



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Sociales

Escuela Profesional de Sociología

**Construcción y reproducción de normas sociales en el
comercio informal: perspectivas desde el mercado
estacionario 1° de setiembre de San Juan de
Lurigancho en Lima, Perú**

TESIS

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Sociología

AUTOR

Gabriel Enrique YURIVILCA SULLCA

ASESORA

Dra. Carmen Aurora Marcela VILDOSO CHIRINOS

Lima, Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Yurivilca, G. (2026). *Construcción y reproducción de normas sociales en el comercio informal: perspectivas desde el mercado estacionario 1° de setiembre de San Juan de Lurigancho en Lima, Perú*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Sociales, Escuela Profesional de Sociología]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Gabriel Enrique Yurivilca Sulca
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	73671118
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-0976-0658
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Carmen Aurora Marcela Vildoso Chirinos
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07247484
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-8923-5751
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Julio Abel Calderón Cockburn
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08015995
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	José Guillermo Nugent Herrera
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	10565213
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Manuel Jerjes Loayza Javier
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	42187566
Datos de investigación	

Línea de investigación	E.03.15.03 Pobreza, desigualdad, desarrollo y posdesarrollo
Grupo de investigación	No Aplica
Agencia de financiamiento	No Aplica
Ubicación geográfica de la investigación	San Juan de Lurigancho, Lima, Perú
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2024-2025
URL de disciplinas OCDE	5.04.01 -- Sociología https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.04.01



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
VICEDECANATO ACADÉMICO

ACTA PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

En Lima a los veinte días del mes de agosto del dos mil veintiséis, a las 3:00 p.m. del día, bajo la presidencia del Dr. Julio Abel Calderón Cockburn y con la asistencia de los miembros del Jurado, se dio inicio a la sustentación presencial de la Tesis presentada por el Bachiller **Gabriel Enrique YURIVILCA SULLCA**, para optar el TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA titulada:

**"CONSTRUCCIÓN Y REPRODUCCIÓN DE NORMAS SOCIALES EN EL
COMERCIO INFORMAL: PERSPECTIVAS DESDE EL MERCADO
ESTACIONARIO 1° DE SETIEMBRE DE SAN JUAN DE LURIGANCHO EN LIMA,
PERÚ"**

A continuación se formularon las preguntas y observaciones por parte de los miembros del Jurado. Luego de absueltas, el Jurado procedió a calificar la exposición de la Tesis obteniendo la nota:

DIECINUEVE (19) SOBRESALIENTE CON MENCIÓN DE PUBLICACIÓN

El Jurado, de conformidad al Reglamento General de Grados y Títulos de la Facultad, acordó otorgar al Bachiller **Gabriel Enrique YURIVILCA SULLCA**, el TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO en Sociología y para dar constancia se extendió la presente Acta y firmaron:


.....
Dr. Julio Abel Calderón Cockburn
Presidente


.....
Dr. Manuel Jerjes Loayza Javier
Miembro


.....
Mg. José Guillermo Nugent Herrera
Miembro


.....
Dra. Carmen Aurora Marcela Vildoso Chirinos
Asesora



UNMSM

Firmado digitalmente por MELENDEZ
DE LA CRUZ Juan Felipe FAU
20148092282 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 25.08.2026 23:05:26 -05:00

.....
Dr. Juan Felipe Meléndez De La Cruz
Vicedecano Académico



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América

Anexo 1

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Carmen Aurora Marcela Vildoso Chirinos, en mi condición de asesora acreditada con la Resolución Decanal N° 001264-2024-D-FCSS-UNMSM de la tesis, cuyo título es: “CONSTRUCCIÓN Y REPRODUCCIÓN DE NORMAS SOCIALES EN EL COMERCIO INFORMAL: PERSPECTIVAS DESDE EL MERCADO ESTACIONARIO 1° DE SETIEMBRE DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, LIMA, PERÚ” presentado por el bachiller Gabriel Enrique Yurivilca Sullca para optar el título profesional de Licenciado en Sociología.

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el **4%** de similitud, nivel PERMITIDO para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional**.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del título profesional de Licenciado en Sociología.

Lima, 10 de agosto del 2026.

Firma de la Asesora

:

Nombres y Apellidos de la asesora : Carmen Aurora Marcela Vildoso Chirinos

DNI

07247484

La vigencia del presente certificado corresponde a un período de noventa (90) días desde la fecha de su emisión; siempre que no haya observaciones en el texto durante el proceso de revisión por el jurado informante o surja alguna contingencia.

Dedicatoria

Para Adriana, quien hizo
posible esta tesis con su
apoyo infinito

Resumen

La presente investigación analiza la construcción y reproducción de normas sociales en el mercado informal "1ro de Setiembre" (San Juan de Lurigancho, Lima), examinando cómo el desalojo y la reconfiguración espacial impactaron en las dinámicas de interacción, uso del espacio y legitimidad. Bajo un diseño metodológico mixto de tipo Exploratorio Secuencial (DEXPLOS), el estudio integró una primera fase cualitativa fenomenológica, basada en entrevistas semiestructuradas durante la ocupación del espacio público, con una segunda fase cuantitativa que dimensionó los hallazgos mediante encuestas y pruebas estadísticas no paramétricas en un contexto post-desalojo en el que los vendedores se instalaron en las casas aledañas.

Los resultados revelan la configuración de una disociación entre la alta interacción comunicativa y la baja confianza interpersonal. Respecto al uso del espacio, se evidenció una tensión normativa entre la lógica existente y sedimentada tras años de "normalizar" esas normas, con la mercantilización del suelo impuesta por el desalojo, derivando en un acuerdo mutuo. Finalmente, en cuanto a la legitimidad, se identificó un desplazamiento de la autoridad reguladora: el Estado, luego del desalojo, ha sido sustituido por los propietarios de viviendas, consolidando un orden para-legal donde el funcionamiento se basa en contratos privados y no en la normativa municipal. Se concluye que las normas dentro de la informalidad se construyen en torno a las preocupaciones del espacio y que la acción del estado atomizó el tejido social y privatizó la gestión del espacio público, mutando hacia formas de organización más individualistas y onerosas.

Palabras clave: informalidad, fenomenología, Sociología urbana, mercado informal.

Índice

Dedicatoria	1
Resumen	2
Índice	3
Índice de tablas	5
Índice de figuras	6
Lista de anexos	7
Introducción	8
Situación problemática	10
Objetivos	11
Justificación:	12
Alcances y límites:	12
Variables e Hipótesis	13
Capítulo 1. La informalidad, propuestas para un punto de partida.	16
1.1. Recorriendo la informalidad: los avances del concepto	18
1.2. Revisando algunas perspectivas globales	21
1.3. La informalidad como matriz cultural para el caso limeño	25
Capítulo 2: Reconstruyendo al sujeto y su relación con la informalidad en el ámbito urbano.	33
2.1. La ciudad de Lima y sus procesos, el escenario urbano en construcción	34
2.2. El gran engranaje. Migración interna y consolidación de algunas prácticas sociales en la informalidad económica	41
Lo criollo y su distinción en Lima	41
Los migrantes en la ciudad: sociabilidad y performance	43
La “nueva” modernidad o la modernidad “otra” de lo económico	45
2.3. El trabajo informal como mecanismo de inserción en la ciudad ..	48
Adentrándonos en la informalidad de los mercados y ambulantes ...	50
2.4. Fin de propuesta teórica: los cambios entre lo formal-informal..	55
Capítulo 3: Metodología de Investigación	59
3.1. Diseño de la investigación	59
3.2. Descripción del área de estudio	60
3.3. Muestreo y criterios de selección	63

3.3.1. Fase 1: Muestra cualitativa	63
3.3.2. Fase 2: Muestra cuantitativa.....	65
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	67
3.5. Procesamiento de la información.....	68
Capítulo 4: Resultados y discusión	71
4.1. Resultados de la fase 1: Unidad de análisis cualitativo.....	71
4.1.1. Estructura Relacional del Fenómeno: Dinámicas de Co-ocurrencia	73
4.1.2. Modelo Teórico Emergente: La Construcción Intersubjetiva de lo	Informal 78
Figura 10	78
4.2. Resultados de la fase 2: Unidad de análisis cuantitativo	83
4.2.1. Análisis descriptivo	83
4.2.2. Análisis inferencial.....	97
4.2.2.1. Análisis Sociales: Interacción y Confianza	97
4.2.2.2. Análisis Espacial: Ocupación y Distribución.....	101
4.2.2.3. Análisis de Legitimidad: Autoridad y Reconocimiento ..	104
4.3. Discusión de Resultados.....	108
Capítulo 5: Conclusiones	112
Bibliografía	117
Anexos	123

Índice de tablas

Tabla 1 14

Tabla 2 60

Tabla 3 64

Tabla 4 85

Tabla 5 88

Tabla 6 89

Tabla 7 90

Tabla 8 93

Tabla 9 93

Tabla 10 94

Tabla 11 96

Tabla 12 98

Tabla 13 99

Tabla 14 100

Tabla 15 101

Tabla 16 102

Tabla 17 103

Tabla 18 103

Tabla 19 105

Tabla 20 106

Tabla 21 107

Índice de figuras

Figura 1..... 60

Figura 2..... 61

Figura 3..... 62

Figura 4..... 64

Figura 5..... 66

Figura 6..... 71

Figura 7..... 74

Figura 8..... 75

Figura 9..... 76

Figura 10..... 78

Figura 11..... 83

Figura 12..... 85

Figura 13..... 86

Figura 14..... 91

Figura 15..... 95

Lista de anexos

Anexo 1 – Matriz de consistencia.....	124
Anexo 2 – Imágenes del mercado por años.....	126
Anexo 3 – Crecimiento según cronología de ocupación.....	131
Anexo 4 – Estratificación de ingresos por manzanas.....	132
Anexo 5 – Otros mercados aledaños.....	135
Anexo 6 – Guía de entrevista semiestructurada.....	136
Anexo 7 – Estado del mercado en la actualidad.....	138
Anexo 8 – Matriz de operacionalización de variables.....	141
Anexo 9 – Encuesta aplicada.....	144

Introducción

Hablar de lo informal suele ser problemático. No solo porque el concepto adquiere diferentes definiciones dentro de los debates teóricos, sino también porque su uso -presente en discursos de políticos, periodistas, economistas, entre otros- ha alcanzado un uso cotidiano que designa realidades totalmente heterogéneas. En el ámbito del comercio ambulatorio o estacionario, específicamente el que se refiere a los mercados o incluso las llamadas *paraditas*, el problema se repite. Las características principales parecen presentarse desde el caos: lugares sin orden aparente y atiborrados de compradores y vendedores quienes pacientemente ordenan sus objetos y los retiran cuando termina la jornada. Por ello la presente investigación busca ahondar en las reglas cotidianas de dichos espacios, indagando en las características poblacionales de quienes son parte de estos espacios y pertenecen a la denominada economía informal.

Si bien hablar de lo formal-informal es un debate en el que usualmente se han priorizado las definiciones que parten de lo legal (en el sentido de la aplicación, respeto y conocimiento de las leyes), el error común surge al considerar como únicamente válidas las reglas que se designan desde el estado o el orden legal vigente. Por ello el análisis presente en esta investigación se centra en cómo se crea y modifica lo «social», considerado desde lo propiamente informal o, como pudiese llamarse, desde el aparente (*des*)orden. Definimos así un punto de partida claro respecto a la informalidad y su composición social: es la confluencia de procesos que coexisten en “distintos órdenes y distintos tipos de *espacios* urbanos” (Duhau y Giglia, 2008, p. 15).

Dicho esto, el primer capítulo hace una recapitulación de algunos avances en torno a la informalidad como concepto teórico hasta llegar a algunas propuestas actuales, las cuales serán complementadas por el desarrollo de una perspectiva que resalta los procesos sociales de lo informal. El objetivo de esta postura pasará por la consideración de los elementos básicos de la sociabilidad desde el campo de lo denominado “mundo de la vida cotidiana”, el cual, aplicado al espacio informal, nos ayudará a ubicar tres procesos presentes en la construcción de lo informal: uno que responda a trasfondos sociales, otro

relacionado al uso y distribución del espacio y un tercero enfocado en la construcción de la legitimidad.

El segundo capítulo indaga cómo la propuesta de asir lo informal desde sus componentes -poniendo en relieve el día a día de las personas- explicará los órdenes o reglas que conforman “lo informal”, siendo estos órdenes sociales, espaciales y de legitimidad. Esta forma de plantear el tema surge de que seguimos la postura de que “no existe un orden social que tenga existencia por sí mismo” (Delgado, 2007, p. 131), perspectiva que asume mayor importancia al trabajar espacios como calles, aceras, pistas, personas, redes, formas de sociabilidad y los demás elementos a describir a lo largo de este trabajo de investigación.

Ambos capítulos componen un recorrido que agrupa el contexto social en el que se encuentran los sujetos que “conforman” la ciudad. Por ello se estudian los momentos de cambio y variación iniciados por las olas migratorias, los procesos de inserción a la ciudad y el desarrollo de estrategias familiares e individuales adoptadas por los actores respecto a su inserción en el circuito económico de la ciudad. El objeto concreto de investigación es un mercado informal ubicado en San Juan de Lurigancho, el cual destaca por su ubicación ocupando una de las vías principales de la zona. Finalmente se estudia el cambio desde uno de los procesos sociales sucedidos durante el desarrollo de esta investigación, el cual fue un desalojo producido en octubre del año 2024, lo que llevó a que muchos de los vendedores del mercado ocupen espacios alquilados en casas y veredas aledañas, cambiando la dinámica social y los espacios donde se desarrolla, aunque no cambió a los actores que componen el mercado.

Situación problemática

El Perú, desde sus características principales, puede ser leído a partir de su apabullante diversidad. Producto de la confluencia de diversas tradiciones, culturas e historias, el matiz de todo fenómeno adquiere siempre elementos particulares; tal distinción es también parte de lo informal, pues este sector de la economía peruana, además de representar entre el 70% y el 60% de la fuerza laboral –de acuerdo con diversas definiciones- (Vargas Espejo y Vilchez Astucuri, 2016, pp. 15-16), conforma parte del día a día del sujeto en la ciudad.

Bajo esta premisa podemos destacar que el comercio informal es importante no solo para los vendedores que participan en estos espacios de manera directa, sino también para aquellos que se “benefician” de manera indirecta con todas las oportunidades que acarrea: aumento del valor comercial de determinadas zonas y obtención de servicios acompañado de una progresiva diversificación de las mercancías. Por otro lado, se ha observado que a lo largo del tiempo los problemas relacionados a la existencia de mercados informales no parecen mejorar: las continuas pugnas entre vendedores, autoridades (agentes policiales, guardias municipales, serenazgos, etc.) y los dueños de casas aledañas a estos mercados informales, el desorden y el caos producidos en el espacio público (uso de veredas como lugares de venta, apropiación del espacio público, etc.), la basura generada, entre otros.

Ante esta serie de problemas, la respuesta por parte de los gobiernos ha sido diferente para cada caso, siendo comunes los desalojos, el “hostigamiento” por parte de las autoridades dado que los informales siempre vuelven, el cobro de algún impuesto (por ejemplo el Sistema Impositivo al Servicio Ambulatorio o SISA), la reubicación de estos y posterior organización de emporios y centros comerciales, además de la confiscación de mercaderías y otros artículos. En este punto es importante notar que, producto de las medidas tomadas por el gobierno para evitar el contagio del virus COVID-19, durante el año 2020 se produjo una serie de desalojos de estos mercados a lo largo de toda la ciudad de Lima, lo que generó respuestas según las nuevas medidas (mercados itinerantes,

ocupación de calles aledañas denominado “mercado extendido”¹, etc.). Sin embargo, conforme fue avanzando el tiempo, se ha podido ver una “derrota de la autoridad” respecto a las soluciones planteadas dado que estas no han sido suficientes, causando que los mismos vendedores informales vuelvan o incluso que aparezcan otros. En ese sentido se puede ver que, dentro de estos espacios de informalidad, no existen normas o reglas promovidas totalmente por las autoridades (aunque muchas veces están presentes) o siquiera algunas pautas para su funcionamiento, sino que son los sujetos mismos que participan día a día de estos espacios quienes configuran parte de las normas dentro del mercado comercial informal. Estudiar dicho contexto es importante puesto que no ha sido considerado en su totalidad a través de muchos de los estudios académicos por lo que se cree que ha sido un factor que ha limitado las acciones a tomar desde el estado.

Para entender estas dinámicas sociales, a modo de estudio de caso, se estudiaron los procesos de conformación de reglas en el mercado comercial informal ubicado en la Av. Héroes del Cenepa, entre la Av. Central y la Av. Circunvalación, en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú durante los años 2024 y 2025. Por ello definimos nuestra pregunta de investigación:

Pregunta general:

- ¿Cómo se construyen y reproducen **las normas sociales** en el mercado informal “1ro de setiembre y sus alrededores”?

Objetivos

General:

- Comprender cómo se construyen y reproducen las normas sociales en el mercado informal 1ro de setiembre y sus alrededores.

Específicos:

- Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas sociales en el mercado informal 1ro de setiembre y sus alrededores.

¹ Magdalena creativa presenta el “mercado extendido”: la ocupación de calles aledañas al mercado aprovechando el espacio.

<https://www.facebook.com/magdalena creativa/posts/896102600853033>

- Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas en cuanto al espacio en el mercado informal 1ro de setiembre y sus alrededores.
- Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas que brindan legitimidad a los actores en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores.

Justificación:

- En términos académicos, el presente proyecto de investigación, al poner un énfasis en el actor que trabaja en el mercado comercial informal, busca recoger su perspectiva de vida respecto al mercado comercial informal. Por ello se toma en consideración el día a día del sujeto en su trabajo, así como las dificultades dentro de su vida, los problemas relacionados con el trabajo informal (desde los diferentes actores partícipes) y el progreso de este a lo largo del tiempo.
- Con este trabajo también se busca aportar al conocimiento de la dimensión de la actividad comercial informal pues, al contemplar esta actividad como una constante relación entre actores, muestra cómo se cruza la ligera línea entre lo *formal* e *informal*.
- Finalmente, se busca brindar un punto de partida a la planificación de políticas sociales que busquen el desarrollo local, tomando en cuenta las dinámicas propias de un mercado comercial informal y por ende a los actores que ya participan y cumplen un rol dentro del mercado (comités de mercado, recaudadores de impuestos SISA, etc.). Ello para que mediante una gestión conjunta focalizada por el gobierno, se pueda promover una mejor organización de la actividad dentro de los mercados comerciales informales.

Alcances y límites:

- El trabajo se limitará al mercado 1ro de setiembre y sus alrededores por lo que habría el riesgo de no ser generalizable, dadas las condiciones específicas del mercado o su contexto urbano.
- Dada la extensión del mercado y el número de personas que venden sus productos no se podrá abarcar, de manera específica, a todas las

personas de uno u otro sector, sino que la recolección de información se realizó a un grupo ya constituido de personas que se conocen dada la interacción diaria. Ello debido a que existe una barrera de “desconfianza” relacionado a la actividad económica informal.

- Mucha de la información sobre el mercado es de difícil acceso dado que también existe cierto recelo desde las personas pues durante la investigación se realizaron intervenciones de recuperación por parte de la Municipalidad de San Juan de Lurigancho.

Variables e Hipótesis

Para brindar una respuesta, respecto a la pregunta de investigación y afín los objetivos planteados, proponemos como hipótesis que: Las normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre y sus alrededores” se construyen y reproducen a partir de la experiencia del sujeto con otros individuos (interacciones cotidianas) en un contexto de comercio informal (lo que implica relaciones sociales, espaciales y de legitimidad). Ello no solo permite que las personas aprendan estas “normas” sino que también las reproduzcan y les den nuevos significados sin perder las características propias de “lo informal” en el sector.

Esta consideración surge de definir las normas sociales en el mercado informal como reglas y comportamientos no codificados formalmente, pero que organizan la convivencia y las transacciones entre los actores del comercio. Se establece así que dichas normas emergen de las interacciones diarias y de la negociación colectiva, creando un "orden" dentro de lo que se considera desordenado. Asimismo, los objetivos se definen a través de lo indicado en la Tabla 1 donde se especifica la categorización de las variables.

Tabla 1

Matriz de Categorías y Subcategorías analíticas

Variable	Categoría	Subcategoría	Criterios de análisis
Experiencia del sujeto con otros individuos (interacciones cotidianas) en un contexto de comercio informal	Interacciones y relaciones sociales donde se comparten significados y se validan mutuamente las interpretaciones de la realidad social, generando dinámicas sociales que se repiten día a día.	Reciprocidad de perspectivas	La comprensión mutua entre vendedores informales a partir de las propias perspectivas del individuo, lo que permite la presunción de que otros actuarán de manera similar
		Situaciones típicas	Pautas de interacción que permiten categorizar la experiencia, basado en el día a día o lo que les es familiar
		Acervos de conocimiento	Conocimientos disponibles aprendidos o heredados que son parte de la experiencia disponible de las personas
		Sistemas de relevancia	Elementos significativos que establecen la atención, interés o motivación, donde los sujetos se representan a sí mismos y toman decisiones
Normas sociales	Reglas de conducta aceptadas y transmitidas dentro del grupo de vendedores en el mercado, basadas en patrones de interacción cotidiana.	Interacción	Intercambios intersubjetivos entre vendedores que construyen la realidad social y definen relaciones sociales
		Cooperación	Ayuda recíproca entre vendedores para fines que no solo son los económicos
		Redes existentes	Pertenencia a alguna red de apoyo u organización y su impacto o expectativas en la actividad (iglesia, asociación, etc.)
Uso y apropiación del espacio	Modo en que los vendedores informales ocupan y adaptan el espacio físico en el mercado para su actividad comercial, generando territorios de venta.	Apropiación del espacio	Formas de apropiarse, ceder y controlar el espacio de venta de los vendedores
		Conflicto por el espacio	Conflictos con otros vendedores por ocupación de espacios
		Organización espacial	Acuerdos para distribución del espacio entre vendedores, dueños de casas u otros

Percepción de legitimidad de la actividad	Percepción de los vendedores sobre la validez social y aceptación de su actividad en el mercado informal.	Reconocimiento social	Formas en que los vendedores perciben la venta como lazo de sociabilidad.
		Conocimientos intersubjetivos	Conocimientos compartidos y que la mayoría reconoce como ciertos
		Percepción del futuro	Percepción del vendedor sobre su permanencia en el espacio, actividades “futuras” y posibles desalojos
		Legitimidad frente al estado	Percepción de legitimidad de los vendedores frente al estado y su ejercicio del poder

Capítulo 1. La informalidad, propuestas para un punto de partida.

Dentro de este capítulo nos enfocaremos en el debate sobre la informalidad, a fin de revisar algunos esquemas de comprensión existentes en la actualidad. También ahondaremos en la posibilidad de generar un punto de partida que relacione el fenómeno de la informalidad con los individuos, su perspectiva particular del mundo y sus relaciones con otros. Si bien reconocemos que la informalidad como concepto, desde su aparición, ha sido objeto de largas discusiones a lo largo de la historia, la importancia de hacer este recuento se ubica en la necesidad de recapitular las perspectivas que expliquen dicho fenómeno desde un punto de vista social.

De igual manera estudiar cómo se define la informalidad es parte fundamental para entender las acciones o políticas que asume el estado para este sector, el cual no encuentra consenso, empezando desde la represión total, la reubicación e incluso el permiso temporal para la actividad comercial; podría decirse que en un lado es común la violencia y la “recuperación”, mientras que en el otro se brinda determinada legitimidad y permiso a la actividad. Por tal motivo vamos a considerar la perspectiva de los actores involucrados, a fin de proponer un esquema que nos permita comprender las características de la actividad y aquellos que participan de esta.

Antes de continuar, es importante mencionar que para cualquier investigación el esfuerzo de consultar la información precedente -podría decirse “aquello de lo que ya se ha hablado”- busca distinguir la manera particular en que se abordará este tema. En ese sentido la presente investigación buscó resaltar las oportunidades que se dejan de lado al no considerar la informalidad como un fenómeno social y humano, lo que se traduce en estigmas y exacerbación de la vulnerabilidad.

Afin a esta propuesta, existe en la actualidad un bagaje científico que busca retratar la informalidad desde este punto de vista. Es así como se comprende la informalidad como un actor central de la ciudad o *polis cultural*, donde se reconoce su rol como eje de un sentido de comunidad pues las “prácticas” informales sobrepasan la ciudad, permitiendo a los ciudadanos establecer procesos de reimaginación del entorno (Mbaye y Dinardi, 2019, pp. 21-22). Otras

propuestas consideran a la informalidad desde una dimensión a través de la cual se construyen “órdenes” informales (instituciones informales, redes y prácticas informales) que son parte de la integración de diversos países y grupos (Cvetičanin et al., 2019, pp. 1-2), empezando a entablar cómo la práctica de esta actividad se relaciona con otros escenarios. Dado estas perspectivas se llega a considerar a la informalidad como parte de un eje dinámico de la sociedad, aceptando que significa aquello que “sobrepasa” un límite. En palabras de Canclini, dicho límite se define a partir del “mundo de copias” en el que se inscribe la informalidad, pues esta cualidad permitiría que un grupo poblacional importante acceda a bienes, marcas o experiencias al que usualmente no podría ingresar (2018, p. 4). Construiremos entonces, una propuesta afín a estas perspectivas, con la finalidad de profundizar en la informalidad como punto de partida para el estudio de las normas sociales, teniendo en cuenta lo extenso del debate y la bibliografía existente.

