuesta de Lazarus y Folkman es la que cuenta con un mayor reconocimiento; planteada desde una perspectiva cognitivo sociocultural, pues ya definen el afrontamiento como los “esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente cambiantes, que se desarrollan para manejar las demandas externas y/o internas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo” (p. 164).

Desde esta perspectiva se contempla el afrontamiento como un proceso en constante cambio, que hace referencia a cómo las condiciones del contexto sociocultural determinan

la interacción del sujeto con él mismo y su entorno (Kessler, 1990). Igualmente se reconoce la mutua interacción entre el individuo y las instituciones sociales a las que pertenece, y que a su vez conforman el ambiente que lo rodea.

En lo general, el afrontamiento se trata una forma de manejar situaciones que puedan generar estrés en el individuo, con las que busca tolerar, minimizar, aceptar o ignorar aquello que sobrepasa sus capacidades, ya sea resignificando el estímulo, a través de las acciones, pensamientos, afectos y emociones que el individuo utiliza a la hora de abordar la situación desbordante. Por tal motivo el afrontamiento forma parte de los recursos psicológicos o psicosociales que el individuo utiliza para hacer frente a situaciones estresantes, y en la cual ejerce un efecto de mediación los rasgos de personalidad (Hesselink et al., 2004).

En 1986, este planteamiento empieza a ser modificado por Lazarus y Folkman, quienes señalan en concreto dos direcciones en las formas de afrontamiento: Afrontamiento dirigido a la emoción y afrontamiento dirigido al problema.

- a) El primero se realiza partiendo de la evaluación en la que el individuo nota que no puede hacer nada para modificar las condiciones amenazantes del entorno, por lo que recurre a un grupo de procesos cognitivos con los que intenta disminuir la alteración emocional, como son evitación, minimización, distanciamiento, atención selectiva, comparaciones positivas y la extracción de valores positivos de los sucesos negativos.
- b) El afrontamiento dirigido al problema se da principalmente cuando las condiciones que se le presentan al individuo resultan evaluadas como susceptibles de cambio. Estas estrategias están dirigidas a la definición del

problema, buscan solución para este y consideración diferentes opciones en función de costo y beneficio (Lazarus & Folkman, 1986).

El concepto de “afrontamiento” (Folkman, 1989), se refiere a existen dos tipos de valoraciones cognitivas

- a) Valoración primaria: la persona evalúa las posibles consecuencias de su situación para sí misma en términos de amenaza, desafío, pérdida o beneficio.
- b) Valoración secundaria: se dirige al reconocimiento de las acciones para enfrentar la situación y a las habilidades para afrontarlas, con el propósito de reducir las consecuencias negativas y recobrar un equilibrio.

Los postulados de Lazarus y Folkman (1989) se enfocan particularmente en el estudio del estrés y la forma en que las personas enfrentan situaciones que les resultan estresantes. Su teoría del afrontamiento describe que el afrontamiento es un proceso que involucra evaluaciones cognitivas por parte del individuo y respuestas a situaciones de estrés. Esta teoría menciona que las personas evalúan las amenazas y luego consideran los recursos para hacerle frente (Lazarus y Folkman, 1989).

Por otro lado, otros teóricos han hablado sobre el concepto de afrontamiento. Por ejemplo, Charles Carver (1989), en sus trabajos sobre la autorregulación emocional, habla sobre un modelo de autorregulación que sugiere que las personas regulan su comportamiento en función de sus metas cumplidas y el feedback recibido de quienes se involucran en la actividad.

Michael Sheier (1989), aborda el tema del afrontamiento desde la óptica de la importancia de la adaptabilidad del sujeto al contexto en el que está inmerso, pues de él obtendrá los recursos necesarios para adaptarse y autorregularse, desarrollando postulados

en los que menciona dos enfoques asociados al optimismo y al pesimismo y cómo estos impactan en el bienestar mental del sujeto.

En el ámbito del trabajo, el término afrontamiento deriva de la palabra “coping” en inglés, que se define como una acción de hacer frente a un peligro, responsabilidad o acontecimiento (Salanova, Grau & Martínez, 20005). Habitualmente el concepto de afrontamiento se utiliza para hablar sobre el estrés, es entendido como una respuesta ante una situación que permite reducir o gestionar el estrés (Salanova, Grau & Martínez, 2005).

Considerando las características del trabajo ambulante, se presentan conductas de afrontamiento de “aproximación” y de “evitación” o de lucha y de huida. En este sentido, Pérez y Reicherts (1992), como también Salanova et al. (2005), describen las conductas de evitación o huida como Afrontamiento Pasivo, cuando se inhibe la acción y se permanece en estado de duda o espera.

Por otra parte, si se presenta un estilo de afrontamiento constructivo, esto significa el uso de reacciones conductuales para tratar el evento generador de estrés, como la confrontación, el autocontrol o la búsqueda de apoyo emocional. De esta manera, el estilo de afrontamiento activo es una respuesta al manejo de situaciones estresantes a partir de la regulación de las emociones (Ramal, Calvo y Vallespín, 2001).

La evaluación de Factores Psicosociales en el contexto de trabajo, desarrollada por el Centro de Investigación en Comportamiento Organizacional (2001), incluye el afrontamiento como una de las variables que se examinan dentro de las características personales. Estas situaciones buscan operacionalizar y permitir una evaluación de cuatro categorías de afrontamiento, tal como son propuestas por Lazarus y Folkman (1984) y Ojeda et al. (2001).

- Afrontamiento Positivo Centrado en las Emociones: tiene como característica la intención de regular conscientemente las emociones, manteniendo el autocontrol.
- Afrontamiento Negativo Centrado en las Emociones: tiene como característica no lograr regular las emociones y perder el control de la situación tensionante.
- Afrontamiento Activo Centrado en el Problema: se refiere al uso de conductas para tratar el evento estresante de forma directa utilizando estrategias como confrontación, buscar apoyo (apoyo informacional, emocional, instrumental), planificación, reevaluación positiva, aceptar la responsabilidad.
- Afrontamiento Pasivo Centrado en el Problema: incluye las reacciones en las que el sujeto no hace nada para cambiar los efectos del evento estresor y utiliza la evitación.

Por otra parte, hablar de afrontamiento también evoca al abordaje de los factores psicosociales, pues ellos forman parte no solo de las condiciones de trabajo, sino también del individuo. Como ya se revisó anteriormente, existen dos vertientes sobre los factores psicosociales: riesgo y protección. Desde este sentido, se entiende que, en función de los factores psicosociales presentes en la actividad laboral, también se pueden explorar los tipos de afrontamiento asociados a la presencia de dichos factores, es decir, el estilo de afrontamiento está relacionado con las características de los factores psicosociales presentes, sumando las características individuales de las personas que los están vivenciando. Desde este planteamiento, la exploración de los factores psicosociales y su relación con el estilo de afrontamiento también debe asociarse al contexto de trabajo y sus características, como es el caso del comercio ambulante, siendo esto uno de los aspectos principales que explora la presente investigación.

1.3.2.1 El afrontamiento en el comercio ambulante

Los comerciantes ambulantes enfrentan diferentes riesgos laborales que pueden afectar su salud física y psicológica. A continuación, se mencionan algunas estrategias que describe la OIT (2018) que son utilizadas comúnmente por los comerciantes para afrontar los posibles riesgos derivados de su trabajo:

- a) Adaptación al entorno: se refiere a la elección de lugares donde haya una mayor afluencia de personas que faciliten su venta y, al mismo tiempo, se encuentre seguridad en términos de protección personal y de sus bienes en venta. En este punto también destacan los horarios de trabajo, ya que algunos comerciantes ajustan sus horarios de trabajo a uno que sea conveniente con el fin de evitar situaciones que los pongan en riesgo.
- b) Prevención y protección de sus bienes: se refiere al empleo de métodos que permiten el aseguramiento de su mercancía para la venta, como el uso de estantes, carritos, mantas, lonas o dispositivos que resguarden y protejan sus productos.
- c) Establecimiento de redes de apoyo: Algunos vendedores participan en actividades que los involucran con otros vendedores, tales como reuniones y toma de decisiones de valor que se relacionan con su trabajo. Aquí también destacan las relaciones interpersonales que pueden surgir como efecto de su trabajo, en donde el compañerismo juega un papel importante en el afrontamiento de las condiciones de trabajo.
- d) Flexibilidad, resiliencia y manejo de las emociones: se refiere a la capacidad de cambiar de ubicación a una de mayor conveniencia, por efectos de clima, ambiente, restricciones de venta o bajas ventas. También se involucran las habilidades para enfrentar el estrés y la incertidumbre que caracteriza al comercio ambulante, por

ejemplo: bajas ventas, bajos ingresos, condiciones sociales o sanitarias que limitan su capacidad de venta, entre otros.

- e) Uso de la tecnología: esta estrategia se encuentra cada vez más en la población de vendedores ambulantes, pues algunos comerciantes ya utilizan aplicaciones móviles o redes sociales para comerciar, difundir sus productos, contactar clientes o interactuar con proveedores o personas afines a su oficio.

Cabe mencionar que las estrategias descritas con anterioridad no siempre son utilizadas en todos los contextos que representan el comercio ambulante, por lo que es importante analizar cuáles son los factores implícitos en los mecanismos de afrontamiento de los comerciantes ambulantes, pues varían en función de aspectos políticos, demográficos, sociales y culturales y económicos.

En síntesis, el estudio de los factores psicosociales asociados al comercio informal, así como el abordaje de las estrategias de afrontamiento utilizadas por los vendedores ambulantes todavía representa un campo para la investigación laboral. Desde este sentido, se ha observado que existe evidencia de teórica que explica diversos mecanismos que operan en el trabajo informal, los cuales se asocian a los factores psicosociales, así como diferentes conceptualizaciones que explican el mundo de la informalidad y sus componentes; sin embargo, existe una escasez teórica referente al comercio ambulante y su relación las variables de estudio de esta investigación, así como propuestas de intervención.

2. Planteamiento del problema

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2019), más del 60% de las personas activas laboralmente en el mundo se encuentran trabajando de manera informal (aproximadamente 2 mil millones), sobre todo en países emergentes y en proceso de desarrollo económico. En América Latina, la OIT (2022) ha dado a conocer que existe una tasa promedio de informalidad del 50%, lo que significa que 140 millones de personas en América Latina se desempeñan laboralmente en este sector.

Según INEGI (2020), la informalidad incluye a todos los empleos que no están regulados por un marco legal e institucional. Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2022), el concepto de economía informal posee dos dimensiones:

- a) La primera se refiere al tipo de producción de bienes y/o servicios para el mercado a partir de los recursos de un hogar y sin llevar los registros contables básicos, se puede hablar de un sector informal o de negocios en pequeña escala no registrados y de empleo vinculado a dicho sector.
- b) La segunda dimensión es una perspectiva laboral y se refiere a todo trabajo que se esté realizando sin contar con el amparo del marco legal o institucional, no importando si la unidad económica que utiliza sus servicios son empresas o negocios no registrados de los hogares o empresas formales, por lo que se puede hablar de “empleo informal”.

De acuerdo con Vejar (2014), la informalidad se presenta en un plano precario, lo que forma parte del deterioro de las condiciones de trabajo y en la inestabilidad laboral en

aspectos como inseguridad y desprotección social debido a que las leyes no los protegen. Esto quiere decir que la informalidad y la precariedad van de la mano como una especie de complemento que permite dibujar las características del trabajo en este contexto.

Otros autores señalan a la precariedad como un componente natural de la informalidad. Por ejemplo, Mora (2005) menciona que el término precario se utiliza para referirse a un conjunto de situaciones empíricas que han adquirido una destacada presencia en las últimas décadas, de igual forma, menciona que este concepto trata de englobar procesos relacionados con la emergencia y expansión de relaciones no formales de trabajo, situaciones en las que las condiciones de trabajo se han deteriorado, como consecuencia de la disminución de los ingresos (salarios), prolongación de las jornadas de trabajo o la creciente contratación de trabajadores a tiempo parcial. Marsi (2011), por su parte, señala que se entiende por trabajo precario, una situación caracterizada por la ausencia de seguridad en lo que se refiere al contrato laboral o relación de trabajo formalizada mediante recursos legales. Tanto Mora (2005) como Marsi (2011) coinciden en que la informalidad es un escenario precario por naturaleza, lo que contribuye a la aparición de diferentes factores del trabajo que afectan a quienes trabajan de manera informal.

Sin embargo, algunas instituciones públicas se refieren a la informalidad con otros criterios. Por ejemplo, en México la tasa de informalidad es superior al 52%, siendo los estados de Oaxaca (80.3 %), Guerrero (78.1%) y Chiapas (76.4 %). Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE 2023), en el primer trimestre del año 2023, en Morelos cerca de 1,130.538 personas se encuentran laborando en el sector informal, representando al 64.1% de la fuerza laboral activa del estado, siendo los siguientes empleos los más representativos del rubro: comerciantes en establecimientos, comerciantes ambulantes, trabajadores domésticos, transportistas, albañiles, trabajadores de construcción

y agricultores (STPS 2022). De las actividades informales mencionadas, se toma al comercio informal ambulante como la población en la que se desarrolla esta investigación. Para contextualizar las condiciones de trabajo de esta población y a manera de justificación, es necesario describir las características de este tipo de comercio. Por ejemplo, para la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS 2020), las personas que trabajan en el ambulante forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA) y funcionan como una organización rudimentaria, limitada a condiciones de trabajo precarias, pues su relación con el trabajo se basa en el empleo ocasional, por temporadas, parentescos y afinidades familiares, relaciones personales y sociales, aspectos que se asocian directamente con el concepto de trabajo precario. Según Gutiérrez Meave (2020), estos comerciantes suelen desplazarse en grandes distancias diariamente para lograr vender sus productos, lo que supone que existe una exigencia física constante que deriva en un desgaste físico que podría repercutir en la salud orgánica en periodos de mediano a largo plazo.

Por otra parte, existen aquellos ambulantes que, de manera regular, instalan sus comercios en lugares de mucha afluencia de gente, por ejemplo: ferias, parques, zonas comerciales, plazas, tianguis, mercados, entre otros (Gutiérrez, 2020), lo que se traduce en un tipo de vendedores ambulantes cuyas condiciones son similares a las del vendedor que se desplaza entre calles, pero con la característica de mantenerse semifijo en un espacio determinado, lo que por efecto representa riesgos distintos.

Por otro lado, también existen otro tipo de riesgos derivados de la delincuencia como el cobro de cuotas por poder vender sus productos (cobro de piso), conflictos entre compañeros de oficio, autoridades que intentan regular su actividad comercial de manera

poco efectiva, bajas ventas que derivan en pocos ingresos económicos, solo por mencionar algunos (Gutiérrez, 2020).

Hasta aquí, la descripción del comercio ambulante sirve como parteaguas para considerarlo como un escenario propicio para la investigación, pues la naturaleza de la actividad sugiere una constante presencia de factores psicosociales que permiten entender qué es lo que sucede en la vida cotidiana de quienes se dedican a este tipo de trabajo.

La óptica de esta investigación considera que a través del estudio de los factores psicosociales del trabajo se puede lograr una aproximación que permita comprender y explicar los efectos que las condiciones del trabajo tienen sobre la vida de las personas, en particular sobre su trabajo y la manera en que este se desarrolla.

De manera conceptual, los factores psicosociales son estresores derivados de las condiciones de trabajo que influyen en el proceso salud-enfermedad de forma positiva o negativa (Juárez y Camacho, 2011). Para lo anterior, hay que agregar que la concepción más integral del estrés tiene dos implicaciones: como proceso negativo (distrés) o como proceso positivo (eustrés) (Levi, 2000).

El eustrés, Astudillo, Alarcón & Lema (2009) lo definen como aquellas características del individuo o del ambiente laboral, capaces de reducir los efectos nocivos que los elementos estresores pueden ocasionar sobre la salud y el bienestar, reduciendo las posibilidades de enfermedad y padecimientos relacionados a la salud física y mental. Por otro lado, el distrés tiene una implicación negativa que se manifiesta en aspectos como: cargas de trabajo, demandas psicofísicas elevadas, burnout, mobbing, etcétera (Astudillo, Alarcón & Lema, 2009).

En un contexto laboral informal como el del comercio ambulante, es necesario comprender la operación de los factores psicosociales presentes en esta actividad. A pesar

de los retos, dificultades y condiciones de trabajo precario que estos comerciantes enfrentan, el ambulante continúa siendo un trabajo habitual, redituable y que forma parte de la sociedad. También se trata de pensar que la vida laboral de los comerciantes ambulantes, a pesar de ser precaria (por la desprotección social, riesgos del ambiente y demás susceptibilidades), puede acarrear una carga positiva. Es pensar la informalidad como ese elemento que permite dar equilibrio al comerciante entre lo negativo (factores de riesgo) y entre lo positivo (lo salutogénico y protector) en un escenario de precariedad.

Este trabajo de investigación tiene el propósito de comprender cuáles son las estrategias y recursos que utilizan los comerciantes ambulantes para afrontar las condiciones de trabajo precario que, a su vez, posibilitan la continuidad de la actividad, contextualizando este hecho en un grupo de vendedores ambulantes.

Para la realización de esta tesis, se utiliza un enfoque cualitativo etnográfico-exploratorio. De acuerdo con Malinowski (1986), la meta de la etnografía es captar un cuadro completo de la vida tribal, abarcando cada fenómeno así como cada detalle cotidiano que tiene lugar en la cultura. Por lo tanto, este enfoque permite un acercamiento inmediato con la población, de la cual se obtienen datos sobre las características de la actividad laboral relacionados a la experiencia de vida de los participantes. Por otro lado, la parte exploratoria se refiere a una práctica que implica observar, escuchar y hacer preguntas a través del trabajo en campo sobre las vivencias y experiencias cotidianas de las personas, con el fin de analizar, describir y comprender de qué manera operan los diversos factores asociados a su vida diaria.

2.1 Justificación

Para comprender el campo de la informalidad en el trabajo, la OIT ha denominado a este hecho como “economía informal” con el propósito de abarcar a diferentes tipos de empleo que componen este campo, tales como: albañiles, comerciantes ambulantes, conductores de transporte público, entre otros (2018). El concepto más difundido en América Latina es el que subraya que la informalidad se da como una estrategia de sobrevivencia ante la constante precarización y desaparición del empleo formal en la economía. Se considera que las actividades pueden entenderse como respuesta al problema estructural que implica la baja absorción de mano de obra en el sector formal (Gomes, 2006). A pesar de los esfuerzos realizados por organismos como la OIT para comprender mejor el funcionamiento de la economía informal, aún siguen apareciendo diferentes escenarios en función de las diversas formas de trabajo. Uno de estos escenarios es el de la precariedad, la cual es definida por la OIT (2013) como el trabajo que se realiza en la economía formal e informal y que se caracteriza por niveles variables y grados de particularidades objetivas (situación legal) y subjetivas (sensación) de incertidumbre e inseguridad y que se traduce de manera directa en situaciones como: desprotección social, bajos ingresos derivados por la escasez de ventas, esfuerzo físico por desplazamientos, medio ambiente, delincuencia, entre otros (OIT, 2018). También se suman a la lista aquellos aspectos que no están relacionados directamente con la naturaleza del trabajo, sino que, más bien, afectan directamente en el rendimiento y estado anímico del comerciante. Estos aspectos, como lo menciona Gomes (2006) usualmente se presentan como: dificultades en la relación trabajo-familia, la motivación, entusiasmo, condiciones de salud físicas, o algún marco legal regulatorio para el ambulante. Todos los elementos mencionados conforman la esfera de lo psicosocial debido a la fuerte influencia que ejerce

el contexto y características del trabajo en los individuos, manifestándose en aspectos psicológicos, físicos y sociales. Por lo tanto, para el estudio de la influencia de las características del trabajo en la vida de los individuos, un punto de partida es el estudio de los factores psicosociales.

El estudio de los factores psicosociales del trabajo representa una forma de abordaje para el entendimiento de los efectos de las condiciones laborales sobre las personas que se dedican al comercio ambulante, lo cual implica un reto importante debido a que el campo de la informalidad laboral en México se ha tornado en un tema que se asocia directamente con aspectos psicológicos de quienes laboran en este sector.

Para contextualizar lo anterior, en el Estado de Morelos, de acuerdo con los datos de la Secretaría de Economía (2024), existe un 100% de informalidad en los vendedores ambulantes, esto quiere decir que la población registrada en esta estadística presenta, al menos, una característica específica del trabajo informal. A esto se han sumado otros aspectos como la delincuencia organizada, que utiliza a los vendedores ambulantes como “halcones” o puntos de distribución de narcóticos (ENOE, 2023).

Por lo que respecta al municipio de Jojutla, Morelos, las estadísticas de la Secretaría de Economía (2024) arrojan que, para el tercer trimestre del 2024, el 57.9% de la población del municipio son económicamente activos. De este porcentaje, el 66.3% son personas pertenecientes al sector informal. Este dato también indica que, entre el 2023 y el 2024, ha habido un crecimiento del 1.7% en la economía informal del municipio, lo cual sugiere que cada vez hay más personas formando parte de la informalidad laboral. Por lo que respecta al comercio ambulante, para el tercer trimestre del año 2024, la Secretaría de Economía (2024) menciona que hay un incremento del 1.88% de vendedores ambulantes en la zona, en comparación con el tercer trimestre del año 2023, por lo que, cada vez más, es común

ver una mayor cantidad de comerciantes ambulantes en las diferentes zonas del municipio, particularmente en la zona de los mercados y puntos comerciales, enfrentando diferentes condiciones cotidianas de la vida laboral ambulante.

Ante este panorama es evidente que existen complicaciones para atender las condiciones de riesgo que presenta el comercio informal si no existe un acercamiento oportuno a este sector, especialmente al del comercio ambulante, por lo que es necesaria mayor comprensión y acción hacia sus condiciones. Es entonces, cuando la investigación científica debe poner en marcha los esfuerzos necesarios para proponer acciones que atiendan las cuestiones del comercio informal ambulante asociadas a las condiciones de trabajo y así lograr un mejor entendimiento sobre lo que sucede en la vida diaria de los comerciantes ambulantes.

Finalmente, para la realización de esta investigación, es necesario utilizar un diseño metodológico cualitativo desde la etnografía exploratoria, debido a las características del escenario y al dinamismo de las actividades del comercio ambulante, el cual requiere un acercamiento e involucramiento directo entre el investigador y la población. A través de este trabajo de investigación, se logra describir cuales son las características del trabajo de los comerciantes ambulantes, los principales riesgos psicosociales a los que se enfrentan y cuáles son las estrategias de afrontamiento que los comerciantes utilizan para reducir el impacto negativo de su propio trabajo.

2.1.1 Pregunta de investigación

Este trabajo de tesis nace con la intención de contribuir a la investigación en el campo del comercio informal y con el propósito de comprender las diversas problemáticas que enfrentan los comerciantes ambulantes y los efectos que estos tienen en su vida cotidiana. Histórica y culturalmente, el comercio ambulante ha resaltado como una insignia que

representa la informalidad y el trabajo precario. A manera de entender la convergencia entre estas variables, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Las condiciones de trabajo y los factores psicosociales relacionados a la actividad laboral de los comerciantes ambulantes de Jojutla Morelos pueden ser atendidos a partir de una intervención para mejorar su calidad de vida?

2.2 Objetivos: el camino hacia la intervención

Objetivo General

- Identificar y comprender las condiciones de trabajo y factores psicosociales asociados a comerciantes ambulantes para proponer estrategias de intervención que permitan mejorar su calidad de vida.

Objetivos específicos

- Conocer las condiciones de trabajo cotidianas de los vendedores ambulantes.
- Analizar desde los relatos de los vendedores ambulantes, los factores psicosociales (de riesgo o protectores) asociados a su actividad.
- Identificar las estrategias que utilizan los comerciantes para enfrentar los riesgos asociados a su actividad.
- Proponer estrategias de intervención que permitan disminuir el efecto de los factores psicosociales percibidos como riesgo y reforzar los factores psicosociales percibidos como protectores.

2.2.1 Consideraciones Éticas

La presente investigación implicó realizar acciones en el marco metodológico de la etnografía exploratoria, por lo cual es importante mencionar que la información recabada de los participantes, como fotografías y audio grabaciones, queda registrada en un dispositivo digital, lo cual significa que se encuentra limitada a ser

consultada por cualquier persona y solamente tienen acceso los miembros participantes de esta investigación. Para realizar las acciones del trabajo de campo de la presente investigación, respetando la dignidad, la seguridad y la privacidad de las personas, se realizaron las siguientes acciones para la observación participante:

- No se realizó registro de datos personales que pudieran ser utilizados para identificar a los participantes.
- El registro de las interacciones se encuentra resguardado con contraseña que sólo el investigador tiene.
- Se hicieron etiquetas y claves de las unidades de análisis (negocios y puntos de venta) que sólo el investigador conoce.
- Se realizaron fotografías y las imágenes fueron modificadas (pixelado) para no identificar a los participantes. En la fase del levantamiento de información con los participantes claves, las acciones fueron guiadas bajo los principios de no maleficencia, beneficencia, justicia y autonomía. Estos principios fueron garantizados bajo los siguientes estándares de conducta:

- No maleficencia: de manera anticipada se consideró, en conjunto con la directora de tesis y con el aval del comité evaluador, que las personas que participan en la investigación corrían un riesgo mínimo. Antes de iniciar las entrevistas, se explicita a los participantes los objetivos de la investigación, así mismo se les mencionó que si algún tema o pregunta les incomodaba podrían no contestar. Esta información, les fue proporcionada de forma escrita en el Consentimiento Informado. Además, considerando el riesgo para el investigador, los primeros encuentros se realizaron en el lugar público donde realizan la venta de mercancías.

- Beneficencia: se informó a los participantes de manera explícita que con su participación no obtendrían ningún beneficio económico y tampoco ningún gasto monetario. Esta información, les fue proporcionada de forma escrita en el Consentimiento Informado.
- Justicia: no se excluyó la participación de los vendedores por razones de edad, orientación sexual, situación socioeconómica, lugar de origen ni por nivel de escolaridad. Se mantuvo una constante comunicación con la directora de tesis, con el fin de reconocer las propias creencias, posiciones y conflictos.
- Autonomía: Reconociendo la libertad de participación, se informó a los participantes su derecho a abandonar la investigación en cualquier momento. También se avisó de la confidencialidad de la información proporcionada. Se les proporcionó el Consentimiento Informado y su aprobación validaba su participación en la investigación. Así mismo, durante la realización de las entrevistas se llevaron a cabo las siguientes acciones:
 - Explicación a las personas entrevistadas de los fines y objetivos de la investigación, así como de los beneficios y posibles consecuencias adversas.
 - Se otorgó el consentimiento informado y las personas entrevistadas firmaron su autorización para participar en la investigación. Para este punto, el investigador entregó de forma física la hoja del consentimiento informado a todos los participantes.
 - Se pidió autorización explícita para la grabación en archivo tipo audio antes del inicio de las entrevistas.

- Los archivos en audio, así como las transcripciones en Word y el vaciado de información en Excel no contienen identificadores personales de los entrevistados.
 - Se mantiene contacto con los participantes para darles por enterados el estatus que guarda la investigación.
 - La estrategia de devolución de resultados, consistirá en la entrega de un informe en donde se describan los principales hallazgos utilizando documentos informativos.
- A partir de ello, se determinará la viabilidad de la realización de un taller con temáticas asociadas a los hallazgos y a la demanda de los participantes.

3. Metodología

3.1 Diseño metodológico

La etnografía es un método de investigación cualitativa que busca describir a las personas y otros elementos como sus costumbres y su cultura (Muratovski, 2016). Desde ese sentido, la etnografía se toma como referencia metodológica debido a que, en primera instancia, permite obtener una profunda comprensión de la vida y las circunstancias de quienes participan en el estudio a través de diferentes herramientas y técnicas que permitirán construir un significado a lo que se está analizando; y en segunda, facilita la comprensión de una problemática a partir de la propia experiencia del investigador y su trabajo en campo.

Para la exploración del fenómeno, esta investigación consta de dos etapas. La primera etapa parte de la recolección de datos utilizando diferentes técnicas etnográficas que se describen a continuación. La finalidad de esta primera etapa es formular un

diagnóstico que permita diseñar una estrategia de intervención en función de los datos obtenidos una vez concretada la fase diagnóstica.

Esta primera etapa es de carácter exploratorio con metodología cualitativa, y el abordaje se realiza a través de la etnografía *emic*. Este enfoque postula que cada entidad cultural es única, incomparable con las demás y por lo tanto debe ser estudiada desde el punto de vista de sus propios integrantes (Pelto&Pelto, 1996, 55-56). Para el enfoque *emic* la investigación cualitativa es la más adecuada. Esto implica la inmersión total del investigador en el entorno.

El uso del método etnográfico implica dos fases:

a) La introducción en el entorno, cuando el investigador empieza a conocer el campo de investigación, lo delimita en dimensiones físicas e identifica los posibles informantes clave (Guber, 2004, 24).

b) La segunda fase implica la investigación de campo misma, la observación, la participación y registro de la información recolectada que posteriormente se analiza y se vierte en un reporte de investigación. (Malinowski, 1973, Spradley, 1980).

3.2 Participantes

Se selecciona a los participantes bajo un muestreo por criterio, guiado por participantes directamente en sus lugares de trabajo a partir de los siguientes aspectos.

- a) Ser mayor de edad.
- b) Ser trabajador ambulante perteneciente a la zona de mercados de Jojutla.
- c) Laborar al menos cinco días a la semana.
- d) Dedicarse únicamente al comercio ambulante.
- e) No contar con prestaciones de ley o alguna otra.

- f) Firmar el consentimiento informado sobre la participación voluntaria en el proceso de evaluación.

La selección por criterio se utilizó para elegir a aquellos participantes cuyas características del trabajo representan diversos riesgos psicosociales. Para obtener esta información, los interesados registraron sus datos en un formulario de Google Forms, el cual incluye un apartado sobre las características principales de su trabajo que se pueden asociar a la presencia factores de riesgo psicosocial, así como de factores psicosociales protectores. Se captó a un total de 11 participantes, los cuales fueron entrevistados. Sin embargo, 4 participantes quedaron fuera del proceso por diferentes circunstancias: 1 participante por problemas personales derivados de su relación sentimental, por lo cual optó por ausentarse de manera indefinida de su trabajo. Otro participante fue contratado en un empleo formal por la compañía ELEKTRA; uno más dejó de responder llamadas y mensajes y, finalmente, el último participante se empleó en el rastro municipal. El resto de los participantes cumplieron con los requisitos de inclusión necesarios y participaron de manera efectiva en el proceso de entrevista.

4. Técnicas y herramientas

4.1. Observación participante

Es una herramienta de la etnografía que implica la participación directa del investigador. La observación permite que la persona se adentre e involucre en el contexto de investigación, permitiendo obtener información de los actores sociales, así como de las diferentes dinámicas y comportamientos de la organización. Guasch (2002), define la observación como la forma en que el investigador se convierte en un nativo a través de la inmersión a la realidad que se analiza.

4.2. Entrevista semiestructurada

Con el propósito de profundizar en aspectos personales de los participantes, tales como los motivos por los cuales se dedican al comercio ambulante, sus limitaciones, ventajas, bienestar y resignificación de la precariedad del contexto laboral, la entrevista semiestructurada sirve como la herramienta ideal para este propósito. Este tipo de herramienta permite la obtención de información de valor que va más allá de la narrativa del participante; en ella también se pueden observar aspectos como el comportamiento, actitudes, gestos y reacciones ante el argumento que narra el participante, todo a través de preguntas guía que encaminan la entrevista hacia el fin que persigue el investigador (Orozco, 2011). La entrevista semiestructurada también se complementa con otro tipo de herramientas como el diario de campo y la toma de evidencia fotográfica y audiovisual.

4.3. Diario de campo

En el caso del diario de campo, este sirve como una herramienta útil que permite realizar el registro de los acontecimientos que ocurren durante todo el proceso de investigación. En el diario de campo se incluyen experiencias, emociones, intereses e interacciones que realiza el investigador. El diario de campo conforma una oportunidad para detectar sesgos personales, situaciones o vivencias que pueden, de una u otra forma, incidir en el mismo (Ameigeiras, 2006).

Para esta investigación, se ha utilizado el diario de campo de papel, como herramienta inmediata, y el diario de campo digital, el cual contiene las transcripciones del diario de campo de papel, así como fotografías y evidencias digitales. El diario de campo también permite complementar el análisis de la información recabada. El método de análisis utilizado en esta investigación es el Análisis hermenéutico de Contenido, el cual se explica a continuación.

4.4. Análisis hermenéutico de contenido

Esta técnica se ha elegido debido a que los ejes temáticos requieren de la exploración narrativa tanto del pasado como del presente de los informantes y los significantes que éstos atribuyen a cada evento que reportan durante las entrevistas. El tratamiento analítico de las entrevistas ha sido el “análisis de contenido” (Flick, 2004) que, en la práctica, ha supuesto el uso de categorías para reducir la gran cantidad de material en forma de texto derivado de las entrevistas.

El proceso ha contenido los siguientes pasos:

- 1) **lectura y revisión de cada entrevista realizada**
- 2) **selección de fragmentos textuales correspondientes a cada sección del guion de entrevista**

Para este apartado, se establecen las dimensiones de análisis en correspondencia a los puntos clave de la entrevista aplicada:

Dimensión
Surgimiento y permanencia de la actividad
Satisfacción
Riesgos laborales
Relación con el trabajo
Afrontamiento ante las condiciones laborales

Tabla 6. *Tabla de dimensiones*. Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con Cáceres (2003), las dimensiones de análisis son el punto clave de referencia que posibilitará guiar la relación de los argumentos del entrevistado con los puntos de interés de análisis del entrevistador. Por lo tanto, se utilizaron 5 dimensiones

como ejes rectores del análisis de contenido y de las que, posteriormente, se obtendrán las categorías emergentes.

3) Unión de todos los fragmentos de una misma sección

En este apartado, se analiza el discurso de los entrevistados con el propósito de dar sentido y coherencia a los argumentos dados, uniendo aquellos fragmentos que se encuentren dispersos en diferentes puntos de la entrevista

4) Comparación de la información obtenida, tratando de codificar un conjunto de fragmentos de entrevista que compartían una misma idea

Siguiendo con la estructura del procedimiento, de acuerdo con Cáceres (2003), se realiza una comparación de los argumentos obtenidos y se establecen las categorías emergentes en función de las dimensiones previamente mencionadas. La siguiente tabla muestra la relación entre las dimensiones utilizadas, las categorías que emergen para el análisis y su codificación.

Dimensión	Categoría emergente	Codificación
Surgimiento y permanencia de la actividad	• Motivos para ser vendedor • Motivación para el trabajo • Garantía de existencia material de la familia • Retribución económica justa • Relevo Generacional del Negocio • Disponibilidad del tiempo libre	• MPSV • MPT • GEMF • REJ • RGN • DTL
Satisfacción	• Trabajo Agradable • Desagrado en el trabajo • Cercanía con el hogar • Variabilidad en las Ventas • Interacción con los Clientes	• TRA • DET • CCH • VEV • ICC
Riesgos laborales	• Condiciones de Riesgo en el Trabajo • Factores psicosociales de Riesgo en el Trabajo • Falta de servicios de protección social • Uso improvisado de Herramientas y Equipos de Trabajo • Efectos Adversos por el Clima y Ambiente • Conflictos Constantes con la Comunidad Comerciante • Efectos en la Salud Física por el Trabajo	• CRT • FPSRT • FSPS • UIHET • EACA • CCCC • ESFT
Relación con el trabajo	• Ajuste en la relación Trabajo-Familia • Relación con la comunidad • Relación de Conflicto con Autoridades Comerciales	• ARTF • RCC • RCAC
Afrontamiento ante las condiciones laborales	• Afrontamiento ante el Ingreso Económico Bajo • Afrontamiento ante el Agotamiento Físico • Afrontamiento ante la Desprotección Social • Uso de Redes Sociales como Estrategia de Venta	• AAIEB • AAF • AADS • URSEV

Tabla 7. *Tabla de dimensiones, categorías y codificaciones.* Fuente: elaboración propia.

5) determinación de la frecuencia de ocurrencia de las categorías identificadas

Para la conformación del análisis, se analiza la frecuencia en la que aparecen las diferentes categorías emergentes en el discurso del entrevistado. Esto permite hilar un argumento sólido que facilita la identificación de los elementos de interés dentro del discurso (Cáceres, 2003).

6) Comparación de respuestas entre distintos entrevistados para buscar parecidos, diferencias y establecer conclusiones.

A partir de lo anterior, se establece la relación entre las diferentes respuestas de los entrevistados con la intención de identificar los patrones que señalan la presencia de los factores psicosociales presentes y los mecanismos de afrontamiento empleados.

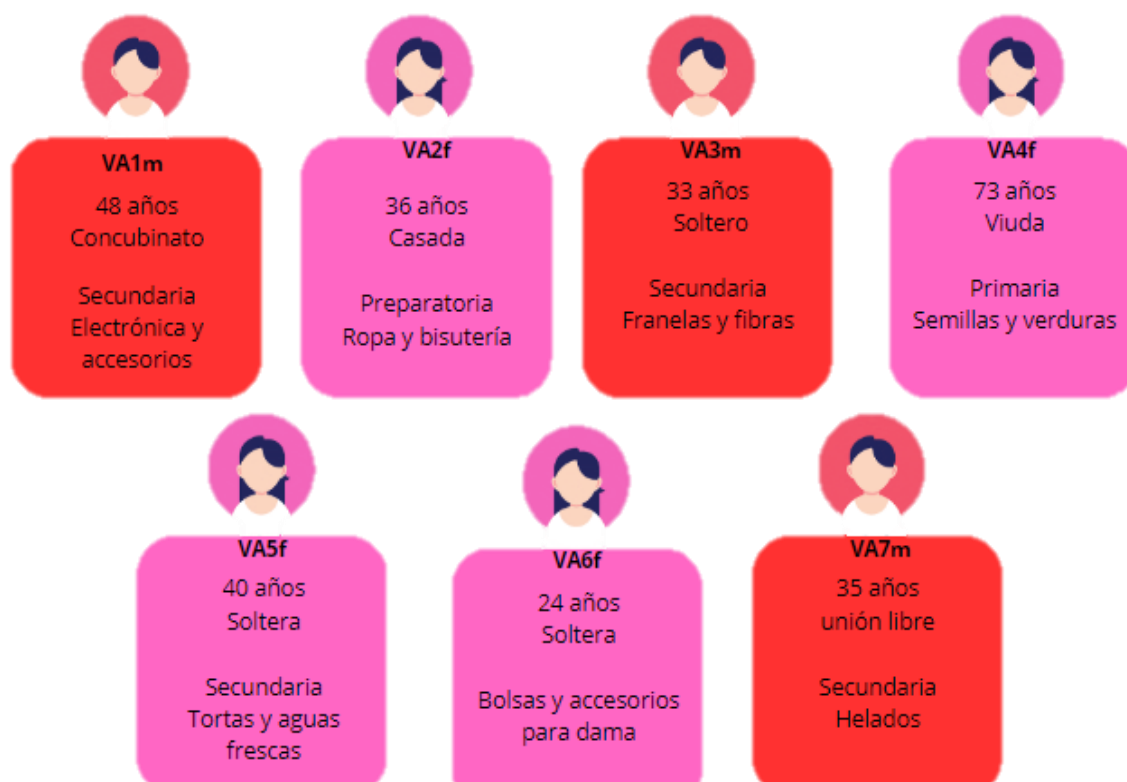
5. Resultados preliminares del diagnóstico

En este apartado se indaga en las condiciones laborales de la población. Esta exploración se realizó mediante la observación de siete comerciantes ambulantes pertenecientes a la región de mercados del municipio de Jojutla, Mor. La selección de los participantes se dio en correspondencia a los criterios de inclusión, además de adquirir su autorización a través del consentimiento informado. Las identidades de cada participante han sido modificadas con fines de cuidar la confidencialidad del proceso, por lo que se les asignó un código de referencia, explicado de la siguiente forma:

Código de referencia= VAm1

- V= Vendedor
- A= Ambulante
- m= masculino (f en caso de ser femenino)
- 1= número de participantes.

Participantes



Gráfica1: Codificación de los participantes. Fuente: creación propia

5.1. Caracterización de las condiciones laborales

Para recapitular lo expresado por los trabajadores informales, se muestra la siguiente tabla:

Datos de los participantes				CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO							
Género	Edad	Municipio de Origen	Contacto	Tipo de ambulante	Productos en venta	Días de trabajo/semana	Horas/día de trabajo	Ingreso semanal promedio	Total de personas que trabajan	Antigüedad/años	Herramientas de trabajo
H	35	Jojutla	Trabajo de campo	Móvil	Helados	6	10	\$2,000	1	6	Carrito, paraguas, utensilios, caja de dinero, franelas
H	48	Jojutla	Flyer en redes	Estacionario	Electrónica	5	8	\$1800-\$2500	1	15	Caja de cobro, cargadores, multicontactos, multimetro
M	24	Jojutla	Trabajo de campo	Estacionario	Bolsas	6	8	\$1,800	1	3	Mesa, franelas, productos de limpieza, lona
H	33	Jojutla	Trabajo de campo	Movil	Franelas	7	10	\$2,000	1	2	Caja de cartón, letrero, cangurera
M	73	Xoxocotla	Trabajo de campo	Movil	Semillas	6	8	\$1,500	1	40	Cubetas, bolsa de plástico, "sardina" de aluminio
M	40	Jojutla	Flyer en redes	Estacionario	Tortas y aguas	7	8	\$2,500	1	4	Mesa, sillas, letreros, caja de efectivo, utensilios
M	36	Tlaquilttenango	flyer en redes	Semi-estacionario	Ropa	5	8	\$2,500	1	10	Mesa, toldo, silla, letreros, caja de efectivo, palo

Tabla 8: *características del trabajo en los participantes*. Fuente: creación propia.