Al respecto, una aproximación del término “informalidad” en la academia actual, basada en la búsqueda de determinados términos dentro de diversas bases de datos, nos brinda un panorama general de cómo se concibe el término:

El concepto, uso y aplicación del término economía informal es tan amplio y diverso como la población a la que se aplica, y aunque comparta características generales, no es posible unificarlas en lo particular, pues incluyen trabajadores que estando en la economía informal son considerados como formales, y trabajadores que estando en la economía formal son considerados informales (Osley et al., 2017, p. 12)

Aquí lo heterogéneo del sector se presenta como una dificultad para caracterizar la informalidad desde la misma teoría. Por ello es muy importante recalcar que, respecto a aquello es que es formal-informal, no solo se refiere a diferentes formas de trabajo o cómo la actividad queda registrada dentro de un sistema, sino que hay una variación importante en los estilos de vida y las prácticas que asumen a partir de la práctica diaria, haciendo énfasis en la necesidad de atender las necesidades de un grupo social que vive determinadas dificultades producto de la condición en la que se encuentra su actividad (Osley et al., 2017, p. 2).

Siendo clara la necesidad de ahondar en el término, hemos abordado algunas posturas que han tratado de asir lo informal desde el debate teórico, identificando cómo estas posturas identifican, relacionan y priorizan diferentes elementos a fin

de explicar lo informal. Estableceremos así algunos puntos de partida para una base teórica de lo informal desde el actor, considerando que aquello que es más constante en lo informal, su común denominador, es su heterogeneidad, lo que lejos de ser un impedimento para las personas que participan de esta actividad, representa un alto nivel de flexibilidad respecto a sus necesidades y deseos. De esta manera se buscará comprender la informalidad desde la percepción misma de las personas, expresado en reglas construidas desde el día a día.

1.1. Recorriendo la informalidad: los avances del concepto

La informalidad ha sido objeto de largas discusiones en torno a su origen y sus dimensiones a nivel global. Keith Hart, quien acuñó el término en 1970, para una primera aproximación distinguió principalmente el trabajador “asalariado”, del trabajador en situación de “auto empleo”. Dicha distinción demarcaría también grados de racionalidad en el trabajo, lo que implica que en la informalidad exista *una amplia gama de actividades* que se mezclan constantemente. Por tal motivo se hace la diferencia (respecto a las actividades, no a las personas) entre las **oportunidades de ingreso informales legítimas e ilegítimas**, siendo la última la que está más cerca de lo delictivo (Hart, 1973, pp. 68-69).

La necesidad de conocer este sector de la economía, dada esta primera aproximación, llevó a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a darle importancia a este concepto, a fin de generar el desarrollo en países que se consideraban *atrasados* económicamente. Dicho esto, el enfoque principal adoptado por esta institución buscó “la gestión del proceso de transición económica que iba de una situación definida como tradicional a otra “moderna” donde ese bienestar podía ser garantizado” (Rabossi, 2019, p. 800). En este contexto, la consiguiente popularización del término, que continuó esta vía, marcó una característica que se presenta hasta el día de hoy: la contraposición entre una forma de economía moderna/capitalista/formal y otra atrasada/tradicional/informal, explicación que considera lo informal como algo malo y lo formal, bueno.

Sin embargo, a pesar de definirla como tal, la informalidad calaba en lugares como el norte de América y diversas zonas de Europa conforme avanzaban los procesos de globalización en el mundo y surgían situaciones de crisis en

diferentes regiones. Es en estas zonas “la producción estaba siendo reorganizada en escalas más pequeñas, descentralizadas, y unidades económicas más flexibles” (Chen, 2012, p. 3), identificándose un cambio social impulsado por la crisis y la escasez de alternativas. La situación hizo que los debates sobre la informalidad surjan desde los cambios en la estructura económica, los cuales estuvieron ligados a la *informalización de las relaciones de trabajo*; a su vez las crisis económicas de 1980 en América Latina *mostraron la relación entre la informalidad y la condición de crisis existente* (Chen, 2012, pp. 3-4). En este contexto, Alejandro Portes señala la importancia de superar las primeras distinciones entre lo formal y lo informal, puesto que “continuar asociando lo informal con maneras de producir atrasadas nos cierra conceptualmente la posibilidad de comprender el alcance que las actividades irregulares pueden llegar a tener en economías relativamente avanzadas” (1989, p. 371). Es así como la preocupación por el futuro, partiendo de una época de crisis y cambio global trajo nuevas cuestiones respecto a la informalidad.

Con todos estos elementos, diferentes escuelas de pensamiento y formas de explicar la informalidad propusieron sus aproximaciones, sumiendo al concepto en una situación de la que se pueden desprender significados divergentes. Por ese motivo, para el caso de la presente investigación, siguiendo el trabajo realizado por Cosamalón en su libro “El apocalipsis a la vuelta de la esquina” (2018), identificamos a grandes rasgos tres interpretaciones de la informalidad:

1) Estructuralista: que busca en la relación entre **el sistema productivo moderno** (capitalista) y **la aparición de la informalidad urbana**. Esta se explicaría por “la incapacidad del sector moderno para absorber la mano de obra y proveer de empleo a la creciente migración campo-ciudad” (p. 37).

2) Economía neoinstitucional: se centra en los **costos de transacción dentro de la actividad económica**. Aquí Hernando De Soto menciona que en el Perú las reglas han sido marcadamente *mercantilistas* (no liberales) protegiendo los intereses de pocos con dificultosas reglas, beneficiando a un pequeño y exclusivo sector de empresarios además de que promueve determinados privilegios desde el mismo estado (Adams y Valdivia, 1994, p. 22). De esta manera **el estado sería el responsable de la informalidad dado que los engorrosos procesos aumentan el costo de la formalidad** lo cual, bajo una

racionalidad económica, hace que los individuos decidan permanecer en la informalidad. Dicha propuesta, a pesar de hablar en su nombre, no presenta al *actor* del que habla por lo que se llega así a proponer únicamente cambios en el sistema legal, buscando la eliminación de trabas burocráticas que permitan el surgimiento de un nuevo “empresariado” (Cosamalón, 2018, pp. 38-40).

3) Multi causal: Surge de lo insuficiente que llega a ser eliminar los costos de la formalidad y toma la informalidad desde una perspectiva *integral*. Bajo esta propuesta se pueden ver los continuos entre lo formal/informal incluyendo en el proceso a las empresas formales y separando los procesos de acumulación y supervivencia de los actores (Cosamalón, 2018, p. 42). Esta postura surge de los avances en el mundo de diferentes investigaciones (con miradas distintas) que buscaron aportar a la comprensión de la informalidad mediante la aproximación conjunta de elementos dentro y fuera de la informalidad.

A cada una de estas interpretaciones se adscriben autores con distintas miradas de lo que representa el sistema informal urbano, por lo que el tema se arraiga sobre el espacio, en cuanto es una mezcla de trayectorias de vida e iniciativas económicas. Ello queda claro al considerar la relación entre elementos donde:

Cada vez se reconoce más la importancia de la conectividad de los diversos subsistemas urbanos (a diversos niveles), incluida la interacción entre sistemas como factores que determinan los patrones de distribución de los recursos y de cómo se concede el acceso a los servicios en las ciudades (Fokdal y Herrle, 2011, p. 8)

De las tres propuestas, dado el carácter de la presente investigación, la perspectiva **Multi causal** es la que más se relaciona a los objetivos planteados.

Para continuar, es necesario identificar las limitaciones intrínsecas a esta propuesta, la cual “tiende a eliminar las diferencias entre las características del sector urbano, concentrándolas en el empleo ‘típico’ o ‘normal’ y el ‘precario’ o ‘atípico’” (Cosamalón, 2018, p. 43). Dicha simplificación de los actores (y del desempeño de su actividad) no solo lleva el riesgo de establecer relaciones causales, sino también de **suprimir los contrastes que se pueden encontrar en el sistema informal urbano.**

Si bien la heterogeneidad propia del sector informal puede verse como un obstáculo a la hora de abordar el problema, ya sea por la cantidad de significados

que puede adquirir el término o por la gran cantidad de actores que se puedan encontrar, es importante reconocer plenamente la relación entre el tipo de actividad informal y las prácticas diarias realizadas por los actores. Ello debido a la informalidad “puede abarcar realidades empresariales completamente diferentes, como es la de un taller de calzado con bajos niveles de capitalización y la de una empresa transnacional que actúa dentro de lo que en otros países se llama la “economía negra” (Adams y Valdivia, 1994, p. 28). Vistas estas diferencias, consideramos la importancia de considerar la informalidad desde sus diferencias.

1.2. Revisando algunas perspectivas globales

Afin a la perspectiva multicausal, encontramos tres propuestas que en la actualidad han brindado visiones holísticas acerca de este fenómeno, relacionando tanto agentes como estructuras.

1) Desde el banco mundial: se identifica a tres agentes económicos, quienes participan de la formulación de lo informal. El trabajador, las microempresas y las empresas. Cada uno de estos agentes tendría motivos para participar de la economía informal desde dos causas principales identificadas: **Formas de escape** (ya sea evasión de impuestos o la crisis de un estado débil) y **formas de exclusión** (ya sea por la segmentación del mercado o las barreras hacia la formalidad).

Aquí el estado se incluye en el proceso como un actor clave, considerando los aportes de Hernando De Soto. Asimismo se habla de la importancia de brindar una mejor posición a los actores, desde el acceso a préstamos o el reconocimiento de cierto orden legal (Chen , 2012, pp. 9-10). Por tal motivo a partir de esta postura se concibe que tanto las empresas, como el potencial económico de la población, no alcanzan los niveles óptimos de crecimiento y eficiencia.

Considerando esta propuesta desde una política de gobierno, las acciones se deberían enfocar en desarrollar políticas públicas que estimulen el crecimiento económico, acompañado del cumplimiento de obligaciones tributarias y dentro del marco normativo (Novick et al., 2008, pp. 26-28). Ello permitiría superar la

brecha de crecimiento y eficiencia, asumiendo el rol que puede llegar a tener la informalidad en la sociedad.

2) La propuesta de Ravi Kanbur surge luego de la recapitulación de los avances del concepto de informalidad, el cual ha proliferado en el debate teórico alrededor del mundo a un punto en el que sería sumamente contraproducente abandonarlo. Reconociendo ello, el autor propone una clasificación que se centre en cómo la regulación de las actividades genera un impacto en la naturaleza e intensidad de su realización, principalmente por parte del estado (Kanbur, 2009, pp. 5-6). Dicho esto, la importancia de esta propuesta radica en que señala las acciones del estado como un intercambio constante y contextualizado con la informalidad. A partir de esta consideración, se busca poner estas acciones en concordancia con sus capacidades de intervención pues “el continuo formal-informal se aplica estrictamente al continuo entre niveles relativamente altos y bajos del alcance de los mecanismos oficiales de gobernanza, adecuadamente especificados y medidos en cada contexto²” (Guha-Khasnobis et al., 2012, p. 7).

Por ello la propuesta se enfoca en establecer cuatro formas de operar de los agentes respecto a lo formal, las cuales corresponden a:

- A. Mantenerse dentro del ámbito de la regulación y cumplir [lo considerado netamente formal].
- B. Permanecer dentro del ámbito de la regulación, pero no cumplir.
- C. Ajustar la actividad para salir del ámbito de la regulación.
- D. Usted está fuera del ámbito de la regulación en primer lugar, por lo que no hay necesidad de ajustarse (Kanbur, 2009, p. 7)

Es importante recalcar que los niveles de análisis se pueden desglosar desde cada una de estas variables, encontrando que en C y D la regulación simplemente no se aplica. Imagínese que la regla para consideración de una empresa pequeña requiere de estándares mínimos, en C la actividad se encontraría debajo del mínimo posible. Mientras que en D la ley no aplica por lo que las categorías, al conjugarse, no revelan un orden jurídico o normado, sino

² Texto original: the formal–informal continuum applies strictly to the continuum between relatively high and relatively low levels of the reach of official governance mechanisms, suitably specified and measured in each context. Traducción propia.

un orden social intrínseco, donde también es necesaria la existencia de reglas, pero que estas no están determinadas por el orden estatal vigente.

Desde nuestro punto de vista, surgen más posibilidades de análisis si se considera el tamaño que se le puede asignar a cada sector. Ello implicaría considerar cómo los cambios en diferentes sectores afectan las consideraciones en torno a la regulación de las actividades. Como mencionan Sinha y Kanbur, a modo de ejemplo, la proliferación de la liberalización económica influiría en cómo un gran número de actividades del sector A se trasladarían al sector B, en aras de mantenerse estable ante el aumento de la competitividad; asimismo los costos de mantenerse en la legalidad influirían en el paso de actividades del sector B al C (2012, p. 94). Aquí la explicación va más allá de solo indagar en la norma y su aplicación, además de considerar lo formal-informal como una relación constante que se combina entre sí de manera constante y que pueden ajustarse según el contexto.

3): La red mundial de acción, investigación y políticas, “Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing” (WIEGO), establece una visión basada en el estatus y el empleo, condicionados por la condición de vulnerabilidad económica y diferenciados respecto al género. A partir de esta perspectiva es donde se resalta que las mujeres informales son quienes se encuentran en un mayor riesgo y con menores ganancias respecto a los hombres (Chen, 2012, p. 9) (Véase Anexo 1). Aquí la necesidad de vincular la condición de vulnerabilidad al del trabajo informal se enmarca en la consideración de una desigual relación de género.

Desde esta perspectiva, la búsqueda de la reducción de la pobreza no solo tiene que centrarse en aspectos macroeconómicos, sino que debe estar acompañada por la consideración de las necesidades específicas de los grupos sociales que se encuentran dentro de la informalidad, es decir según sus necesidades. De acuerdo con del Fondo de desarrollo de las Naciones Unidas para la mujer acerca de la situación de las trabajadoras en el mundo mujer (Chen et al., 2005), se establece que:

- La proporción de trabajadoras envueltas en empleo informal es generalmente mayor que la proporción de trabajadores

- Las mujeres están concentradas en los tipos de empleo informales más precarios y,
- El salario medio obtenido de estos tipos de empleos informales es demasiado bajo, en ausencia de otras fuentes de ingresos, para levantar hogares de la pobreza (2005, p. 2).

Dicho esto, se reconoce el papel de las mujeres dentro de la informalidad, pues cumplen un rol crucial en muchas formas de trabajo. No solo porque es un sector predominantemente femenino, sino también porque los ingresos provenientes de su trabajo “son una fuente fundamental de subsistencia para ellas y sus familias, ya que los gastos en alimentos, cuidado de los niños y otras necesidades del hogar a menudo son administrados en su totalidad por mujeres” (Horn, 2010, p. 269). Estas son consideraciones que tienen como objetivo final el desarrollo de políticas públicas que puedan incluir una mejora en la reducción de la desigualdad de género y un mejor manejo de la pobreza en diferentes países del mundo.

Las propuestas que hemos revisado presentan la combinación de análisis y posturas para tratar de caracterizar lo informal. Podemos dar cuenta de que existe un intento por identificar el accionar de las personas, culminando en la identificación de las necesidades inherentes a cada grupo poblacional. Vemos así que este accionar se delimita a partir de un esquema, un conjunto de “formas de actuar” que se pueden clasificar, pero que no se puede concebir una simple “línea” o división rígida de estructuras, haciendo énfasis en que no es posible ver lo formal-informal como una línea divisoria.

Dicho esto, una aproximación al fenómeno de lo informal, que considere las necesidades que enfrenta el actor desde su perspectiva, es fundamental en el análisis de la informalidad. Solo por considerar el enfoque causal presente en el primer enfoque presentado decimos que:

“las cuatro explicaciones causales dominantes —la salida, la exclusión y los obstáculos a la entrada de las reglamentaciones formales, así como la subordinación a las empresas formales o la explotación por parte de las empresas formales— no son un conjunto suficiente de explicaciones causales” (Chen, 2012, p. 11).

La reflexión en este punto recae en la importante consideración de la perspectiva del actor para identificar las características de la informalidad, ya que esta no solo parte de un contexto estructural relacionado a la globalización, el cambio y

la transición tecnológica, sino que se alimenta de prácticas anidadas en el sujeto que vende y que subsiste o alcanza el desarrollo a partir de su actividad económica. Es necesario entender cómo el ser humano actúa en un contexto informal, buscando comprender el trabajo informal en relación con un marco de reglas existentes en un contexto de grupos sociales diferenciados, para identificar cómo se reproducen las prácticas informales y entender sus características.

1.3. La informalidad como matriz cultural para el caso limeño

Para continuar con el objetivo de identificar el aspecto social dentro de la informalidad, a decir una perspectiva desde el sujeto, seguimos el trabajo realizado por Danilo Martuccelli respecto a la informalidad como forma de experiencia común a todos los limeños. Esta experiencia es descrita **como un lazo de legitimidad** en la sociabilidad, una forma que une y brinda cierto marco de acción. Dicha propuesta plantea que se han dejado de lado las consideraciones de raza y lengua (es decir siguen presentes, pero no son determinantes) para dar paso a la fusión desde una dinámica abierta para la construcción de la identidad nacional (Martuccelli, 2015, p. 299). Una percepción de la sociabilidad que nace en cuanto se produce la fusión a través del reconocimiento del otro y su papel en el conjunto de interacciones.

Dicho esto, se afirma que se ha construido sobre la informalidad “una verdadera matriz de representación de las relaciones sociales”, fundamentado en la idea de que “es desde la informalidad (económica y normativa) como se ponen en forma y se representan las relaciones sociales” (Martuccelli, 2015, p. 175). Esto significaría que uno de los puntos comunes de la forma en que relacionan las personas en la ciudad de Lima pasaría por la informalidad, significando formas de reconocimiento e interacción entre compradores, vendedores y demás actores presentes en el ámbito informal. Esta postura se diferencia de otras en cuanto reconoce los puntos de partida históricos de la informalidad, alineando un punto de partida temporal, pero considerando lo que surge a partir del proceso de socialización en contextos informales. A partir de ello se considera que todos los limeños tienen algo de informal (lo que empieza como un ámbito puramente económico terminaría en un ámbito social) en cuanto nos representamos a través de las imágenes que obtenemos del desempeño de la actividad mencionada y

del reconocimiento dirigido a los vendedores en cuanto se les reconoce como actores recurrentes de los espacios de venta informal.

En este punto, ya no se piensa solamente desde la posibilidad de una legalidad o ilegalidad, sino que se toma **la informalidad como elemento normativo dentro de las “relaciones interpersonales cotidianas”** (Martuccelli, 2015, p. 176), lo cual cambia la manera en que se perciben las prácticas en otros ámbitos sociales. Guillermo Nugent hace una aproximación desde este punto, donde lo laboral genera en Lima una división donde el “trabajo de manos” se separa del trabajo intelectual, volviéndose el primero un distintivo de la clase baja o pobre (Nugent, 2016). Esta distinción, que cala en la configuración del trabajo, se acomodaría en última instancia en la rutina diaria de las personas, en su quehacer común de todos los días, lo que nos lleva a poner de relieve la manera en la que se configuran las relaciones sociales entre individuos en su día a día.

Si consideramos estos elementos a nivel de los vendedores informales, o de los grandes mercados comerciales, es importante ahondar en cómo se genera un imaginario común, pues concebimos que la generación de reglas dentro de informalidad se presenta como parte de una experiencia intersubjetiva. Este último concepto es clave pues designa una suerte de red que conecta, y que se distingue bajo el concepto de intersubjetividad, el cual “designa en Husserl el entretejido concreto del ser humano vivo, cuyas vidas a su vez se entretejen con la de sus predecesores mediante enlaces que sobreviven como una tradición” ³ (Iribarne, 1991, p. 3). De esta manera las experiencias comunes se adscriben al tiempo y el espacio, ya que son dos categorías que van relacionadas de manera necesaria en la conformación de procesos intersubjetivos.

Es así como afirmamos que la interacción parte bajo las características de una norma social construida intersubjetivamente, por lo que se encuentra inmersa en significados individuales y grupales, los cuales se reproducen de manera constante en la sociedad y que se asumen como “reales” junto a otros similares a nosotros. Por tal motivo la significación, implícita en un acto, no debe tomarse como algo que se adjudique a una acción sino como “un modo especial en el

³ Texto original: “Designates in Husserl the concrete interweaving of living human being, whose lives in turn are intertwined with those of predecessors in links that survive as a tradition.”

que el sujeto atiende su vivencia” (Schütz, 1972, pp. 243-244). Dado que esta es una perspectiva fenomenológica, donde se puede afirmar la coexistencia de “sub-universos” dentro de los sistemas de creencias, asumir que los individuos actúan a través de su propia lógica y verdad (es decir con sus propios órdenes) a partir de los cuales se evalúa el mundo en el que se relacionan; razón por la que estas realidades múltiples se enfrasan en un proceso constante en el que participan tanto el medio que rodea al individuo como las decisiones particulares del mismo.

Es así que la perspectiva fenomenológica, describe una realidad social que coexiste con otras realidades, “sub-universos dentro de los sub-universos, los cuales pueden chocar uno con otro, y ambos con la realidad de la vida cotidiana” (Schütz, 1972, pp. 320-323). Bajo esta lógica afirmamos que puede existir un orden normativo, con sus propias reglas y lógicas el cual se puede asumir como un “sub-universo”; así como también puede existir un orden económico, político, y miles de sub-universos posibles, específicos a cada persona o sistema. Sin embargo, a pesar de dichas características ninguno de estos “sub-universos” puede escapar al orden del día a día, sus necesidades comunes y que se asumen desde la perspectiva de las personas, considerándolas a partir de sus propias percepciones y sus relaciones con “otros”. Estos ámbitos pueden coexistir o entrar en conflicto, o simplemente nunca cruzarse entre sí hasta que una nueva situación lo amerite, considerando el intercambio respecto a su día a día o cotidianidad, denominada *actitud natural*.

Este aspecto, el ámbito del día a día, es aquello que Schütz denomina *mundo de la vida cotidiana* pues

constituye nuestra realidad eminente, el mundo a nuestro alcance en el cual llevamos a cabo nuestros quehaceres, proyectos y planes de vida (...) experimentado como un mundo intersubjetivo, es decir, compartido con Otros semejantes con los que nos vinculamos a partir de nuestras relaciones sociales (Laffaye, 2013, p. 3).

En esta perspectiva la interacción entre personas adquiere un énfasis especial dado que no solo representan la acción de relación entre algunos individuos dentro de los grupos sociales, sino que resalta el sentido (o significado) que adquiere la vida misma con relación a las decisiones y actitudes de cada uno frente al mundo y sus transformaciones.

La experiencia subjetiva de los individuos está atada a explicaciones biográficas y contextualizada en un espacio/tiempo concreto, lo que la define como una experiencia a la que “otros” no pueden acceder. Aquí es donde, la propuesta de Schütz sobre las “tipificaciones” adquiere relevancia, puesto que refiere cómo los humanos categorizamos nuestras experiencias para brindarle un sentido al mundo en el que nos encontramos (Gros, 2017). Estos se repetirían y ordenarían de manera constante, alimentándose de las situaciones típicas y atípicas propias del contexto, sirviendo como puente de ordenamiento y categorización de la experiencia. A partir de ello, es que se hace referencia a la importancia de los componentes del mismo sentido común, el cual se convierte en un “sistema de relevancia”. Para actuar en el mundo de la vida cotidiana, debe asumir la existencia de “otros” semejantes a sí, puesto que actúa dentro un marco en el que él se representa a sí mismo.

Este último aspecto de la sociabilidad ahonda en cómo es posible que los individuos, en cada una de sus diferencias, puedan entenderse o interactuar con otros individuos o grupos. Al saludar, intercambiar opiniones o discutir sobre algún tema, se necesita de un marco común de creencias, que inician incluso desde el lenguaje mismo. Dichas situaciones partirían de lo que se constituye como *acervo de conocimiento*, el cual se construye a través de “tipificaciones y generalizaciones, de las cuales echamos mano (conocimiento a mano) según nos lo dicten las exigencias de la vida práctica (motivo pragmático)” (Nuñez, 2012, p. 51). En este proceso, dichas exigencias se filtran o eligen a partir de los sistemas de relevancia y el lugar donde se pone la “atención” o conciencia de los hechos. Siendo por ello que solo se accede a una pequeña cantidad de categorías durante la vida misma, los cuales se ordenan según el contexto presente.

La consideración del “Mundo de la vida” asume, en este sentido, una perspectiva en donde se prioriza la relación con el “otro”, en cuanto identifica los sistemas de significación y sus niveles de sentido, desde un ego que se encuentra inmerso en la actitud natural (Pignuoli, 2015, p. 3). Ello revela la importancia del contexto, donde temas que usualmente son ajenos al individuo, asumen una importancia momentánea en su vida, en el caso de la informalidad, los posibles desalojos, las promesas de candidatos electorales, entre otros.

Dicho esto, el modo en que incorporamos información del mundo y su contexto, a nuestros conocimientos se relaciona a lo denominado como el proceso de “sedimentación del conocimiento” relacionado estrechamente con la “reciprocidad de perspectivas”, que son la base del acervo de conocimiento, donde se incorporan tipificaciones, se estructuran otros sistemas de relevancia y genera esquemas compartidos. ambos conceptos se relacionan con la aceptación, rechazo u ordenamiento de nuevos conocimientos y su derivación social (Goettlich, 2011, p. 501), en cuanto cumplen el papel de organizar la información del mundo al acervo de conocimiento existente y el de permitir la interpretación del «otro» a partir de las propias perspectivas del individuo.

No podemos avanzar sin prestar atención a la organización del conocimiento relacionada a la forma en que se valida el conocimiento de manera intersubjetiva. Si bien se parte de los sistemas de relevancia para la construcción de conocimientos grupales o compartidos, se destaca la forma en que se comparte el mensaje, es decir el medio, identificando no solo el contenido sino las estructuras del sentido común, que presuponen a un “otro” diferente a mí, pero que también percibe o conoce la actualización de nuevos conocimientos y los incorpora al igual que yo (Pignuoli. 2015, pp. 8-9). Desde el punto de vista del individuo, la reciprocidad de perspectivas le permite socializar o identificarse con grupos específicos, por ejemplo hinchas de algún club deportivo, afines a algún partido político o incluso aquellos que comparten las mismas creencias religiosas. Se tiene la presunción de que otros actuarán de la misma manera que el individuo, puesto que poseen el mismo esquema de significados para el desarrollo de sus acciones, entre la actitud natural y la aparición de problemas que nos saquen de dicha actitud.

La tipificación como tal, responde a un modo en que identificamos lo “familiar”, aquello que es parte de nuestro día a día y que está dentro de nuestras predicciones sobre el futuro. La relación entre este mundo de la vida cotidiana y las decisiones que tomamos, se muestran al experimentar el mundo pues “no estoy tomando decisiones ni deliberaciones activas sobre qué “tipo” es el más adecuado, sino que tipifico prerreflexivamente sobre la base de una larga historia de experiencias previas” (Hedges y De Biasio, 2024, p. 730). Se define así el conjunto de pautas sociales implícitas en la acción, donde se mantiene una

confianza del papel que juegan los actores respecto a su participación en un mundo socialmente intersubjetivo. Estos tipos se convierten, por lo tanto, en marcos de acción que brindan soluciones a problemas específicos, definidos en orden a través de los sistemas de relevancia.

La tipificación no se realizaría de manera autónoma, sino que estaría sujeta a las vivencias presentes del sujeto. La pauta estaría marcada por el entorno pues “Toda experiencia y todo acto encierra en la situación un conjunto de significatividades temáticas, interpretativas y motivacionales” (Civit, 2007, p. 17), a través de los cuales se elaboran los tipos, considerando el nivel de cercanía de las interacciones y el tiempo o lugar en que se suceden. Queda más claro al identificar cómo esto se relaciona a la acumulación de un *acervo de conocimiento a mano*, el cual es definido por Gros como “la sumatoria del “conocimiento disponible” que un individuo posee en un determinado momento de su biografía” (2017, p. 34).

Finalmente, definimos que estos tipos, relacionados a la conformación de los sistemas de relevancia, son parte constitutiva de los procesos de socialización y que están presentes en la construcción del conocimiento intersubjetivo. Aquí el primer tipo de relevancia, el temático, se define por relacionarse a la atención que brinda la persona hacia otros objetos o personas, donde la atención aumenta al identificar situaciones que no le son conocidas o familiares; las interpretativas, el segundo tipo, refiere al proceso en el que una vez captada nuestra atención, indagamos a partir de un sistema de relevancia interpretativo, el cual examina la coherencia de lo que no es familiar desde experiencias previas o la presuposición de normas histórico sociales; por último, el motivacional, se relaciona al “interés” que posee el sujeto que lo lleva a a) tematizar algo a través de los “motivos porque” y b) decidir su próxima acción a través de los “motivos para” (Hedges y De Biasio, 2024, pp. 731-733).

En resumen, esta perspectiva fenomenológica nos permite comprender cómo la realidad social se construye a través de múltiples “realidades” o sub-universos. Estos coexisten e interactúan con el mundo de la vida, un espacio donde las experiencias intersubjetivas y la cotidianidad del actor son el fundamento de toda interacción social. Es en este día a día donde las personas construyen la realidad y el conocimiento intersubjetivo, relacionándose con otros a partir del sentido común. De esta manera, lo cotidiano se vincula con la “actitud natural” del individuo frente a su entorno más inmediato y compartido. Aquí, las personas desarrollan sus proyectos en constante relación con sus semejantes, generando un sistema de tipificaciones que permite categorizar y dar sentido a las experiencias diarias, especialmente en contextos donde las normas formales e informales se entrelazan

Hasta este punto, hemos visto cómo la construcción del conocimiento intersubjetivo depende de procesos como la sedimentación del conocimiento y la reciprocidad de perspectivas. En esta dinámica, los sistemas de relevancia (temático, interpretativo y motivacional) juegan un papel crucial. Estos sistemas determinan cómo los individuos interpretan y actúan en su realidad social mediante tipificaciones, organizando la información nueva en el acervo de conocimiento existente y facilitando la interpretación del 'otro'. Todo este engranaje cognitivo y social involucra los motivos y acciones de los actores, permitiendo la construcción de marcos de acción comunes. Finalmente, en el contexto específico de la informalidad, son precisamente estas interacciones cotidianas y tipificaciones las que pueden generar nuevas formas de legitimidad y orden social.

Los tres ejes en los cuales proponemos el análisis de la creación de normas sociales se basan en que estas normas son una estructura de expectativas intersubjetivas, donde lo “asumido por todos” se sedimenta en el “mundo de la vida” y su ejecución en un contexto compartido con “otros” semejantes a sí. Definimos estos tres ejes a partir de: lo social (como intercambio entre personas diferentes pero bajo un marco común); la legitimidad como elemento presente en el intercambio entre la vida cotidiana de todos y aquello que es “aceptado por todos”, considerando que es parte de los aspectos que uno no puede evitar y que existe una jerarquía de poderes desde diferentes actores; y por último el

espacio, situado como el lugar en el que se desenvuelven las interacciones y se genera como parte del imaginario común de los grupos, además de estar atado al tiempo dada su condición física.

Capítulo 2: Reconstruyendo al sujeto y su relación con la informalidad en el ámbito urbano.

Este capítulo tendrá como objetivo explorar qué reflexiones surgen de considerar la informalidad desde su aspecto más social, específicamente desde el modo en que las personas perciben su quehacer común. Para ello consideramos que este “orden” dentro del desorden es un aspecto esencial donde existen órdenes o normas relacionados al modo en que se construye y concibe el espacio, elemento fundamental del espacio de venta. Sostenemos entonces, que las reglas sociales parten de la cotidianidad del actor dentro del ámbito informal; se espera comprender el impacto de este proceso en la forma en que se organizan los espacios informales de comercio

Continuando con ello, en el capítulo anterior, al definirse la informalidad a manera de un “nexo”, es decir la sociabilidad informal como punto de partida, podemos formular la siguiente pregunta: ¿Qué vínculo compone la informalidad? Haciendo referencia a los elementos que la informalidad une: los extremos del vínculo. El autor que desarrolla estas reflexiones, Martuccelli, especifica que la informalidad es “el eje de la percepción de las prácticas en muchos ámbitos sociales” (2015, p. 176) donde la legitimidad de las acciones se relaciona a esta percepción pues “lo informal apunta, pues, **más a lo que está fuera que contra el Estado**; más aquello a lo que se debe reglamentar que prohibir” (Martuccelli, 2015, p. 178). Se hace referencia así a un momento social donde la variación de las normas legales es normalizada. El proceso de variación identifica órdenes que están permitidos y ordenes que no, involucrando también al estado, las políticas de gobierno y otros elementos, lo que configura una construcción de la percepción desde arriba (a través de políticas y leyes) hacia abajo (hasta las prácticas cotidianas de la gente).

Por tal motivo concebimos que algunos factores estructurales, comprendidos en los sistemas políticos, urbanos y económicos, se delinean hacia lo individual (dando oportunidad a la existencia de esta matriz informal-cultural) volviéndose afluentes de los procesos de adaptación del individuo. Para analizar ello proponemos un recorrido a través de la manera en que se compone la ciudad de Lima. Por ello consideramos que existe: 1) Un ámbito *estructural* o de *fondo*, el cual configura el escenario de acción del actor (delimitado por la forma de

crecimiento de la ciudad, sus contextos políticos y los contextos económicos del país); 2) Un mecanismo de movimiento (respuesta y adaptación), el cual ha sido socialmente marcado por el fenómeno migratorio y la inserción de nuevos contextos culturales al escenario urbano. Aquí la ciudad es un espacio de cambios constantes y lleno de pautas marcadas por lo cultural y que escapan a la regulación de las leyes, pues se relacionan al modo en que los migrantes han concebido sus proyectos de vida y la forma en que se han integrado a la ciudad adquiriendo o abandonando determinadas prácticas; 3) Las estrategias individuales y familiares adoptadas por los individuos en materia de éxito económico (es decir la forma en que aseguraron para sí mismos un sustento económico) y que recaen en la forma en que se configuró la actividad económica informal.

En este último nivel las consideraciones teóricas para la creación de normas informales asociadas al espacio, los órdenes de legitimidad y las pautas sociales son generadas por el día a día de las personas y son condicionadas por un proceso en el que lo formal-informal se oponen según las políticas adoptadas por el estado. La importancia de estos procesos radica en la manera en que estos se reflejan en la biografía particular de las personas, significando puntos de referencia en su vida, los cuales serán estudiados en la presente investigación.

2.1. La ciudad de Lima y sus procesos, el escenario urbano en construcción

El contexto limeño será el punto de partida, teniendo en consideración el modo en que la ciudad ha crecido a lo largo del tiempo y los grandes procesos políticos de participación y representación de la población. Aquí la legitimidad del poder y algunas características en torno al estado serán claves para delinear las condiciones de actuación del sujeto desde los sistemas urbano-políticos por lo que ambos elementos (lo urbano y lo político) se encuentran estrechamente ligados.

Como ya hemos mencionado, consideramos que el escenario urbano configuró la manera en que las personas se relacionaron, formaron grupos y tomaron acciones sobre los cambios a realizar en el lugar geográfico en el que se encontraban. Dicho momento en la historia también fue el contexto en el que

desde el estado definió cuáles prácticas permitir y cuáles no, siendo la conformación de nuevos territorios y lugares donde las personas puedan vivir (así sea precariamente) el eje de acción. Este actuar del estado se puede identificar en el crecimiento de las zonas marginales del entorno urbano, el cual, “ante su densificación, se expande horizontalmente, construcciones no planificadas, improvisadas, anti funcionales y -en el mejor de los casos- de una estética comunitaria transportada desde el campo hacia la ciudad” (Ojeda, 2018, p. 80). Encontramos así, insertos en la historia de Lima, los procesos de desarrollo urbano en relación con los órdenes de legitimidad propuestos por diferentes gobiernos.

La manera en que se “ensanchó” la ciudad muchas veces escapó al control legal, teniendo configuraciones inusuales y bajo diferentes reglas para cada situación, incluidas aquellas que el mismo estado promovió. Esto se consolida con la imagen que proyecta Lima sobre sus habitantes: “Una ciudad que aparenta estar en permanente construcción, sin viviendas acabadas y con servicios provisionales (...). Este nuevo crecimiento distorsionado ha llegado a ser aceptado por todos como un crecimiento normal y necesario” (Calderón, 2016, p. 372). La “normalidad” del espacio urbano, ha pasado así por la disfuncionalidad de los ambientes y la autoconstrucción, propiciando espacios sociales para la reproducción de ciertas normas culturales y de un origen distinto al establecido. Se da cuenta de un proceso que, más que un orden estatal, partió de la decisión tomada por los individuos, respecto a dónde y cómo construir sus viviendas.

En lo que respecta al suelo propiamente dicho, los procesos de ampliación de la ciudad comprendieron el mercado, el estado y las necesidades de la población de responder a problemas ajenos a estos dos. No obstante, la relación que se dio entre lo formal e informal culminó en un momento en que las modalidades de ocupación del espacio se tradujeron en un “«dejar hacer» a la barriada” (Calderón, 2009, pp. 18-24). Para dimensionar esto, el crecimiento en números, desde los inicios de las olas migratorias más grandes, deja entrever la magnitud del proceso. A modo de ejemplo, en 1940 la población en Lima era de 828 000 habitantes, en 1963 subió a 2 millones y en 1972 se llegó a la suma de 3,5 millones (Rodríguez, 2013, p. 114). En tan solo 9 años hubo un crecimiento

acelerado que superó con creces los esfuerzos del gobierno, el cual adoptó diferentes políticas y acciones tales como lotizaciones como de la Hacienda Naranjal, la creación de Villa el Salvador, entre otros, con la intención de consolidarse como principal proveedor de orden y planeamiento urbano.

El proceso de cambio distingue así la generación de centros urbanos periféricos de acuerdo con su antigüedad y las demandas sociales generadas a partir de estos espacios. Tomando como referencia las barriadas que aparecieron en el año 1957 José Matos Mar identifica las características poblacionales de aquellos que conformaron los nuevos escenarios de la ciudad, los cuales tienen componentes que “no integran en forma preponderante una categoría ocupacional; tampoco agrupan a migrantes de una sola región, ni son partícipes exclusivos de una sola ideología política o religiosa” (1977, pp. 16-17). Esta característica no sería impedimento para que estas denominadas zonas marginales puedan organizarse en torno a la lucha por el reconocimiento y la obtención de servicios, en contraste con los escasos niveles organización promovidos por el estado, dado que se logró integrar las demandas de una población cada vez más grande a las preocupaciones del estado.

Respecto a ello, Martuccelli nos menciona que la experiencia como “nación” estuvo limitada, de manera principal, por las barreras impuestas por el mismo aparato estatal, lo que trajo como consecuencia que las demandas populares como no fueran adoptadas dentro del estado. Desde la exclusión del APRA durante el tiempo que fue perseguido, donde hubo la “inexistencia de una mediación política eficaz y sólida entre el sistema político y los sectores populares” (2015, p. 34), hasta la época del gobierno de las fuerzas armadas. Si bien el enfoque del gobierno de los militares generó cierta autonomía en la construcción de lo popular nacional en el ámbito político, no se logró darles un papel protagónico en la formación de la nación peruana a pesar de las relaciones establecidas entre estos personajes y su categorización (Martuccelli, 2015, pp. 41-43). Lo que si sucedió, fue la selección de determinados casos de crecimiento poblacional para la legitimación de determinados gobiernos, lo cual habría producido que el estado participe como motor de la creación de barriadas (lo que en muchos casos obedeció a una relación extra-legal) que se consolidó en el reconocimiento final mediante leyes y permisos especiales.

David Collier trabaja este tema en su libro “Barriadas y élites: de Odría a Velasco”, donde explica cómo las oportunidades políticas que surgen producto de las pugnas de diversos grupos políticos y económicos habrían favorecido la formación de las barriadas, en la medida que los gobiernos buscaban el apoyo de las masas y lograr así la legitimidad del gobierno (1978, pp. 16-24). Se establece así que se creó “una relación paternalista que se toma como “especial” desde las barriadas, donde se generó la ilusión de una “preferencia específica” respecto al “no-desalojo” de un terreno. La conclusión fue que a través de este mecanismo, algunos gobiernos obtuvieron un apoyo popular con el cual legitimar su mandato. (Collier, 1978. pp. 73-74). Solo el nombre de algunos centros poblados en los últimos años nos da una imagen de que esta situación es algo que se repite hasta el día de hoy (Ejemplo: El asentamiento humano Keiko Sofía Fujimori -dirigente de un grupo político peruano- ubicado en Ventanilla, Perú.), llegando a organizarse en torno a las agendas políticas de ciertos partidos para la obtención de servicios básicos, reconocimiento de posesión de terrenos, entre otros.

Aquí es importante resaltar la participación del sujeto, en este proceso en que el estado te “deja hacer” en diálogo con sus solicitudes. Por ello, una de las formas en que se consolida la aparición de estos centros urbanos pasa por la autoconstrucción de la vivienda, debido a que “en muchos casos, la vivienda que se inició como unifamiliar ya es multifamiliar y en muchos casos cuenta con áreas productivas y/o comerciales” (Bráñez et al., 2007, p. 364), constituyendo una oportunidad para el desarrollo de las personas en la ciudad, a partir del el uso flexible y decidido de su casa.

La relación de esta concepción del hogar está estrechamente relacionado a la informalidad. Ello dado que investigaciones recientes del suelo y la vivienda muestran cómo este puede convertirse en un “bien económico y capitalizable” (Ñiquen, 2018), evidenciando que la manera en que se generan las trayectorias de movilidad y reproducción social se suceden en torno a las decisiones de los actores comprendidas en un *campus* específico. Siendo que la informalidad es un campus habitual al contexto peruano, la legitimidad del terreno, a partir de la autoconstrucción, permite al sujeto una percepción de posesión de su hogar y sus elementos, es decir, su vereda, las pistas y todo espacio cercano a su hogar,

lo que lo vuelve al dueño de las casas en figuras y autoridades necesarias en cuanto a la organización del espacio de venta informal se refiere.

Recapitulando, podemos afirmar que las relaciones entre la vivienda (forma de producción de la ciudad), el sistema estatal y la creación de la legitimidad a través de prácticas que consolidan la apropiación, están ligados. Estas prácticas, de acuerdo a lo que consideramos, también se relacionan con el “momento democrático” o la posibilidad de que grandes porciones de la población puedan obtener de las autoridades determinado nivel de representatividad, ya que si bien hubo “trabas” para la adopción de demandas desde el estado, hubo otros canales -ciertamente extralegales- que generaron relaciones entre ambos, llevando el sistema político a una esfera más amplia: el de la dominación, relacionada también al ejercicio de la legitimidad a partir del uso.

Con respecto al desarrollo de estas ideas, que relacionan el ejercicio del poder, el aporte de Steven Lukes nos ayuda a comprender las relaciones que se pueden identificar dentro de la situación de dominación, identificando dos enfoques y añadiendo un tercero el cual se relacionaría más con los factores estructurales.

El enfoque unidimensional, refiere a un “poder relacional”. Siguiendo las ideas de Dahl, el poder se percibe como intencionado y activo, es decir la toma de decisiones concretas, donde hay uno que prevalece sobre otro. Ofrece una postura pluralista del poder. **El segundo enfoque es el bidimensional, o poder discursivo**. Este considera no solo una relación de acción directa (como el primer enfoque) sino que también lo diferencia entre la coerción y la manipulación, estableciendo que el poder también se **presenta negando las posibilidades de toma de decisiones del dominado**. Asimismo establecen el “no evento” (plausible de estabilidad) y por lo que se considera tanto la adopción de decisiones como la de *no decisiones*. Dentro de este nivel se relaciona el programa político y las formas de mantener a raya problemas potenciales de carácter social (2007, pp. 1-16).

Los aportes del autor, **el tercer enfoque**, se encuentran en un nivel en que el poder se define por los “contextos de interacción” y cómo estos afectan las expectativas y emociones de los actores. Ya no solamente se habla del dominio o de su entorno e intenciones, sino del vínculo presente. El análisis realizado por Reed, especifica este momento sobre cómo se genera un compromiso

específico entre el momento único y particular en el que se encuentran los actores (Ariail, 2014, p. 489). Los contextos pueden ser apoyados de diferentes maneras, siendo el más claro el legal. La forma de poder que surge en este ámbito se denomina *performativo* ya que concibe “el comportamiento socialmente estructurado y culturalmente configurado de los grupos, y de las prácticas de las instituciones que ciertamente pueden manifestarse a través de la [acción e] inacción de los individuos” (Lukes, 2007, p. 17). El poder se conformaría así desde la interacción misma de los distintos grupos participantes [lo que incluye su -no interacción-] pasando por sus normas explícitas e implícitas. En este punto la idea del “actor informal” es parte de una forma de dominación de las autoridades sobre cierto grupo poblacional, que aceptan ciertas reglas e incumplen otras, afines a sus intereses, los cuales se planifican en torno a la normalización de la infracción de las normas.

Consideramos la importancia de este esquema de poder pues nos brinda un eje de comprensión respecto a la relación de poder entre los gobiernos de turno y la población. Solo por poner un ejemplo, el uso del término “clase media” puede entenderse como una herramienta discursiva, que a partir de la dimensión bidimensional (poder discursivo), se manifiesta cuando la autoridad delinea el lenguaje y el imaginario social a través de políticas y narrativas oficiales, definiendo a la “clase media” según su conveniencia. El mismo ejercicio se podría realizar en torno al término “informal”, el cual cambia según conveniencia y según las estrategias de ejercicio del poder usadas por el aparato estatal. Sin embargo, es en la tercera dimensión o dimensión performativa donde estos términos cobran un rol más profundo, pues no solo se trata de un discurso político que *excluye* o *incluye* demandas y problemáticas (como sucedía en la segunda dimensión), sino que conforma la subjetividad y las expectativas de la población.

Bajo esta lógica, la promoción de la etiqueta “informalidad” puede modelar los deseos, percepciones e identidades de determinados grupos, haciéndoles creer que su posición socioeconómica está ligada a un estatus de movilidad, progreso y estabilidad. Esta creencia, a su vez, impacta la forma en que dichas personas interpretan sus propias necesidades, su relación con el entorno. Podemos decir, entonces que desde el estado se genera la necesidad de acaparamiento de

ciertas condiciones políticas y oportunidades respecto a la población, además de la fuerte construcción ideológica presente en su estructura. La vía del poder se presenta en la informalidad incluso en el discurso de las “calles liberadas”, donde los medios de violencia se presentan a través del decomiso de mercancías o a veces la presencia de personal policial para defender el espacio público, un poder que tiene la capacidad de generar legitimidad.

Hablando específicamente de cómo este acaparamiento puede ser entendido desde la informalidad, Moisés Rojas y José Luque proponen una relación particular entre la construcción de la ciudadanía y la “despolitización de los *pobres urbanos*” en contextos de trabajo informal (el caso de Gamarra). Estas consideraciones surgen debido a que “los trabajadores no se apropian del lugar y no buscan cuestionar las condiciones de explotación en las que trabajan que violan sus derechos de ciudadanía” (2019, p. 42). Es así como se puede afirmar que la no-construcción de una agenda política (entendida esta como la búsqueda de representación de los intereses) desde la situación de los informales se puede explicar partiendo de la premisa que es el estado mismo, en sus características, su ordenamiento histórico y sus inferencias, quienes imposibilitan su crecimiento hacia un orden más “formal” y legítimo, dado que ello implicaría un aumento de los derechos correspondientes al de la ciudadanía.

Consideraciones finales sobre la ciudad

Como se ha podido apreciar, este sucinto recorrido nos permite acercarnos a los elementos presentes en la manera en que se ha “hecho” la ciudad, y la manera en que lo político ejerce un poder sobre personas y grupos, generando relaciones de poder a través del cual llega a ejercerse legitimidad. Analizar el proceso de construcción de la ciudad, nos permite visibilizar los efectos de la autoconstrucción en el actuar de la población, y cómo esta es parte de su evaluación y sus objetivos de lograr la movilidad social.

Por este medio se busca dar las primeras aproximaciones entre el espacio y la conformación de la informalidad económica, a partir del uso libre y decidido del hogar y el espacio en favor del crecimiento e inserción en la ciudad. Estamos hablando concretamente de la manera en que el hogar se transforma en centro productivo-lugar de venta y se acaparan espacios para dichos fines: esto es el

alquiler de cocheras para los informales, el que cedan la vivienda o la vereda, a través de acuerdos verbales y no reflejados en algún papel o documento. El segundo elemento, lo político y el poder que se ejerce sobre las personas desde el estado, nos deja entrever determinadas condiciones de legitimación y dominio diferenciados a partir de niveles (gobierno local, regional, etc.). Por este lado se comprende mejor cómo diferentes elementos participan en la conformación de lo formal-informal, delineado primeramente desde el crecimiento de la ciudad (en la traza urbana y las demandas de las grandes masas de migrantes) y consolidado en los procesos sociales que surgieron asociados a la legitimidad de la actividad informal, el cual es un elemento común en la ciudad. En este ámbito, “la horizontalidad interactiva se ha disociado de la igualdad ciudadana” (Martuccelli, 2015, p. 241), generando diferentes modos o tratos respecto a la aplicación de las reglas en la ciudad de Lima, siendo que existe un trato diferenciado desde el estado de acuerdo con “qué tipo de informal eres” y en “qué sector de la ciudad te encuentras”. La legitimidad de la actividad informal es diferente si te encuentras en San Juan de Lurigancho, donde hay zonas en la que uno podría poner su negocio en un carrito y ocupar pistas o veredas, mientras que en otros distritos como San Isidro el desalojo o la reubicación es más común.

Como se ha mencionado inicialmente, las perspectivas presentes, acerca de los procesos urbanos y políticos, nos aproximarán al fenómeno de la informalidad. Al respecto, seguiremos con los procesos de individualización-adaptación presentes en la ciudad desde los grandes procesos migratorios. Ello debido a que los cambios generados a partir del cambio de lugar de residencia se consolidaron tanto con los niveles de “éxito” de inserción del individuo en la ciudad, como con los grados de autonomía personal alcanzados, considerados a partir de la migración y la inserción en los espacios urbanos limeños.

2.2.El gran engranaje. Migración interna y consolidación de algunas prácticas sociales en la informalidad económica

Lo criollo y su distinción en Lima

Si bien se ha comentado que uno de los fenómenos más importantes en el proceso de crecimiento urbano ha partido de las grandes olas migratorias, no podemos simplemente comenzar a pregonar lo andino como representación total

de las relaciones en la ciudad. Con relación a esto, recuperamos los aportes de Guillermo Nugent en torno a cómo llegaron a diferenciarse los actores sociales en el Perú. Siguiendo sus ideas, las líneas divisorias habrían partido de las relaciones de trabajo, siendo el lugar donde se reproduce y consolida la dominación. Esa sería la razón por la que las imágenes de representatividad se encuentran constituidas “de menos a más”, comenzando por los estratos más bajos (deja la impronta de estar atento a *quién tiene el peor trabajo*) y consolidando de esa manera una percepción irrenunciable de la desigualdad (2016, pp. 55-57).

Aquí hay una relación entre esta la percepción del trabajo respecto de las jerarquías sociales, pues el migrante andino, al llegar a la ciudad, se encontró con otras formas de socialización: el ejemplo claro es el de la procedencia criolla. Dentro de esta identidad cultural, la fuerza de “distanciarse” de lo andino -o al menos del que ya tenía cierto tiempo en la ciudad, frente al *recién llegado*- se hizo evidente. El conjunto de características que en algún momento se asociaron a esta identidad (sea la música, creencias, etc.) fueron al principio identificadas en espacios barriales -la quinta, la viveza en la ciudad, etc.- y luego pasó a ser “sinónimo de la cultura costeña limeña” (al igual como sucedería con “lo chicha”) desde “su afirmación en tanto que estilo común de las relaciones sociales” (Martuccelli, 2015, pp. 60-63). El proceso puede ser tomado como una negación de la pérdida del control de “algo”, llamémoslo, el *control de lo popular*.