De la tabla anterior se muestra que todos los trabajadores rebasan el promedio de horas laborales establecidos por la ley, el cual es de 48 horas semanales, pues, a pesar de que dos de los siete vendedores laboran 10 horas diarias, trabajan entre seis y siete días de la semana sin descansos definidos. En el siguiente apartado se muestra que dos de los siete vendedores encuentran sus ganancias en una variación por debajo del salario mínimo establecido para la región del país (\$249.50 diarios) y que solamente ve incrementos cuando hay buenas ventas. Siguiendo, los cinco vendedores participantes argumentan que

un factor de riesgo transversal en su actividad es el clima. Las altas temperaturas son un elemento determinante no solo para las condiciones de trabajo, sino para el flujo de venta, pues en los horarios más calurosos es cuando menos clientela suele haber.

Una aproximación a la vida ambulante: resultados del análisis de contenido

A continuación, se brinda una descripción de la técnica cualitativa del análisis de contenido, haciendo uso de la propuesta metodológica de Cáceres (2003) sobre el análisis de contenido, explicando con mayor profundidad las características de las categorías que aparecieron durante el proceso de codificación y obtención de los resultados.

Dimensión del Surgimiento y permanencia en la actividad.

Esta dimensión se refiere a los principales elementos que influyeron que han influido de manera histórica en la vida del comerciante, llevándolo a dedicarse al comercio ambulante.

Para el análisis de esta dimensión, se identificaron las siguientes categorías:

Motivos para ser vendedor (MPSV)

Esta categoría emergente se entiende como aquellos aspectos de la vida diaria que han provocado que el comerciante ambulante se dedique a su actividad. Entre los diferentes participantes, se identificaron los siguientes aspectos:

De los siete participantes, se detecta que en cada uno hay motivos diversos que los han llevado a ser vendedores ambulantes, cada uno argumentando lo siguiente:

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
MOTIVOS PARA SER VENDEDOR (MPSV)	VAM1	“Yo tomé hace años un curso de electrónica cuando iba en la preparatoria y aprendí de eso. Después la necesidad de trabajar me trajo a empezar mi negocio y me gustó porque es algo que se vende bien.”
	VAF2	“Inicialmente trabajaba con mi mamá, quien me enseñó el negocio de la venta de ropa”

	• VAM3	● <i>“Empecé dedicándome a esto porque necesitaba trabajar en algo.”</i>
	• VAF4	● <i>“Empecé ayudándole a mis papás a cosechar, pero ya después no hubo quien vendiera y empecé a hacerlo yo”.</i>
	• VAF5	● <i>Yo llegué aquí a partir de la necesidad de trabajar. Como que siempre me ha gustado vender comida.</i>
	● VAM6	● <i>“Yo antes era vendedor de Bonice y se le vendía bien, pero le gano más a los helados.”</i>
	● VAF7	● <i>Inicié en este negocio por sugerencia de una amiga, la cual vendía productos por catálogo, accesorios y ropa para mujer.</i>

Tabla 9: *Motivos para ser vendedor.* Fuente: creación propia

Ante esta diversidad de motivos para ser vendedores ambulantes, se entiende que el contexto sociocultural, histórico, familiar y económico influyen de manera directa en la decisión de emprender en el ambulante, lo cual es un aspecto característico de esta población. Sin embargo, se precisa que en los casos de los vendedores 1, 3 y 5, manifiestan haberse convertido en vendedores ambulantes ante la necesidad de trabajar. Este argumento refuerza la postura de De Soto (2000) quien menciona que el comercio informal es otra alternativa más de trabajo y que atiende la necesidad inmediata de iniciar o continuar con la vida laboral fuera de un plano formal. Por lo tanto, en esta categoría se determina que casi el 50% de los participantes llegaron al comercio ambulante derivados de la necesidad de trabajar, considerado este tipo de trabajo como una alternativa viable que ha cumplido con sus expectativas laborales.

Motivación para el trabajo (MPT)

En esta categoría emergente se describen los aspectos relacionados a la motivación que obtiene el vendedor ambulante respecto a su actividad.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
MOTIVACIÓN PARA EL TRABAJO (MPT)	VAM1	“Lo que más me gusta de mi trabajo es que es muy tranquilo, sencillo y vendo cosas que conozco porque yo sé de estos productos”.
	VAF2	Para mi es mi mayor logro laboral; hasta el momento, es haber conseguido este empleo y haber decidido emprender porque este trabajo es como mi bebé, valoro mucho lo que hago.
	VAM3	“Por ahora trabajo para comprarme una moto y moverme más fácil y barato”.
	VAF4	Me siento satisfecha con mi trabajo, pues es honrado, honesto y bonito; me siento querida por muchos demás comerciantes y clientes que me frecuentan para comprarme porque saben que el trato es bonito.
	VAF5	Mis clientes normalmente son choferes de combis, taxistas y trabajadores del mismo mercado y por eso la venta siempre es constante. Me gusta que siempre vendo bien, que es un trabajo movido pero tranquilo y que tengo buena relación con la gente que me compra.
	VAM6	“Los mismos vendedores del mercado salen a comprarme, ya me tienen ubicado y saben que a esta hora ya ando vendiendo. No importa a donde vaya, casi siempre la gente me compra”.
	VAF7	“Me motiva sacar adelante a mi hija, que no le falte nada, que esté sana, que tenga yo la posibilidad de atenderla en caso de una emergencia”.

Tabla 10: Motivación para el trabajo. Fuente: Creación propia.

Los resultados de la tabla anterior muestran que en los siete participantes se expresa un grado de satisfacción que se ajusta con sus aspiraciones laborales. Entre los principales aspectos motivantes, 4 de los participantes mencionan que su trabajo les ha brindado la posibilidad de poder realizar actividades cotidianas en función de la disponibilidad de su tiempo. Por otra parte, el factor familiar desempeña un papel importante, ya que se asocia con la categoría anterior, la cual menciona que el trabajo tiene origen a partir de la influencia de la familia, por lo que en estos participantes se tiene la intención de que su labor trascienda generacionalmente y así favorecer la continuidad del trabajo. Este hecho concuerda con lo que propone De Soto (2000) quien señala que una de las principales características del trabajo informal, es que se asocia con el núcleo familiar, en el sentido de que forma parte de las tradiciones familiares, volviéndose parte de la identidad de los miembros de la familia.

Garantía de existencia material de la familia (GEMF)

Esta categoría se refiere a que el trabajo brinda la posibilidad de cobertura de aquellas necesidades materiales que van más allá del ingreso diario ajustado a sus necesidades básicas.

Esta categoría fue analizada a partir del argumento de los participantes 1,2 y 3 respectivamente. En sus respuestas se sustenta que el trabajo permite cubrir aspectos como tiempo de calidad, compra de víveres, bienes y apoyo económico en el hogar.

Particularmente en estos tres participantes, la categoría se asocia aspectos como el ingreso económico, lo cual se refleja más adelante en la tabla Características de los participantes, describiendo su ingreso semanal, el cual está por encima del promedio de los demás participantes. Esto significa que el ingreso está asociado directamente con la garantía de existencia material de la familia.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
GARANTÍA DE LA EXISTENCIA MATERIAL EN LA FAMILIA (GEMF)	• VAM1	● “Me deja ganancias justas para comer y dar un sustento a mi familia”
	• VAF2	● “Es un trabajo que me permite colaborar con mi esposo en los gastos de la casa y de mis hijos”.
	• VAM3	● “Cubre mis gastos personales y me da para una que otra cosa”.

Retribución económica justa (REJ)

Esta categoría hace referencia a que el trabajo desempeñado brinda una retribución económica justa en función de las necesidades y expectativas de ingreso y ganancia del vendedor. En esta categoría, los vendedores que corresponden a la especificación son el vendedor 1, 3, quienes mencionan lo siguiente:

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
RETRIBUCIÓN ECONÓMICA JUSTA (REJ)	• VAM1	● “Me deja ganancias justas para comer y, a veces, para otras cosas: llevar a mi familia a cenar, comprarles ropa, hacer algo en la casa o para ahorrar e invertir en más mercancía.
	• VAF3	● Cada pieza tiene el precio de \$10 pesos, cada una cuesta alrededor de \$2 pesos, por lo que me va muy bien.

Tabla 12: *retribución económica justa*. Fuente: creación propia.

Lo anterior hace referencia a la capacidad que tiene el vendedor de poder costear sus productos y venderlos en un precio a conveniencia, resultando en un mayor ingreso y dándole la posibilidad de competir con otros vendedores, particularmente en el caso del vendedor 1, quien tiene un mayor número de competidores comerciantes que venden los mismos productos.

Relevo generacional del negocio (RGN)

Esta categoría se refiere a que el oficio del comercio pasa de un miembro de la familia a otro (de padres a hijos, por ejemplo). Para el análisis de esta categoría, se identificaron 2 vendedores que mencionan haber heredado el oficio del comercio a través de sus parientes, sea en influencia directa o por tradición familiar.

Lo antes descrito se resume en la siguiente tabla:

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
RELEVO GENERACIONAL DEL NEGOCIO (RGN)	• VAM2 • VAF4	● “Inicialmente trabajaba con mi mamá, quien me enseñó el negocio de la venta de ropa.” ● “Vengo todos los días al mercado desde hace más de 30 años a vender productos como semillas, nopales, aguacates y camotes. Empecé ayudándole a mis papás en la cosecha y después empecé a vender yo”.

Tabla 13: *Relevo generacional del negocio*. Fuente: creación propia.

Esta categoría también se asocia con la categoría de Motivos para ser vendedor. Sin embargo, aquí se hace particular énfasis en el contexto histórico del vendedor que ha derivado en su oficio por la venta ambulante. Este contexto está envuelto en una serie de aspectos que permiten que el vendedor ambulante se relacione con su trabajo de una forma más estrecha, dotando su labor de un valor que va más allá de lo económico representando algo emocional y simbólico, propio de su familia y su identidad como vendedor.

Disponibilidad del tiempo libre (DTL)

Para esta categoría se analizaron los aspectos relacionados con la capacidad del vendedor de poder acoplar su trabajo con aquellos compromisos personales o familiares, así como con el cumplimiento de sus diferentes roles: acudir a la escuela por compromisos de los hijos, realizar pagos, realizar actividad física, asistir a un evento o, incluso, descansar un determinado día de la actividad.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
DISPONIBILIDAD DEL TIEMPO LIBRE (DTL)	VAM1	“Pues mis suegros nos invitan a excursiones o de vez en cuando cierro temprano para ir a algún lado con mi familia. Para ir a las juntas de los chavos en su escuela. A veces cuando está muy flojo, cierro.”
	VAF2	“Me da tiempo de hacer mi mandado, pagos o ir a entregar algún pedido. Como mi esposo trabaja todo el día en Cuernavaca, no tiene oportunidad de atender a mis hijos cuando tienen juntas o eventos en su escuela o de llevarlos al doctor y cuando eso sucede soy yo quien se mueve”.
	VAM3	“Este es un trabajo de estar aquí todo el día, pero tengo la opción de dejar de vender cuando yo quiera. A veces lo hago cuando el sol está muy fuerte o cuando está lloviendo o, incluso, si me llego a sentir mal, puedo irme a mi casa.”
	VAF4	“Las únicas veces que falto es cuando me siento malita que tengo que ir al doctor o que no puedo salir de la casa”.
	VAF5	“No es que tenga mucho tiempo libre, pero a veces acabo temprano de vender y es como si lo tuviera. Yo empiezo desde las 7 a vender y, a veces, a la 1 ya terminé mi venta y puedo hacer otras cosas”.
	VAM6	“Vendo todo el día y todos los días. Cuando mis hijos tienen una urgencia o mi esposa o hay un pedido por entregar para un cumpleaños o un encargo, cambio mi ruta o salgo solamente en las mañanas o solo en las noches, dependiendo la hora en la que se tenga que entregar”.

	• VAF7	● “Cuando tengo que ir a comprar mercancía o hacer una entrega personal, tengo chance de moverme y dejar tantito el local. También de atender cosas de mi hija o de mis papás que los acompañe a una cita médica o por un compromiso familiar. Es algo muy agradable de este trabajo, que puedo disponer de mi tiempo”.
--	--	---

Tabla 14: Disponibilidad del tiempo libre. Fuente: creación propia.

Dimensión sobre la satisfacción por el trabajo

Esta dimensión se refiere a aquellos aspectos de la vida laboral del comerciante que brindan satisfacción a partir de la realización de su trabajo, así como de sus características y componentes. La satisfacción en el trabajo está relacionada con aquellos factores positivos del trabajo que brinda entusiasmo y estabilidad laboral. A continuación, se desarrollan las subcategorías emergentes de esta dimensión.

Trabajo agradable (TRA)

En esta categoría se revelan las características del trabajo que más le agradan al comerciante en correspondencia con su tipo de trabajo, es decir, que cada tipo de ambulante brinda diferentes características que resultan agradables para el vendedor.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
TRABAJO AGRADABLE (TRA)	• VAM1 • VAF2	● "No tengo problemas con mi familia, al contrario, luego vienen y me acompañan en lo que trabajo o me traen de comer". ● "A la ropa se le pueden obtener buenas ganancias, pues es un producto que se vende muy bien y que siempre está de moda". "ya estoy "acientada", y las ventas en línea también me han ayudado a vender con mayor facilidad.

	• VAM3	● <i>"Me gusta que casi siempre termino mi venta, la cosa nomas es saberle". "Es un trabajo muy movido, porque todo el tiempo estoy caminando y hablando con la gente y que si fuera en un puesto fijo me aburriría."</i>
	• VAF4	● <i>"Todavía me sirven los ojitos, así que puedo seguir trabajando." "He vivido muchas experiencias tanto bonitas, como tristes, pero es un trabajo que me gusta mucho porque conozco a mucha gente que me compra".</i>
	• VAF5	● <i>"Me gusta salir con amigos de vez en cuando y este trabajo me da para hacerlo".</i>
	• VAM6	● <i>"En las escuelas siempre se vende bien, mas en temporada de calor". "Una de las grandes ventajas de este trabajo es el horario, el cual es flexible a pesar de las condiciones climáticas, pues me permite realizar diferentes actividades sin descuidar tanto la venta"</i>
	• VAF7	● <i>"Me resulta entretenido interactuar con muchas personas que siempre andan por los corredores del mercado. Como que eso me distrae porque ve uno de todo".</i>

Tabla 15: *Trabajo agradable*. Fuente: creación propia.

Desagrado en el trabajo (DET)

El desagrado en el trabajo es la categoría emergente entendida a través de aquellas características del trabajo que no generan satisfacción en el comerciante. Se puede identificar en condiciones de ambiente, infraestructura, clima, relaciones sociales, ingresos, ergonomía, identificación y relación con la actividad.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAM1	● <i>"Quisiera descansar más días, como patrón, pero sino vendo pierdo clientes. Luego vienen personas que me encargan cosas y debo tener abierto para entregar".</i>

DESAGRADO EN EL TRABAJO (DET)	• VAF2	● <i>"No me gusta el calor. Aquí como estoy encerrado todo el día se siente bien fuerte".</i>
	• VAM4	● <i>"A veces, suele haber envidias entre las mismas comerciantes de ropa".</i>
	• VAF5	● <i>"Que cada vez a uno le pesan mas los años, la edad y que uno necesita trabajar para comer, pero no siempre uno puede seguir."</i>
	• VAF7	● <i>"En general me gusta mi trabajo, solo que la gente a veces es bien chismosa y piensan que uno anda haciendo cosas que no con los choferes. Son mis amigos, pero nada más".</i>
		● <i>"Los clientes a veces son indiferentes, groseros y poco amables cuando se trata de atenderlos, a pesar de mostrar siempre una buena actitud".</i>

Tabla 16: *desagrado en el trabajo*. Fuente: creación propia.

Cercanía con el hogar (CCH)

Se refiere al beneficio obtenido a partir de que el comerciante vive en relativa cercanía geográfica de su punto de trabajo. Es representado por el bajo costo de transporte y la practicidad en el traslado de su mercancía. Esta categoría también se traduce en la posibilidad de poder atender alguna emergencia relacionada al hogar, debido a la distancia reducida entre un punto y otro.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAM1	● <i>"Me gusta que mi trabajo está cerca de casa. Vivo como a 15 minutos de aquí y eso me gusta".</i>
	• VAF2	● <i>"Yo vivo en Tlaqui, en la colonia Manzanares, entonces si me tomo como una media hora entre lo que pasa la combi y llego aquí, pero está cerquita".</i>
	• VAM3	● <i>Si, vivo cerca. A veces me vengo caminando y en el camino voy vendiendo. También me regreso a mi casa caminando, así me ahorro un pasaje o dos.</i>

CERCANÍA CON EL HOGAR (CCH)	• VAF5 • VAF7	● “Yo vivo en el barrio de las calaveras, está bien cerca de aquí. Me gusta porque vivo cerca y cualquier cosa, si quiero ir al baño o una emergencia, rápido llego a mi casa”. ● “Vivo cerca, aunque me muevo en carro porque mi papá me trae, pero me facilita en traer mis cosas para vender”.
-----------------------------	--	--

Tabla 17: *cercanía con el hogar*. Fuente: creación propia.

Variabilidad en las ventas (VEV)

Se refiere a una de las características particulares del comercio ambulante: ventas variables.

Hace énfasis en que el flujo y constancia de las ventas dependen de diferentes factores:

ambientales, sociales, económicos, demanda de productos y disponibilidad del vendedor de poder salir a comerciar.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
VARIABILIDAD DE LAS VENTAS (VEV)	• VAM1 • VAF2 • VAM3	● “Suelo vender menos en periodos vacacionales, pues la gente casi no va a los mercados”. ● “A la ropa se le pueden sacar buenas ganancias, pero hay que saber vender. A veces la gente se desespera, pero es porque no venden lo que se está moviendo en ese momento. Yo, por ejemplo, solo vendo ropa de dama y como ya tengo clientas que me piden o me apartan, eso hace que se venda más”. ● “Si varían mis ventas. Por ejemplo, por el clima es cuando menos vendo. O cuando me siento mal y no vengo a vender. Normalmente si se vende bien, pero cuando veo que no se está vendiendo, me tengo que mover”.

	• VAF4	● “Casi siempre vendo bien. A veces, cuando no se vende mucho, me doy unas vueltas por el mercado, pero normalmente si me compran”.
	• VAF5	● “Es raro que varíen, siempre vendo todo. A veces me encargan comida y ya solo traigo para entregar”.
	• VAM6	● “En meses como diciembre y enero es cuando menos se vende ¿cómo le hago? Tengo que salir a vender, insistirle.
	• VAF7	● “Cuando no vendo aquí, si me afecta porque las bolsas y los accesorios no son cosas que se le venden a todo mundo. Cuando no estoy vendiendo bien, le insisto en redes sociales. “

Tabla 18: Variabilidad en las ventas. Fuente: creación propia

Interacción con los clientes (ICC)

En esta categoría únicamente se incluye a dos vendedores, los cuales expresan situaciones asociadas a la interacción con los clientes. Los comerciantes expresan que estas situaciones se relacionan con malas actitudes y situaciones que derivan en confrontaciones con los clientes.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
INTERACCIÓN CON LOS CLIENTES (ICC)	• VAM2	● “Tengo que lidiar con situaciones donde debo encarar a algunas vendedoras involucradas o a clientes. Por ejemplo, con aquellos que no pagan o que se portan groseros”.
	• VAF7	● “Los clientes a veces son indiferentes, groseros y poco amables cuando se trata de atenderlos, a pesar de mostrar siempre una buena actitud”.

Tabla 19: Interacción con los clientes. Fuente: creación propia.

Riesgos laborales

En el comercio ambulante se presentan varios riesgos laborales que pueden afectar la salud y seguridad de los vendedores. Los principales riesgos encontrados en la muestra son representados en: riesgos físicos, riesgos psicosociales, sanitarios y ambientales.

Condiciones de riesgo en el trabajo (CRT)

Esta categoría describe cuales son las condiciones de trabajo de riesgo para los participantes. Es una categoría que se hace presente en los 7 participantes y se muestran de la siguiente manera:

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
CONDICIONES DE RIESGO EN EL TRABAJO (CRT)	• VAM1	● Se visualizan alturas que rebasan los 1.20 metros, cargas de cajas con un peso superior a los 10 kg; fatiga por ergonomía (permanecer sentado más de 8 horas), alimentación, consumo de tabaco y fatiga por visualización de pantallas.
	• VAF2	● "Siempre está el factor del clima, pues, cuando llueve se vuelve complicado vender." "El puesto se está cubierto únicamente por una lona, lo cual no siempre hace que la mercancía esté segura". Otros riesgos, creo, es el traslado para comprar los productos en la Ciudad de México. Voy cada miércoles al barrio de Tepito en la Ciudad de México para "abrir la paca". "Tepito de por sí es peligros por la cantidad de delincuencia que hay, uno ve de todo. Además de los riesgos que involucra el transporte público, los viajes de ida y regreso, y la carga de la mercancía."
	• VAM3	● "Básicamente el trabajo consiste en mantenerse de pie en medio del acceso de los autos; no uso algún tipo de techo que me proteja del sol, únicamente una gorra o un trapo húmedo en la cabeza. En esta época del año (de abril a julio) siempre son los días más calurosos. "

	• VAF4 • VAF5 • VAM6 • VAF7	<i>"También está el ruido y la contaminación que, me imagino, también afecta".</i> ● <i>"Pues es pesado cargar con las cubetas y las canastas. Luego el calor lo hace más pesado y mi pierna como que ya no quiere andar". "No, yo no tengo ni pensión ni ayudas, solamente lo que a veces me dan mis hijos, pero yo nunca les pido".</i> ● <i>"Pues yo creo que el calor. Varias veces he tenido golpes de calor, síntomas de deshidratación y cansancio". "No soy beneficiaria del IMSS o de apoyos"</i> ● <i>"Yo creo que el agotamiento físico, a veces me siento agobiado por el calor y andar de aquí y allá". También pueden ser el tránsito de carros, las lluvias y los asaltos porque ya me han asaltado 2 veces."</i> ● <i>"Pues todo mundo se queja del calor, pero yo ya me acostumbré. Lo único que me da pendiente últimamente es la delincuencia. Algunos compañeros ya fueron visitados por gente que les quiere cobrar piso".</i>
--	--	---

Tabla 20: *Condiciones de riesgo en el trabajo.* Fuente: creación propia.

Factores psicosociales de riesgo en el trabajo (FPSRT)

En esta categoría emergente, se describen los factores psicosociales de riesgo percibidos por los comerciantes, teniendo presencia en los 7 casos.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAM1 • VAF2	● <i>"A veces trabajo más horas de lo normal, pero casi siempre son de 10 a 12 horas. A veces hay que abrir más temprano". Abro toda la semana, rara vez cierro".</i> ● <i>"No tengo buena relación con mis compañeras vendedoras, solo una que otra, pero porque nos conocemos por fuera. Con las demás, siempre hay desacuerdos. Cuando barre, me dejan la basura a un</i>

FACTORES PSICOSOCIALES DE RIESGO (FPSRT)	• VAM3 • VAF4 • VAF5 • VAM6 • VAF7	<i>lado o riegan y siempre dejan oliendo a cloro porque todo me lo echan".</i> ● <i>"A veces me miran y me dicen ofensas; se sienten a las actitudes hostiles o solo me hacen sentir ignorado. Eso me desmotiva mucho."</i> ● <i>"Quisiera yo vender más, pero ya la edad no me da. Me pone triste que cada vez vendo menos porque ya me canso, no está una igual y eso me da nervios porque no sé qué vaya a ser de mí si no trabajo"</i> ● <i>"A veces la gente es muy conflictiva. A mí me desespera que me preguntan muchas cosas y no les puedo poner atención porque estoy haciendo mi trabajo y se enojan. El ruido me estresa también pero así es este trabajo".</i> ● <i>"También tengo lesiones en los pies y manos, dolores de cabeza constantes y, en algún momento, también he tenido riesgo de deshidratación."</i> ● <i>"A veces no vendo mucho y tengo que pagar a mis vendedoras (proveedores) porque si no dejan de venderme. También me desespera tener que buscar a la gente que me debe para que me pague, eso me ha creado conflictos y yo no estoy para regalar mi trabajo, eso me estresa demasiado".</i>
---	--	--

Tabla 21: *Factores psicosociales de riesgo en el trabajo.* Fuente: creación propia.

Uso improvisado de equipos y herramientas de trabajo (UIHET)

Se describen los métodos y herramientas improvisados que utilizan los vendedores para realizar su actividad. Se incluyen las herramientas de trabajo y dispositivos. Una característica particular es la falta de capacitación para el uso y manejo adecuado de estas herramientas, lo que puede propiciar algún tipo de accidente o percance en su manipulación.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
USO IMPROVISADO DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS DE TRABAJO (UIHET)	• VAF2 • VAF3 • VAM4 • VAM6	• <i>Ganchos y palos para manipular las prendas. Foco que toma corriente directamente de un poste de luz. Uso de químicos para lavar pisos y banquetas. Usar cajas de plástico como escalón para alcanzar alturas.</i> ● <i>"Carga y transporte de cajas de cartón con mercancía. Uso improvisado de un palo que se sostiene en la cadera, atado con un lazo, simulando un letrero en alturas."</i> ● <i>"A veces me miran y me dicen ofensas; se sienten a las actitudes hostiles o solo me hacen sentir ignorado. Eso me desmotiva mucho."</i> ● <i>"Picahielo, manejo y preparación de alimentos sin uso de desinfectantes o guantes."</i>

Tabla 22: *Uso improvisado de herramientas y equipos de trabajo.* Fuente: creación propia.

Relación con el trabajo

En esta dimensión se describen aquellos aspectos característicos en la relación que sostiene el trabajador con su actividad y la manera en que esta permite el cumplimiento de otro tipo de roles y responsabilidades.

Ajuste en la relación trabajo-familia (ARTF)

Se describe la manera en que el comerciante logra equilibrar su labor con el cumplimiento de sus roles familiares.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAM1	• <i>"Vivo en concubinato con mi pareja quien ya tenía 2 hijos. Mi esposa y mis hijos me acompañan de vez en cuando. Se vienen a acompañarme." "Yo creo que mi relación con mi esposa y mis hijos es muy tranquila, como que ya nos ajustamos".</i>

AJUSTE EN LA RELACIÓN "TRABAJO-FAMILIA"(ARTF)	• VAF2	● <i>"Estoy casada y ahí nacieron 3 hijos, de 12, 10 y 5 años. El tiempo para convivir con mi familia es rutinario. Cuando mis hijos salen de la escuela, voy por ellos, pues asisten a escuelas que están cerca del mercado. Y, regularmente, es mi hija pequeña quien está conmigo todo el tiempo." La relación con mi esposo es, a veces, algo complicada, porque los dos trabajamos, pero a él le gustaría que no trabajara para que me dedicara a mis hijos y al hogar, pero yo quiero seguir trabajando."</i>
	• VAM3	● <i>"Actualmente vivo solo en una casa que comparto con una conocida de confianza, no tengo hijos ni tampoco deseo hablar de mi familia".</i>
	• VAF4	● <i>"Soy viuda desde hace 3 años. Mi esposo falleció a consecuencia del COVID-19, al igual que una de mis hermanas. Mi esposo era campesino en Xoxocotla, y ahora son mis hijos y nietos quienes trabajan las tierras que tenía mi esposo y es por eso que puedo continuar mi venta." "Mis hijos me apoyan con las cosas del hogar a veces o mis nueras. Mi familia es bien trabajadora".</i>
	• VAF5	● <i>"Yo me salí de mi casa desde los 15 años, y empecé viviendo con amigos, familiares que me podían recibir y, en algún momento, con una persona con quien mantuve una relación sentimental por más de diez años hasta hace poco que terminamos". Ahorita vivo sola, una amiga me presta un cuarto y yo le doy para los servicios".</i>
	• VAM6	● <i>"Es sencillo atender cuestiones familiares, de salud o personales". "A veces mis hijos me acompañan a vender y aquí los traigo en sus bicis o ayudándome a cobrar".</i>

	• VAF7	• "Pues mi mamá y mi papá son con quienes vivo, me ayudan mucho con algunos gastos y cuidados de mi hija mientras trabajo."
--	--	---

Tabla 23: *Ajuste en la relación trabajo-familia.* Fuente: creación propia.

Relación con la comunidad (RCC)

Se refiere al tipo de relación existente entre el vendedor ambulante y la comunidad que compone su entorno de trabajo: otros comerciantes, clientes, proveedores y autoridades involucradas en su actividad.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
RELACIÓN CON LA COMUNIDAD (RCC)	• VAM1	• "La relación con los compañeros del mercado ha sido buena. No me considero una persona conflictiva, aunque luego los inspectores del ayuntamiento se "ponen pesados" cuando consideran que no hay consistencias con el permiso para vender."
	• VAF2	• "Yo no me llevo con algunos vendedores porque son chismosos y solo me meten en broncas con mi familia. Solo me dedico a mi trabajo, trato de ser amable pero la gente es medio difícil, a veces."
	• VAM3	• " No tengo compañeros de trabajo, pero yo siempre soy amable con la gente, con los vendedores, con todos. También los demás suelen ser amables conmigo, así que puedo decir que hay buena relación".
	• VAF4	• "Yo me siento muy querida por los compañeros, siempre son amables conmigo."
	• VAF5	• "El compañerismo que hay con los choferes del transporte público, quienes, los considero mis amigos. En algunas ocasiones me han enseñado a "ser checadora", lo que representa un ingreso extra."

Tabla 24: *Relación con la comunidad.* Fuente: creación propia.

Afrontamiento ante las condiciones laborales

En esta dimensión se describen las principales estrategias de afrontamiento que utilizan los comerciantes ambulantes ante las circunstancias de su trabajo. Estas estrategias tienen la particularidad de ser propias de este tipo de trabajo y aparecen en momentos en los que el comerciante necesita equilibrar los aspectos negativos y los aspectos positivos para favorecer su bienestar.

Afrontamiento ante el ingreso económico bajo (AAIEB)

Se describen las estrategias que utilizan los comerciantes en momentos donde se ve comprometido el ingreso económico percibido por su trabajo.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
AFRONTAMIENTO ANTE EL INGRESO ECONÓMICO BAJO (AAIEB)	• VAM1	• "Ya cuando veo que la mercancía no va saliendo, la empiezo a anunciar en Facebook o la doy un poco más barata. Lo bueno es que no es algo que se eche a perder".
	• VAF2	• "Es que ya es de cada uno. Uno tiene que buscar la forma de vender. Si a uno no le gustan las ventas, entonces la gente no viene a comprar. También una como vendedora tiene que saber qué es lo que más se vende, la temporada, los gustos de la gente, el clima, todo eso ayuda a vender mejor"
	• VAM3	• "Cuando veo que no estoy vendiendo bien en un lugar, pruebo en otro. O camino entre las calles, me pongo afuera del mercado y así. Hay que buscar en donde".
	• VAF4	• " "Me quedo a vender más tiempo hasta que termine o me quede poco porque a veces lo que vendo se echa a perder y eso ya no se vende pa otro día". "También lo vendo un poquito más barato, aunque le gano menos pues, pero tengo que vender. También si no estoy vendiendo bien aquí, me subo a una combi y me voy a

	• VAF5 • VAM6 • VAF7	otro lugar como a Tlaquì cuando se pone el tianguis o al mercado de Zacatepec". • "Fíjate que, gracias a Dios, desde que estoy aquí, siempre termino mi venta. Los choferes y la gente que pasa siempre me compran, luego hasta termino antes y me voy a mi casa". • "Lo que yo vendo es un producto que se puede guardar y venderse bien para el otro día. Si hoy no vendí bien, mañana puedo intentar venderlo de nuevo, aunque no siempre porque también se echa a perder y el sabor de los helados cambia. Cuando veo que no se está vendiendo, pues tengo que caminarle más, buscar lugarcitos donde haya gente como fiestas en la calle o ahora que estuvo lo de las campañas políticas también me funcionó" • "También trato de bajarle un poquito el precio para que se venda rápido y me quede ganancia."
--	--	---

Tabla 25: *afrontamiento ante el ingreso económico bajo*. Fuente: creación propia.

Afrontamiento ante el agotamiento físico (AAF)

Se refiere a las estrategias de afrontamiento que utilizan los comerciantes ambulantes para reducir el impacto de las condiciones desfavorables que repercuten en su salud física.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAF2 • VAM3	• " "Es un trabajo tranquilo, casi no me canso más que para montar y poner la mercancía y el negocio, pero es parte del trabajo, es normal" • ""Es pesado estar parado tanto tiempo o andar caminando de aquí y allá. A veces le paro cuando el sol está fuerte, me siento un ratito en la sombra o cuando cómo. Trato de tomar agua o un refresco para que no me haga tanto el calor y no me canse tan rápido"

AFRONTAMIENTO ANTE EL AGOTAMIENTO FÍSICO (AAF)	• VAF4	● "Me Canso mucho. A veces me siento porque me prestan una silla o un banquito. A la señora Elvira (una vendedora de verdura establecida) le pido que me guarde mi banquito y cuando me quiero sentar, se lo pido y me lo da, también en lo que me como un taquito".
	• VAF5	● "Pues no es cansado en sí, lo unico pesado es el calor, pero no se me hace un trabajo cansado"
	• VAM6	● "Me siento un ratito en los parques o donde se pueda. Aquí traigo un banquito de esos plegables y en lo que espero vender, me siento. Hay que tomar mucha agua y comer bien para aguantar porque si no termino bien amolado en la noche".

Tabla 26: *Afrontamiento ante el agotamiento físico.* Fuente: creación propia.

Afrontamiento ante la desprotección social (AADS)

En esta dimensión aparecen las estrategias con las cuales los comerciantes afrontan la falta de prestaciones y beneficios de carácter social, tales como acceso al seguro social, prestamos o situaciones de carácter clínico.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
	• VAM1	● "Normalmente ir a un consultorio o clínica particular, dependiendo de lo grave que sea el asunto. Hasta ahora no hemos tenido necesidad de hospitalizar a alguien, pero fíjate que eso me da un poco de temor porque siempre sale cara ese tipo de atención".
	• VAF2	● "Yo antes tenía seguro popular y con eso me ayudaba en caso de emergencias, pero ya no hay. Ahora lo que hago es tener un guardadito por cualquier emergencia y eso me ha sacado de varios apuros médicos, de medicinas y de urgencias de dinero".

AFRONTAMIENTO ANTE LA DESPROTECCIÓN SOCIAL (AADS)	• VAM3	● <i>"Tratar de no enfermarme (risas). Lo que es, a veces no se tiene el recurso para atenderse y, si el gasto es grande, a lo mejor conseguir prestado, pero afortunadamente no me ha pasado nada grave, solo gripas, algunos golpes o malestares normales".</i>
	• VAF4	● <i>"Yo no recibo ayudas del gobierno, ni tengo pensión, ni tampoco despensas. En algún momento uno de mis nietos me intentó ayudar con el trámite de los apoyos que daba el gobierno, pero me dijo que tenía mal mi curp, que debía ir a una oficina del ayuntamiento a que me lo corrigieran. Yo no le sé a esos trámites. Mis hijos me ayudan con mis medicamentos y con los gastos del doctor cuando me enfermo."</i>
	• VAF5	● <i>" Cuando me enfermo voy al médico particular, ya sea un Similares o de esos que te atienden rápido, pero luego si es caro. Hace unos meses tuve infección en vías urinarias y se me complicó bastante". "El gasto lo solventé con un dinerito que me prestó un amigo, pero luego luego se lo pagué, es que si requería tratamiento".</i>
	• VAM6	● <i>"En clínicas o consultorios particulares. Casi no me enfermo, ni mi familia, pero si llega a pasar que hay alguna emergencia y tengo que ver la manera de tener dinero".</i>
	• VAF7	● <i>"Mi familia a veces me apoya con esos gastos y yo a ellos cuando se necesita. Pero se supone que nos iban a dar apoyos económicos a los comerciantes".</i>

Tabla 27: *Afrontamiento ante la desprotección social.* Fuente: creación propia.

Uso de redes sociales como estrategia de venta (URSPV)

Se caracteriza por la utilidad que les dan los comerciantes ambulantes a las redes sociales como un medio para promover la venta de sus productos ante las complicaciones que se puedan presentar.

CATEGORÍA EMERGENTE	VENDEDOR	DESCRIPCIÓN
USO DE REDES SOCIALES COMO ESTRATEGIA DE VENTA (URSEV)	• VAM1	• "Así es esto. Ya cuando veo que la mercancía no va saliendo, la empiezo a anunciar en Facebook o la doy un poco más barata y la gente en seguida me contacta preguntándome por productos".
	• VAF2	• "Yo dejé de vender bien y desde que empecé a anunciar mi ropa en Facebook, empecé a vender mejor gracias a Dios".
	• VAM6	• "Cuando me veo apurado, vendo helados por pedido, de a litros, y eso me deja una lanita más y con eso voy juntando para lo que se ocupe. Mis hijos me ayudan a publicar en los grupos de Facebook y así le hacemos"
	• VAF7	• "Yo insisto en las redes sociales anunciando lo que vendo. También trato de bajarle un poquito el precio para que se venda rápido y me quede ganancia."

Tabla 28: *Uso de redes sociales como estrategia de venta.* Fuente: creación propia.

Resultados del diagnóstico

El análisis anterior muestra que diferentes condiciones de trabajo se hacen presentes en el contexto laboral del comerciante ambulante. Derivado de ello, en la siguiente tabla se muestran los factores psicosociales del trabajo asociados al comercio ambulante en la muestra de participantes, divididos en factores de riesgo y factores protectores en función de las actividades laborales que realizan los comerciantes.

Tabla 29. *Factores psicosociales presentes en la muestra.* Fuente: creación propia.

Posterior a la obtención de los datos de la tabla anterior, se realiza un análisis de la frecuencia sobre la presencia de los factores psicosociales descritos a través de la identificación de la manera en que estos factores operan. Para este paso, se utilizaron fragmentos del discurso de las entrevistas realizadas a la población participante y se

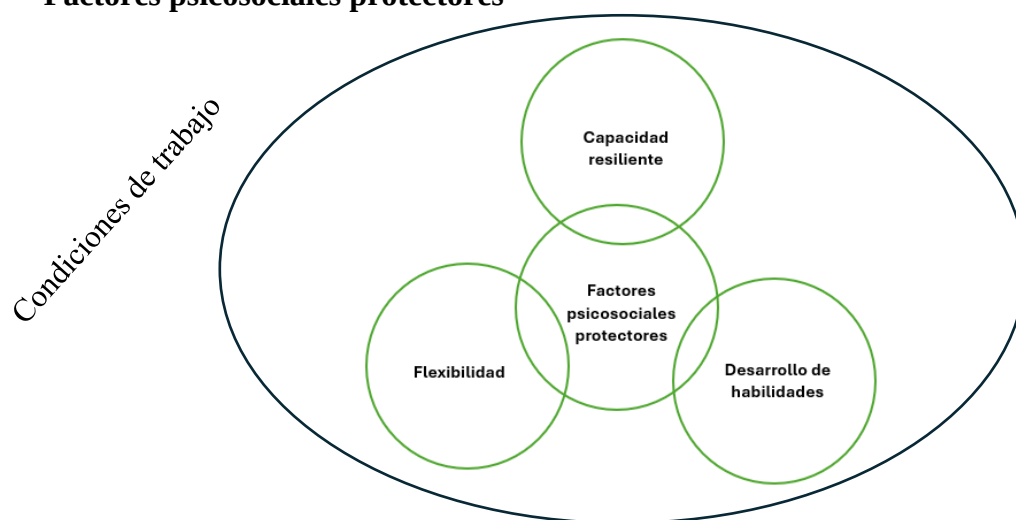
Factores psicosociales presentes en la muestra	
De riesgo	Protectores
Agotamiento físico, efectos físicos por el sol y las temperaturas. Ventas variables, dependencia del clima y ambiente	Dinamismo de la actividad, disponibilidad de horario, gestión de las actividades a conveniencia, ingreso extra al trabajar por pedidos de producto
Bajas ventas por temporada, sin prestaciones de ley, trabajo en alturas, consumo de tabaco, visualización de pantallas.	disponibilidad del horario, relación funcional con la familia, flujo de trabajo moderado, buena relación con los compañeros de trabajo
cobro de piso, bajas ventas, adeudos de clientes.	Relación trabajo-familia adecuada, Horarios flexibles, uso de redes sociales como herramienta de trabajo, buena relación con compañeros vendedores, facilidad de adecuar su trabajo a sus necesidades
Altas temperaturas, discriminación, riesgos ergonómicos, maltrato psicológico por parte de autoridades, dependencia del clima y ambiente para sus ventas.	Movilidad y dinamismo del trabajo, satisfacción por el trato al cliente, disponibilidad de horario y cercanía con el hogar
Carga y desplazamiento de objetos con peso mayor al 10 kilos. Efectos físicos derivados de una lesión, distancia lejana al punto de trabajo.	Buena relación con la comunidad de comerciantes, fidelidad de sus clientes, satisfacción y sentimiento de horadez por su trabajo, sentimiento de apego al trabajo por el vínculo familiar.
Altas temperaturas, agotamiento físico, malestares corporales.	Compañerismo, flujo de ventas constantes, satisfacción con el trabajo, posibilidad de capacitación para otras actividades y posibilidad de generar ingresos extra, jornada de trabajo reducida ocasionalmente
Clima, transporte para resurtir mercancía y delincuencia en ese lugar, mala relación con otros vendedores.	Uso de redes sociales para fortalecer las ventas, ganancias constantes, fidelidad de la clientela, disponibilidad de horario en función de sus actividades.

asociaron de acuerdo con la situación en la que se hacen presentes, dando como resultado una imagen de la manera en que los factores psicosociales operan en este contexto. La operacionalización de estos factores se describe a continuación.