La importancia de esta situación se refleja de manera clara a partir de los años 80, donde se consolida, en palabras de Jesús Cosamalón, una “nostalgia-criolla” que “rechazaba el presente urbano” sin rechazar los logros de la modernidad (2018, p. 208). Los ataques desde la identidad criolla son claros, “para la cultura criolla, el principio de la identidad descansa en la supresión de lo «extraño»” (Nugent, 2016, p. 79). Ya sea desde la aparición de la exclusión a partir del choleo, o la integración de elementos, con la finalidad de negar la integración del migrante en la ciudad. En ese sentido si bien asumimos que existen situaciones de cooperación, también existieron las de rechazo y distanciamiento.

Hasta este punto, nos hemos interesado en el concepto de lo popular y su hegemonía, debido a que “lo popular en el Perú es un espacio político y cultural que debe construirse a partir de una redefinición de la correlación de fuerzas

entre los actores sociales (...) surge en los espacios de confluencia que se redefinen apuntando a lo nacional" (Miro Quesada, 2009, p. 84). A partir de esta definición, podemos delimitar las características del proceso de inserción de los migrantes y qué actitudes-actividades son fundamentales para emprender la comprensión de sus accionar en la ciudad desde lo informal, y apuntalar así una experiencia de lo "nacional", que no solo se conciba a la migración y el cambio, sino que también reconozca la permanencia de ciertas identidades culturales provenientes de los espacios de los cuales el actor es partícipe en su totalidad.

Los migrantes en la ciudad: sociabilidad y performance

Tomaremos en cuenta, a partir de ahora, cómo algunos elementos de la migración interna en el Perú configuraron parte importante de las características actuales del país, añadiendo un importante legado cultural histórico que también se hace presente en los modos en que actúan los sujetos en ámbitos formales e informales. No hablamos de una simple repetición ciega de elementos de origen tradicional o cultural, sino que optamos por un enfoque que hace énfasis en la resignificación a partir de lo que se conoce pues "Es común que la amplia mayoría de la gente que migra evalúe su *performance* en los lugares de llegada en función de algunos de los valores culturales establecidos en los lugares de origen" (Golte, 2012, p. 254).

Al respecto del denominado "lugar de origen", un punto de vista antropológico nos lleva a considerar la existencia de una "racionalidad andina" basada en redes de parentesco y relaciones de reciprocidad. A partir de este elemento se habría configurado el modo en que se han dado las relaciones sociales en gran parte de la zona rural andina. Ello resalta al verse las diferencias entre las sociedades agrarias de Europa Occidental, donde los espacios para la agricultura son bastante favorables y amplios, mientras que en la zona andina existe una "gran diversidad de condiciones ecológicas en espacios muy reducidos y, con ella, la multiplicidad de cultivos y formas de aprovechamiento agropecuarios adaptados a las variaciones de la naturaleza" (Golte, 1987, pp. 22-24). Tales características, si bien establecen un límite a la producción, no han sido un obstáculo decisivo para la conformación de sociedades con un alto nivel de organización. Por ello John Murra sostiene que, debido a la complejidad de la ecología andina, "el control directo tendió a desplazarse hacia arriba y hacia abajo por las laderas de

las montañas” (Mayer, 2004, p. 73) lo que toma su denominación como: “Control vertical de pisos ecológicos”. Esta forma de organización es parte de un modo de cooperación entre grupos, los cuales contienen tanto un fin funcional como social, al componerse de vínculos que van más allá de la familia.

Es así como los límites y formas establecidos por la geografía andina configuraron la dinámica de las relaciones entre individuos, quienes adaptaron sus modos de vida para generar una mayor producción. La cantidad de terrenos, fraccionados los unos de los otros, permitieron que los pobladores puedan intercalar su trabajo entre los ciclos agropecuarios, aprovechando así la mano de obra en las épocas de mayor o menor trabajo (Golte, 1987, pp. 25-27). Este desplazamiento constante hace necesario un modo de organización social que pueda establecer las pautas necesarias para regular la vida social, a partir de la eficiencia en la producción y el grupo de relaciones entre individuos.

Bajo estas premisas, “la reciprocidad” adquiere un lugar fundamental pues esta se expresa a través de las relaciones de parentesco. La autarquía de los grupos étnicos, la distribución de las tierras, la ayuda mutua en trabajos complejos, la responsabilidad por los ancianos y el mantenimiento de las tierras; todas estas actividades eran mediadas y regladas por las relaciones de parentesco donde se inserta la reciprocidad constante entre individuos y organizaciones (Mayer, 2004, pp. 74-75). Incluso hoy en día las relaciones de parentesco siguen siendo una dimensión sumamente importante en la vida social: Establecen reglas implícitas y delimitan los horizontes de la acción social los cuales cambian de acuerdo con cada situación específica.

El trabajo realizado por Jacques Malengreau puede darnos unas ideas generales acerca del funcionamiento de las relaciones de parentesco pues se identifica, a partir de las relaciones en un sector específico dado, **grados de adecuación** flexibles debido a que “conforme nos alejamos de los vínculos de parentesco cercanos, encontramos relaciones de parentesco mucho más flexibles” (1980, p. 499). Esta flexibilidad, que se relaciona con la diversidad ecológica en los andes, también ha facilitado la adecuación de las sociedades andinas y sus modos de producción a la sociedad moderna además de lograr que persistan ciertas prácticas dado que “el espacio andino se ha desarrollado en función de una migración constante” (Golte, 2012, p. 248).

Por medio de este marco interpretativo es que adquieren relevancia factores como las formas de cooperación dentro de la conformación de lo informal. Estas se han expresado en la configuración de apoyo en la familia y otros cercanos, el aprovechamiento del tiempo de trabajo, las relaciones de reciprocidad y el manejo del tiempo y la ocupación en los espacios informales. Surge así, a pesar de las discontinuidades y rupturas producto de la migración y el cambio generacional, una “ética del trabajo” que responde a una “concepción rígida del deber y un sentido de laboriosidad como ejes permanentes del desarrollo personal” los cuales se adscriben a una situación particular donde el sujeto migrante, quien experimenta de primera mano el cambio, a su vez que *olvida* su vida anterior, prolonga un conjunto de “costumbres y pautas de comportamiento para ser **instrumentalizados** por el migrante en sus desenvolvimiento urbano (Adams y Valdivia, 1994, pp. 43-54).

No obstante, el uso de ciertas formas de cooperación y prácticas heredadas no significó una inserción necesariamente “mejor” al mercado de trabajo en la ciudad. Ello debido a que dichos grupos poblacionales se encontraron ante una realidad que solo les brindaba remuneraciones bajas, largas jornadas de trabajo y la precariedad del ámbito laboral, a lo cual se contraponen el uso de vínculos personalizados, posibilidades de aprendizaje y la confianza de conocimiento del mercado como alternativa que parte de la reciprocidad (para una futura independización) (Grompone, 1991, pp. 77-78). Si bien podemos afirmar que este componente fue decisivo para aprender un oficio y obtener un ingreso para su desempeño en la ciudad, las condiciones mismas del trabajo no aseguraron uno de calidad para todos los estratos, condicionado por elementos como la desigualdad, la exclusión, el machismo, entre otros elementos que sirvieron para diferenciar actores y segmentos poblacionales.

La “nueva” modernidad o la modernidad “otra” de lo económico

Siguiendo este hilo, surge la cuestión acerca de ¿cuál fue el gran parteaguas, en el individuo, entre el uso de sus costumbres del lugar de origen o su progresivo abandono para la adopción de nuevas prácticas en la urbe? Una primera aproximación ya la hemos visto en el trabajo de Adams y Valdivia (1994) donde se hizo uso de la instrumentalización de ciertas costumbres para la constitución de negocios de carácter informal. Sin embargo, es Carlos Franco quien, en un

análisis sobre la psique migrante desde las decisiones de cambio y abandono del lugar de origen, asegura que no hubo una modernidad que se relacione de manera directa con los proyectos de lo moderno (ideales y promesas de la razón o de lo que se buscaba lograr), sino más bien el desarrollo de una modernidad “otra”.

Esta modernidad “otra”, implicó la aparición de dos momentos clave durante el proceso de migración interna: un momento de cambio y otro de ruptura; referidos cambios sociales y también mentales. El primer momento implicó la “prefiguración” de otra sociedad en contraste con la muerte de una sociedad tradicional. El segundo momento, el de la apropiación, sugiere un cambio en las percepciones del espacio y el tiempo en la medida que el migrante se apropia del Perú como territorio y **cambia sus expectativas del futuro cercano**: se arraiga a una fe por el progreso ilimitado el cual considera siempre en sus posibilidades de alcance. (Franco, 1991, pp. 83-84). Esta creencia en el progreso es identificada por Carlos Iván Degregori como un cambio que se da en la mentalidad de la población desde mucho antes, incluso desde inicios de los años 20 y que se muestra en los mitos, donde se da un cambio del mito del Inkarrí (la vuelta de un mesías salvador) por el “mito del progreso” (2014). Se orientan así los motivos y anhelos de los sujetos los cuales se relacionan con sus emociones y la manera en la que representan sus historias en la ciudad y en su travesía.

Aquí la realidad destaca, en cuanto a las emociones, por su carácter subjetivo debido a su carácter mediado; el sujeto experimenta con su cuerpo los procesos sociales por los cuales atraviesa, y lo demuestra en la configuración del cuerpo (Loayza, 2013, pp. 52-54). Es por ello por lo que la emoción se enfrasca en la historia, en la propia representación del individuo el cual se considera y se cuenta como una *gran historia*, tanto desde sus experiencias personales como el momento social en el que se encuentra. Bajo estos parámetros, identificamos que la migración posee la capacidad de dotar “una coherencia grupal” a través del cual el individuo se identifica a sí mismo como parte de “conjuntos mayores que los condicionan en su desarrollo urbano” (Golte y Adams, 1990, p. 20). Esto produce que muchas veces estas historias se trasladen hacia otros individuos, quienes si bien podrían no tener el mismo origen o características, mantienen

una trayectoria similar de movilidad, cambio, desarraigo y búsqueda de oportunidades.

Aquí se genera la conjunción de una nueva forma de sociabilidad, una “modernidad otra” que configuraría un modelo diferente a la dominante y que, desde el plano de la economía informal habría tenido una importancia política que se destaca a partir de los 90. El hecho parte de que Franco “plantea que la nación peruana existe como una nación culturalmente chola con las identidades y heterogeneidades de cualquier otra formación social”, destacándose cómo esta *plebe urbana* se podía constituir como discurso y organización política (Chávez, 2012, pp. 29-32). La necesidad de identificarse con propuestas políticas diferentes, luego de la crisis inflacionaria en el gobierno de Alan García es un ejemplo de esta característica de novedad en la sociabilidad. Se refleja una gran diferencia entre los candidatos que pasaron a la segunda vuelta electoral en 1990 siendo el candidato Mario Vargas Llosa quien es apoyado por la élite “moderna”, tradicionalmente asentada en la ciudad de traje y corbata; y por el otro lado el *outsider*, Alberto Fujimori, quien habría recibido el apoyo “de todo el vasto universo de la informalidad, entre dueños y dependientes de los pequeños talleres, vendedores ambulantes, transportistas y trabajadores independientes” (Grompone, 1990, p. 191). Se evidencia así, por parte de la población que vive a través del trabajo informal, la necesidad de ser representados, no solo a partir de su trabajo o el reconocimiento del mismo, sino también de una trayectoria de vida que equipare lo que ellos vivieron como narrativa personal. Bajo esta propuesta este sector de la población peruana buscaría distinguirse a sí mismo del sector predominante y a su vez, mantener la construcción de un orden enfocado -en nuestras propias palabras- «hacia el cambio».

Volvemos a nuestra pregunta inicial, acerca de cuál fue el gran “parteaguas” de la sociabilidad migrante. Al respecto y siguiendo el hilo de los estudios realizados en torno a los migrantes y su proceso de inserción en la ciudad, Pablo Sandoval presenta las diferencias entre las miradas de la antropología y la sociología, donde las investigaciones desde la antropología se enfocaron en una prolongación de las costumbres de los lugares de origen, lo que se escenificó en estudios sobre clubes provinciales y el análisis de redes en los migrantes; por otro lado, la sociología se enfocó en el estudio de las rupturas y el conflicto,

basados en marcos teóricos que se desprendían del análisis de clases y los conceptos de dependencia económica (Sandoval, 2017, pp. 290-291). Si bien es cierta la permanencia de algunos aspectos culturales, es innegable el cambio a partir de la individuación y los procesos de globalización, lo que no debe llevarnos a eliminar por completo la identidad de determinado grupo o individuos, presente en formas de expresión artística, local o incluso en la fe que profesan.

En este punto la investigación se centra en responder cómo se dio el cambio generacional, entre los ya asentados y los migrantes que seguían llegando. El conflicto es acentuado por la preocupación sobre contextos como el mercado laboral (entendido como las relaciones mercantiles, es decir, oferta de trabajo, necesidad de inserción en el ámbito urbano, competencia entre individuos, etc.) lo que influye en las costumbres de las personas migrantes donde el esquema a seguir era: a) la simultánea creación y conquista de una posición guarnecida; b) el autodesarrollo de una identidad distinta pero coexistente; y, c) el pragmático uso y la calculada apropiación de todos los recursos disponibles. (Franco, 2014, p. 39). En el presente trabajo consideramos que este factor, es decir el uso de sus recursos para crearse un lugar en la ciudad, es sumamente importante a la hora de que los sujetos migrantes evaluaron su llegada a Lima.

2.3. El trabajo informal como mecanismo de inserción en la ciudad

Dentro de las diferentes modalidades de inserción a la ciudad que encontraron los “recién llegados”, una de las más importantes fue el trabajo o aseguramiento de alguna forma de empleo. Seguimos esta lógica bajo la propuesta de Carlos Franco (2014), quien menciona que los migrantes, más que “invadir” la ciudad producto de un desborde, o de apoderarse de los mecanismos de esta, **ensancharon** los límites urbanos con la adopción de prácticas de origen criollo, indio, occidental, etc. (pp. 40-49); influyendo en la construcción futura de la esfera económica urbana. Afín a estas ideas, Eliana Chávez propone que el empleo se convirtió en un eje de aprendizaje que permitía a los migrantes integrarse a nuevas oportunidades. Es así como conforme avanzaron los años se establecía una forma de hacer empresa entre las nuevas generaciones de migrantes, sus familiares y sus pares empresariales con los que forman asociaciones, gremios de empresarios, etc. (1993, pp. 89-91). En este contexto, el punto de partida sería muchas veces la informalidad, considerando que los

cambios generacionales se relacionan al aprendizaje, y tan importante como la educación obtenida en colegios o institutos, fue el aprendizaje de algún oficio, actividad económica o estrategia de supervivencia.

A nivel del escenario urbano, esta característica sería aún más importante pues el comercio informal, ya sea ambulatorio, estacionario o el que se realiza en alguna vivienda particular, se convirtió en un aspecto destacable y común de la ciudad a medida que esta crecía. Solo por poner un caso, las condiciones sociales existentes en Lima a partir de los 80, los periodos de crisis y violencia fomentaron la aparición de ambulantes quienes ofrecían productos a más bajos costos en rubros como comida, calzado, ropa, equipos electrónicos, etc. razón por la que estos “se habían convertido en una de las principales formas de acceso al mercado y abastecimiento de diversos tipos de bienes” (Cosamalón, 2018, pp. 135-141). No solo acercaban los productos a los consumidores, sino que diversificaban la venta de productos en base a las necesidades de aquellos que también empezaban a instalarse en la ciudad.

Cabe recalcar que no solo el sector de la demanda de productos se benefició a través de esta modalidad de comercio, sino también los ofertantes/productores. El efecto que debe resaltar de este proceso es cómo los “marginales” se convirtieron en parte fundamental del funcionamiento de la ciudad a través de las redes económicas que se tejieron. Al respecto, el científico social Pharta Chatterjee nos da unas aproximaciones desde la teoría, acerca cómo existe una relación peculiar entre los grupos “pobres” (ejemplo: los migrantes precarios) y la ciudad, donde esta colapsaría sin la intervención del primero ya que la proveen de servicios, mano de obra barata, entre otros. La distinción se hace clara al confrontar la distinción de “sociedad civil” (el ciudadano gozante de derechos) al de la “sociedad política” (las *poblaciones* que se mantendrían ajenas al orden) creándose así tipos de políticas y tratos especiales diferenciados en un mismo espacio urbano (Chatterjee, 2007, pp. 9-12). Los ambulantes o el comercio estacionario se encontrarían en esta situación, y representarían “nuevas modalidades de interrelación sectorial entre el sector industrial y los otros sectores de actividad”, ya sea abriendo nuevos mercados, creando circuitos propios de compraventa y generando nuevas ocupaciones (Chavez, 1990, pp. 88-89). La informalidad, definida a partir de estas reflexiones, no solo sería una

actividad de inserción, sino de innovación y aprendizaje, además de configurar una oportunidad de integración en la ciudad, partiendo desde la “autoconstrucción” de la vivienda hasta la búsqueda del progreso como forma de narrativa de vida e historia de éxito.

Adentrándonos en la informalidad de los mercados y ambulantes

Continuando con la ruta propuesta, el ámbito comercial informal, específicamente los mercados, *paraditas* y conglomerados comerciales no solo representan un lugar de trabajo o sustento para quienes participan de estos espacios, sino que también significan áreas de aprendizaje de nuevas costumbres y valores los cuales se ejecutan en un espacio/tiempo concreto como calles y avenidas. Así lo retrata Richard Patch en su investigación realizada en el mercado de “La parada” (1967). En este trabajo se buscó estudiar el proceso de cambio cultural (o *asimilación*) de los migrantes en el mercado “La Parada” a partir de las diferencias entre clases y los elementos raciales dentro de la vida urbana. Dado que podría darse una confusión, en la investigación se decide denominar al mercado “Terminal” pues es el lugar de confluencia de miles de carros y personas quienes lo consideran tanto un lugar de tránsito (una etapa en la vida) como un lugar “estable” (puesto que en el futuro cercano no planean cambiar el lugar donde laboran y habitan).

Se destacan así, para el caso peruano, elementos asociados a una creencia en el esfuerzo individual (el éxito personal), la inexistencia de interés político alguno, una fuerte aspiración de movilidad social, patrones de conducta establecidos por los jóvenes (lenguajes, formas de vestir, etc.) y la existencia de una relación entre el crimen y las expectativas de ganancia (Patch. 1967, pp. 66-70). En este marco, los medios en el que se genera el nexo de trabajo en el espacio informal, para aquellos que buscan integrarse a los circuitos de la economía urbana, no son exigentes ni estrictos respecto a temas como la mayoría de edad o los conocimientos previos demostrando flexibilidad, la cual permitiría también la posibilidad de estudiar mientras se trabaja o de manejar un horario flexible, entre otros.

Este componente se reflejaría no solo en los niveles de éxito económico de determinado grupo migrante, sino que también influirían en la manera en que se

concibe la actividad informal a nivel individual-familiar. Así lo presentan Osterling, Althaus y Morrelli, (1979) quienes buscaron explicar “el esquema interpretativo de la estructura socioeconómica del comercio ambulatorio” bajo elementos que se relacionan tanto con la organización propia de los mercados como correlaciones entre la “empresa informal” y la familia (p. 23). El estudio recae sobre cómo el tipo de establecimiento de venta está delimitado por los elementos antes mencionados. Asimismo, la investigación establece una relación respecto a cómo la baja escala de producción se debe de compensar con altas tasas de ganancia, por lo que sus costos operativos, al ser menores, constituirían una ventaja para los informales ambulantes.

El ciclo biológico familiar se sumaría así a los niveles de éxito y trabajo alcanzados por determinado grupo informal (Osterling et al., 1979). Esta situación se reflejaría al investigar elementos como la familia dentro de la actividad comercial informal, donde las posibilidades de ascenso se encuentran condicionadas por “evolución del ciclo biológico de la familia y (...) la activación progresiva de lazos de parentesco” (p. 28); además del tiempo de antigüedad en la actividad y las relaciones de reciprocidad entre individuos. El valor constante, la búsqueda de “progreso” se relacionarían al momento familiar, siendo este otro punto de quiebre en la historia de los ambulantes. También se han identificado elementos como “la capitalización, ciclos de abastecimiento, fluctuación de las ventas, costos de oportunidad y grado de represión en la zona de trabajo”; todos ellos, se “sugiere”, condicionan el tipo de establecimiento que los vendedores tienen además de la existencia de una “racionalidad económica propia” (Osterling et al., 1979. p. 39).

Desde este punto, podemos ver cómo la conformación familiar del trabajo en los ámbitos informales son un punto sumamente importante, por lo que las diferentes estrategias de inserción laboral, al igual que las decisiones tomadas por los individuos son un factor clave a la hora de caracterizar el trabajo en este sector. Así lo refleja un estudio de caso en la ciudad de Lima, donde se hace la división entre aquellos informales que: a) pueden disponer de todo su tiempo para la actividad en cuestión (con jornadas de trabajo de entre 10 a 14 horas) y haciendo uso de las disposiciones de toda la familia -lo que incluye el apoyo de los menores de edad-. b) vendedores ambulantes a “tiempo parcial”, quienes buscan

asegurar su subsistencia y en general dedican parte de su tiempo a otras actividades. C) Los vendedores ambulantes “eventuales” quienes aparecerían en contextos de crisis u oportunidades de venta especiales (Osterling y Chavez de Paz, 1979, pp. 189-191).

Sumándose a esta situación, en su intento de hacerse un lugar en la economía local, los informales ambulantes han generado redes y capitales en torno a la instrumentalización de sus recursos culturales y económicos. Esto ha sido trabajado por el libro de Lissette Aliaga (2002) quien, desde la perspectiva del capital social, el *campus* y el *habitus* buscó “comprender a los comerciantes ambulantes en sus dinámicas sociales internas, como unidad económica, y externas, como actor social local” (p. 11). En este ámbito las redes son estudiadas dada su capacidad de articular y generar espacios aprovechables para la integración, ya sea a través de alguna asociación, club, agrupación cultural, entre otros.

Considerándose la informalidad como un fenómeno bastante dinámico, integrar las principales características de los vínculos sociales es una forma de resaltar la influencia que genera el hecho de pertenecer a un grupo (o no pertenecerlo). Ello dado que el capital social usado para la inserción y apoyo de actores informales es un elemento de defensa y soporte de la actividad, pero también un límite para su crecimiento y futura formalización (Aliaga, 2002. pp. 180-184). En este punto los recursos del migrante, que fueron parte constitutiva de su éxito o inserción en la ciudad, llegan a ser un limitante, el cual debe decidir si continuar o dejar, para asumir un nuevo rol u “horizonte” de sentido respecto a su actuar en el entorno urbano.

Podemos decir entonces que el papel de los vendedores ambulantes, en la conformación de mercados, paraditas, conglomerados de comercios y demás centros económicos, se inicia con la necesidad de “hacerse un trabajo” en la ciudad. Por esto mismo y dado que su actividad se relaciona directamente con su papel sobre el espacio, recalcamos la importancia otros actores, ya sean otros vendedores, dueños de casas o también sus propios compradores, donde se produce cierto control sobre lo que se puede y no se puede hacer. Este “control” muchas veces está ligado a la defensa del espacio y del lugar de venta siendo un eje de delimitación territorial y conflicto por el espacio constante, iniciando con

la apropiación del espacio, el cual representa el momento en el que un comerciante ingresa a un espacio de venta, siendo parte constitutiva de la actividad y sus elementos.

Esta característica, relacionada al espacio y su ocupación, ha sido bien estudiada en otros contextos dado que demuestran cómo los órdenes espaciales están ligados a órdenes de legitimidad sobre el cual las personas tienen acceso y que les da potestad de asumir ciertas posturas respecto a sus lugares de venta, lo que no solo genera acuerdos y conflictos en los individuos. Aquí hacemos una mención a la relación entre este mismo espacio y la capacidad de desarrollar relaciones sociales “duraderas”, pues el tiempo de interacción y afinidad entre los vendedores se relacionan a su lugar en el espacio del mercado el cual también se relaciona a ventajas de venta frente a otros vendedores, puesto que un puesto más amplio genera beneficios al permitir exhibir los productos o contar con un mayor stock, por lo que este espacio es objeto de discusiones, acuerdos y tensiones (Saravia, 2019, pp. 157-164). Viendo que existe una relación tan estrecha entre el uso del espacio y el contacto o interacción entre los vendedores, añadimos al proceso descrito, la construcción de la legitimidad desde el significado mismo de la práctica y el conocimiento existente.

Dicho esto, la legitimidad se asume, a partir de los enfoques planteados en la investigación, como un proceso donde el significado se objetiva y se consolida en la explicación de “las cosas son así” y el porqué de dicha afirmación. Ello porque “la legitimación tiene un elemento tanto cognoscitivo como normativo. En otras palabras, la legitimación no es solo cuestión de “valores”: siempre implica también “conocimiento”.” (Berger y Luckmann, 2001, p. 122). En ese sentido, se evidencia que la legitimidad se construye a partir de que el espacio público deja su rol como un espacio de tránsito y se transmuta en un espacio seguro donde encontrar un sustento. Siguiendo a Crossa (2009), y su estudio de cómo los vendedores ambulantes construyen su propia legitimidad sobre el espacio físico, entendemos que la legitimidad en el mercado informal no es estática, sino que se negocia a través de prácticas espaciales. Frente al poder institucional del estado que busca desplazarlos, los vendedores oponen una legitimidad basada en la 'habitabilidad' de la calle y el 'poder asociativo', generando normas de convivencia que, aunque ilegales para el Estado, son moralmente vinculantes y

lógicas dentro de su mundo de la vida. En última instancia, la legitimidad es la brinda la aceptación de la actividad y que genera motivos y actitudes de enfrentamiento o defensa, dado que el espacio es reconocido como suyo a partir de la construcción de prácticas sociales y su normalización a través del día.