Análisis operacional de los factores psicosociales

Para el desarrollo de la propuesta de intervención, se tomaron como punto de referencia los factores psicosociales que tuvieron mayor presencia en la dinámica laboral de los comerciantes, haciendo énfasis en aquellos que influyen de manera directa en la relación del vendedor con su trabajo. Estos factores son divididos en Factores psicosociales protectores y Factores psicosociales de riesgo.

Factores psicosociales protectores



Gráfica 2: *Esferas de los factores protectores*. Fuente: creación propia.

Factores psicosociales protectores			
Factor psicosocial	Descripción	Causalidad	Frecuencia en la muestra
Capacidad resiliente	Los comerciantes ambulantes a menudo desarrollan habilidades de adaptación y resiliencia para enfrentar la incertidumbre económica y los cambios en el entorno. Esta capacidad puede influir positivamente en su salud mental.	Las condiciones adversas que dificultan la realización de su trabajo: bajas ventas, problemas personales, situaciones relacionadas a las redes de apoyo percibidas para la realización de su trabajo	Se presenta en los 7 casos
Desarrollo de habilidades	La experiencia en el comercio ambulante a menudo implica el desarrollo de habilidades sociales y de negociación, que pueden beneficiar a los individuos en otros aspectos de su vida.	Emplear habilidades para abordar al cliente, ofrecer sus productos y concretar la venta.	Se presenta en los 7 casos
Flexibilidad	El comercio informal suele ofrecer horarios más flexibles, lo que permite a las personas equilibrar mejor sus responsabilidades laborales y familiares	Necesidad de adecuar los horarios y sitios de comercio para poder cumplir con necesidades, compromisos y obligaciones.	Se presenta en los 7 casos

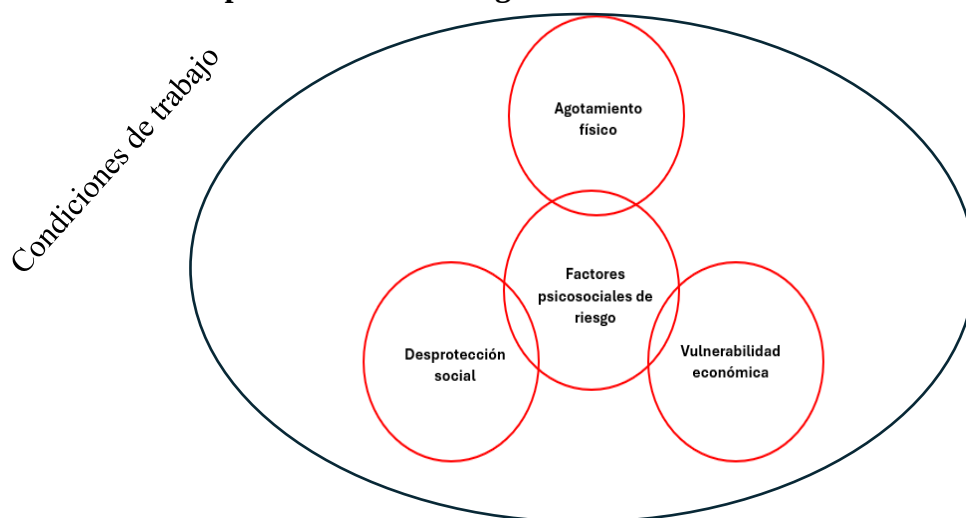
Tabla 30: *Factores psicosociales protectores*. Fuente: creación propia.

De acuerdo con lo señalado en la tabla anterior, los tres principales factores psicosociales protectores que se asocian al comercio ambulante son: capacidad resiliente, desarrollo de habilidades y flexibilidad. Estos factores se encuentran dentro de un marco que compone las condiciones de trabajo dadas por la propia naturaleza del trabajo.

Los factores mencionados cumplen con una función protectora que posibilita la reducción de los efectos adversos de las condiciones de trabajo, las cuales operan en función de la propia dinámica de trabajo. Sin embargo, aunque los factores psicosociales protectores no actúan de manera aislada, están relacionados, lo que puede generar una sensación de autocontrol. Por ejemplo: el factor psicosocial protector de Resiliencia, el cual es asociado a ciertos aspectos personales del vendedor, tales como la autoconfianza, apoyo social, salud física y mental, así como a las capacidades y aptitudes para el trabajo, no puede estar aislado de otras esferas protectoras como la flexibilidad, entendida como la capacidad del individuo de disponer de los recursos propios de su trabajo y ajustarlos a sus

necesidades, y el desarrollo de habilidades para el trabajo, entendido como la capacidad de los sujetos de poder desarrollar o adoptar nuevas herramientas y técnicas para realizar de una manera más óptima sus actividades, todo funcionando en una especie de armonía que brinda equilibrio al comerciante.

Factores psicosociales de riesgo



Gráfica 3: Esferas de los factores de riesgo. Fuente: creación propia.

Factores psicosociales de riesgo			
Factor psicosocial	Descripción	Causalidad	Frecuencia en la muestra
Agotamiento físico	Riesgo por carga, descarga, desplazamientos, condiciones ambientales y climáticas	Traslado de mercancía para el montaje del punto de venta. Desplazamientos constantes, empuje de carros de ventas, altas temperaturas y condiciones ergonómicas que afectan la salud física.	Se presenta en 6 de los siete casos
Desprotección social	No se cuenta con acceso al servicio médico IMSS, e ISSSTE. No se cuenta con opción de pensión, jubilación, crédito infonavit, prestaciones de ley.	La desprotección social es una característica que se presenta de manera directa en el comercio ambulante.	Se presenta en los 7 casos
Vulnerabilidad económica	La inestabilidad en los ingresos puede generar estrés financiero, lo que puede tener repercusiones en la salud mental y emocional de los comerciantes y sus familias.	El ingreso económico es proporcional al total de la venta de productos, por lo que la temporada en curso, el día de venta, la demanda de productos y servicios, así como las condiciones ambientales, influyen en la el total de ingresos.	Se presenta en 6 de los siete casos

Tabla 31: Factores psicosociales de riesgo. Fuente: creación propia.

Al igual que en los factores psicosociales protectores, los factores de riesgo se asocian a las características del trabajo que ponen al vendedor bajo condiciones de estrés, agotamiento e incertidumbre. A partir de esto, surgen los factores como el agotamiento físico, la desprotección social y la vulnerabilidad económica como los principales factores que permean la esfera de lo laboral en el comerciante ambulante.

Los factores psicosociales de riesgo mencionados operan en torno a las propias características del trabajo, esto significa que el trabajo ambulante por sí mismo representa un riesgo que se deriva en estos tres factores, lo que lleva a considerarlos como variables que no pueden ser manipuladas desde una intervención, pues mientras la desprotección social fue considerada en un inicio como parte de la muestra participante bajo la evidencia de que los comerciantes ambulantes viven en condición de riesgo, el agotamiento físico por cargas, traslados y desplazamientos también forma parte de la naturaleza del vendedor ambulante, lo cual no solo representa un riesgo prevalente, sino que también es un modo de vivir en el trabajo. Finalmente, la vulnerabilidad económica no siempre está asociada al esfuerzo-recompensa del vendedor; también se asocia a factores externos como la demanda de productos, circunstancias del ambiente, temporadas o problemáticas sociales y sanitarias que podrían influir de manera directa en el ejercicio de su trabajo, tal y como quedó evidenciado durante la pandemia COVID-19.

Lo que es de ellos: la devolución de resultados y el camino a la propuesta de intervención.

La devolución de resultados es el proceso de informar al participante los resultados obtenidos a partir de su participación. Para lograr esto, la estrategia de devolución consiste en la elaboración de un informe general que describa las características de su actividad, señalando cuales son los factores psicosociales involucrados en su trabajo y la manera en

que estos lo afectan, tanto en los riesgos como en los aspectos protectores. Por otra parte, se elaboraron folletos informativos y un flyer, los cuales fueron entregados a los participantes para su conocimiento y divulgación, tal y como se muestran a continuación.

ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO

Se caracterizan por ser la manera en que los comerciantes ambulantes enfrentan las dificultades presentes en su trabajo. Estas se asocian tanto a los factores psicosociales de riesgo como de protección y permiten dar equilibrio a la persona y a la actividad laboral.

AFRONTAMIENTO ANTE EL AGOTAMIENTO FÍSICO:

El principal factor de agotamiento físico es el calor. En el comercio ambulante, los comerciantes reducen el impacto del clima hidratándose constantemente. Este estudio demostró que el 100% de los participantes sufren los efectos de las altas temperaturas y que su principal forma de afrontarlas es a través del consumo de bebidas rehidratantes y refrescantes; pausando su actividad para tomar breves descansos a la sombra e ingiriendo alimentos.

AFRONTAMIENTO ANTE LA DESPROTECCIÓN SOCIAL:

Las principales estrategias de afrontamiento empleadas por los comerciantes ambulantes ante este tipo de riesgo, son:

-Ahorro informal: guardar dinero como medida de prevención ante emergencias económicas.

- Trabajo de cooperación: respetar el trabajo de otros vendedores, así como su espacio y el tipo de productos que se venden.
- Créditos, préstamos o acceso a programas de gobierno como una estrategia de afrontamiento que permite continuar cubriendo las necesidades de su trabajo.
- Redes de apoyo como la familia, círculo cercano o grupos que actúen en caso de una emergencia.

AFRONTAMIENTO ANTE LA VULNERABILIDAD ECONÓMICA:

Para enfrentar la vulnerabilidad económica, los vendedores ambulantes emplean diferentes estrategias. Entre las más destacadas de acuerdo con el estudio, destacan las siguientes:

- Ajustar los precios y los productos de acuerdo con la demanda, temporada y cantidad de productos comprados por el cliente.
- Uso de redes sociales como estrategia de venta, debido a que no implica gastos de promoción de los productos.
- Diversificación de productos y servicios a modo de ampliar el mercado.

¡RECUERDA!

Replicar las estrategias de afrontamiento, y fortalecer las acciones emprendidas ayuda a prevenir posibles riesgos relacionados con el trabajo, permitiendo que tus actividades sean más seguras y tu trabajo sea más próspero.

DESEAS SABER MÁS SOBRE EL TEMA, ESCRIBE A LA SIGUIENTE DIRECCIÓN:

hector.alvaradobr@uaem.edu.mx

¡Gracias por compartir este folleto!



FACULTAD DE PSICOLOGÍA



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

FACTORES PSICOSOCIALES EN EL COMERCIO AMBULANTE



Psic. Héctor Alvarado

hector.alvaradobr@uaem.edu.mx



Gráfica 4: Tríptico de resultados. Fuente: creación propia.

El desarrollo de la devolución

La devolución se desarrolla bajo el siguiente proceso:

- Se realiza de manera individual a través de visitas en sus puntos de venta o a conveniencia. Se opta por esta modalidad debido a la poca disponibilidad del tiempo que tienen.
- La devolución se realiza únicamente con 6 participantes de los 7 en total, debido a que se perdió contacto con un participante. Dejó de responder llamadas y dejó de asistir a laborar. Se desconocen las causas de esto.
- Se entregó a cada participante un informe sobre los principales hallazgos y se les explicó su contenido, así como los resultados obtenidos a través de su participación.

- Se resolvieron dudas y se hicieron aclaraciones relacionadas a su participación y a la investigación en general.
- Invitación a participar en un grupo de trabajo.

Hallazgos en la devolución

Durante el proceso de devolución se identificaron diferentes situaciones por parte de los participantes que permiten estructurar la propuesta de intervención. Los hallazgos encontrados tienen relación con las siguientes situaciones: 1) disponibilidad del tiempo 2) posibilidad de traslado y 3) espacio físico viable. Esto es el resultado de una entrevista posterior a la devolución, realizada con el objetivo de conocer cuál es la posibilidad que tienen los participantes de integrar un grupo de trabajo. De acuerdo con sus respuestas, se encontró que los horarios de trabajo, horarios para realizar sus actividades personales y familiares, representan la principal dificultad para asistir a un grupo de trabajo. Por ejemplo, la participante VAF5 comentó: *“Hijole, no sé. Es que de aquí tengo que irme corriendo a mi casa a preparar la comida de mis hijos y atender la casa.”* Un caso similar se puede ejemplificar con el siguiente fragmento del VAF2: *“Si no choca con mis horarios, yo creo que si. Pero igual podemos confirmar, ¿no?”*.

Por otra parte, en lo referente a la posibilidad de traslado, el cual es el segundo hallazgo, 5 de los 7 participantes son originarios del municipio de Jojutla, uno más es de Xoxocotla y el último de Tlaquiltenango. De acuerdo con lo recabado en la entrevista, algunos participantes mencionan que no tienen problemas en trasladarse a un lugar en común para poder participar en la intervención; sin embargo, algunos comentan que todo dependerá del horario designado para ello, lo cual tiene relación con el punto anterior sobre la disponibilidad de tiempo. Comenta el VAM7: *“Yo creo que sí, solo avísenos en donde sería y a qué hora. ¿Más o menos cuánto dura? para que me dé tiempo de volver a mi casa*

todavía con luz”, quien vende helados y debe conservar su mercancía en un lugar seguro para poder asistir.

Género	Edad	Municipio de Origen	Tipo de ambulante	Productos en venta	¿Puede participar en un grupo?	¿Motivo?
H	35	Jojutla	Móvil	Helados	NO	Horario de trabajo y actividades después de trabajar
H	48	Jojutla	Estacionario	Electrónica	NO	Poca disponibilidad de tiempo
M	24	Jojutla	Estacionario	Bolsas	NO	Cuida a sus hijos y a sus papás
H	33	Jojutla	Móvil	Franelas	NO	Poca disponibilidad de tiempo
M	73	Xoxocotla	Móvil	Semillas	NO	Se perdió contacto con la persona
M	40	Jojutla	Estacionario	Tortas y aguas	SI	Confirmar horario y lugar
M	36	Tlaquilteñango	Semi-estacionario	Ropa	SI	Confirmar horario y lugar

Tabla 32: *Disponibilidad de la muestra*. Fuente: creación propia

Finalmente, el tercer hallazgo se traduce en la falta de un espacio viable para la realización de una intervención grupal. Actualmente en el municipio de Jojutla hay un número muy reducido de lugares públicos que cuenten con las características necesarias para la realización de una actividad de este tipo. Esta limitante también se asocia con la poca disponibilidad del tiempo de los participantes, lo que complicaría que una estrategia de intervención grupal se realice debido a la poca viabilidad.

Propuesta de intervención

Las exigencias del contexto laboral, las reestructuraciones y cambios, así como las dificultades para adaptarse a este dinamismo, la falta de apoyo social, la inseguridad e incertidumbre del empleo, las tensiones en el proceso de conciliar la vida personal y laboral

son algunos de los factores de riesgo que explican las reacciones de los comerciantes y por lo cual se emplean las estrategias de afrontamiento.

Disponer de habilidades de afrontamiento adecuadas permite a las personas disminuir el impacto negativo de los factores de riesgo, lo cual puede ayudar a mejorar la efectividad de sus actuaciones ante circunstancias difíciles. Actuar sobre el entorno de trabajo mediante actividades que busquen mejorar la capacidad del trabajador para afrontar los factores laborales, tomando mejores decisiones y ejercer control sobre su vida laboral y personal, puede provocar que las medidas de afrontamiento y prevención de riesgos psicosociales sea más eficiente.

Siguiendo, como se ha revisado a lo largo de esta investigación, en el comercio ambulante los vendedores se enfrentan a diferentes desafíos de carácter psicosocial, como lo son el agotamiento físico, la vulnerabilidad económica y la desprotección social. Ante este panorama, la siguiente propuesta de intervención psicoeducativa está dirigida a los comerciantes ambulantes que participaron en esta investigación, con la intención de que también sirva como punto de partida para futuros trabajos de investigación con esta población.

Una forma de enfrentarse a los retos del trabajo y tomar mejores decisiones en momentos difíciles, es a través de la disposición de recursos personales que ayuden a afrontar con más seguridad y certeza cualquier situación. Enfrentarse a factores como el estrés, inseguridad y desprotección, pueden afectar de manera drástica las condiciones de trabajo, por lo que desarrollar estrategias personales y adecuadas a las características del trabajo, permitirá intervenir con efectividad en cada caso.

La propuesta está basada en el modelo de Resolución de Problemas de George A. Kelly (1991). Este modelo está centrado en la enseñanza y sensibilización hacia las

personas sobre el abordaje y resolución de problemas de manera efectiva, en función de las condiciones de su entorno. Para esto, se toma como fundamento teórico el modelo de Ajuste Persona-ambiente de Caruso y Salovey (2005), el cual se refiere a la congruencia, similitud o ensamble entre las condiciones de la persona y las del contexto en el que opera (Caruso y Salovey, 2005). De este modo las personas con habilidades más desarrolladas podrán adaptarse mejor o promover ambientes propios para la expresión de sus habilidades. (Caruso y Salovey, 2005).

En este caso, la intervención implica el desarrollo de habilidades para el trabajo que permitan al comerciante enfrentar desafíos cotidianos asociados a su trabajo. No obstante, esta intervención también tiene efectos en el manejo de las dificultades de la vida diaria como problemas familiares, laborales o personales, teniendo como elementos clave los siguientes aspectos:

- Resignificar la forma de pensar y actuar de las personas respecto a su relación con el trabajo.
- Identificación y comprensión de los problemas asociados a su actividad.
- Atención a las causas y efectos psicosociales de riesgo a partir de la implementación de estrategias prácticas en función de los riesgos psicosociales identificados en el diagnóstico

Desarrollo

La propuesta de intervención tiene una modalidad de trabajo individual debido a las posibilidades y limitaciones de los participantes en poder conformar un grupo de trabajo. Estas limitantes son: poca disponibilidad de tiempo y falta de un espacio físico ideal para poder trabajar de manera grupal.

A través de esta propuesta se busca promover la autoconciencia y autocuidado, a través del trabajo con temáticas asociadas a su trabajo, con el objetivo de que los y las participantes comprendan mejor sus propias experiencias como comerciantes ambulantes y logren actuar con mayor asertividad sobre sus condiciones de trabajo.

Duración y frecuencia de las sesiones.

El programa se divide entre 5 a 6 sesiones individuales mediante visitas programadas con cada participante en un lugar a conveniencia. Se consideran 5 sesiones iniciales de acuerdo con el contenido temático y se deja la posibilidad de brindar una sesión más para cierre de la intervención en caso de que se requiera ampliar por inasistencias o contratiempos que influyan en la realización. Cada sesión tiene una duración de 60 minutos y se realizan con frecuencia semanal.

Estructura del programa de intervención

El programa de intervención lleva por nombre Buenas Prácticas para el Comercio Ambulante. Este programa tiene por objetivo proporcionar al comerciante ambulante herramientas de uso práctico para ser aplicadas en su día a día. Estas herramientas se enfocan en el tratamiento de los factores psicosociales de riesgo detectados en la muestra: vulnerabilidad económica, desprotección social y agotamiento físico. Para el sector ambulante es de gran importancia contar con asistencia técnica para mejorar la productividad de sus actividades económicas y, asimismo, sus ganancias. Por tanto, este programa de intervención parte de la creación de guías de capacitación con temáticas específicas en función de las características de la población y el contexto, brindando la posibilidad de mitigar riesgos y aumentar la transición hacia mejores condiciones laborales.

El contenido del programa se muestra en la siguiente tabla:

Eje temático	Sesión	Nombre del tema	Objetivo	FPS para reforzar	Aprendizaje esperado
Agotamiento físico	Sesión 1	“Reconociendo el riesgo”	El participante identificará cuales son los aspectos de su trabajo que más lo agotan físicamente y el tipo de riesgo que estos representan.	Desarrollo de habilidades/Flexibilidad	Mejor gestión del tiempo y los recursos para disminuir el impacto del agotamiento físico durante su actividad laboral
		“Mi salud en mi trabajo”	Conocer y aplicar diferentes técnicas que reduzcan los efectos del agotamiento físico.		
	Sesión 2	Retroalimentación de las prácticas aplicadas.	Conocer los resultados del empleo de las técnicas empleadas	Capacidad resiliente	
		Compartir experiencias y cierre del tema.	Que los participantes compartan sus experiencias de vida, anécdotas, consejos y apoyo a los demás participantes.		
Vulnerabilidad económica	Sesión 3	La efectividad del uso de plataformas digitales	Que el participante conozca cuales son los beneficios económicos de utilizar redes sociales como estrategia de venta	Desarrollo de habilidades/Flexibilidad	Mayor familiarización con el uso efectivo de las redes sociales como método de venta.
	Sesión 4	Desarrollo de redes de confianza y cooperación	Reconocer la importancia de la creación y fomento de las rees de apoyo social entre comerciantes y utilizarlo como estrategia de afrontamiento		Mayor acercamiento entre comerciantes para impulsar las ventas, recibir y dar apoyo entre ellos mismos.
Desprotección social	Sesión 5	¿Qué puedo hacer ante la desprotección?	Promover el intercambio de estrategias entre los comerciantes que han sido utilizadas ante situaciones de desprotección social.	Desarrollo de habilidades/capacidad resiliente	Toma de decisiones con mayor certeza, partiendo de la consideración de todos los recursos disponibles.
		Toma de decisiones informadas	Que los participantes logren tomar decisiones mejor fundamentadas a partir del conocimiento de lineamientos públicos que representen un beneficio para ellos.		Mayor conciencia de los efectos de la desprotección social y actuar sobre ella de manera positiva.
Cierre	Sesión 6	Cierre del taller	Elaboración de producto final		

Cada temática abordada en la sesión será evaluada tras su finalización, a través de técnicas de reflexión y socialización con el propósito de conocer la percepción, identificación, valoración e interiorización de los participantes, cuyo objetivo estará en función del cumplimiento de los indicadores de cada área para evaluar el grado de eficacia de la intervención.

Para el desarrollo de las sesiones, se sugiere realizar actividades que involucren la interacción de los participantes con el moderador y la temática en discusión, por ejemplo:

- Actividades de reflexión vivencial
- Actividades lúdicas
- Aportaciones individuales
- Actividades de análisis
- Discusión

Indicadores para el análisis de los resultados

Para el análisis de los resultados de la intervención, se plantean 3 ejes referentes:

- Satisfacción por las temáticas: el participante argumenta cómo se ha sentido durante las sesiones.
- Habilidades personales empleadas y desarrolladas: el participante comparte qué tipo de habilidades se han visto afectadas a través del programa de intervención.
- Manejo de situaciones adversas: el participante comparte cómo ha manejado las situaciones presentes en su trabajo a partir de su participación en el programa de intervención.

- Efectividad en el día a día sobre las acciones empleadas: consiste en un monitoreo semanal sobre las acciones realizadas por el participante y la efectividad que tienen en su trabajo.

Seguimiento a los casos

El asesoramiento en momentos de aprendizaje es valorado de manera positiva, por lo que se piensa como el principal medio de seguimiento sobre la efectividad del programa. El seguimiento se realiza a través de canales de comunicación como Whatsapp, correo electrónico y llamadas telefónicas, por lo cual se sugiere poner a disposición un número telefónico en particular para esta actividad y para seguridad del investigador.

Resultados: Una fotografía sobre la realidad del comercio ambulante

Los mercados, tianguis, plazas, parques, calles, escuelas, hospitales, instituciones públicas y prácticamente cualquier lugar, siempre serán un punto de venta para aquellos que intentan, todos los días, ganarse la vida a través de su esfuerzo. El objetivo general de este trabajo es identificar y comprender las condiciones de trabajo y factores psicosociales asociados a comerciantes ambulantes para proponer estrategias de intervención que permitan mejorar su calidad de vida. Por lo tanto, en este capítulo se describen los resultados a partir de la información obtenida.

Apartado 1. Características del trabajo ambulante

Empezar a ser ambulante

Cada vendedor cuenta una historia diferente sobre su trabajo. A pesar de que algunos mencionan fechas aproximadas sobre sus inicios en el comercio ambulante, resulta complicado identificar en qué momento esta forma de trabajo tuvo un mayor revuelo en la zona. Sin embargo, a partir de esta investigación se consideran los siguientes antecedentes:

- El comercio ambulante en Jojutla tiene sus orígenes en la época prehispánica a través de los “Tianquixtli” o “Tianguis”. Esto derivó hasta la época pre revolucionaria, donde las haciendas regían el comercio en la zona.
- Existen un par de situaciones muy marcadas en el discurso de los participantes, así como de la comunidad en general, que emergen constantemente: el sismo del 2017 y la pandemia por COVID-19 en el 2020. El sismo del 2017 tuvo un azote considerable en comparación con otras zonas del estado, lo que obligó a las autoridades a reorganizar la economía del municipio, hecho que modificó en gran mayoría la forma en que algunos comerciantes ambulantes trabajaban antes del sismo, afectando aspectos como la pérdida de sus establecimientos previos, la reubicación de las zonas donde comerciaban habitualmente o la necesidad de cambiar el giro de productos que vendían. Por su parte, la pandemia COVID-19, representó un desafío importante para los participantes, quienes se vieron obligados a reorganizar su dinámica de trabajo.
- De acuerdo con la historia de vida de cada participante, se encontró que cada uno tiene fechas de inicio en el comercio ambulante muy distintas. La más remota es de aproximadamente 40 años, hasta la persona más reciente que es de poco más de 2 años.
- En el 2019 hubo un reordenamiento de los comerciantes ambulantes y semi estacionarios que comerciaban alrededor del mercado principal, bajo el argumento de que se obstruía el paso vehicular del transporte público. Todo esto se dio a cuatro meses del inicio de la pandemia COVID-19-.
- Algunas investigaciones en contextos latinoamericanos hacen referencia al estudio de los factores psicosociales asociados al comercio informal. Uno de ellos realizado

en el Estado de Morelos durante el año 2020 (Juárez, 2020), describiendo el nivel de entusiasmo presente en comerciantes informales que trabajan en el Mercado Benito Juárez de Cuernavaca. En un contexto más reciente, se utilizan los datos estadísticos mencionados por ENOE (2023), los cuales describen las características del trabajo informal. A modo de complemento y contextualización, se citan datos de la OIT para describir las características del comercio ambulante. En contraste con lo encontrado en este trabajo, se afirma que, efectivamente, de acuerdo a lo que describen tanto la OIT (2023) y la ENOE (2023) el comercio ambulante en Jojutla se caracteriza por ser un empleo de remuneración variada, condiciones precarias, exposición a riesgos físicos, sociales y geográficos.

Una vez revisado este contexto histórico, es necesario describir las características del trabajo ambulante de las personas que participan en esta investigación, con el fin de comprender los aspectos particulares de su actividad.

¿Qué va a querer? ¿qué va a llevar? ¿Qué es ser ambulante?

Es importante remarcar la labor que realizan los comerciantes ambulantes. Más allá de ser caracterizados por pertenecer a un sector de la economía que aporta al crecimiento económico y social del municipio, identificar su quehacer también ayuda a reconocer este trabajo, pues como se ha explorado a lo largo de esta investigación, los retos que enfrentan diariamente los comerciantes ambulantes van más allá de un tema económico o del reconocimiento por parte de las instituciones de gobierno. Durante el trabajo de investigación se plasmaron 5 dimensiones temáticas de análisis relacionadas a la ejecución del comercio ambulante: 1) surgimiento y permanencia de la actividad 2) Satisfacción por el trabajo 3) Riesgos laborales 4) Relación con el trabajo y 5) Afrontamiento de las condiciones laborales. En función de los resultados arrojados por el diagnóstico realizado,

las dimensiones más significativas son Riesgos laborales y Afrontamiento de las condiciones de trabajo.

Para los riesgos laborales, los más representativos en el comercio ambulante son el desgaste físico y el ingreso económico variable. El desgaste físico se presenta, en su mayoría, a través de los desplazamientos, carga y descarga de productos, así como de las condiciones climáticas de la región. Por ejemplo, el VAM4 menciona: "Básicamente el trabajo consiste en mantenerse de pie en medio del acceso de los autos; no uso algún tipo de techo que me proteja del sol, únicamente una gorra o un trapo húmedo en la cabeza." Para reforzar lo anterior, durante las observaciones se identificaron diferentes elementos que condicionan al vendedor ambulante y que se relacionan con el desgaste físico: las herramientas de trabajo rudimentarias. En el caso del VAM4, se observó que utiliza una caja de plástico, sin soporte alguno, la cual carga mientras se mantiene de pie al ofrecer sus franelas. Además, utiliza un palo a modo de letrero, el cual pasa por encima de su cabeza, sujetándose de su cadera y pantalón. Otro caso es lo que menciona la VAF5 "Pues es pesado cargar con las cubetas y las canastas. Luego el calor lo hace más pesado y mi pierna como que ya no quiere andar". De igual manera se observan los efectos del uso de herramientas de trabajo rudimentarias, pues el peso de las cubetas que utiliza para trasladar su mercancía, supera los 10 kilos, por lo que, citando a la NOM-006-STPS-2014 MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE MATERIALES- CONDICIONES DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, las cargas de objetos no deberán superar los 10 kilos de peso. Esto no resulta ser un caso aislado, ya que es muy común visualizar en los alrededores a comerciantes cargando o trasladando objetos de pesos similares.

Por otro lado, en la dimensión del Afrontamiento de las condiciones de trabajo, se observó que todos los participantes emplean diferentes alternativas para reducir el impacto

negativo de las condiciones de trabajo, pero también para fortalecer aquellas estrategias que les han funcionado. Durante el proceso de observación, se determina que cada participante posee diferentes habilidades individuales para poder concretar una venta, ofrecer sus productos o abordar a posibles clientes. Desde este sentido, se plantean tres acciones que luego fueron validadas durante el proceso de entrevista: 1) oferta de productos 2) abordaje del cliente y 3) venta del producto.

Para la primera acción, los productos se ofrecen a través de diferentes técnicas, en su mayoría improvisadas, permitiéndoles dar a conocer sus productos a la población. Estas técnicas por lo regular consisten en anunciar en repetidas ocasiones lo que se vende, utilizando frases típicas del comercio ambulante en diferentes tonos a partir de lapsos de tiempo. A pesar de que los participantes son comerciantes ambulantes, se observa que no todos muestran los precios de sus productos a través de letreros; esto ocurre con mayor frecuencia en los participantes estacionarios o semiestacionarios y, también en los que sus productos son más de uso diario, por ejemplo: los participantes que venden franelas, electrónica, bolsas y ropa, colocan letreros con los precios de su mercancía. En el caso de los participantes que venden helados, semillas y alimentos, el precio de sus productos no es visible y solo se puede saber hasta el abordaje del cliente, segunda acción que se describe a continuación.

Continuando, se describe que otra de las acciones empleadas por los vendedores ambulantes es el abordaje del cliente. Esta acción representa una estrategia de afianzamiento del cliente, en la cual el vendedor tiene un primer acercamiento con el cliente para ofrecer sus productos. En el proceso de observación se distingue que una de las maneras más comunes en que los vendedores ambulantes abordan a sus clientes es a través de *mostrar* sus productos y *demostrar* la funcionalidad y la calidad de lo que se ofrece. Esto

es mayormente visible en los comerciantes de productos de uso diario, quienes invitan a los clientes a ver los productos que ofrecen.

La tercera acción se describe como la venta del producto, la cual se resume como el resultado de las dos acciones anteriores; sin embargo, se observa que no en todos los casos la acción de vender un producto se da bajo las mismas condiciones. En el caso de los vendedores estacionarios y semiestacionarios, ellos están sujetos a permanecer en el sitio donde comercian, por lo que su éxito en la venta depende más de un tema de habilidad para vender, flujo de personas y algunos otros factores como las temporadas, condiciones climáticas y la infraestructura necesaria para comerciar.

Por otra parte, el vendedor ambulante que es móvil emplea otro tipo de estrategias para concretar la venta, de la cual destaca el desplazamiento constante entre calles y la ubicación temporal en espacios a conveniencia del vendedor. Esto, a diferencia del estacionario o semiestacionario, podría representar una ventaja para la venta de los productos; sin embargo, también se observa que el desplazamiento de los comerciantes se da en función de dos aspectos: 1) el tipo de producto que se vende y 2) no contar con un establecimiento fijo para la venta de productos. Para el primer aspecto, los vendedores que se desplazan venden productos perecederos, como helados, semillas y legumbres. Particularmente, ninguno de estos comerciantes cuenta con un lugar donde vender sus productos, por lo que deben desplazarse a lugares o puntos de venta a conveniencia. Desde este sentido, la actividad comercial de todos los participantes refleja que sus condiciones de trabajo, si bien son similares, difieren en la cuestión de los riesgos que enfrentan diariamente.

Finalmente, para la acción de afrontar las condiciones de trabajo, también se observa que el desplazamiento no solo es parte de la actividad de venta, sino que representa

una forma de afrontar los riesgos de trabajo. Por ejemplo, en los vendedores que se desplazan constantemente se observa que reducen el impacto del calor resguardándose en sitios que les proveen de sombra; acuden a lugares a comprar productos para hidratarse, toman asiento en lugares de conveniencia durante el tiempo que consideren necesario a modo de descanso. Sin embargo, esto no es así con los vendedores estacionarios y semiestacionarios, debido a que ellos de manera indispensable deben acondicionar su espacio a modo de protección.

Panorama laboral

La narrativa de los participantes muestra cierta heterogeneidad en las condiciones laborales de los vendedores, subrayando aquellas que, particularmente, se asocian con la continuidad o permanencia de su actividad. En este apartado se describen las características de las condiciones de trabajo en el contexto del comercio ambulante, destacando aquellas que se mantienen con expectativas sobre la continuidad de su trabajo y quienes desean dedicarse a otra actividad, haciendo énfasis en los factores que influyen en dicha narrativa.

Los comerciantes ambulantes eligen dedicarse al ambulante debido a diferentes factores. En el caso de esta investigación, destacan dos dimensiones bajo las cuales los comerciantes ambulantes han decidido dedicarse a este tipo de trabajo y, sobre todo, continuar en él. Para esto, aparecen dos dimensiones: tradición familiar y empleos poco flexibles. Estas dos dimensiones aparecen en apartados anteriores como parte de los factores psicosociales salutogénicos y de riesgo; sin embargo, en este apartado, se retoman como parte de las características del contexto sociocultural que permea en la vida de los comerciantes ambulantes y que, a nivel ideológico, les permite continuar con su labor.

La primera dimensión se desglosa como un elemento que promueve la continuidad del empleo. Algunos comerciantes, en sus narrativas, mencionan que el papel de la familia ha sido un determinante de gran influencia, por ejemplo:

VA: mis papás fueron quienes me apoyaron a emprender, ellos pusieron el puntero y yo solita me fui haciendo de mi negocio y mis clientes.

Esto también respalda el argumento descrito previamente sobre la influencia de la familia en el inicio de la vida laboral. A pesar de que los comerciantes inician en el ambulante a través de diferentes circunstancias, la familia es un elemento presente en la mayoría de las narraciones de los participantes.

Para la segunda dimensión, los participantes describen que el comercio ambulante ha representado una opción viable e inmediata de empleo.

VA:(...) realmente se necesita poco para iniciar en esto. Yo empecé con una mesita, un paraguas y mis cosas; ahorita ya tengo más.

VA: Me siento bien aquí, me gusta porque sé que si estuviera en un trabajo de esos de oficina o en una tienda, me iría diferente. Además pagan bien poco y cuando no te quieren, te dan las gracias.

Para los participantes, el empleo formal deja de representar una opción adecuada a sus expectativas de trabajo. Esto refuerza lo señalado en la problemática de esta investigación acerca de que el Estado de Morelos muestra un incremento en el número de personas que se incorporan al trabajo informal. Desde este sentido, el comercio informal (y, particularmente, el ambulante) cumple con las expectativas de trabajo de una parte de la Población Económicamente Activa, es decir, cada vez más personas buscan gozar de un empleo flexible y de autogestión.

Panorama personal

En este apartado se describen aquellos argumentos de los participantes en donde se abordan cuestiones personales relacionadas a su trabajo y que, al mismo tiempo, se asocian con la continuidad de su empleo. Dentro de las narrativas aparecen situaciones relacionadas con *autonomía* y el *gusto por las ventas*. La autonomía se presenta como aquella capacidad de poder autogestionar el tiempo y los recursos necesarios para el comercio. También se traduce en la posibilidad de poder cumplir con los distintos roles personales, como puede ser el autocuidado, tiempo libre, cuidado del hogar, la familia, educación, recreación, salud, entre otros.

Por otra parte, surgió el *gusto por las ventas*, la cual se refiere a las aptitudes necesarias para el comercio. Todos los participantes expresan abiertamente el entusiasmo que les provoca dedicarse a la venta de productos, el cual se refleja en las entrevistas realizadas:

VA: (...) me gusta vender, hablar con la gente, el trato con la gente. A veces los mismos clientes se vuelven tus amigos.

VA: a veces vienen clientas y se ponen a contarme sus cosas, sus problemas y como que hay bastante confianza.

VA: soy bueno vendiendo, nunca he tenido problemas con clientes. Yo creo que para vender bien lo primero es tratar al cliente con mucho respeto y ser siempre amables.

Los riesgos

En cuanto a los riesgos presentes en el ambulante, en las entrevistas realizadas los participantes expresan conformidad y aceptación al respecto de sus condiciones de trabajo.

Algunos de ellos narran que dedicarse al comercio ambulante implica un cierto grado de exposición a diferentes riesgos, lo cual resulta ser aceptable para ellos.

VA: (...) hay que madrugar, estar aquí temprano. Si no se vende aquí, te tienes que ir a otro lugar. El calor siempre está a todo lo que da, entonces es pesado, pero así es el trabajo.

VA: A veces hay días buenos y días malos; uno no vende siempre como quisiera. A mí me gusta mi trabajo y sé que no siempre me va a ir bien, pero afortunadamente hay más días buenos que malos.

Hasta aquí, el panorama personal de los comerciantes ambulantes deja entre ver que las expectativas personales que ellos tienen al respecto de su trabajo se ajustan a algunas cuestiones personales, las cuales van más allá de las propias condiciones de trabajo, sean estas de riesgo o protectoras. Por otra parte, con la información recabada, se identifica que los comerciantes ambulantes son conscientes de los riesgos y las virtudes de su trabajo, lo cual implica la inversión de recursos personales para poder hacer frente a los riesgos. Sin embargo, esta inversión también está determinada por las características del trabajo realizado, ya que estas suelen ser heterogéneas, pues cada comerciante se enfrenta a circunstancias laborales distintas.

Finalmente, el camino transitado hasta la propuesta de intervención deja entre ver que no todos los comerciantes ambulantes cuentan con la disponibilidad de participar en actividades que no cuenten con una remuneración económica o material de por medio, o bien, que esté representada con los colores de un partido político o de las instituciones de gobierno. Esto dificulta en gran medida que la intervención con esta población tenga efectividad según los marcos teóricos que la sustenten, por lo que es importante plantear estrategias adecuadas a las características y a los recursos disponibles de esta población.

Discusión y conclusión.

Con las discusiones y conclusiones, termina esta investigación. En este apartado se intenta complementar a las variables estudiadas con otros elementos que surgieron en el transcurso de la investigación y que permiten una mayor aproximación en la comprensión del mundo del comercio ambulante. Estos elementos corresponden principalmente a la cultura organizacional de los comerciantes ambulantes y se describen a continuación.

Características de la cultura organizacional en el comercio ambulante

En este apartado se describen los elementos encontrados según los niveles de la Cultura Organizacional propuestos por Schein (1984). A continuación, se muestra una descripción de tales elementos.

Los artefactos visibles

Distribución de los espacios y formas de venta.

Alrededor del mercado Benito Juárez, donde es el punto de partida de los vendedores ambulantes, se observa que la distribución de los espacios designados para la venta ambulante no está conformada de manera legítima, es decir, que no pertenece a los comerciantes, más bien, se paga un permiso especial en el ayuntamiento para poder comerciar en la zona. Del Valle (1996) describe al espacio como un sitio delimitado físicamente a partir de las propias actividades que se realizan en ese lugar, así como un sitio cargado de atribuciones simbólicas. A partir de esto, el espacio donde se desarrolla esta investigación se entiende como un lugar donde existen relaciones de poder bajo la influencia política, económica y administrativa del lugar en cuestión.

Por otra parte, la autorización de los permisos de venta no obedece criterios como la antigüedad del vendedor, ya que los permisos se dan en función de un pago, sean nuevos vendedores o vendedores que ya llevan tiempo en el comercio. Sin embargo, los permisos

para vender tienen su propio reglamento al cual están sujetos los vendedores ambulantes. Entre los puntos más relevantes de este reglamento, destaca el horario autorizado para la venta, el cual va desde las 07:00 a.m. hasta las 22:00 p.m., por otra parte, los vendedores están condicionados a mantener limpias sus áreas de trabajo, ubicar sus desechos en los contenedores correspondientes, así como a no obstruir la vía pública peatonal ni de tránsito vehicular.