La delimitación del espacio y la construcción constante de las normas sociales existentes son de suma importancia para la conformación de espacios informales. Un caso de estudio, el análisis del gran centro comercial informal de Cancha en Cochabamba, Bolivia, identifica cómo diferentes tipos de comerciantes (entre los que tienen puestos de venta fijos, vendedores itinerantes y vendedores ambulantes) interactúan entre sí para formar un gran conglomerado comercial informal en el cual el estado mismo tiene participación. Dentro de dicha relación, los patrones establecidos entre los vendedores ambulantes y el espacio llegan a ser primordiales en la conformación de órdenes que se legitiman sobre vendedores que tienen derechos específicos sobre sus puestos de venta. Consideramos por ello que “El espacio que ocupan los vendedores individuales cambia del día a la noche a medida que avanzan lenta e imperceptiblemente sus puestos hacia los pasillos, tomando espacio de las pasarelas públicas y transformándolo en su espacio comercial privado al ocuparlo” (Goldstein, 2016, p. 89). Esta posesión, que aunque momentánea, genera arraigos sobre lo económico, dado que llega a ser un medio de producción y/o sobrevivencia que es ocupado. Ello genera conflictos por la disputa de este mismo espacio puesto que su protección es también una forma de consolidar el derecho y ocupación de un vendedor por sobre otros.

De igual manera, un estudio sobre los trabajadores informales en el centro histórico de la ciudad de Querétaro, México, expone cómo los vendedores asumen una posición de defensa de sus lugares de venta, el cual si bien no les pertenece, cumple una función muy importante a la hora de reproducir un “imaginario urbano y laboral” en los informales y mantiene un papel activo en la conformación de su subjetividad (Gayosso, 2018, pp. 103-104). Se conforma así una “identidad informal” que puede estar relacionada a esta cotidianidad: la de defender y organizar el espacio. Claro está que en este proceso deben de incluirse la opinión de los dueños de las casas y el actuar de ciertos actores dada su participación en el proceso de delimitación territorial a través de la

apropiación, el cual se cimienta ante una forma particular de representarse a sí mismo en un entorno lleno de otros similares a sí mismo. En este punto el día a día se refleja como la normalización del cambio reflejada en acuerdos cotidianos y un deseo de apropiarse del mundo a su alrededor.

Como se ha podido ver, si bien se identifica el comercio ambulatorio con una actividad eminentemente cambiante, al relacionarse de una manera tan cercana con el espacio, situaría sus bases en torno a cómo se construye la sociabilidad, relacionando factores como el ciclo biológico familiar y los niveles de asociatividad entre los mismos vendedores. En la ciudad de Lima esto sería constitutivo pues “la venta ambulatoria constituye una actividad fundamentalmente sedentaria, en que los comerciantes suelen expender sus mercancías cotidianamente en un mismo lugar, sobre el cual tienen derechos de acceso, posesión y transferencia” (Osterling y Chavez, 1979, p. 193) lo que refleja relaciones entre actores delimitadas en el día a día.

2.4. Fin de propuesta teórica: los cambios entre lo formal-informal

Como se plantea desde los inicios de la investigación, existen tres ejes principales a través de los cuales se analiza la creación de las reglas en el ámbito informal y que se reflejan en el día a día de las personas:

a) Sociales: el cual parte en la interacción entre dos personas y se reproduce hasta la encontrar la posibilidad de generar vínculos sociales (tanto a nivel de redes, es decir asociaciones, organizaciones, gremios, etc.; como a nivel de las relaciones interpersonales: amistad, intercambios de favores, acuerdos verbales, entre otros). Aquí el inicio de la interacción, el cual se percibe desde el día a día, culmina, sedimentado a través del paso del tiempo, en la generación de determinada legitimidad, el cual puede cambiar conforme las condiciones del contexto (ejemplo, si una persona no sale a vender durante un periodo prolongado de tiempo puede perder su puesto y la legitimidad de este).

b) Legitimidad: en su estado más “puro” es reconocido en el estado y el ejercicio del orden legal, pero también existe a nivel individual donde los informales, quienes no son dueños de su espacio de venta, pueden ejercer un derecho sobre este. La legitimidad es importante para el estudio de la informalidad pues consiste en una categoría esencial de la dinámica del poder que, como se ha

visto, a sus diferentes niveles, es la objetivación de un conjunto de procesos y conocimientos aprendidos. El término es importante dado que a partir de la legitimidad los individuos tienen potestad de resolver determinadas situaciones de la construcción de las reglas en el ámbito informal, alineadas al ejercicio del poder y el establecimiento de normas o reglas aceptadas por todos. Podemos tomar como ejemplo, a nivel macro, las consideraciones y promesas políticas durante campañas electorales, donde los postulantes siempre tienen una opinión respecto a la informalidad; a nivel micro podemos verlo en cómo las personas que operan sobre pistas y veredas poseen un nivel de legitimidad entre otros vendedores a través del cual pueden ejercer ciertos derechos y que puede ser transferido (mediante un acuerdo verbal) a otros informales ambulantes, considerando valores y conocimiento disponible. Aquí identificamos que la relación entre legitimidad y espacio es la que más fuerza suscita, dada la historia de “autoconstrucción” generada desde el modo de expansión de la ciudad y los demás procesos sociales subyacentes.

c) Espaciales: El control del espacio suele construirse tanto desde el imaginario de los informales, como de las intervenciones del gobierno. Dentro de este proceso, en el que participan tanto los grupos sociales como su acción en el tiempo y sus planes del futuro. Específicamente en el comercio informal, actores como los dueños de las casas pueden participar organizando y delimitando el espacio, sin embargo esto solamente bajo determinadas condiciones (si están más o menos cerca de su casa, si participa todos los días, su cercanía a las personas, etc.). Tienen la capacidad de brindar un orden que se puede reproducir con la frase “pregúntale al dueño”. Constituye en última instancia, un “bien” que se cimienta sobre las relaciones constituidas y los grados de legitimidad existentes.

Con esto, hasta ahora no hemos hecho sino aproximarnos al fenómeno de la informalidad, desde los esquemas que participan en la generación de órdenes o normas sociales, considerando el día a día de las personas como un eje de análisis a partir de su interacción con elementos sociales, espaciales y de legitimidad. Concluimos que si bien el fenómeno de la informalidad económica ha sido un factor preponderante en la construcción del circuito de la economía urbana, este ha sido comprendido solamente como el opuesto -desde el discurso

de políticos, medios de comunicación, la creación de leyes, investigaciones, entre otros- a lo formal. Siguiendo nuestra propuesta, lo formal y lo informal son parte de una misma lógica, pero no solo teóricamente, sino si consideramos esta inexistente división a partir del día a día de las personas: la del trabajador informal que busca hacerse un espacio en la ciudad, o bien con sus propias reglas y con una lógica diferente, instrumentalizando una serie de prácticas que aprende o hereda y que no están dentro de lo estrictamente legal, pero actuando dentro de esta, pues parte de su vida cotidiana.

El análisis de esto llega a estar más claro al considerar las ideas propuestas por Hernando de Soto. Él explicaría que el sistema legal se encuentra al servicio de una *aristocracia* y que por ello el exceso de trabas burocráticas no permitiría aprovechar un potencial generado por las masas de migrantes e informales al margen de la ley (De Soto, 1991, pp. 10-15). Si bien ya hemos comentado los problemas encontrados con esta propuesta, nos parece interesante resaltar cómo De Soto identifica un potencial económico en la informalidad que puede ser recogido y manejado desde el estado, pero que históricamente ha sido manejado en perjuicio de estos mismos actores, ya sea con leyes y negando “la condición empresarial de los ambulantes” o generando costos adicionales a su actividad (De Soto, 1991, p. 99). Visto esto encontramos que en su propuesta la “posibilidad de éxito” del individuo se enmarca en una contradicción, entre el individuo que desea el éxito y la serie de disposiciones que no permiten a las grandes masas integrarse a la economía (lo que se esboza como un potencial que no se aprovecha), lo que no les dejaría otra opción que optar por la extra-legalidad.

Esta relación nos parece interesante pues da la ilusión de que la elección se genera a partir de la decisión libre de ser informal, al encontrarse con un “muro impenetrable de reglas” (De Soto, 2004, p. 37) cuando en realidad, como ya se ha visto, esta decisión está más relacionada a la necesidad de adentrarse en la ciudad y generarse un trabajo en base a estrategias familiares y/o individuales, reproducidas en presentes sedimentados a través del día a día de las personas y que persiguen diferentes objetivos. La libertad de la elección define individuos que se enfrentan a un conjunto de reglas (explícitas e implícitas) que no solo se muestran durante la inserción económica, sino que se expresan en el

aprendizaje y abandono de prácticas sociales y/o culturales. También se generan procesos de exclusión como el racismo, prejuicios sobre el origen, la desigualdad de género, entre otros elementos que no solo responden a las barreras burocráticas y normativas del estado.

Lejos de verse como una línea divisoria que uno puede cruzar para definirse a sí mismo (siendo los extremos formal o informal), el intercambio entre órdenes formales-informales en el ámbito del comercio responden a un mismo fenómeno: la inserción de nuevos actores a un ámbito económico, la generación de trabajo y el establecimiento de determinadas estrategias y parámetros para alcanzar el éxito (que no solo es económico). Esto ya ha sido enunciado por Portes, quien menciona que la informalidad, más que ser síntoma de atraso o de un sector meramente “tradicional, esta “constituye parte integral de la economía moderna y contribuye a su funcionamiento” (1989, p. 369). En la actualidad, producto del avance del neoliberalismo, podemos ver cómo este contraste es remarcado discursivamente de acuerdo con el origen de dicha relación, encubriéndola a partir de dos discursos: 1) El del “empresario que viene desde abajo” y triunfó, el cual representaría un sector “moderno” o formal. 2) El comerciante informal, el cual representaría un sector atrasado o “no moderno”. Se trataría, sin embargo, de un continuum constante entre el discurso, la práctica y la percepción de la práctica.

Capítulo 3: Metodología de Investigación

3.1. Diseño de la investigación

Para el diseño de la investigación se consideraron dos momentos: 1) el de la investigación como tal, donde los vendedores venden todos los días ocupando la Avenida Héroes del Cenepa y otras calles. 2) El contexto de cambio social a partir de un desalojo, el cual se produjo el 03 de octubre del año 2024. Ello nos lleva a pensar en una investigación mixta con diseño exploratorio secuencial (DEXPLOS) dado que este diseño agrupa dos fases, siendo la primera de recolección y una segunda de análisis cuantitativos para luego compararlos, tratando de identificar patrones y complementando la información disponible (Hernández et al., 2015, pp. 551-552).

Para lo lograr los fines propuestos, se ha elaborado una descripción de la zona de estudio. Con ello se busca tener una primera aproximación a las dinámicas poblacionales presentes en los alrededores. Adicional a ello definimos que el diseño de la investigación, en el primer momento es cualitativo, asumiendo un marco fenomenológico, por lo que buscará incidir “en el sentido subjetivo y personal del mundo para los sujetos”; teniendo como eje la construcción intersubjetiva en el entorno se usará la técnica de la entrevista a profundidad con una guía semiestructurada (Fernández y Bardales, 2022, pp. 54-55), buscando obtener datos sobre la cotidianidad del actor en un contexto de comercio informal.

Complementario a esta técnica y ubicando el segundo momento en la investigación, se aplicó un cuestionario ahondando en los factores comunes identificados a partir de las entrevistas y que busca investigar un proceso de cambio: el desalojo de los vendedores que ocupaban la vía pública. El muestreo se realizará sobre una cuadra de comercios nuevos, los cuales surgen a partir del desalojo.

Dicho esto, el diseño de la investigación se resume según lo indicado en la Tabla 2:

Tabla 2

Diseño de la investigación

Según su nivel de profundización	explicativa
Según el tipo de datos empleados	mixto
Según el tipo de variables	No experimental
Según el tipo de inferencia	Investigación hipotético-deductiva
Según el tiempo en el que se realiza	Transversal

3.2. Descripción del área de estudio

El presente estudio se desarrolló en los alrededores del mercado comercial informal “1ro de Setiembre”, ubicado en el distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, Perú, el cual ocupa calles y veredas aledañas. Este espacio comprende parte de la Avenida Héroes del Cenepa, entre las Avenidas Central y Circunvalación. El nombre del mercado mencionado se atribuye al mercado a lo largo de avenidas y calles, tal y como se ve en la figura 1:

Figura 1

Vista satelital del mercado 1ro de setiembre



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0.

El espacio comprende el mercado 1ro de Setiembre y 7 avenidas aledañas, las cuales delimitan la continuidad de los puestos informales. Ello debido a que si bien se han ocupado las pistas y vías de acceso, los dueños de las casas aún pueden ingresar con sus vehículos o a entregar mercadería, lo que permite zonas de acceso al mercado y los lotes aledaños.

Figura 2

Extensión del mercado Primero de setiembre



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 6/3/2024

Tal y como se ve en la figura 2, el mercado cuenta con un espacio ocupado de 342 metros entre ambas avenidas, el cual está ocupado por vendedores estacionarios informales, quienes arman y desarman sus puestos de venta todos los días. En este punto aclaramos que a todo el mercado, se le denomina “1ro de Setiembre”, nombre que es usado por compradores y vendedores. También existe un caso totalmente diferente del conjunto de estructuras permanentes aledañas a la Av. Central, lo que si bien es un caso de ocupación informal del espacio público y que es en esencia también el mercado 1ro de setiembre, no ha sido parte de esta investigación.

El mercado 1ro de setiembre es un espacio que lleva más de 20 años siendo ocupado y que empieza, como hemos mencionado, en un terreno de tierra en la Av. Central. Según las indagaciones realizadas, este mercado se encuentra sobre lo que sería la Plaza Mayor de Mariscal Cáceres y se encuentra actualmente en un proceso judicial de litigio y ocupación.

Las zonas aledañas corresponden a la Urbanización Mariscal Cáceres, el cual fue parte de un programa que buscaba brindar acceso a vivienda a la clase trabajadora con apoyo de la Empresa Nacional de Edificaciones (ENACE), durante el primer gobierno de Alan García (1985-1990). Se generó así una red de espacios propuestos por la gestión estatal hasta 1990, fecha en que se dejaron de lado esfuerzos por organizar los procesos de urbanización, extendiéndose el crecimiento hacia las laderas (Velarde(a), 2017, pp. 480-481). Esta sería una situación que no solo impacta en esta zona (pues el objeto de estudio se centra en el borde de la Urbanización

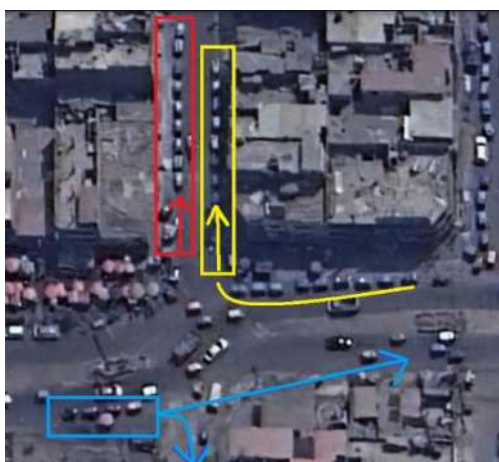
Mariscal Cáceres) sino en las zonas aledañas, siendo que la Av. Héroes del Cenepa es una vía principal por la cual la gran mayoría de la población se desplaza en dirección a la estación Bayovar de la línea 1 del metro de Lima o la Avenida Wiese, considerando que el desplazamiento es hacia una menor pendiente o “zona plana”, en contraste con los cerros y estribaciones andinas en la zona.

A los alrededores se identifica, por lo tanto, dos grandes grupos de personas, definidas a partir del proceso de urbanización. En un primer momento, se trataría de una clase trabajadora, donde la construcción de la vivienda contó con una mayor intervención del estado, aunque esta quedó incompleta dado el corte del programa; un segundo momento relacionado a la creación de otras zonas como la “Ciudad de los Constructores” o la de “Unidos al Desarrollo” donde la autoconstrucción y las relaciones comunales fueron la base del desarrollo de estas zonas en la ciudad (Velarde (b), 2017).

Para dimensionar el tamaño de la población, se ha identificado la existencia de “paraderos” de motos, conformados por asociaciones de mototaxistas. Los flujos comunes de transporte creados a lo largo del mercado representan una población que se moviliza desde y hacia el mercado. Estos “paraderos”, que hacen uso del espacio de la vía pública para detenerse y esperar pasajeros, hacen de medio de transporte para quienes usualmente vienen de comprar en el mercado, con bolsas y familiares, según la dirección a la que se dirigen:

Figura 3

Paraderos de transporte informal aledaños al mercado 1ro de setiembre



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 6/3/2024

Los tres paraderos informales, visualizados a partir la figura 3, muestran las áreas de influencia del mercado hacia zonas aledañas, donde si bien se han identificado otros mercados, muchos compradores irían hasta el mercado 1ro de setiembre debido a que hay mejores precios o que ya tienen un casero o establecimiento de compra frecuente. Tal y como se puede ver en el anexo 05, estos otros mercados se encuentran a un promedio de 800 metros desde el mercado 1ro de setiembre, sin embargo este último es el más grande, dado que confluye una mayor cantidad de vendedores y tiene un mejor acceso a las vías de entrega y descarga de mercaderías como fruta y verduras. Los mercados “4 de agosto”, “Los Heraldos”, “Santa María” y “Santa Rosa” serían un punto de compra recurrente, sin embargo el mercado 1ro de Setiembre sería el que concentra mayor población.

3.3. Muestreo y criterios de selección

3.3.1. Fase 1: Muestra cualitativa

De acuerdo con el carácter de la investigación se indagará, a partir de una muestra cualitativa, en las percepciones de los vendedores informales haciendo uso de una entrevista semiestructurada. En este punto es importante resaltar que la base del trabajo de venta informal lo componen en su mayoría mujeres madres de familia (Chen, 2012) por lo que su perspectiva es clave para el análisis, considerando el papel que desempeña el género en el espacio informal. Asimismo, el acceso a la información se considera como algo difícil dado que existe recelo o desconfianza respecto a agentes externos al mercado, ello dada la amenaza constante de desalojo por parte de la Municipalidad de San Juan de Lurigancho en los últimos años. Definimos así un muestreo no probabilístico y ordenado por cuotas elegidas según se observe la composición poblacional (Padua et al., 2022, p. 83). La información sobre los encuestados se resume en la tabla 3 tal como se indica a continuación:

Tabla 3
Muestra seleccionada

Nro.	Sexo	Ed	Lugar de Nacimiento	Fecha de llegada a Lima	Grado de Instrucción	Rubro / Giro	Tiempo en el Mercado (Aprox.)	Participa en alguna asociación	Fecha de entrevista
E001	F	63	Cusco	> 15 años	No especificado	Venta de Ropa	~18 años	Sí (Exsecretaria)	20 agosto 2024
E002	M	68	Huancayo	> 50 años	Secundaria completa	Venta de Fruta	~6 años	No	20 agosto 2024
E003	M	30	Huancayo	12 años	Técnica (Mecánica)	Venta de Fruta	8 años	Si (Socio pasivo)	23 agosto 2024
E004	M	49	Junín	6 años	Primaria	Venta de Choclo/ Tubérculos	6-7 años	Si (Socio crítico)	26 agosto 2024
E005	F	39	Apurímac	25 años	Secundaria completa	Comida (Combinado)	19 años	No	27 agosto 2024
E006	F	28	Lima	nació en Lima	Técnica (Enfermería)	Venta de Ropa	17 años	No	28 agosto 2024

También consideramos, como parte del análisis, que los vendedores se encuentren en una misma cuadra. Dicho esto se mapeó rápidamente la zona, los puestos y rubros existentes en el área de estudio tal y como se muestra en la figura 4:

Figura 4
Distribución de entrevistas según rubro en el mercado



Solo en esta cuadra se han contado 19 vendedores en un horario de 8 am a 3 pm, quienes todos los días llevan su mercadería en carretas, costales o contenedores de plástico, armando y desarmando toldos, carpas, tableros, cajas de metal, mallas, cajas de madera, entre otros. A partir de las 2 pm o luego del almuerzo, aquellos que venden pescado, condimentos y combinados (tallarín con chanfainita y ceviche) se retiran, dejando su puesto a vendedores de ropa, insumos para acabar con insectos y vendedores insumos electrónicos. Las entrevistas se realizaron en el horario de 12 a 2, dado que es el horario en el que los vendedores están desocupados, ya que no hay tantos clientes en la zona. En total se han contado 7 cuadras de la Auxiliar de la Av. Héroes del Cenepa (Como se indica en la figura 2), de las cuales se ha seleccionado una cuadra como referencia, puesto que si bien los vendedores están ocupando la pista, los carros siguen transitando por ahí para dejar mercadería o para ingresar a una de las calles aledañas.

3.3.2. Fase 2: Muestra cuantitativa

Tal y como se menciona en el diseño de la investigación, el siguiente momento del estudio se realiza luego del desalojo ocurrido el día 03 de octubre del 2024. Este suceso, que responde a una iniciativa de la Municipalidad de San Juan de Lurigancho, de acuerdo con una nota de TVPerú Noticias (2025), el desalojo de los comerciantes ambulantes en San Juan de Lurigancho se realizó con un gran destacamento policial y personal de la Municipalidad desde horas de la madrugada. Tal y como se puede ver en el anexo 7, hoy en día la presencia de vendedores estacionarios informales es escasa. No decimos que no existen porque ante la constante vigilancia y presencia de las autoridades, han optado por ser ambulantes, traer pocos productos o guardarlos cerca protegiéndose del decomiso y salir a vender ligero mientras camina.

Otros por el contrario han decidido alquilar un espacio en las calles aledañas, usando la cochera o puertas de acceso de los dueños en los alrededores. Dado que en la avenida principal las casas ya alquilaban tiendas y espacios para la venta, los vendedores se han instalado en las calles aledañas, en los jirones y avenidas contiguas. Para los objetivos de la presente investigación, se eligió la calle Q Oconor tal y como se ve en la figura 5, haciendo uso de la

técnica de muestreo no probabilístico intencional (Otzen y Manterola, 2017). Asimismo se eligió esta calle dado que antes no existían estos espacios alquilados, sino que aparecieron luego del desalojo. No estamos hablando de la apertura de tiendas, sino de la adaptación de espacios como cocheras o puertas de ingreso para el alquiler de espacios para la venta, a veces entre más de un solo vendedor para compartir los gastos de alquilar el espacio, por lo que estudiar este espacio es una forma de estudiar la continuidad del mercado.

Figura 5

Área de estudio de la muestra cuantitativa



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 6/3/2024

Para la aplicación de la encuesta, se omitieron negocios que ya existían previamente o que denotan el orden de una tienda y todos los permisos que necesita para operar, tales como barberías, boticas, bodegas, entre otros. A partir de esta premisa se identificaron 17 negocios que antes no existían y que nacen producto del contexto del desalojo. Cabe resaltar que muchos de estos negocios, comparten espacio, siendo que en un mismo espacio se puede encontrar dos o más rubros de venta. Las encuestas se aplicaron el viernes 13 de junio de 2025, aprovechando el horario de 12 pm. a 3 pm que es el

horario en el que los vendedores suelen comer y descansar hasta la aparición de una mayor masa de clientes.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica usada para recabar los datos de la primera fase fue la entrevista semiestructurada. Se indagó en la muestra planteada, ahondando en las percepciones de los vendedores, respecto a su día a día. la cual se encuentra con preguntas definidas a partir de las categorías estudiadas en la Tabla 1.

Esta técnica permitió la flexibilidad necesaria a la hora de realizar el recojo de información, permitiendo profundizar en los acervos de conocimiento y narrativas emergentes, sin perder de vista los ítems propuestos. Para lograr ello se definió el uso de la entrevista semiestructurada puesto que incluye preguntas que se realizaron para todos los entrevistados, pero no en mismo orden, sino que se realiza según se realiza la entrevista o se van respondiendo las preguntas (Gray, et. al., 2007, p. 161). Esto permite flexibilidad a la hora de realizar el recojo de información, considerando los ítems propuestos e identificando aquellos que el entrevistado reconoce como importantes.

Para la segunda fase de la investigación, siguiendo el diseño planteado, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario estructurado. La construcción de este instrumento se derivó directamente de las categorías emergentes y códigos identificados en la fase cualitativa previa, con el objetivo de medir la prevalencia y distribución de las normas sociales, el uso del espacio y la legitimidad en la población estudiada. Dicho esto se construyó una matriz de operacionalización de variables (Anexo 8) para la construcción de ítems cerrados y el uso de escalas para medir intensidad o grados según la dimensión.

Se consideraron las tres dimensiones estudiadas además del perfil sociodemográfico para caracterizar al sujeto (sexo, edad, grado de instrucción, lugar de nacimiento) y su trayectoria en la actividad comercial (tiempo de trabajo, forma de inicio en la zona y tenencia de hijos menores).

En lo respecto a lo social (Normas e Interacción) se evalúa la intensidad de los vínculos a través de escalas ordinales de frecuencia ("Muy frecuente" a

"Nunca") y la confianza mediante una escala Likert del 1 al 5. Asimismo, incluye preguntas de respuesta múltiple para identificar tipologías de cooperación (vigilar puestos, prestar dinero, recomendar clientes) y acciones de sociabilidad (compartir comida, celebraciones).

Considerando el uso y apropiación del espacio, las preguntas indagan en los mecanismos de distribución espacial y el tiempo de trabajo. El énfasis se cimenta sobre la gestión de conflictos territoriales ahora que se ha producido este contexto de desalojo. Finalmente se indaga en la percepción del vendedor sobre su valoración por parte de la comunidad, el apoyo vecinal condicionado al orden y la disposición a acatar un ordenamiento municipal, indagando en cómo el conflicto afecta a las personas.

3.5. Procesamiento de la información

El análisis de los datos cualitativos de la primera fase se realizó siguiendo el enfoque planteado, haciendo uso del software Atlas.ti (versión 17) el cual es usado para el análisis cualitativo. Este proceso se estructuró en cuatro fases lógicas para garantizar el orden metodológico:

Etapas 1: Organización y Preparación del Corpus. Las entrevistas fueron transcritas en su totalidad, asignando códigos alfanuméricos a cada participante (E001 a E006) para resguardar su identidad. Se realizó una limpieza de los textos y se cargaron como "Documentos Primarios" en el software. Se crearon Grupos de Documentos (Familias) según las variables sociodemográficas: género, condición de migrante, edad, su participación en alguna asociación y la antigüedad en el mercado, permitiendo futuros análisis comparativos.