Por lo que concierne a los vendedores ambulantes móviles, la dinámica sigue una lógica similar a los vendedores estacionarios, con la única diferencia de que no deben respetar un lugar fijo para la venta; su permiso gira en torno a que su venta no representa una problemática para la población y en la que deben acatar las indicaciones de tránsito vehicular, debido a que algunos vendedores se desplazan en motocicletas o triciclos que normalmente circulan por las calles y avenidas.

La vestimenta e imagen

En un clima caluroso la mayor parte del año, los vendedores ambulantes visten con ropa de trabajo. cómoda, usando mayormente tenis, huaraches, jeans y shorts. Utilizan cangureras o bolsas cazadoras para resguardar dinero, cartera, teléfonos o cualquier otro objeto necesario para su protección. Por otra parte, únicamente los vendedores ambulantes utilizan sombrero o gorra para cubrirse del sol, así como playeras de manga larga.

Algunos de los artefactos característicos en la población, son los teléfonos móviles. De los siete, tres de ellos tienen 2 participantes celulares. Según los comerciantes, uno lo utilizan para sus ventas y otro para uso personal. Otro elemento observable es la protección

contra el sol. Todos los vendedores utilizan gorra, sombrero o sombrilla para protegerse del sol.

La venta

Como se describió anteriormente, una de las estrategias que utilizan los vendedores para concretar la venta de sus productos es la atención al cliente. Para poder realizar esto, se mencionó que los vendedores ambulantes modulan el tono de su voz y emplean palabras de referencia como muchacho o muchacha, joven, señorita, entre otros. En el caso de los vendedores móviles, ellos anuncian sus productos mediante tonos de voz elevados y cantados, por ejemplo “*hay helados*”, como es el caso del vendedor de helados.

Estas adecuaciones que los comerciantes hacen para ofrecer sus productos, ha formado parte de su identidad, por lo que es común que la población distinga a un vendedor ambulante a partir de la manera en que anuncia sus productos, por lo que cada uno desarrolla y emplea diferentes formas de distinguirse sobre otros vendedores. Se observa que otros vendedores ambulantes incluso utilizan otro tipo de dispositivos, como campanas, cornetas y altavoces, por mencionar algunos. De acuerdo con Schein (1984), este tipo de artefactos permiten constituir una identidad particular, ya que distingue y caracteriza a quienes los emplean, por lo tanto, los clientes identifican y distinguen al vendedor en cuestión en función de la manera en que anuncia sus productos.

Historias y anécdotas

En este apartado se describen algunas de las narrativas que los participantes comparten por el hecho de ser vendedores ambulantes.

Los participantes afirman que ser vendedor ambulante les ha servido para algo más que una opción de empleo, también se ha vuelto una forma de vivir que se ha compartido a través del tiempo con la familia. Este hecho se traduce en que esta forma de trabajo no solo constituye, en una parte, la identidad del comerciante, sino que también conforma una tradición familiar que se conserva en el tiempo.

Así mismo, las historias de vida de los comerciantes ambulantes también están llenas de anécdotas y situaciones que de manera directa han influido en su trabajo y en su vida. Algunas de estas situaciones están relacionadas, en su mayoría, con situaciones de violencia y discriminación por parte tanto de autoridades, como de clientes y personas que conforman el contexto cotidiano para la venta ambulante.

Los comerciantes refieren que encontrarse en situaciones de riesgo por violencia es una constante, particularmente en aquellos vendedores móviles que se desplazan por diferentes partes del municipio para realizar su venta.

VA: a mi muchas veces me han querido asaltar, de hecho, ya me asaltaron; me quitaron mi dinero, celular y algunas cosas que traía en la bolsita que uso. Eso fue hace como 6 meses. Es que uno sabe a dónde se va a meter, pero hay que vender.

VA:(...) ya van como dos veces que se me acercan a comprarme, les despacho, pero se echan a correr o en motocicleta, se trepan y se van.

Relacionada a la discriminación que sufren, algunos vendedores ambulantes comentan que tiene prohibidos los accesos a algunos condominios privados en la región. En

algún momento han optado por colocarse de manera temporal en los alrededores de esos condominios, pero ha habido casos donde la administración del lugar los ha desalojado, llamando a la policía o evitando su instalación mediante la vigilancia del condominio.

En otros aspectos, como se mencionó en apartados anteriores, uno de los eventos que más ha marcado a la población del municipio, fue el sismo del 19 de septiembre del 2017. Este suceso evoca a diferentes anécdotas de los participantes, pues algunos de ellos se encontraban trabajando en el ambulante cuando el sismo ocurrió.

VA:(...) cuando todo pasó, yo estaba parado afuera de la tienda García con mi carrito; era otro, no era este. El que tenía lo dejé cuando eché a correr y le cayeron escombros encima, luego tuve que conseguir otro. (...) nada más veía como se caía todo, la gente corriendo, el polvo. Sentí que ahí quedaba muerto.

VA: Yo estaba dentro del mercado cuando empezó a temblar. Ya la rodilla no me daba para correr, pero la misma gente que iba saliendo, me ayudó. (...) tuve que dejar mis cosas tiradas, ya no pude entrar a recuperarlas.

Estos argumentos atribuyen cualidades simbólicas al sitio y a su actividad laboral. Por otro lado, también se asocian con la resiliencia como estrategia de afrontamiento, lo cual es un aspecto marcado en los participantes. Este tipo de simbolismos han sido representados en estructuras, como el ave fénix que se inauguró en el 2023 que simboliza el renacimiento del municipio después de la tragedia; también se encuentran murales, monumentos y plazas que fueron erigidos a partir del suceso.

Hasta aquí, las narrativas expuestas por los vendedores refuerzan los significados de los artefactos visibles: formas de vestir, formas y estilos particulares de comerciar y la identificación con el entorno a partir de sucesos e historias ocurridas en el municipio.

Los valores

Con relación a los valores identificados durante la recolección de información y en las observaciones realizadas, destacan algunas dimensiones: profesionales, culturales e individuales, los cuales se desglosan en subcategorías, las cuales serán descritas a continuación.

Los *valores profesionales* se refieren a aquellos valores necesarios para realizar su trabajo. Los valores encontrados y categorizados son: constancia, actitud de servicio, responsabilidad y administración del tiempo.

El valor de la *constancia* hace referencia a dar continuidad al trabajo a través del tiempo y a pesar de las circunstancias. En esta categoría, algunos comerciantes comparten que su labor ha logrado mantenerse debido a la capacidad de adaptación a los cambios y demandas del mercado: “cuando no se vende en un lugar, hay que moverse porque seguramente en otro si se vende.” También comparten que “a veces, cuando no se vende un producto, hay que cambiarlo por algo que sí se esté vendiendo. A veces por la temporada se dejan de vender ciertas cosas”. La constancia también les ha permitido prosperar, lo que, a su vez, les ha dado antigüedad y reconocimiento entre la clientela y la comunidad de comerciantes.

VA: ha pasado que cuando no vengo a vender porque me enfermé o porque tuve un tema personal, los clientes me preguntan si estoy bien, o que cuando regresó a vender.

VA: (...) me llaman y me preguntan si voy a tener de este tipo de bolsas y, sí, que si me pueden apartar porque tienen un regalo que dar o porque les gustaron y casi nadie las vende.

En lo que se refiere a la actitud de servicio al cliente, los comerciantes muestran algunas actitudes favorables que les permiten vender sus productos. Entre estas actitudes, destacan la disponibilidad, la comunicación y la cercanía con el cliente. Algunos de ellos comparten situaciones como:

VA: siempre hay que estar dispuestos para el cliente, al final eso es lo que vende.

VA: (...) no te puedes enojar con el cliente porque si tus productos no salen buenos, no están bien, es culpa tuya y no de él.

Para el valor de la responsabilidad, algunos comerciantes lo representan a través del compromiso con su labor y con la venta fidedigna hacia los clientes. Este valor se relaciona con aspectos culturales que serán descritos en el siguiente apartado, pero que también tienen una relación estrecha con el profesionalismo necesario para desempeñar sus actividades. Por ejemplo:

VA: me siento responsable de mi negocio porque es mi sustento.

Prácticamente si no vendo, no como y no come mi familia y la mercancía se me queda.

También se asocia con la autopercepción del comerciante:

VA: yo me considero una persona responsable, bien trabajadora porque así me enseñaron mis papás y mis abuelos que debía ser siempre.

Finalmente, la administración del tiempo se relaciona con la posibilidad del comerciante de poder gestionar sus tiempos en pro de la realización de su trabajo, es decir, de poder decidir durante cuánto tiempo vender y cuánto tiempo pausar su venta.

VA: cuando la venta no anda bien, decido recoger temprano y me voy a mi casa.

VA: (...) lo dejo tantito y me da tiempo de ir a recoger a mis hijos de la escuela o de ir a esperarlos a la esquina.

En los *valores culturales* se desarrollan aquellas narrativas que muestran los arraigos históricos del contexto en el que vive el comerciante, así como la influencia que el entorno ha tenido sobre él. Para este valor, se desarrollan 2 categorías: la historia familiar y los hábitos de trabajo.

De acuerdo con apartados anteriores, el comercio informal tiene como uno de sus componentes la continuación de una tradición familiar, lo que ha permitido que los comerciantes se identifiquen con su trabajo a partir de una historia de vida y familiar. La historia familiar relacionada al comercio ambulante se desarrolla a partir de un cambio generacional que responsabiliza al comerciante a cumplir con una tradición y que lo dota del sentido de responsabilidad de hacer que el negocio trascienda para la próxima

generación. Algunos de los comerciantes ambulantes argumentan que se iniciaron en el oficio mediante la enseñanza familiar.

VA: yo ayudaba a mi papá a cultivar y vender, luego falleció y me tocó a mi seguirle

VA: es un negocio tranquilo (...) me los traigo luego (a sus hijastros) a enseñarles el oficio para que aprendan y en un futuro sepan trabajar.

En la categoría de los hábitos de trabajo, se describen todas aquellas formas de comportamiento en torno al trabajo que lo vuelven funcional. Estos hábitos son: puntualidad, orden y limpieza e imagen de los productos, los cuales son observables y también se describen en la narrativa de los comerciantes:

VA: yo llego a poner mi puesto a las 6:00 de la mañana. (...) me pongo a esta hora porque a partir de las siete es cuando empieza a haber más flujo de personas en el mercado.

VA: yo creo que la gente se acerca si ve limpio. (...) a veces vienen, ven los productos y los dejan como quieren, pero uno tiene que ordenarlos para que se vea bonito.

Finalmente, para los valores personales, estos son representados por los comerciantes como una forma de ser en su trabajo. Entre los más mencionados durante el proceso de entrevista y observación, destacan el respeto, la dignidad y autocuidado.

El valor del respeto se observó en situaciones que involucran la atención al cliente, donde el vendedor siempre se dirige con actitud de servicio y de manera respetuosa, aun cuando el cliente haya decidido no comprar sus productos. Por otra parte, la dignidad, al igual que el respeto, es un valor involucrado en el proceso de comerciar productos. Durante la recolección de información, en el proceso de observación, se identificó una situación

donde un cliente mostró inconformidad por el producto en cuestión, el cual había comprado previamente, a lo que se mostró con actitud déspota hacia el comerciante. Para esto, el comerciante ofreció una disculpa, así como la devolución del dinero y siempre guardando una actitud templada y en calma. Al momento de abordarlo y preguntarle acerca de sus sentimientos, él comenta que “son cosas que a veces pasan, no te puedes poner a pelear con el cliente y es mejor aceptar las cosas”.

Por último, el autocuidado como un valor, se observa en la manera en que los vendedores ambulantes cuidan de sí mismos. Este valor fue observable en situaciones donde el comerciante veía comprometida su salud e integridad física

Hasta aquí concluyen la información recabada sobre la cultura organizacional. No obstante, con las características descritas se encuentra correspondencia con las conceptualizaciones de Schein (1984) al reconocer que en el contexto sociocultural los supuestos básicos son elementos determinantes que definen las características del trabajo y sus condiciones, pero, al mismo tiempo, definen también permiten enfrentar los conflictos internos y externos que surgen a partir de la cultura organizacional. A partir de esto, es necesario puntualizar que los conflictos internos y externos siguen una vertiente distinta pero que influyen una sobre la otra. Por ejemplo, entre los conflictos internos destacan aquellos asociados a cuestiones de género, educativas, económicas, lo cual se ve reflejado en temáticas como discriminación, violencia y marginación. Por su parte, en los conflictos externos se encuentra la política, la seguridad, el reconocimiento como parte de un sector de la economía que da un aporte importante al desarrollo económico de la región, y, finalmente, la creación de oportunidades que los doten de condiciones más dignas de trabajo.

A modo de cierre, es importante señalar que no se debe romantizar al comercio ambulante. Si bien es evidente que este tipo de trabajo está cargado de condiciones de riesgo para los comerciantes, también es a través de ello que se logra afrontar los diferentes riesgos presentes en la actividad ambulante, particularmente la desprotección social, inseguridad laboral y las condiciones precarias y ambientales.

Finalmente, es necesario continuar investigando en este contexto laboral y así construir alternativas que impacten de manera objetiva y favorable para este sector de la economía.

Conclusiones

El estudio de los factores psicosociales presentes en el comercio informal permite una mejor comprensión de las diferentes dinámicas de trabajo en este contexto, debido a sus características descritas a través de la narrativa de quienes se dedican a ello. Para la conclusión de esta investigación, se plantea lo siguiente:

- Esta investigación logró una aproximación al comercio ambulante a través de la experiencia de un grupo de comerciantes, permitiendo comprender la manera en que los comerciantes informales afrontan los factores psicosociales presentes en su trabajo.
- Existen pocos trabajos de investigación que aborden temáticas relacionadas a los factores psicosociales y el comercio informal, particularmente en el comercio ambulante, por lo que hace falta explorar este contexto.
- Durante el desarrollo de este trabajo, se identificó que los comerciantes ambulantes trabajan en condiciones de precariedad, hecho que impacta de manera directa y de forma negativa en aspectos como: economía, seguridad social, protección social y

salud física. Sin embargo, a pesar de estas condiciones de trabajo, el comercio ambulante se mantiene como parte de la identidad económica de la región.

- En este estudio se describe que los factores psicosociales relacionados con el comercio informal son: agotamiento físico, desprotección social y la vulnerabilidad económica para los de riesgo y la capacidad de resiliencia, flexibilidad del trabajo y desarrollo de habilidades para los factores protectores. Sin embargo, hace falta explorar los diferentes tipos de ambulante y clasificar los factores presentes según el tipo explorado.
- La revisión teórica permite distinguir al comercio ambulante como parte de la economía informal de la localidad. Por otro lado, en la exploración del campo se identificó que se desarrollan en su mayoría mujeres debido a que es una opción viable y adecuada que les permite cumplir con sus diferentes roles.
- Dentro de las características de la cultura organizacional se encontró que existen elementos particulares del comercio informal, por ejemplo: los valores, los artefactos y las historias de vida relacionadas a los inicios en el ambulante, en lo cual, en su mayoría, se encuentran relacionadas a una tradición familiar.

Considerando lo anterior, las conclusiones metodológicas son las siguientes:

- El marco metodológico permitió una constante reflexividad, donde el investigador se asume como un instrumento de investigación, lo que constituyó un ejercicio personal acerca de sus propios valores, prejuicios, concepciones respecto al trabajo ambulante, así como de sesgos teóricos.
- La exploración del campo a través de la etnografía permitió conocer las características generales del comercio ambulante, así como sus particularidades de cada participante.

- La etnografía permitió obtener información con la que se logró describir las características de la cultura organizacional de los comerciantes ambulantes.
- La etnografía permite visibilizar a los comerciantes ambulantes como actores sociales que son parte de una comunidad y no como agentes ajenos a la misma debido a la participación que tienen en la vida social y económica del municipio.
- El uso del Análisis de Contenido como método de análisis de la información, permitió descifrar las características personales de cada participante y su relación con los diferentes factores psicosociales, lo cual facilita la comprensión del uso de las diferentes estrategias de afrontamiento.

Limitaciones

Finalmente, por lo que se refiere a las limitaciones de esta investigación, se argumenta lo siguiente:

- Por lo que respecta al marco teórico sobre los factores psicosociales se encontraron limitantes debido a la escasez teórica en este campo que permita un sustento teórico de lo que sucede en la vida de los comerciantes ambulantes relacionado a lo psicosocial.
- La población participante reducida y la información proporcionada por los comerciantes ambulantes es homogénea en la mayoría de los casos, lo cual dificulta crear un modelo que permita explicar de manera estructurada las diferentes variables.
- La propuesta inicial del programa de intervención se planteó en modalidad grupal; sin embargo, ésta tuvo que ser modificada a lo individual debido a que los participantes no contaban con la disponibilidad y recursos necesarios para participar en un grupo de trabajo.

- La poca cantidad de investigaciones relacionadas a las variables de esta investigación, no permitieron tener un marco de referencia con el que se pudieran tener comparativos entre un antes y un después.
- La dinámica de trabajo de los comerciantes ambulantes dificulta un seguimiento puntual, por lo que es labor del investigador ajustarse a las características del trabajo de los vendedores.
- Se sugiere fomentar en las futuras generaciones de psicólogos, particularmente a quienes desean explorar los diferentes campos del trabajo, el análisis y el estudio del trabajo informal, pues las organizaciones del trabajo son diversas.

Epílogo

Esta investigación tuvo sus orígenes en la inquietud por comprender una de las diversas formas de trabajo que se pueden encontrar en prácticamente cualquier sitio al que se vaya: el comercio ambulante. Todo inició en el 2023 y culminó en e 2025, pero la inquietud dejó su impronta desde años atrás, tomando como referencia el año 2017, donde todos nos fuimos vulnerables a partir de un sismo en el mes de septiembre que ha dejado al municipio de Jojutla y sus alrededores con otra imagen y con una configuración de identidad diferente. Recorrer las calles que recorría a diario y descubrir que ya no eran las mismas, observar que los más vulnerables siempre fueron los más desprotegidos, los que no tuvieron la manera inmediata de recuperar la armonía de su vida y llevar el pan a su mesa. Sin embargo, tal y como lo expresa el significado del monumento al Ave Fénix instalado en 2022, se renació y se volvió a vivir.

Anexos

Anexo A: Guion de entrevistas

Encuadre de la entrevista

- a) Realizar el encuadre con el entrevistado. El entrevistador se presenta y expone los motivos de la entrevista.
- b) Explicar las reglas de la entrevista y el procedimiento de aplicación.
- c) Solicitar su conformidad como participante.

Consideraciones para la entrevista

Realizar la entrevista en un lugar cómodo para el entrevistado, considerando aspectos como el ruido, el ambiente y la ergonomía.

1.- Orígenes del comercio: motivos para ser vendedor.

- Hace cuánto tiempo que se dedica a esto
- Cómo fue que llegó a este trabajo
- Por qué vende este tipo de productos
- Qué le motiva a seguir vendiendo

2.- Satisfacción

- Cuáles son sus razones por las que trabaja
- Qué es lo que más le gusta de su trabajo
- Qué es lo que menos le gusta de su trabajo
- Qué es lo más importante de su trabajo
- Qué aspectos de su trabajo cambiaría

3.- Articulación entre el ámbito laboral, familiar y personal

- Cómo equilibra su vida familiar y de trabajo
- La participación de la familia en el trabajo
- Dificultades en la relación trabajo-familia
- Metas personales, familiares y laborales

4.- Relación con el trabajo

- Descripción de las características del trabajo
- Relaciones con compañeros comerciantes y comunidad
- Principales retos/dificultades para realizar la actividad
- Principales estrategias para lograr vender
- Cambiar de trabajo: ¿Por qué? ¿cuál? ¿cuándo?

5.- Sentimientos entorno al trabajo

- Cómo se siente haciendo lo que hace
- Cómo se siente cuando no logra vender sus productos
- Cómo se siente cuando hay bajos ingresos
- De qué manera resuelve/enfrenta esas situaciones

6.- Comentarios generales y cierre

Anexo B. Carta de consentimiento informado



FACULTAD DE PSICOLOGÍA
Maestría en Psicología



Fecha: día__ mes__ año__

CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimado participante

El programa de la Maestría en Psicología, a través de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, está realizando un estudio llamado **“Factores psicosociales del trabajo asociados al comercio informal en vendedores ambulantes”**, cuyo objetivo es conocer y comprender los efectos de las condiciones de trabajo que los comerciantes viven diariamente y de qué manera las afrontan.

En caso de que usted acepte participar, considere lo siguiente:

Se le pedirá participar en una entrevista no estructurada que trata acerca de su experiencia como comerciante, sus vivencias y sus condiciones de trabajo. La entrevista tendrá una duración aproximada de una hora. La entrevista se realizará en un lugar público y en un horario a conveniencia para usted; por ningún motivo podrá realizarse en domicilios particulares o sitios que impliquen algún riesgo. La entrevista será grabada únicamente en audio.

¿Cuáles son los beneficios de participar?

Si usted acepta participar, estará ayudando a más personas a conocer cómo es la vida laboral al ser comerciante y, al mismo tiempo, usted pueda comprender y reflexionar sobre su propia experiencia. Por otro lado, debe tener en cuenta que su participación no tendrá algún beneficio económico y tampoco tendrá algún costo.

¿Cuáles son los riesgos por participar?

Participar en esta investigación implica un riesgo mínimo para usted. Podría ser que alguna de las preguntas realizadas durante la entrevista resulte ser incómoda para usted, por lo que tiene el derecho a no contestar si así lo desea.

¿La información de la entrevista es confidencial?

Si. Toda la información que usted proporcione es totalmente confidencial y de uso exclusivo del investigador, así como de su comité académico evaluador. Los resultados de esta investigación serán publicados con fines académicos y científicos, omitiendo cualquier tipo de dato personal para que usted no sea identificado. Las grabaciones de audio serán resguardadas en un dispositivo digital, seguro y a resguardo exclusivo del investigador responsable.

¿Puedo abandonar mi participación?

Si. Usted puede dejar de participar en el momento en que lo considere necesario. La participación en esta investigación es totalmente voluntaria.

¿A quién puedo llamar en caso de dudas?

Ante cualquier duda relacionada exclusivamente al proyecto, puede contactar al Psic. Héctor Manuel Alvarado Bravo a través del correo electrónico: hector.alvaradoabr@uaem.edu.mx

Agradecemos mucho su valiosa participación

Datos del consentimiento

Nombre del participante _____ Firma _____

Datos de quien obtiene el consentimiento



Nombre _____ Firma _____

UAEM
RECTORÍA
2023-2029

Referencias

- Ameigeiras, A. R. (2006). El abordaje etnográfico en la investigación social. En I. Vasilachis de Gialdino, (Coord.), *Estrategias de Investigación Cualitativa* (pp. 107- 151).
- Antón, a. (2006). Precariedad laboral e identidades juveniles. Fundación sindical de estudios.
- Bahena, F. (2023). Transformaciones del paisaje y patrimonio religioso edificado en Tetela del Volcán y Hueyapan Morelos, post-sismo del 19 septiembre 2017: testimonios de los pobladores.
- Bósquez, R, e Ibarra, M (2022). El comercio informal en los espacios públicos de la ciudad de ambato. *Revista eruditus*, 3(2), 51-63.
- Calderón, M. A. (2020). Mujeres y mercado de trabajo informal en la ciudad de Bogotá. Una aproximación experimental.
- Camacho, A. (2020). Estrés y salud en trabajadores obreros: un estudio mixto.
- Capogrossi, M., & Quintana, O (2021). Las múltiples dimensiones del trabajo precario e informal: algunas problematizaciones desde las ciencias sociales. *Revista latinoamericana de antropología del trabajo*, 5(10).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). Panorama Social de América Latina 2018. Santiago: ONU. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44395/11/S1900051_es.pdf
- Cordero, M. (2015). Estrés laboral, fuentes de estrés e inteligencia emocional en los trabajadores de centro de urgencias y emergencias 112 de Extremadura.
- Cristancho l. A. (2022). El concepto de trabajo: perspectiva histórica. *Secuencia* (112), e1827.
- De león, C (2016). La informalidad: un estudio sobre la importancia de este sector en la economía a de México. *Observatorio de la economía latinoamericana*, (219).

- De Soto, H. (1988). ¿Por qué importa la economía informal? *Estudios Públicos*, (30).
- De Um, P. H. D. C. La ciudad Jojutla de Juárez, Morelos-México: proceso histórico de configuración de un contexto periurbano Jojutla De Juárez, Morelos-México: Historical Process Of Configuration Of A Perurban.
- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 18 años y más edad. Disponible en:
- Esparza, S (2021). Perfiles socioeconómicos y estructurales del sector informal en la pandemia de la covid-19. *Nova scientia*.
- Figuerola, E., Pérez-Soto, F (2019). El empleo informal en México.
- García, B. (2009). Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI. *Revista mexicana de sociología*, 71(1), 5-46.
- García, E., & González, E (2014) El impacto de la informalidad en la precariedad laboral en México.
- García, J., & Martínez, A (2022). Restauración psicológica a partir del huerto familiar durante la pandemia de covid-19 en Jojutla, Morelos. *Península*, 18(2), 203-227.
- Gómez, L. (2007). La informalidad en la economía, algo incuestionable. *Semestre Económico*, 10(19), 47-67. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-63462007000100004&lng=en&tlng=es
- Gómez-Palencia, I. & Banquez-Salas, A (2012). Condiciones de trabajo y salud de vendedores informales estacionarios del mercado de Basurto, en Cartagena. *Revista de salud pública*, 14, 448-459.
- Guevara, J. (2020). Bienestar psicológico y comunicación familiar en comerciantes del mercado moshoqueque en tiempos de covid-2020.

Hernández Sampieri, R. & Baptista, L (2018). *Metodología de la investigación* (vol. 4, pp. 310-386). México: mcgraw-hill interamericana.

https://inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/iooe/iooe2023_01.pdf

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 2022. Disponible en:

<https://inegi.org.mx/investigacion/enoe/>

Juárez-García, A., Flores-Jiménez, C, & Pelcastre-Villafuerte, B (2020). Factores psicosociales del trabajo y efectos psicológicos en comerciantes informales en Morelos, México: una exploración mixta preliminar. *Revista de la universidad industrial de Santander. Salud*, 52(4), 402-413.

Klein, E., & Tokman, V (1988). Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa.

López, N. (2003). El sector informal urbano y el comercio ambulante. Como una expresión de la marginalidad y la exclusión social.

Macías, M.& González, G. (2015). Familias en el trabajo: estrategias de afrontamiento de grupos microempresarios familiares. *Revista de ciencias sociales*, 21(4), 560-568.

Martín, M (2002). El bienestar subjetivo. *Escritos de psicología*, (6), 18-39.

Maurizio, R. (2021). Empleo e informalidad en américa latina y el caribe: una recuperación insuficiente y desigual. *Nota técnica, serie panorama laboral en américa latina y el caribe*.

Meneses, T. La investigación etnográfica en un proyecto de intervención social. *Alma máter segunda época*, (1), 81-98.

Montoya, G. (2013). El comportamiento emprendedor en El Salvador: contexto, características y factores de éxito del emprendedor salvadoreño.

Moyano E., Castillo, R., & Lizana, J. (2009). Trabajo informal: motivos, bienestar subjetivo, salud, y felicidad en vendedores ambulantes. *Psicología em estudo*, 13, 693-701.

- Muñoz, A (2014). Riesgos laborales en trabajadores del sector informal del cauca, Colombia. *Revista de la facultad de medicina*, 62(3), 390-399.
- Narváez, N (2017). Deshumanización del trabajo y necesidad colectiva: consideraciones acerca del trabajo informal. *Revista humanismo y cambio social*, 66-77.
- Navarro, E (2012). ¿sabemos con quién trabajamos?: estudio cualitativo sobre el trabajo y la satisfacción laboral de los oficiales de la edificación.
- Noguera H (2021). Fortalecimiento de las estrategias de afrontamiento en relación al estrés laboral: una experiencia de sistematización. *Enfermería actual de costa rica*, (40).
- Ocaña, J & Alcántara, S (2020). Condiciones de trabajo y salud en vendedores ambulantes y acróbatas callejeros de la ciudad de México. *Salud de los trabajadores*, 28(2), 109-122.
- Pedrero, M, (2009). Las condiciones de trabajo a principios del siglo xxi. Presencia de las mujeres en el sector informal. *Papeles de población*, 15(59), 119–171.
- Perelman, M. (2017). Trabajo, temporalidades y procesos colectivos. Transformaciones en las subjetividades de vendedores ambulantes y recolectores informales. *Trabalho (en) cena*, 2(2), 83-97.
- Pérez, C, (2005). Aproximación a un estudio sobre vulnerabilidad y violencia familiar. En boletín mexicano de derecho
- Pérez, J, (2005). El sector informal en México. *El cotidiano*, (130), 31-45.
- Polo, J., Palacio, J., de Castro A., Mebarak, M R., & Velilla L. (2013). Riesgos psicosociales: la psicología organizacional positiva como propuesta de promoción, prevención e intervención. *Revista salud uninorte*, 29(3), 561-575.
- Portes, A. (1995). En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Flacso México. Portes, A., Castells, M., Benton, L. (1989). The informal economy:

studies in advanced and less developed countries. Baltimore: John Hopkins University.

Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía informal. Santiago de Chile: Naciones Unidas

Pullas, J, & Torres Núñez, a. C. (2021). *Relación entre las estrategias de afrontamiento del estrés y la salud mental en estudiantes universitarios de las provincias de pichincha y tungurahua.*

Quezada, B (2023). Cultura organizacional y participación de mujeres en el comercio informal de grupos autoorganizados desde Facebook.

Quitian, R, & Ariza, C. (2015). Los factores psicosociales y su relación con las enfermedades mentales. *Gestión de las Personas y Tecnología*, 8(24), 30-37.

Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, cifras durante el tercer trimestre de 2020. Disponible en:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/enoe_ie/enoe_ie_2020_11.

Ricoeur, P. (2000). Narratividad, fenomenología y hermenéutica. *Anàlisi: quaderns de comunicació i cultura*, (25), 189-207.

Rodríguez, C, & Contreras, C. Trabajo informal y evaluación de factores psicosociales en trabajadoras de centros comerciales del municipio san diego. Carabobo Venezuela. 2011.

Rodríguez, C, & Martínez, R. (2022). Empleo formal e informal y su repercusión en las condiciones de vida de los trabajadores: estudio de casos. *Latam revista latinoamericana de ciencias sociales y humanidades*, 3(2), 1412-1432.

Rodríguez, E., & Dávila, S. (2016). Características y determinantes de la informalidad laboral en México. *Estudios regionales en economía, población y desarrollo: cuadernos de trabajo de la universidad autónoma de ciudad Juárez*, 6(35), 3-28.

Rojas, D, & Ladino, L. (2016). Informalidad laboral en Colombia 1995–2013, un enfoque estructuralista o institucionalista.

- Rubio J. (2010). Precariedad laboral en México: Una propuesta de medición integral. *Revista enfoques*, 8(13), 77-87.
- Salovey, P., Caruso, D. (2005). Measuring emotional intelligence as a set of abilities with the Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test.
- Sánchez, A. (2023). Dinámica del empleo en las regiones de México. *El mundo del trabajo y el ingreso*, 353.
- Schein, E. (1988). Liderazgo y cultura organizacional. Barcelona: Plaza y Janés. Schein, E. (1984). Coming to a New Awareness of Organizational Culture. *Sloan Management Review*, 25
- Schein, E. (1996). Culture: The Missing Concept in Organization Studies. *Administrative Science Quarterly*, 41(2), 229-240. doi:10.2307/2393715
- Sequeda, M. (2014). Las nociones de trabajo informal y trabajo precario en el análisis de la calidad del empleo en Colombia. *Lebret*, (6), 29-58.
- Silva, L. A. (2010). Comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México (1990-2007). *Revista mexicana de sociología*, 72(2), 195-224.
- Tokman, V. (1982). Unequal development and the absorption of labour: Latin America 1950-1980. *Cepal Review*.
- Trujillo, A (2021). Proyecto de intervención: empleando a la familia desde una orientación en el desarrollo de competencias básicas y específicas.
- Varela, R. (2023). Informalidad en américa latina: ¿un debate actual?
- Vásquez, H. (2005). Hermenéutica y análisis cualitativo. *Cinta de Moebio: Revista Electrónica de Epistemología de Ciencias Sociales*, (23), 6.
- Zamudio, C, & Hernández, G. (2023). Universidad Autónoma del Estado de Morelos, 70 años. Historia gráfica y documental.
- Zavaleta, J. (2003). Jojutla. Ensayo sobre la historia e interpretación de su nombre.

Zavaleta, J. (2010). *Haciendas en Morelos*. Fondo Editorial del ICM, Instituto de Cultura de Morelos.

Zavaleta, J. (2020). Cuestiona gastos públicos en Jojutla que no favorecen a damnificados. *Proceso*, (2182), 80-82.

Listado de tablas

Tabla1: División del trabajo informal
Tabla 2: Tasas de desempleo y ocupación
Tabla 3: comercio informal
Tabla 4: Clasificación de los vendedores ambulantes
Tabla 5: factores psicosociales y condiciones de trabajo ambulante
Tabla 6: Tabla de dimensiones
Tabla 7: Tabla de dimensiones, categorías y codificaciones
Tabla 8: Características del trabajo en los participantes
Tabla 9: Motivos para ser vendedor
Tabla 10: Motivación para el trabajo
Tabla 11: Garantía de existencia material para la familia.
Tabla 12: Retribución económica justa.
Tabla 13: Relevo generacional del negocio
Tabla 14: Disponibilidad del tiempo libre.
Tabla 15: Trabajo agradable.
Tabla 16: Desagrado en el trabajo
Tabla 17: Cercanía con el hogar.
Tabla 18: Variabilidad en las ventas
Tabla 19: Interacción con los clientes
Tabla 20: Condiciones de riesgo en el trabajo
Tabla 21: Factores psicosociales de riesgo en el trabajo.
Tabla 22: Uso improvisado de equipos y herramientas de trabajo.
Tabla 23: Ajuste en la relación trabajo-familia.
Tabla 24: Relación con la familia.
Tabla 25: Afrontamiento ante el ingreso económico bajo.
Tabla 26: Afrontamiento ante el agotamiento físico
Tabla 27: Afrontamiento ante la desprotección social
Tabla 28: Uso de redes sociales como estrategia de venta
Tabla 29: Factores psicosociales presentes en la muestra
Tabla 30: Factores psicosociales protectores.
Tabla 31: Factores psicosociales de riesgo.
Tabla 32: Disponibilidad de la muestra.
Tabla 33: Cronograma de actividades de propuesta de intervención

Listado de gráficas

Gráfica 1: Codificación de los participantes.
Gráfica 2: Esferas de los factores protectores
Gráfica 3: Esferas de los factores de riesgo
Gráfica 4: Tríptico de resultados.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



FACULTAD DE PSICOLOGÍA

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Maestría en Psicología

Cuernavaca, Morelos a 11 junio 2025

ASUNTO: Votos Aprobatorios

DRA. MARICARMEN ABARCA ORTIZ
COORDINADORA ACADÉMICA
MAESTRÍA EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T E

Por este medio, nos permitimos informar a Usted el dictamen de votos aprobatorios de la tesis titulada: **FACTORES PSICOSOCIALES DEL TRABAJO ASOCIADOS AL COMERCIO INFORMAL EN VENDEDORES AMBULANTES DE JOJUTLA, MORELOS**. Trabajo que presenta el C. Héctor Manuel Alvarado Bravo quien cursó la Maestría en Psicología perteneciente a la Facultad de Psicología de la UAEM en las instalaciones de la Facultad de Psicología.

VOTOS APROBATORIOS			
COMISIÓN REVISORA	APROBADO	CONDICIONADO A QUE SE MODIFIQUEN ASPECTOS*	SE RECHAZA*
DRA. ANABEL CAMACHO AVILA	X		
DRA. ALISMA MONROY CASTILLO	X		
DR. ARTURO JUAREZ GARCIA	X		
DRA. IMKE HINDRICH	X		
DRA. BELEM QUEZADA DIAZ	X		

**En estos casos deberá notificar al alumno el plazo dentro del cual deberá presentar las modificaciones o la nueva investigación (no mayor a 30 días).*

Sirva lo anterior para que dicho dictamen permita realizar los trámites administrativos correspondientes para la presentación de su examen de grado. Sin más por el momento agradecemos la atención prestada y quedamos de Usted, reiterando nuestras más amplias consideraciones.

ATENTAMENTE
Comisión Revisora
(se anexa e-firma)



UAEM
RECTORÍA
2023-2029



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

Se expide el presente documento con firma electrónica UAEM, soportada por el certificado vigente a la fecha de su elaboración y con efectos plenos de conformidad con los LINEAMIENTOS EN MATERIA DE FIRMA ELECTRÓNICA PARA LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS PUBLICADOS en el ÓRGANO INFORMATIVO UNIVERSITARIO "ADOLFO MENÉNDEZ SAMARÁ" número 117 de fecha 20 de abril de 2021.

Sello electrónico

BELEM QUEZADA DIAZ | Fecha:2025-06-11 15:05:32 | FIRMANTE

le6WuzFmggkp0JA83eAkGmXMPcSBFeHVkrGHVfuYcsPYDbh74wsboxG6pPhx6XobLoTgBJA+IQyZeqRvwy3/cQPf7/gAonbVofN6oUIMSjCnQEFlvLfzCwpwsfLGY3KYHG+//B/J/5iftl8L62bMAK/ehnlBwtLwsTeW9HvCcNdY44oKJnSmQ84LlkRX0B4IAhOjKu6NjLf+236r2HWR7hFuW3ofP2oBPhel1dkwNH6vSfAVXbE6+nyFcdzxll+e3xY37UL4aHJhPjtf2xMeipUoOK+7RM37QtUM4L6ABiL/zcAXQ6ADNKXzOlz4wBDJPoffaLn+BFARaoAg==

ARTURO JUAREZ GARCIA | Fecha:2025-06-12 20:50:39 | FIRMANTE

YqGOcrE3TElqooRXA0pjpkWr+8j1hduR8xJzUTKdAKCv8q/9X+A7IJoFLowSdf112/EkZdJMPalebMMdNdgUlJDo+NZGvk5MJ8Ru6TwK0X0Btl9u0d+7uUeq7izCd623AhS7qi/vZ/LaxKDT2gBsm3SauSflmeehY+r7IIL83oSNO9nqWFG23iriwFlqXtKhf245gMz0B90nN+NO7olhmKa3XwKR3iY58wLtd0sTZdgqGhpx8WDOEgpAd7wifYtRixwCfKeT+i+9NfHKqERhWJoxyQn7K8nf4bLj6y9SiUMr95iHB0Wxy4oTlzXnSmyEAyOVhErhaK98lJpSF5a53w==

ANABEL CAMACHO AVILA | Fecha:2025-06-13 09:14:38 | FIRMANTE

JdzlaAE5pL/V6jmmZddmq+8mFMjGrEAPlOC/nqKB6WVS4au0xsjtkry09zSwLKqggRCFDULs2jjq05xsHY6LwtSJ96n6cdglliRdUi3qK1PiaUfyGkHi4NPuCMzdE6n8N4MGjGTF1xM4ErNzBoSqB8Fn0A90jwVomwu9SATUteyPLF9entwx52JztcW9jy/SBzgu5G4k5Vg85xbM4HxMcEp9U78qv19ZCX/oPI+5F7MApx1inRjIV0PIIVJUKZ6YAs7W697RZ11heepzwE31+OomTlFEEjP1efogsgQu09HXHJfBH6SZuu6fJg/Hx6vS/FvILQCIZNsF5GLR017YQ==

IMKE HINDRICH | Fecha:2025-06-13 16:39:00 | FIRMANTE

a9B0zpJRdCRezJ1X77m9w6769M1PLp6IXJwGX5OICjvcTcx64UQmW2euYX47okN7Rjlvh/wAktXAbxz9cfLgo3Ra/aA3E5CQwJL2RHt7SSiUM4YJvJR87F5FzCiHj+xmrb3zGsXmtQry1uMTb9hFkLknIWMzg9m2d3GhBAR9Eoq6WwnxsifiGVGZys8GjK1esX0zzFypcVHrtL8IC89t6vOknthqypf7xC/gjD8bBVlBeLsZAKI0Jh299thw9ykw11wbb7Lolxtz1jLAozMZIJjomO6qjWNWxvblEpFmu21TirKUO4Dv7KWI40ZleJrbmnFwRw3oKf6qMEqQbldA==

ALISMA MONROY CASTILLO | Fecha:2025-06-17 19:23:04 | FIRMANTE

QsCUn2Utb6HOA4+itjBBKxGJZh9BxWgSPUmv+csPhUNkuUCehWleVD5pcuvTGylgWRrHLLanweDL0KMxb3QmimbxuedBijlr7RikusCdWVvGF1Vlhoj0rb7dmDPhaK1DnrdWki/xZeHM2xklQG+i1uoHsJnS4vz//Nlru0jS96op51eRR92FfRGeYxSkHw2EtTlOfZ8pmlloGhutSF+SNNRkq21u03MBudaO0FJrvV8sUnDjwYUAKFQGMuTo0y4XskCSIW7GXUTtIMt14QXX9ch9q8tiUYKjwrZ1/UraesTY3rMSOWTXXAilir/6KaXdtm5Gn39Ejy+ii+JREHA==

Puede verificar la autenticidad del documento en la siguiente dirección electrónica o
escaneando el código QR ingresando la siguiente clave:



MSBVNrPgF

<https://efirma.uaem.mx/noRepudio/xJFwGxcPy6NR4QOKuaXx2XF8ekmUwyoS>



UAEM
RECTORÍA
2023-2029