Etapas 2: Codificación. Se procedió a la segmentación del texto utilizando una estrategia de codificación: Codificación Deductiva: Se utilizaron códigos preestablecidos basados en la matriz de categorías, tales como: Acervos de Conocimiento, Apropiación del Espacio, entre otros.

Etapas 3: Categorización y Relación. Los códigos fueron agrupados en cuatro grandes familias correspondientes a las dimensiones de estudio. Se utilizó la herramienta de Tabla de Co-ocurrencias de Atlas.ti para identificar la

frecuencia con la que dos conceptos aparecen de manera simultánea en el discurso (por ejemplo, la relación entre Conflicto por el espacio y Normas no escritas), permitiendo inferir patrones de causalidad o asociación semántica.

Etapa 4: Interpretación y Modelado Finalmente, se generó una Red Semántica (Network) visuales para graficar las estructuras de significado de los vendedores. Esto permitió pasar de la descripción de los datos a la construcción teórica, evidenciando cómo los conocimientos intersubjetivos estructuran y crean el orden social dentro del mercado informal.

Para la segunda fase se hizo uso del software estadístico IBM SPSS Statistics (versión 22) y de la plataforma de Business Intelligence (BI) de Microsoft denominado Power Bi, el cual sirve para transformar y visualizar datos, con la finalidad de crear (dashboards) para los resultados descriptivos. Dada la naturaleza de la muestra (N=17) y el diseño no probabilístico, la estrategia de análisis se dividió en dos niveles: descriptivo e inferencial no paramétrico. Ello dado que al construir el cuestionario se buscó indagar en algunas categorías identificadas en la fase previa, además de considerar el contexto de desalojo. Por ello se crearon ítems de escala Likert individuales, considerando que la naturaleza de las variables se construye sobre medidas ordinales y nominales. Ante esto, las pruebas de normalidad y las pruebas paramétricas requieren continuidad y escala de intervalo, supuestos que no se cumplen en ítems aislados. Por tanto, se optó directamente por pruebas no paramétricas libres de distribución.

En el nivel descriptivo se hizo uso de los programas mencionados para realizar una caracterización del perfil de los comerciantes y la distribución de las variables principales. Para las variables nominales (ej. sexo, tipo de organización espacial, participación en asociaciones), se utilizaron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales. Aquí se agruparon y extrapolaron dos datos: la edad y las horas trabajadas. El primero en rangos de edad identificando a jóvenes (18 a 29), adultos (30 a 59) y adultos mayores (60 a más); el segundo calculando el horario de trabajo de los vendedores.

Para las variables ordinales provenientes de las escalas Likert (grados de acuerdo, frecuencia y confianza), se priorizó el cálculo de la Mediana. Ello como medida de tendencia central y el Rango Intercuartil (RIC) como medida de dispersión, debido a que la muestra es reducida y es un mejor cálculo que el promedio aritmético.

Siguiendo con el análisis se busca explorar la relación entre las dimensiones por lo que se plantearon hipótesis en base a los datos encontrados. A partir de ello se aplicaron pruebas de hipótesis no paramétricas, descartando el supuesto de normalidad en la distribución de los datos:

1. Coeficiente de Correlación de Spearman (ρ): Utilizado para determinar la fuerza y dirección de la asociación entre variables.
2. Prueba U de Mann-Whitney: Empleada para comparar diferencias en las medianas de opinión (variables ordinales) entre dos grupos independientes.
3. La prueba de Kruskal-Wallis (o test H): Empleado para la comparación de grupos hallados en los datos, usando el cálculo de la mediana compara los resultados y los grupos establecidos. Como método estadístico no paramétrico se suele usar también para muestras pequeñas por lo que es perfecta para investigaciones como estas.

Capítulo 4: Resultados y discusión

4.1. Resultados de la fase 1: Unidad de análisis cualitativo

Siguiendo con la ruta planteada para el procesamiento de la información, se consideró, como primer paso, el recuento de códigos identificados por documento y grupos de documentos. Este paso nos muestra cuál ha sido la frecuencia de ciertos temas sobre otros, desde la perspectiva de los entrevistados tal y como se muestra en la figura a continuación:

Figura 6

Conteo de códigos por grupo de documentos

	EXPERIENCI...	LEGITIMIDAD	NORMAS S...	USO DEL ES...	Totales
	4 65	4 34	3 43	3 56	
Antigüedad: mayor o igual a...	37 31.62%	20 17.09%	27 23.08%	33 28.21%	117 100.00%
Antigüedad: menor a 10 años	28 34.57%	14 17.28%	16 19.75%	23 28.40%	81 100.00%
Edad: Mayor o igual a 60	25 32.47%	13 16.88%	18 23.38%	21 27.27%	77 100.00%
Edad: Menor de 60	40 33.06%	21 17.36%	25 20.66%	35 28.93%	121 100.00%
Genero: Femenino	37 31.62%	20 17.09%	27 23.08%	33 28.21%	117 100.00%
Genero: Masculino	28 34.57%	14 17.28%	16 19.75%	23 28.40%	81 100.00%
No Participa en alguna asoci...	26 31.71%	15 18.29%	17 20.73%	24 29.27%	82 100.00%
Origen: Lima	12 36.36%	7 21.21%	6 18.18%	8 24.24%	33 100.00%
Origen: Migrante	53 32.12%	27 16.36%	37 22.42%	48 29.09%	165 100.00%
Participa en alguna asociación	39 33.62%	19 16.38%	26 22.41%	32 27.59%	116 100.00%
Totales	325 32.83%	170 17.17%	215 21.72%	280 28.28%	990 100.00%

A partir de este primer conteo de los códigos obtenidos en cada documento, evaluaremos los resultados obtenidos siguiendo los grupos de documentos identificados:

- Sobre el origen: Dado que solo se entrevistó a una persona de Lima y cinco migrantes, tendremos en consideración las frecuencias relativas de las filas. Encontramos así, que mientras que los migrantes dedican más espacio de su discurso a las Normas Sociales y el Uso del Espacio (22,42 % y 29,09% respectivamente); el entrevistado nacido en Lima ocupa mayor atención a la Experiencia del Sujeto y la Legitimidad (36,36 % y 21,21%).

Ello nos da a entender que mientras que el vendedor migrante prioriza de manera constante la "conquista" territorial y adaptación normativa/social,

el vendedor o la vendedora de Lima tiene el espacio y las normas más naturalizadas, por lo que su discurso se centra más en su trayectoria personal, encontrándose en un proceso de gestión de la experiencia antes que de consolidación de sus conocimientos y habilidades.

- b) Sobre el género: en el grupo de mujeres entrevistadas se observó una mayor cantidad de códigos identificados respecto al de los hombres (117 y 81 respectivamente), siendo los principales La experiencia del Sujeto y el Uso del Espacio. Sin embargo, en términos porcentuales, mientras que las mujeres dedican un 23.08% a las Normas Sociales, los hombres solo le daban un 19.75%, lo que indica que las mujeres articulan más el tejido social y las reglas no escritas. Asimismo, los hombres se centran más en la Experiencia del Sujeto (34.57% vs 31.62% respecto a las mujeres), es decir, priorizan el desarrollo de su propio día a día en su discurso.
- c) Participación en asociaciones de comerciantes: La organización del vendedor (como parte de alguna asociación de comerciantes) actúa como un mecanismo de canalización de preocupaciones, objetivos y prioridades. Dicho esto, aquellos que no participan en estas asociaciones dedican un mayor porcentaje de su discurso al Uso del Espacio (29.27%) que aquellos que si lo hacen. Asimismo, los que pertenecen a alguna asociación mantienen una atención más elevada en Normas Sociales (22.41%) dentro de su discurso, lo que indica también el impacto de estas asociaciones sobre el vendedor y la construcción de la realidad social.
- d) Edad: Dado que el ciclo de vida determina las fuerzas y conocimientos existentes se consideraron dos grupos, uno mayor o igual a 60 años y otro menor de 60. Los primeros priorizan las Normas Sociales (23.38%) sobre la Experiencia del Sujeto (32.47%), mientras que los Menores de 60 vuelcan su discurso hacia la Experiencia del sujeto (33.06%) mientras minimizan las Normas Sociales (20.66%). Dicho esto, podríamos considerar a los mayores de 60 como parte la organización y consolidación de normas y situaciones relacionadas a la cooperación y las redes existentes., mientras que menores de 60 muestran un pragmatismo que se podría relacionar a la experiencia comercial.

- e) Respecto a la antigüedad en el mercado: Aquellos con una antigüedad mayor o igual a 10 años muestran una menor preocupación relativa por la Experiencia del Sujeto (31.62%) en comparación con los de Menor a 10 años (34.57%). En contraste, los más antiguos refuerzan las Normas Sociales (23.08% vs. 19.75% de los nuevos). El vendedor "nuevo" (<10 años) está en proceso de construir sus Acervos de Conocimiento específicos del rubro (cómo vender, cómo atraer clientes), por lo que su discurso gira en torno a su propia experiencia de aprendizaje. El vendedor "antiguo" (>10 años) ya ha naturalizado (interiorizado) estas habilidades lo que se asocia también a una mayor presencia de la Legitimidad (20) en su discurso; para él, el desafío ya no es técnico, sino aún a las normas: mantener la cohesión del grupo y la Organización Espacial establecida frente a las amenazas externas o nuevos competidores.

Habiendo visto estas primeras aproximaciones, consideramos estas relaciones como una forma de entender el proceso de integración, aprendizaje y cambio del vendedor informal. A partir de este cruce de variables sociodemográficas identificamos que el mercado no es un espacio homogéneo de significados. Mientras el género y la edad estructuran la división entre lo normativo y lo instrumental, la condición migratoria y la asociatividad como tal definen la intensidad de la lucha territorial. Los conocimientos disponibles no son estáticos, son herramientas dinámicas que los sujetos identifican o manejan según sus necesidades; sean espaciales (en el caso de migrantes y no asociados) o en cuanto se forman como instrumentos de cohesión social (vendedores antiguos).

4.1.1. Estructura Relacional del Fenómeno: Dinámicas de Co-ocurrencia

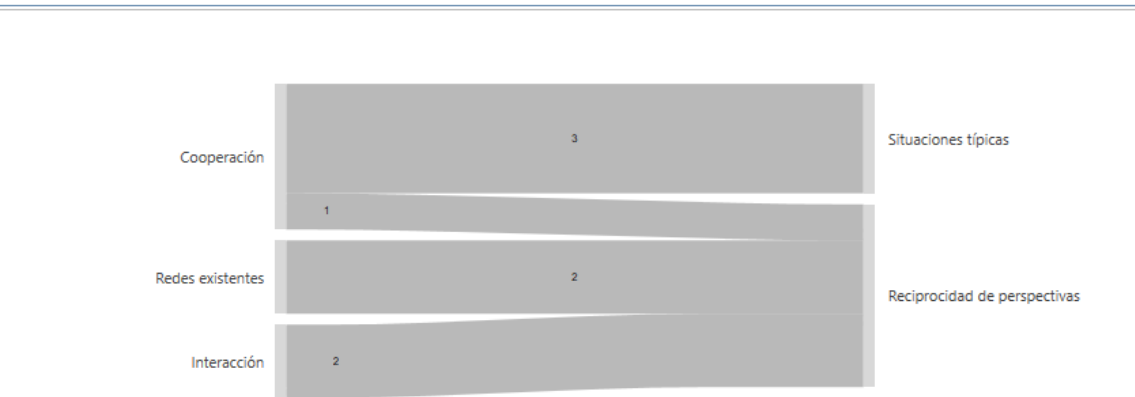
El análisis de frecuencias nos permitió identificar qué temas son prioritarios para los vendedores; sin embargo, para comprender la arquitectura fenomenológica del mercado informal, es necesario indagar cómo se conectan estos significados en la estructura cognitiva de los sujetos. Mediante el análisis de co-ocurrencias (visualizado a través de Diagramas de Sankey en Atlas.ti), se han identificado los ejes que explican la interrelación entre elementos propios al fenómeno informal y que muestran una clara asociación entre algunos elementos, demostrando las prioridades, necesidades y realidades presentes en los individuos.

Nuestro primer hallazgo indica que la Cooperación en el mercado no es un acto espontáneo ni puramente altruista, sino una consecuencia directa del hecho de compartir una rutina. Tal y como se ve en la figura a continuación:

Figura 7

Conteo de co-ocurrencias según variable normas sociales

	◊ Acervos de conocimiento ① 28	◊ Reciprocidad de pe... ① 6	◊ Sistemas de relevancia ① 15	◊ Situaciones típicas ① 17	
◊ Cooperaci... ① 14		1		3	
◊ Interacción ① 15		2			
◊ Redes exist... ① 14		2			



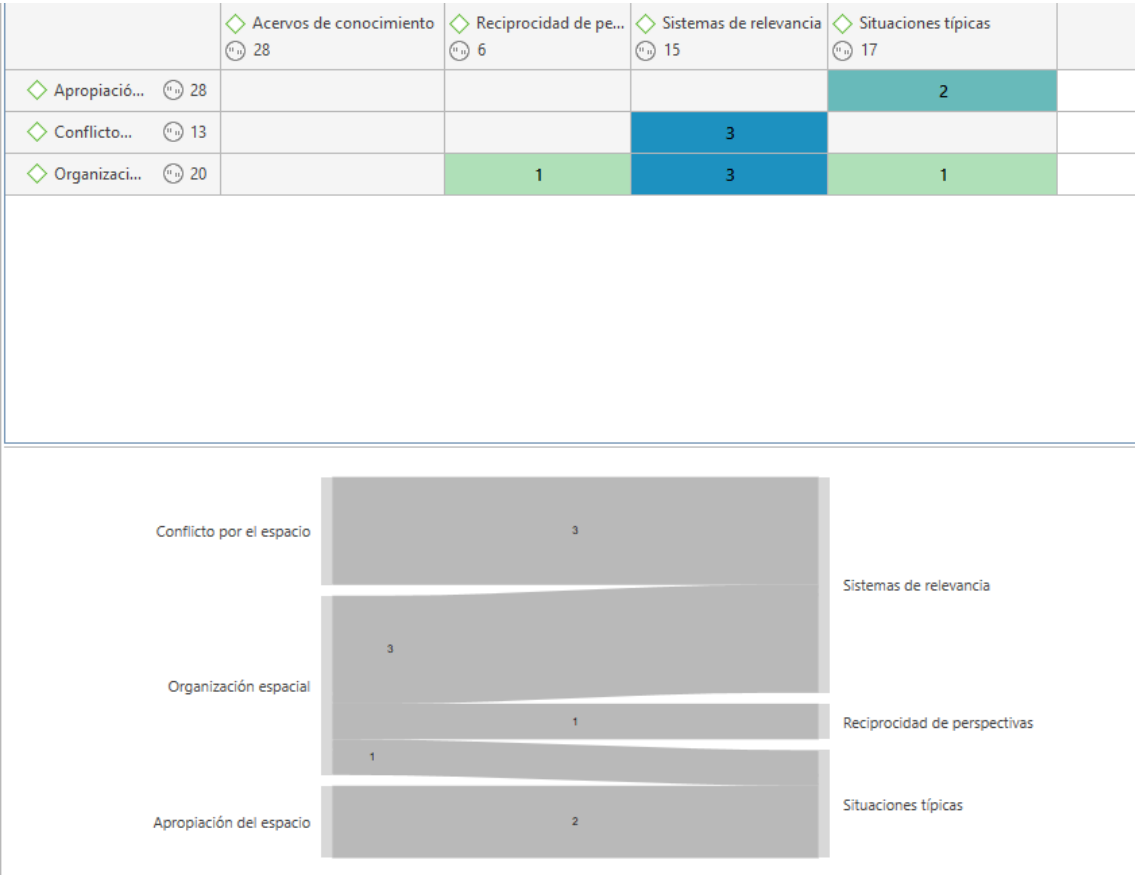
A partir de estos resultados, podemos identificar la existencia de un flujo semántico que parte de las categorías de experiencia cotidiana hacia las formas de lo social. El código “Situaciones Típicas” (aquellas pautas repetitivas que categorizan la experiencia y facilitan la interacción del individuo con el mundo como armar el puesto, vender, cuidar mercadería, entre otros.) desemboca principalmente en la 'Cooperación' (3 co-ocurrencias). Esto sugiere que la ayuda mutua es una respuesta pragmática a los problemas comunes del día a día y que se refuerzan como conocimiento a partir de la repetición y aceptación de aquello que se hace “todos los días”. De manera similar, la “Reciprocidad de Perspectivas” —la capacidad de comprensión mutua— alimenta de manera

equilibrada a la “Interacción” y las “Redes Existentes”, que son campos donde el individuo espera que los “otros” existentes actúen de la misma manera que él.

Considerando estos datos desde los enfoques propuestos para la investigación, se evidencia también cómo el orden social está compuesto de procesos que involucran a estos “otros” similares a sí mismo, donde el trasfondo de cimenta sobre la "tipificación", proceso que involucra el sentido común para identificar o asumir las mismas expectativas, a través del cual se produce la toma de decisiones. A partir de ello los vendedores desarrollan una empatía funcional que promueve la cooperación, dado que sin esta rutina compartida, el tejido social se debilitaría o no se convierte en un patrón socialmente aprendido.

Figura 8

Conteo de co-ocurrencias según uso y apropiación del espacio



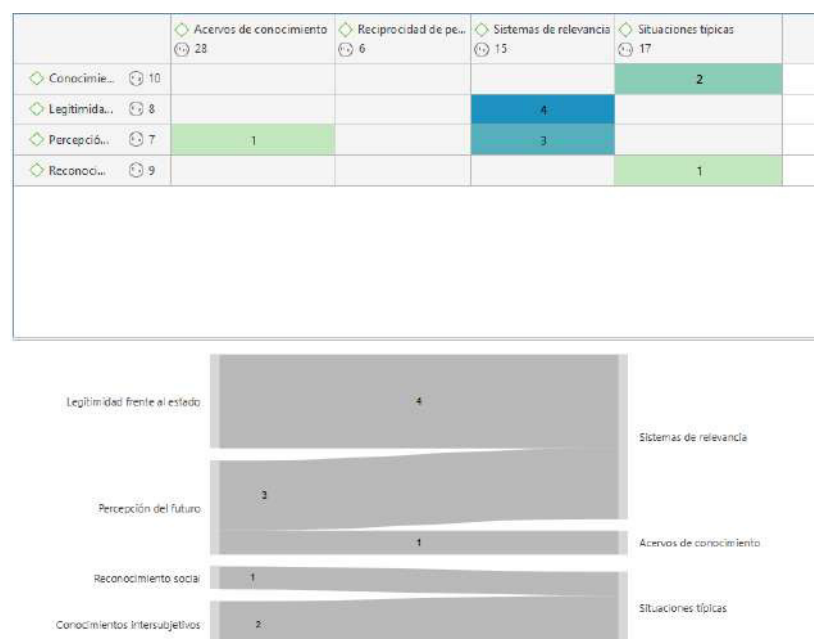
Al considerar la relación entre la experiencia del sujeto y el espacio, a partir de la figura 8, se puede identificar una relación estrecha entre el código “Sistemas de relevancia”, por un lado, y “Conflicto por el espacio” (03) y la “Organización Espacial” (03) por el otro. Ello indica cómo los sucesos más importantes, aquellos

que generan un impacto profundo sobre el individuo o llaman su atención, parten principalmente de la distribución del espacio. Aquí notamos también la relación entre el código “Apropiación del espacio” y las “Situaciones típicas”, donde las dos co-ocurrencias presentadas muestran cómo las formas de apropiarse del espacio son parte de experiencias que luego se ven como familiares en cuanto son normalizadas a través del día a día, viendo el uso del espacio como normal y rutinario.

Las pautas que se aprenden a través del día a día adquieren importancia en cuanto están sujetas al espacio, su distribución, su uso y, por lo tanto, las personas que lo ocupan. No porque sea algo valioso en sí mismo pues las personas son conscientes de que no son dueños del espacio, sino porque delimita de manera constante el espacio de trabajo, el cual es objeto de tensiones y acuerdos. Dicho esto, los grandes cambios, ya sea por la reubicación de vendedores o la remodelación del espacio, se muestran como otro tipo de hitos a partir del cual las personas para redefinen y vuelven a delimitar sus territorios, con la finalidad de hacerlos suyos y que esa posesión, aunque momentánea, sea aceptada por vecinos dueños de las casas, compradores y autoridades.

Figura 9

Conteo de co-ocurrencias según percepción de legitimidad de la actividad



A partir del diagrama en la Figura 9, identificamos una fuerte relación entre la Experiencia del sujeto y la Percepción de legitimidad de la actividad, que devela una relación entre el vendedor informal y, principalmente, el Estado como agente decisivo sobre el contexto en el que se encuentra. Ello dado que la estructura del mismo nos muestra una fuerte convergencia de tensiones externas hacia un nodo interno: Los sistemas de relevancia.

Es así que vemos cómo los elementos significativos que son parte del interés o motivación de los vendedores son un eje que establece el modo en que estos se ven a sí mismos y planifican. Es así como la "Legitimidad frente al estado" (4 co-ocurrencias) y la 'Percepción del futuro' (3 co-ocurrencias) son absorbidas y procesadas casi en su totalidad por los "Sistemas de Relevancia", lo que indica que el proceso de identificación de los problemas del entorno está ligado a la consideración, cercanía e importancia de estos, siendo el ámbito de la legitimidad desde el estado aquello que genera un fuerte eje sobre el cual tomar acciones y decidir su futuro.

El actuar del estado, desde las normas legales, la amenaza de desalojo o la incertidumbre futura no impactan al sujeto de manera lineal, sino que son "filtradas" a través de la consideración de los Sistemas de relevancia (sus prioridades pragmáticas a partir del cual pueden tomar decisiones). Como tal, el vendedor no obedece o desobedece la ley en abstracto; la evalúa según cómo afecta su "aquí y ahora", considerando un discurso que es compartido, conversado y debatido a través del día a día y la rutina con otros vendedores y sus necesidades. La legitimidad del Estado es secundaria o se ve lejana frente a la de llevar sustento al hogar, de cuidar a los hijos o de apoyar a la familia mediante la venta. Este mecanismo cognitivo explica la adaptabilidad de la informalidad en cuanto esta se vuelve en vínculo del individuo, quien ve sus a través de una solución que se comparte en el día a día: el sujeto enfrentando/adaptando su actuar y percepción de la ley en torno a sus urgencias vitales, donde mientras que la ley o su aplicación se ven lejanos pero importantes, la necesidad de permanecer en el espacio se ve inmediato y urgente.

4.1.2. Modelo Teórico Emergente: La Construcción Intersubjetiva de lo Informal

A partir de los análisis realizados (frecuencias discursivas y las dinámicas de co-ocurrencia) se ha construido un modelo teórico el cual tiene por objetivo explicar cómo se construyen y reproducen las normas sociales en el mercado 1ro de setiembre en San Juan de Lurigancho, Lima, Perú. Para ello se analizaron elementos claves del comercio informal, priorizando el proceso de construcción del sentido a través del día a día y los elementos que el individuo reconoce como importantes para su toma de decisiones y el futuro. Este modelo responde a una forma de ver y retratar la realidad social, una que reconoce la importancia de los mecanismos de gestión de la incertidumbre.

Figura 10

Red teórica emergente



Tal y como se indica en la figura 10, el modelo inicia mostrando que la relación del vendedor con el Estado se presenta como un eje de cambio muy importante y que no se expresa de manera lineal. Las tensiones externas, representadas por la Legitimidad frente al Estado y, en parte, la Percepción del Futuro, son absorbidas por los Sistemas de Relevancia. Esto significa que la norma legal como tal (el no vender en vía pública, el evadir el pago del Impuesto General a las Ventas, etc.) es evaluada bajo la óptica de la atención inmediata, el cual muchas veces está ligado a preocupaciones individuales, familiares y del contexto actual. Este último elemento es el que más cambios sufre en el día a día, por lo que es influenciado también por lo que sucede en el entorno, ya sea

una pandemia mundial, una nueva legislación sobre la informalidad o el aumento del sicariato y la extorsión. En ese sentido, lo continuo entre lo formal e informal se muestra de manera clara puesto que la relación de aceptación de uno sobre otro existe.

Los informantes reconocen la autoridad municipal, pero subordinan su cumplimiento al contexto existente. Siguiendo lo mencionado por el primer entrevistado, existe una aceptación tácita del orden siempre que no anule la posibilidad de trabajo en cuanto otros elementos dificultan el acceso a la actividad: “está bien que la municipalidad ponga algún orden, sino aquí hacen lo que quieran, me comentaron que más allá arriba por la panadería en la esquina estaban hasta cobrando cupos imagínate” (comunicación personal, 20 de agosto de 2024). Sin embargo, la legitimidad que se construye frente al estado es frágil y convive con la amenaza latente del desalojo, lo que genera una Percepción del Futuro que enfrenta el hecho de vender y ocupar el espacio, con la certeza de que se está ocupando un espacio de manera temporal: “Ya todos sabemos que algún día tendremos que salir, es decir esto es la propiedad una calle, de la municipalidad. Pero hay que ser positivos, pensar en que igual seguiremos trabajando, pudiendo no pudiendo” (entrevistado 2, comunicación personal, 20 de agosto de 2024).

Ahora, las necesidades comunes se suscriben en formas de organización que estructuran las necesidades colectivas y que nacen muchas veces de esta tensión con el estado. El primer entrevistado, que además llegó a ser dirigente de una asociación de comerciantes, menciona “el alcalde una vez vino y nada que no sabíamos cómo hablarle entonces queríamos hacer un proyecto de mercado allá en la pampa” (comunicación personal, 20 de agosto de 2024), lo que indica que son estos momentos clave, los que dejan la impresión o necesidad de hacer algo frente a la incertidumbre del desalojo o la oportunidad de mitigar el impacto del mismo.

También es importante mencionar que esta relación entre estado y vendedor informal varía en torno al distrito y zona, donde existen lugares donde la venta informal es más “aceptada” o “permitida” que en otras. En ese sentido, el desalojo de vendedores informales solo es una forma de trasladar el problema a otras zonas, siendo que es el reconocimiento de esta relación con el estado, un

eje clave que determina la permanencia o instalación de un vendedor, el sexto entrevistado lo narra así: “el serenazgo del centro de lima venía y te quitaba la mercadería y bueno aquí no pasaba eso, más que estábamos cerca a la casa” (comunicación personal, 28 agosto 2024). El proceso se sucede como un hecho relevante en cuanto afecta su labor, hasta que se normaliza y se acepta como tal, siendo un punto de inflexión en sus decisiones. Aquí aparecen las estrategias de apropiación y uso del espacio, las cuales están relacionadas a la inserción de nuevos vendedores ya sea por recomendación familiar, compra y alquiler de espacios o la simple apropiación del espacio mediante acuerdos construidos intersubjetivamente. Dicho esto, afirmamos que el vendedor sabe que no es dueño del espacio, pero decide operar ignorando parcialmente esa incertidumbre para poder funcionar en el día a día. El Estado es "relevante" solo en tanto amenaza u ordena, pero no como fuente de identidad laboral.

En ese sentido se han identificado momentos importantes: cuando el mercado era solo tierra y desalojaron a todos para la construcción de una pista, correspondiente a la auxiliar de la Av. Héroes del Cenepa, luego la pandemia mundial de COVID 19; estos momentos, que se identifican como procesos de grandes cambios dado que los vendedores tuvieron que rehacer y volver a delimitar sus puestos, demuestran lo cambiante que puede llegar a ser el espacio tal y como se ve en el Anexo 2. En este contexto el entrevistado número seis menciona “antes era todo tierra y luego hicieron pista, ahí también se redujo bastante el puesto porque antes mi carpa estaba en sentido horizontal, luego recién lo pusimos vertical” (comunicación personal, 28 agosto 2024). Ello demuestra que aunque el espacio suele ser un eje fundamental sobre el cual se cimienta el día a día, el cambio y la adaptación son necesarios dado que se necesita responder al orden legal normativo existente.

Siguiendo con el modelo planteado, estos grandes cambios se empiezan a estructurar a través del día a día, donde se normalizan ciertos acuerdos y pautas para el trabajo, lo que hace que la cooperación y el conflicto sea parte integral de vender en el mercado. El aprendizaje va de la mano con la capacidad de confiar y entender al otro a través de la práctica diaria, lo que lleva a ayudar a otros en actividades como el vender la mercadería, cuidar sus puestos, ayudarles a armar y desarmar sus carpas, entre otros:

“cuando el naranjero se va y viene un cliente, está aquí a frente, entonces viene un cliente y le vendo, claro que no es difícil, pesar, agarrar una bolsa y venderlo, ya cuando vuelve le doy el dinero y a veces por venderle me ha regalado fruta. Eso es de todos los días” (entrevistado 1, comunicación personal, 20 de agosto de 2024).

La empatía nace de la necesidad de apoyar a quienes se ve todos los días, asumiendo una ayuda mutua cuando se necesite. Esta clase de contexto se cimenta luego en los acuerdos por el espacio, dado que ya no solo se trata de un favor, o un apoyo, sino de delimitar el espacio de trabajo adecuadamente para así evitar conflictos futuros.

En ese sentido, la evidencia empírica demuestra que los vendedores llegan a acuerdos simples pero efectivos para delimitar su territorio y evitar disputas. El uso de marcas es el ejemplo más claro de esta norma construida intersubjetivamente: “tenemos unas marquitas en el suelo que hicimos con unos palos allá atrás en la tierra y desde ahí es nuestro puesto” (entrevistado 6, comunicación personal, 28 agosto 2024). Dada la importancia del espacio, el incumplimiento de estos acuerdos puede ser motivo de conflicto constante, puesto que esta distribución se atribuye incluso a factores como el rubro o el tiempo, si es que lo que se vende suele tener un horario establecido dados los patrones de compra de la población. Tal y como lo menciona el quinto entrevistado, “era ya un acuerdo que tenía con la que vendía parlantes, que ya a partir de las 3 o 4 que me iba ella ponía su mesita, su carpa y así, era el horario” (comunicación personal, 27 agosto 2024). Esta delimitación no es solo física, sino simbólica y comunicativa, permitiendo la convivencia y el entendimiento entre vendedores.

Finalmente, la estructuración de anhelos y preocupaciones sobre el futuro y la capacidad de respuesta de los vendedores se consolida en la formación o pertenencia a alguna asociación de comerciantes. No se ha visto que haya afiliación a algún partido político o club regional, si bien algunos pertenecen a una iglesia y profesan una religión de manera activa, no es parte decisiva o influyente en su labor, ni siquiera como clientes frecuentes, sino más bien como una forma de vinculación y soporte dado que ser parte de una religión implica destinar tiempo y entablar relaciones más allá del espacio del mercado.

Ya hemos visto que, respecto la interacción, el modelo teórico establece que elementos como la Cooperación emergen de la estructura de las Situaciones Típicas, las cuales se cimentan sobre la presunción de que otros actuarán bajo las reglas y normas creadas a partir del día a día. En ese sentido, la cooperación no es necesariamente un acto de amistad íntima, sino una estrategia operativa derivada de compartir el mismo tiempo y espacio, enfrentándose a la incertidumbre y peligro del futuro de la actividad. Esta es la razón por la que la participación en espacios como asociaciones no es total, tal y como lo dice el primer entrevistado (que fue dirigente de una asociación de comerciantes): “en el mercado nadie quiere colaborar al cien, o sea sabemos que no vamos a estar para siempre aquí entonces queríamos al menos ir pensando qué vamos a hacer para poder tener algo como asociación” (comunicación personal, 20 de agosto de 2024). Dicho esto, las asociaciones nacen como una forma de generar alternativas ante el escenario del desalojo, como órgano de negociación o representación. Justamente este hecho es el que delimita los alcances y expectativas de este, puesto que aquello que los agrupa no es un ideal, pensamiento político o algún tipo de liderazgo.

Claro que el desalojo genera preocupación y ante ello las estrategias pueden ser diversas, desde la negociación con los dueños de las casas aledañas, la conformación de redes que canalicen las demandas y propuestas de los comerciantes e incluso la resistencia violenta al desalojo. Dado que la población que trabaja en estos mercados no es homogénea (algunos se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad que otros), la percepción final de los individuos es que el mercado es un espacio que provee trabajo y sustento considerando que, en esencia, es el individuo y su actuar el que crea este mercado, con su trabajo, conocimientos y formas de apropiación del espacio tal y como lo dice el entrevistado 3: “todos quieren trabajar. Hay muchos que tienen y otros que vivimos de esto, pero prácticamente todos vivimos del mercado de una u otra manera, porque si nos botan, qué podemos hacer, seguir trabajando” (comunicación personal, 23 agosto 2024). Esta aceptación, de que él no es dueño del espacio que ocupa, se transpone a partir del reconocimiento de su trabajo, el cual se muestra como lo único seguro en el tiempo; ante el desalojo y

la crisis, el esfuerzo individual sigue siendo un eje sobre el cual cimentar sus perspectivas.

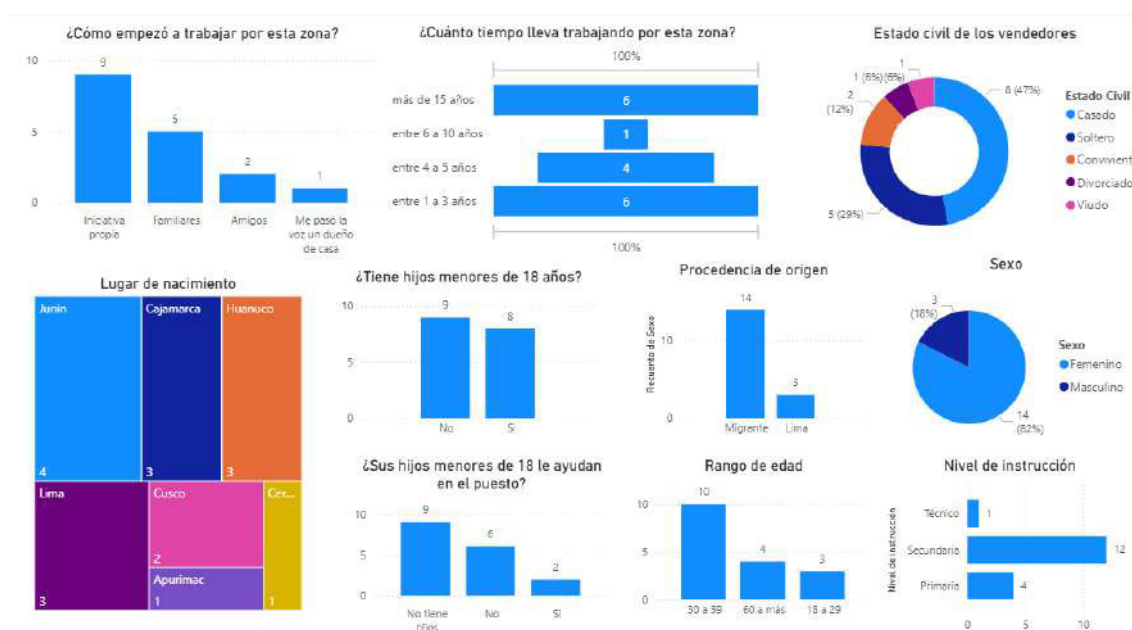
4.2. Resultados de la fase 2: Unidad de análisis cuantitativo

4.2.1. Análisis descriptivo

Siguiendo la ruta planteada para el análisis de la información obtenida a continuación se presentan los datos obtenidos. Para ello se hizo uso del programa de Business Intelligence de Microsoft, Power BI, construyendo tableros para la visualización de los datos y su ordenamiento. Asimismo se usó el programa Statistical Package for Social Sciences (SPSS) para el conteo en frecuencias de respuestas múltiples u otros. Dicho esto, los resultados obtenidos y detallados de manera descriptiva se ordenaron según las secciones planteadas en el cuestionario, iniciando por la caracterización sociodemográfica, de la población.

Figura 11

Perfil sociodemográfico de la población



Respecto a los resultados obtenidos en la figura 11, comenzamos describiendo la manera en que los vendedores, luego de ser desalojados, empezaron a trabajar por la zona, siendo la "Iniciativa propia" el mayor número de casos (9 vendedores, que corresponden a más de la mitad de la muestra). Le siguen los familiares con 5 casos, amigos con 2 casos y apenas 1 caso por invitación de un

dueño de casa. Ello revela que el ingreso al espacio de venta empieza por la autogestión, siendo que es el vendedor el agente de cambio, por sobre encima de los dueños de las casas.

En cuanto a la antigüedad de los vendedores, los resultados de la pregunta "¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esta zona?" indican una diferencia sustancial en cuanto a los periodos de ingreso: 6 vendedores tienen "más de 15 años" en la zona y, simultáneamente, otros 6 vendedores tienen entre "1 a 3 años". Los grupos intermedios son minoritarios: 4 casos entre 4 a 5 años y solo 1 caso entre 6 a 10 años. Es así como uno de los grupos se mantiene desde un conocimiento consolidado que ha sido parte de los cambios desde más de diez años, mientras que el otro es parte de una "nueva ola" de comerciantes recientes, probablemente surgida tras la crisis económica postpandemia.

El estado civil o conyugal de los vendedores revela que predomina la estabilidad conyugal. El 47% (8 casos) son casados y el 29% (5 casos) son convivientes. Se ha encontrado pocos casos de vendedores solteros (2 casos), divorcio (1 caso) y viudez (1 caso). Estos datos indican el carácter principalmente familiar de la economía, dado que al sumar casados y convivientes (representando el 76% del total), se infiere que los ingresos generados giran en torno a un hogar constituido.

Dentro de esta predominancia familiar, aquellos vendedores que no poseen hijos menores de 18 años fueron 9, mientras que 8 vendedores responden "Sí". En esta categoría, solo 2 casos reportan que sus hijos "Sí" ayudan en la venta en el puesto. Esto indica una baja incidencia de trabajo infantil/adolescente aunque los dos casos encontrados demuestran cierto nivel de vulnerabilidad.

Otra característica poblacional importante, es la diversidad de origen geográfico, con predominancia de la sierra central y norte. Junín encabeza la lista con 4 casos, seguido de Cajamarca y Huánuco con 3 casos cada uno. Lima también aporta 3 casos. El resto proviene del sur: Cusco (2), Apurímac (1) y Cerro de Pasco (1); para el caso de Lima se cuentan con tres (3) registros. Estos datos indican que el comercio en la zona es un "nicho migratorio" del cual se generan formas de inserción a la economía en la ciudad.

El sexo indica una alta presencia femenina, con 14 mujeres (82%) frente a 3 hombres (18%), lo que indica que las dinámicas de negociación, conflicto y cooperación deben leerse desde una perspectiva de género. Además, el rango de edad indica una fuerza laboral adulta, donde 10 vendedores tienen entre 30 a 59 años, 4 son adultos mayores (60 años a más) y 3 jóvenes de 18 a 29 años, indicando una mayoría adulta y en plena edad productiva.

Por otro lado, el nivel de instrucción de los vendedores indica la presencia de una educación básica regular, siendo que 12 registros indican contar con Secundaria, seguido de 4 casos con Primaria. Solo 1 caso reporta nivel Técnico y ninguno reporta estudios superiores. Dado el grado educativo, el conseguir trabajo con solo el grado de primaria suele ser un desafío, consolidando al comercio informal como la opción más viable de generación de ingresos y sustento.

Finalmente la pregunta “Solía vender en el mercado” indica que todos los vendedores vendían en la zona antes del desalojo tal y como se ve en la tabla 4.

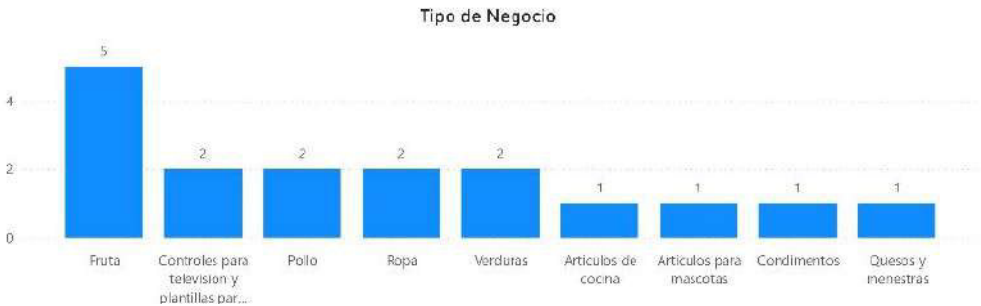
Tabla 4

Total de vendedores que solían vender en la vía pública

¿Solía vender en el mercado antes del desalojo?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	17	100	100,0	100,0
Total		17	100,0		

Figura 12

Total de negocios según rubro

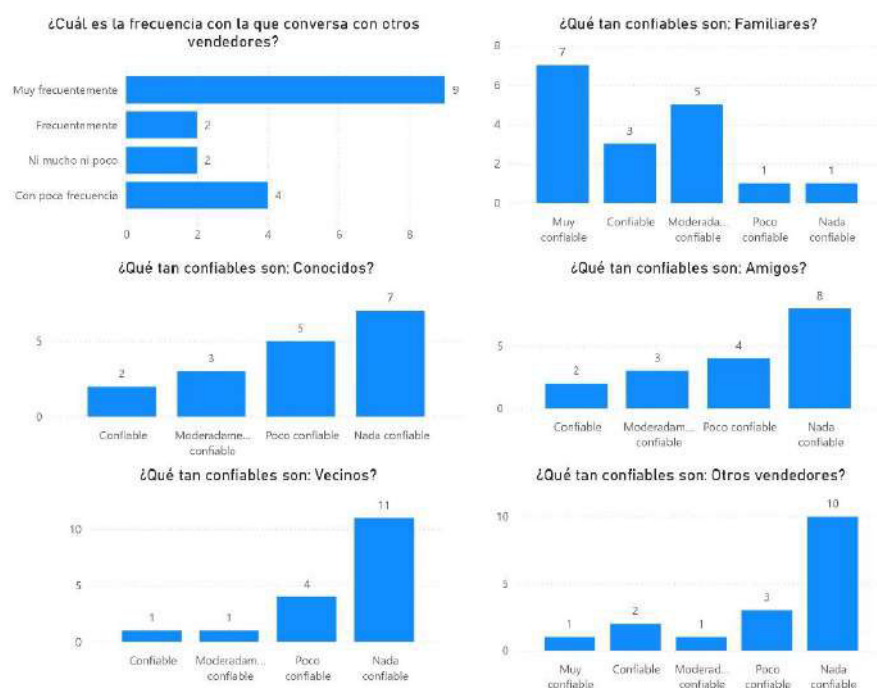


A partir de la información en la figura 12, podemos decir que los más frecuentes aparecen con **2 casos** cada uno: Fruta, Pollo, Ropa, Verduras, Artículos de cocina. Otros rubros (mascotas, quesos) tienen 1 caso. El caso más alto es el de la venta de fruta con 5 casos de los 17 del total. Esta diversidad recreada la funcionalidad del mercado donde hay desde comida hasta ropa. Ello indica que los intereses del vendedor de pollo (que necesita agua y elimina desperdicios continuamente) son distintos a los del vendedor de ropa (que necesita espacio para guardar la mercadería) y que de esa misma forma la heterogeneidad de los negocios genera necesidades diferentes en cuanto a la distribución del espacio.

El análisis de la siguiente sección se centra en los aspectos sociales, indica elementos como la interacción entre los vendedores, midiendo grados de confianza y percepción.

Figura 13

Gráficos de frecuencia de interacción y percepción de confianza



El primer gráfico en la figura 13 indica las respuestas en la pregunta "¿Cuál es la frecuencia con la que conversa con otros vendedores?", donde podemos afirmar que existe una alta interacción verbal pues 9 vendedores conversan "Muy frecuentemente". Sumando a los que lo hacen "Frecuentemente" (2) y "Ni mucho

ni poco" (2), tenemos una mayoría activa. Solo 4 indican "Con poca frecuencia" no se encuentran casos donde no se converse en lo absoluto con ningún otro vendedor.

Siguiendo con la percepción de la confianza, se hizo uso de una escala Likert, donde se indagó a través de la pregunta "¿Qué tan confiables considera que son las siguientes personas?". Iniciando con la confianza en familiares, 7 vendedores indican que son "Muy confiables" y 3 que son "Confiables". Del total de la muestra 5 afirman que sus familiares son "Moderadamente confiables", 1 que son "Poco confiables" y 1 "Nada confiables".

En cuanto a la confianza percibida en aquellos que son "conocidos" la confianza se inclina hacia lo negativo. 7 vendedores consideran a los conocidos "Nada confiables" y 5 "Poco confiables". Solo 2 los consideran "Confiables", 3 "Moderadamente confiables" y 0 "Muy confiables". Es así como esta categoría nos muestra un perfil que no ofrece seguridad resaltando la percepción del núcleo de confianza y aquellas personas que generan desconfianza.

La confianza percibida en los "Vecinos" indica una mayoría de casos (11) que los califica como "Nada confiables". Sumado a 4 casos de "Poco confiable", tenemos a 15 de 17 vendedores expresando desconfianza hacia el entorno residencial. Apenas 1 confía y 1 confía moderadamente. Los vendedores perciben a los vecinos como agentes sin integración, sin confianza en su mayoría.

Finalmente la pregunta clave, a través de la cual las otras adquieren un sentido de significado, es sobre la confianza respecto a **"Otros vendedores"**, donde a **pesar de haber encontrado una frecuencia de interacción alta (Figura 11), 10 vendedores** consideran a sus colegas "Nada confiables" y 3 "Poco confiables", siendo que apenas 1 los considera "Moderadamente confiable". Los valores positivos como Confiable son 2 y Muy confiable solo 1. Ello indica que los vendedores, a pesar de su interacción constante, no confían entre ellos.

Los datos se complementan a través de la cooperación cotidiana y las actividades con otros vendedores. En la tabla 5 se indican las respuestas a la pregunta "En la última semana usted ayudó a algún compañero a:", ahondando en las acciones de cooperación presentes en la última semana.

Tabla 5*Frecuencia de Cooperación Semanal*

Cooperación en la última semana	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
En la última semana usted ayudó a un compañero a: vigilar su puesto	13	23,6%	76,5%
En la última semana usted ayudó a un compañero a: Cambiar sencillo	16	29,1%	94,1%
En la última semana usted ayudó a un compañero a: Recomendar Clientes	14	25,5%	82,4%
En la última semana usted ayudó a un compañero a: Prestar dinero	4	7,3%	23,5%
En la última semana usted ayudó a un compañero a: Cargar o desarmar algo	7	12,7%	41,2%
En la última semana usted ayudó a un compañero a: Ninguno de las anteriores	1	1,8%	5,9%
Total	55	100,0%	

La tabla 5 de respuesta múltiple (con un total de respuestas = 55) muestra las dinámicas de cooperación más frecuentes. Al observar el porcentaje de casos (la proporción de vendedores que realizaron la acción), se identifican tres niveles de cooperación: 1) Cooperación para la venta: El 94,1% de los vendedores ayudó a "Cambiar sencillo" y el 82,4% ayudó a "Recomendar clientes". 2) Cooperación de cuidado del puesto: Un 76,5% ayudó a "Vigilar el puesto" de un compañero y solo un 41,2% ayudó a "Cargar o desarmar algo". 3) Cooperación monetaria con un total de apenas 23,5% que prestó dinero. Es notable que solo un caso (5,9%) reportó "Ninguna de las anteriores".

Es así como se revela la existencia de una solidaridad marcada por la interacción y la ayuda mutua, pero sin confianza. Tras el desalojo, los vendedores mantienen

redes de apoyo funcional (cambio de moneda y recomendación de clientes) esenciales para la fluidez del comercio diario. El alto porcentaje en "Vigilar el puesto" sugiere que aún se piden favores para ir al baño, recoger mercadería, atender a los niños u otras actividades que obliguen a un vendedor a ausentarse por un periodo de tiempo. Sin embargo, el capital social tiene límites: la baja incidencia de préstamos monetarios (23,5%) indica que la confianza no es lo suficientemente robusta para asumir riesgos financieros compartidos.

Tabla 6

Actividades de socialización entre vendedores

Interacción entre vendedores	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
¿Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Comprar mercadería	3	11,1%	18,8%
¿Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Asistir a una reunión	3	11,1%	18,8%
¿Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Visitar su hogar	1	3,7%	6,3%
Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Compartir una comida	9	33,3%	56,3%
Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Regalar algo por celebración	5	18,5%	31,3%
Ha realizado alguna de estas acciones con otro vendedor? Ninguna de las Anteriores	6	22,2%	37,5%
Total	27	100,0%	

A partir de la tabla 6, las actividades de socialización que van más allá de lo laboral (N de respuestas = 27), los datos muestran una fragmentación significativa. Mientras que el "Compartir una comida" es la interacción predominante, con un 56,3% de los casos, las interacciones son secundarias son un 31,3% de quienes ha regalado algo por celebración y un 18,8% ha comprado mercadería junto a otro colega.

Una vez más la cercanía personal es muy baja, con solo un 6,3% que ha visitado el hogar de otro vendedor y un 37,5% de los encuestados que indica "Ninguna de las anteriores". Estos datos nos indican que existe una distinción clara entre amistad e interacción comercial o laboral. La alta tasa de compartir comida responde a una necesidad fisiológica dentro de jornadas extensas, creando un espacio de socialización básico. Sin embargo, el hecho de que casi 4 de cada 10 vendedores (37,5%) no interactúen socialmente, sumado a la desconfianza, sugiere relaciones atomizadas. El desalojo pudo haber dispersado antiguos lazos comunitarios, resultando en una coexistencia pacífica pero distante en la nueva ubicación.

Finalizamos esta sección calculando las medianas de las respuestas sobre la confianza, dado que este cálculo corresponde al valor central de un conjunto de datos los cuales han sido ordenados. Este cálculo es menos sensible ante datos atípicos por lo que es más conveniente para nuestra investigación.

Tabla 7

Cálculo de mediana para niveles de confianza

¿Qué tan confiables son		Familiares?	Conocidos	Amigos?	Vecinos?	Otros vendedores?
N	Válido	17	17	17	17	17
	Perdidos	0	0	0	0	0
Mediana		4,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000
Percentiles	25	3,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
	50	4,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000
	75	5,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,5000

A partir de la tabla 7, podemos indicar que existe una clara diferencia entre la confianza en "Familiares", la cual es alta (Mediana = 4), respecto a la confianza en Vecinos y Otros vendedores, la cual es mínima (Mediana = 1,0 para ambos). Por otro lado los "Conocidos" y "Amigos" cuentan con un mismo nivel de confianza (Mediana = 2,0 para ambos).

Figura 14

Gráficos sobre la distribución del espacio y percepción



La siguiente sección, que toca el uso y apropiación del espacio a partir de la información en la figura 14, inicia con un gráfico sobre la distribución del mismo. Con la pregunta “¿Cómo se dividen o distribuyen el espacio para vender?” se obtuvo una mayoría de 9 casos (más de la mitad) a la opción “conversando”, lo que indica la presencia de intercambios y acuerdos. A esta cifra le siguen 5 casos en la opción “De acuerdo al pago”, 2 casos en la opción “De acuerdo al rubro” y solo un 1 caso para aquellos que venden solos y no comparten el espacio con nadie. Este contexto de alquiler responde a un fenómeno en el que la distribución del espacio se realiza según el pago, donde mientras uno más paga, más espacio podría llegar a adquirir. No obstante el 53 % de los casos indica una negociación e intercambio, dado que el espacio se convierte en objeto de discusión, por sobre la apropiación individual.

Siguiendo dentro de esta sección, se hicieron preguntas para indagar en la percepción de las personas respecto a la ocupación del espacio, a través de frases, donde se les preguntaba qué tan de acuerdo o en desacuerdo se encontraban respecto a la frase ordenando las respuestas en una escala Likert. La primera “¿Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores?”, tuvo como resultados una polarización conflictiva donde 2 vendedores están "Muy de acuerdo" y 5 "Algo de acuerdo". Por otro lado 1 vendedor está "Algo en desacuerdo" y 9 “ni de acuerdo ni en desacuerdo”. Estos datos nos muestran

la fractura en la población, donde poco menos de la mitad considera "difícil" el acuerdo con otros vendedores.

Respecto al enunciado “¿Le dan la razón a quien tiene más tiempo”, se encontró una tendencia hacia la aceptación, donde 5 vendedores están "Muy de acuerdo" y 3 "Algo de acuerdo", del total 3 se mantienen neutrales, 5 se encuentran “algo en desacuerdo” y solo 1 está “muy en desacuerdo”. Aquí vemos una tendencia interesante dado que a pesar de encontrarse en un espacio diferente, a la calle, aún mantiene vigencia la jerarquía de antigüedad, aunque una parte de la población empieza a cambiar sus perspectivas al respecto.

Esto indica que aunque el contexto haya cambiado, algunas normas asociadas a la ocupación del espacio permanecen en el conjunto de conocimientos que se definen como válidos. Es así como la frase “Si una persona lo ocupó primero, ¿puede quedarse?” obtiene una mayoría notable en cuanto 1 vendedor dijo estar “Muy de acuerdo” y 8 vendedores se encontraban “algo de acuerdo”. Por el contrario solo 4 indicaron encontrarse “Muy en desacuerdo” y 4 se mantuvieron neutrales pues no estaban “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”. Si bien se nota un cambio respecto a la ocupación, se mantiene la norma de permanencia por orden de llegada, considerando que aquellos que llegaron primero tienen más autoridad que aquellos que llegaron luego.

El siguiente enunciado “Las veredas son espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite” generó una contundente aceptación pues 6 vendedores están "Muy de acuerdo" y 5 "Algo de acuerdo". Sumados, 11 de 17 vendedores (65%) validan la autoridad del propietario sobre la vía pública. Solo 2 están en "Muy en desacuerdo", 1 algo en desacuerdo y 3 ni de acuerdo ni en desacuerdo. La situación muestra el grado de influencia de los dueños de las casas, lo que define la dinámica del espacio público. Los vendedores han legitimado al dueño del hogar como la autoridad sobre la vereda, fuera de la autoridad municipal.

Finalmente, la presencia de la municipalidad se muestra como un eje de cambio y autoridad, más que de identidad u oportunidad laboral. Dicho esto, domina la incertidumbre respecto a la autoridad y su presencia, pues la barra más alta es

la neutralidad: 6 vendedores marcan "Ni de acuerdo ni en desacuerdo". Los lados están equilibrados (4 en "algo de acuerdo" vs 4 en "algo en desacuerdo") y solo hay 2 que están "Muy de acuerdo" y 1 que está "Muy en desacuerdo". Esto nos indica cómo la municipalidad es un ente con capacidad real de ordenamiento (en cuanto desalojos, distribución del espacio, clausura de locales, etc.) y pero que se percibe distante o irrelevante en la gestión diaria del conflicto, en comparación con la autoridad tangible del dueño de casa.

Tabla 8

Frecuencia de trabajo según días

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Lunes a Domingo	17	100	100,0	100,0
Total		18	100,0		

Respecto a los días laborados, la Tabla 8 nos indica un 100% de respuestas que indican que todos los vendedores de la muestra trabajan de "lunes a Domingo". Aquí podemos afirmar que la inexistencia de días de descanso no es una elección, sino una necesidad atada a subsistencia y el pago de alquileres. Tras el desalojo, es probable que los márgenes de ganancia se hayan reducido o los costos (alquileres en alrededores) hayan aumentado, obligando a una mayor jornada laboral para mantener el nivel de ingresos del hogar.

Tabla 9

Rango de horario de venta

Rango de horario en el que sale a vender	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
¿En qué horario? Mañana: de 6 am a 2 pm	16	43,2%	94,1%
¿En qué horario? Tarde: de 2 pm a 6 pm	11	29,7%	64,7%
¿En qué horario? Noche: de 6 pm a 11 pm o más	10	27,0%	58,8%

Total	37	100,0%	
a. Grupo de dicotomía tabulado en el valor 1.			

En cuanto a los horarios de trabajo, la distribución se ha dividido en tres categorías. En las mañanas (**6 am - 2 pm**), **se registró un 94,1%** de los casos de aquellos que suelen usar este horario para iniciar sus actividades. Disminuye en la tarde (2 pm - 6 pm) donde se continúa un 64,7% de los casos. Finalmente en la noche (6 pm - 11 pm o más) es donde se encuentra un menor porcentaje pues este horario es ocupado por un 58,8% de los casos registrados. Esta jornada laboral extendida indica que más de la mitad de los vendedores laboran hasta la noche.

Finalmente se realizó un cálculo de la mediana de las preguntas que cuentan con un método de medición en escala Likert, con la finalidad de ahondar en los resultados obtenidos. A continuación en la tabla 10 se pueden observar los resultados.

Tabla 10

Cálculo de mediana para afirmaciones sobre la ocupación del espacio

Preguntas en escala Likert: ¿Qué tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones?		1. Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores	2. Le dan la razón a quien tiene más tiempo	3. Si una persona lo ocupó primero, puede quedarse	4. Las veredas son espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite	5. Si la municipalidad pusiese orden todos harían caso
N	Válido	17	17	17	17	17
	Perdidos	0	0	0	0	0
Mediana		3,0000	3,0000	4,0000	4,0000	3,0000
Percentiles	25	3,0000	2,0000	2,0000	3,0000	2,0000
	50	3,0000	3,0000	4,0000	4,0000	3,0000
	75	4,0000	5,0000	4,0000	5,0000	4,0000

Las preguntas se suscriben a la variable de uso y apropiación del espacio. La primera afirmación, “*Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores*” obtuvo

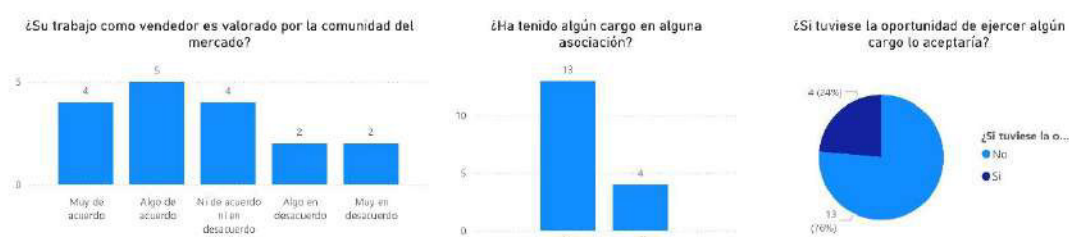
una mediana de 3,0 indicando una opinión intermedia en la que si bien los vendedores no buscan el conflicto, tampoco es tan fácil llegar a un acuerdo. La segunda afirmación, *"Le dan la razón a quien tiene más tiempo"* también obtuvo un resultado de 3,0 que, siguiendo la figura 14, indica un cambio en proceso.

La tercera afirmación indica *"Si una persona lo ocupó primero, puede quedarse"* tiene una alta aceptación (Mediana = 4,0), lo que señala que esta es una norma percibida como vigente, donde si bien ahora predomina el alquiler de espacios, se mantienen el respeto por la jerarquía de ocupación. La cuarta afirmación se relaciona de manera directa con la ocupación en cuanto permite el uso del espacio público bajo la aceptación del dueño del hogar, el cual tiene una aceptación alta (Mediana = 4,0). Finalmente, preguntando por la autoridad municipal, el enunciado cinco, *"Si la municipalidad pusiese orden todos harían caso"* es neutral pues tiene una mediana igual a 3,0.

A partir de estos datos inferimos que los vendedores legitiman su presencia no a través de permisos municipales, sino mediante un "acuerdo entre actores", específicamente con los dueños de las casas (quienes poseen legitimidad sobre su propiedad) y la jerarquía de antigüedad ("quien llega primero se queda"). A continuación pasaremos a la siguiente sección, sobre la legitimidad y la participación en redes o agrupaciones.

Figura 15

Gráficos sobre pertenencia a redes y reconocimiento social



A partir de la figura 15 es que podemos ver, en el primer gráfico, la valoración de la comunidad en el mercado, como una forma de reconocimiento y legitimidad de la población hacia los vendedores. La pregunta "¿Su trabajo como vendedor es valorado por la comunidad del mercado?" tuvo como resultados que 4 marcaron "Muy de acuerdo" y 5 "Algo de acuerdo" (Total 9 positivos). Sin

embargo, 4 son neutrales y 2 están “algo en desacuerdo” y 2 “Muy en desacuerdo”. Esto indica que aproximadamente poco más del 50% de la muestra siente una valoración por parte de los clientes, lo que implica que los compradores no tienen un estigma referente a la venta ni sus condiciones, lo que genera una base de permanencia del comercio.

El siguiente gráfico “¿Ha tenido algún cargo en alguna asociación?” indica la participación de los vendedores en las asociaciones de comerciantes de la zona. En este campo, 13 vendedores (76%) responden "No", frente a solo 4 (24%) que dicen "Sí". Ello indica un nivel de participación y compromiso frente a la articulación de demandas pues las personas que fueron dirigentes conocen de primera mano los desafíos que implica organizarse frente a la autoridad municipal. Si bien la cifra no es alta, indica cierto grado de representatividad que no se concretó en una solución grupal al desalojo, sino a soluciones individuales de alquiler.

De igual manera la intención de participación se mide a través de la pregunta “¿Si tuviese la oportunidad de ejercer algún cargo lo aceptaría?” el cual refleja una proporción similar a la pregunta anterior. Esto indica que a nivel de organización gremial se mantienen los mismos niveles de intención de organización, lo que indica que el desalojo no fue una fuente de aumento de la intención de organización o articulación.

Tabla 11

Redes a las que el vendedor pertenece

¿Participa usted en alguna de las siguientes agrupaciones?:	Respuestas		Porcentaje de casos
	N	Porcentaje	
Club Regional	1	5,6%	5,9%
Ninguno	7	38,9%	41,2%
Asociación de Comerciantes	7	38,9%	41,2%
Iglesia o religión	3	16,7%	17,6%
Total	18	100,0%	

a. Grupo de dicotomía tabulado en el valor 1.

Finalizamos esta parte indicando que si bien las asociaciones de comerciantes son un eje importante de acción en el mercado, no es la única agrupación que existe en la zona. Dicho esto, podemos ver que un 41,2% afirma pertenecer a una "Asociación de Comerciantes" mientras que la participación religiosa representa a un 17,6% de la población y la pertenencia a Clubes Regionales es de un 5,9%. Por otro lado, un alarmante porcentaje (**41,2%**) declara que no pertenece a ninguna de estas agrupaciones con un total de 7 respuestas. La polarización presente en las respuestas indica la capacidad de articulación y soporte de los vendedores donde mientras un grupo de 7 pertenece a la asociación de comerciantes, un grupo de otros 7 no pertenece a ninguna agrupación.

4.2.2. Análisis inferencial

En base a los resultados obtenidos en el análisis descriptivo y siguiendo la ruta planteada se elaboraron hipótesis en base a los resultados más resaltantes con el objetivo de identificar patrones de asociación y diferencias significativas que permitan profundizar los hallazgos. A continuación, se detallan las hipótesis de trabajo y las pruebas estadísticas diseñadas para responder a cada uno de los objetivos específicos de la investigación. Estas se ordenaron según los objetivos de la investigación.

4.2.2.1. Análisis Sociales: Interacción y Confianza

La primera dimensión de análisis busca ahondar en la paradoja entre interacción y confianza, donde encontramos una alta frecuencia de interacción que coexiste con bajos niveles de confianza interpersonal. Para ello, se plantean tres hipótesis que exploran la naturaleza del vínculo social en el nuevo espacio de reubicación:

H1.1: La disociación entre interacción y confianza. Se postula que la alta frecuencia de conversación entre vendedores no se correlaciona positivamente con el nivel de confianza interpersonal. Sociológicamente, esto indicaría que la interacción en la zona es de carácter *instrumental y operativa* (necesaria para la venta). Para validar esto, se utilizará la prueba de correlación Rho de Spearman,

esperando encontrar una ausencia de significancia estadística o una correlación débil.

H1.2: La antigüedad como generador de cooperación operativa. Partiendo de la premisa de que el tiempo de co-presencia sedimenta conocimientos, se propone que los vendedores con mayor antigüedad en la zona reportarán un mayor número de acciones de cooperación semanal (vigilancia, cambio de moneda, etc.), independientemente de la confianza afectiva. Esta relación se examinará mediante la correlación Rho de Spearman entre la antigüedad y el índice sumatorio de cooperación.

H1.3: El género como actor social. Dado que el 82% de la muestra es femenina, se plantea que son las mujeres quienes sostienen las redes de apoyo mutuo. La hipótesis sostiene que las vendedoras presentan un promedio significativamente mayor de tipos de cooperación que sus pares masculinos. Para verificar esta diferencia de grupos, se aplicará la prueba U de Mann-Whitney.

Tabla 12

Correlaciones entre la frecuencia de interacción y confianza con otros vendedores

Correlaciones				
			En un día normal ¿Cuál es la frecuencia con la que conversa con otros vendedores?	¿Qué tan confiables son: Otros vendedores?
Rho de Spearman	En un día normal ¿Cuál es la frecuencia con la que conversa con otros vendedores?	Coeficiente de correlación	1,000	,087
		Sig. (bilateral)	.	,739
		N	17	17
	¿Qué tan confiables son: Otros vendedores?	Coeficiente de correlación	,087	1,000
		Sig. (bilateral)	,739	.
		N	17	17

El análisis presentado en la tabla 12 buscó determinar si la alta frecuencia de conversación observada en la fase descriptiva se traducían en confianza y cooperación. La prueba de correlación de Spearman arrojó un coeficiente $\rho = 0.087$ con una significancia bilateral de $p = 0.739$. Dado que obtenemos un valor mayor al nivel de significancia afirmamos que no existe correlación significativa entre cuánto conversan los vendedores y cuánto confían entre sí.

El p valor y el coeficiente cercano a cero indican una independencia total entre ambas variables. Producto de ello, encontramos que la interacción se muestra como atada a lo instrumental. Los vendedores conversan y hablan para gestionar la rutina (aburrimiento, vigilancia básica), pero esta oralidad no se sedimenta en vínculos de confianza afectiva.

Tabla 13

Correlaciones entre la antigüedad del negocio y la cooperación con otros vendedores

Correlaciones				
			¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esta zona?	múltiple: En la última semana ayudó a otro vendedor a
Rho de Spearman	¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esta zona?	Coeficiente de correlación	1,000	-,390
		Sig. (bilateral)	.	,121
		N	17	17
	múltiple: En la última semana ayudó a otro vendedor a	Coeficiente de correlación	-,390	1,000
		Sig. (bilateral)	,121	.
		N	17	17

En cuanto a la antigüedad y la cooperación, en la tabla 13 se obtuvo una correlación de Spearman de $\rho = -0.390$ con un p valor igual a 0.121. Los datos sugieren una tendencia inversa. Si bien la prueba no alcanzó significancia estadística formal ($p=0.121$), posiblemente por el reducido tamaño muestral, el coeficiente de efecto ($Rho=-0.390$) sugiere una tendencia exploratoria donde a

mayor antigüedad, se observarían menos acciones de cooperación se encuentran (ayudar a cargar, prestar dinero, etc.). Ello indica que aquellos que tienen más tiempo en la venta son más autosuficientes o cerrados. Son los vendedores más nuevos o intermedios quienes, por necesidad de inserción, podrían encontrarse en situaciones que requieran cierta ayuda funcional.

Tabla 14

Prueba de comparación de grupos: cooperación según sexo

Estadísticos de prueba ^a	
	múltiple: En la ult sem ayudo a otro vendedor a
U de Mann-Whitney	7,500
W de Wilcoxon	112,500
Z	-1,780
Sig. asintótica(bilateral)	,075
Significación exacta [2*(sig. unilateral)]	,091 ^b
a. Variable de agrupación: Sexo	
b. No corregido para empates.	

Finalmente para este grupo de pruebas, encontramos el que se realizó considerando el género y la cooperación. Se aplicó la prueba U de Mann-Whitney, el cual arrojó un valor $U = 7.500$, $Z = -1.780$ y una significancia asintótica bilateral de $p = 0.075$ (Significación exacta $p = 0.091$). Esto indica una tendencia marginalmente significativa. Con un nivel de confianza del 90%, podemos afirmar que existe una diferencia en la distribución de la cooperación según el sexo. Como tal, las mujeres tienden a activar más mecanismos de cooperación que los hombres. En un contexto de informalidad, actividades como cuidar el puesto o recomendar clientes parece ser realizado por mujeres en su mayoría, mientras que la presencia masculina parece más atomizada.

4.2.2.2. Análisis Espacial: Ocupación y Distribución

La segunda dimensión examina cómo se reconfiguran las normas de uso del espacio público cuando este pasa a estar mediado por el alquiler informal y la saturación. Las hipótesis buscan entender las reglas de juego vigentes:

H2.1: La vigencia de la norma de antigüedad. A pesar del desalojo y la reubicación, se postula que la norma consuetudinaria de *"quien llegó primero, se queda"* mantiene una alta aceptación, especialmente entre los vendedores más antiguos que buscan legitimar su posición frente a los recién llegados. Se utilizará Rho de Spearman para correlacionar la antigüedad del vendedor con su grado de acuerdo hacia esta norma de ocupación.

H2.2: El conflicto en la monetización del espacio. Se plantea que la forma de distribuir el espacio incide en la conflictividad percibida. Específicamente, se hipotetiza que aquellos vendedores que acceden al espacio mediante "pago" perciben mayores dificultades para llegar a acuerdos que aquellos que lo hacen "conversando", dado que el pago introduce una lógica de mercado diferente a la negociación comunitaria. Se empleará la prueba H de Kruskal-Wallis.

H2.3: La jornada extendida y la atomización social. Considerando que el 100% de la muestra labora de lunes a domingo, se sostiene que aquellos vendedores que cubren los tres turnos (mañana, tarde y noche) presentan una menor cantidad de interacciones sociales extra-laborales (compartir comida, visitas, celebraciones). La hipótesis es que la *falta de tiempo* anula la posibilidad de construir lazos de amistad. Esta relación negativa se testeará mediante Rho de Spearman.

Tabla 15

Correlación entre la antigüedad del negocio y ocupación del espacio

			¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esta zona?	Likert: Si una persona lo ocupó primero, puede quedarse
Rho de Spearman	¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esta zona?	Coeficiente de correlación	1,000	,397
		Sig. (bilateral)	.	,114

		N	17	17
	Likert: Si una persona lo ocupó primero, puede quedarse	Coefficiente de correlación	,397	1,000
		Sig. (bilateral)	,114	.
		N	17	17

En la tabla 15 se presenta el análisis sobre cómo las formas de acceso al suelo influyen en la percepción de conflicto y normas, siendo la prueba de Spearman entre el tiempo en la zona y aquellos que llegaron primero. El resultado de la correlación de Spearman es $\rho = 0.397$ con $p = 0.114$, lo que indica una correlación positiva moderada. Existe aquí una tendencia clara, donde quien tiene mayor tiempo en la zona suele defender la norma de "quien llegó primero se queda". El coeficiente de casi 0.40 es sustantivo, por lo que los vendedores antiguos utilizan su historia personal como fuente de legitimidad para ubicar una posición frente a las nuevas dinámicas de alquiler.

Tabla 16

Rangos promedio de distribución del espacio según establecimiento de acuerdos

Rangos			
	¿Cómo se dividen o distribuyen el espacio para vender?	N	Rango promedio
Likert: Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores	Conversando	9	8,72
	De acuerdo al rubro	2	3,50
	De acuerdo al pago	5	10,20
	Vende solo	1	16,50
	Total	17	

Tabla 17

Prueba de comparación de grupos: acuerdos según distribución del espacio

Estadísticos de prueba ^{a,b}	
	Likert: Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores
H de Kruskal-Wallis	5,909
gl	3
Sig. asintótica	,116
a. Prueba de Kruskal Wallis	
b. Variable de agrupación: ¿Cómo se dividen o distribuyen el espacio para vender?	

En el análisis realizado en las tablas 16 y 17 se consideró la modalidad de distribución y el conflicto, por lo que la prueba H de Kruskal-Wallis arrojó un valor de 5.909 con $p = 0.116$. Al analizar los Rangos Promedio, se observa el siguiente orden de dificultad para llegar a acuerdos: Vende solo (16.50) > De acuerdo al pago (10.20) > Conversando (8.72) > De acuerdo al rubro (3.50). Es así que los datos muestran una tendencia donde el rango promedio de dificultad es mayor en quienes distribuyen el espacio "por pago" en comparación con quienes lo hacen "conversando" o "de acuerdo al rubro". El nuevo eje de preocupación es el pago por lo que se genera mayor fricción social. Cuando el espacio se asigna por dinero, la negociación se endurece y el acuerdo en las personas mismas se percibe como más difícil.

Tabla 18

Correlación entre los turnos de venta y la interacción con otros vendedores

Correlaciones				
			Total de turnos	múltiple: Interaccion con otros vendedores
Rho de Spearman	Total de turnos	Coeficiente de correlación	1,000	-,139
		Sig. (bilateral)	.	,595

		N	17	17
	múltiple: interacción con otros vendedores	Coeficiente de correlación	-,139	1,000
		Sig. (bilateral)	,595	.
		N	17	17

Finalmente la prueba de correlación de Spearman entre Jornada laboral e interacción social contemplada en la tabla 18 nos entrega un resultado $\rho = -0.139$, $p = 0.595$. Ello indica que no existe una relación entre la falta de tiempo y la interacción social. En pocas palabras, la interacción no depende de si se cubren 2 o 3 turnos.

4.2.2.3. Análisis de Legitimidad: Autoridad y Reconocimiento

Finalmente, se aborda la disputa por la autoridad analizando cómo los vendedores perciben al Estado (Municipalidad), a los privados (Dueños de casa) y a sus propias organizaciones (Asociaciones).

H3.1: La transferencia de autoridad. Se propone una relación inversa entre las fuentes de autoridad: a mayor legitimidad otorgada al dueño de casa como "autorizador" del uso de la vereda, menor será la validación de la capacidad ordenadora de la municipalidad. Esto evidenciaría un desplazamiento de la legitimidad pública hacia actores privados informales. Se utilizará Rho de Spearman para medir esta correlación entre la percepción del dueño y la percepción municipal.

H3.2: La asociación como fuente de estima social. La pertenencia a la "Asociación de Comerciantes" actúa como un factor de protección identitaria, donde los miembros asociados perciben una mayor valoración de su trabajo por parte de la comunidad en comparación con los no agremiados. Para confirmar si la organización gremial otorga este "bonus" de legitimidad percibida, se aplicará la prueba U de Mann-Whitney.

H3.3: El aprendizaje desde el compromiso. Finalmente, se plantea que aquellos vendedores que han ejercido cargos directivos poseen una visión más favorable (o pragmática) sobre la capacidad de ordenamiento de la municipalidad,

producto de su experiencia directa en procesos de negociación. Aunque es una hipótesis exploratoria dado el bajo número de exdirigentes, se evaluará mediante la prueba U de Mann-Whitney.

Tabla 19

Correlación entre la autoridad municipal y la del dueño de espacios de alquiler

Correlaciones				
			Likert: Si la municipalidad pusiese orden todos harían caso	Likert: Las veredas son espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite
Rho de Spearman	Likert: Si la municipalidad pusiese orden todos harían caso	Coefficiente de correlación	1,000	,427
		Sig. (bilateral)	.	,087
		N	17	17
	Likert: Las veredas son espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite	Coefficiente de correlación	,427	1,000
		Sig. (bilateral)	,087	.
		N	17	17

En la tabla 18 se aplicó la prueba de correlación de Spearman con resultado $\rho = 0.427$ y un p valor igual a 0.087. Esto indica una correlación positiva. No existe una oposición sino que aquellos que validan la autoridad del dueño de casa también tienden a validar que "todos harían caso si la municipalidad pusiera orden". No son grupos opuestos. El vendedor tiene un perfil que respeta el orden pues hay un segmento de la población que busca orden, venga de donde venga (sea del dueño privado o del Estado). Podría decirse incluso que es parte de una demanda latente de autoridad externa que regule el entorno, sin importar si la fuente es pública o patrimonial.

Tabla 20

Prueba de comparación de grupos: valoración de la comunidad según participación en la asociación de comerciantes

Estadísticos de prueba ^a	
	Su trabajo como vendedor es valorado por la comunidad del mercado
U de Mann-Whitney	26,000
W de Wilcoxon	81,000
Z	-,902
Sig. asintótica(bilateral)	,367
Significación exacta [2*(sig. unilateral)]	,417 ^b
a. Variable de agrupación: Participa usted en alguna de las sig. asoci. Asociación de Comerciantes	
b. No corregido para empates.	

La hipótesis planteada respecto a la pertenencia a la Asociación de Comerciantes funciona como una forma de percepción de legitimidad en cuando los vendedores asociados percibieran una mayor valoración de su trabajo por parte de los clientes en comparación con los no asociados. Dicho esto se aplicó la prueba U de Mann-Whitney, tal y como se ve en la tabla 19. Ello nos arrojó un valor $U = 26.000$, con un estadístico $Z = -0.902$ y una significancia asintótica bilateral de $p = 0.367$. En ese sentido el p valor es muy superior al nivel de significancia (0.05), lo que indica que no existe diferencia estadísticamente significativa entre los grupos. Ello indica que el estatus gremial es irrelevante para la percepción de valoración.

Tabla 21

Prueba de comparación de grupos: orden municipal según participación de la asociación de comerciantes

Estadísticos de prueba ^a	
	Likert: Si la municipalidad pusiese orden todos harían caso
U de Mann-Whitney	17,000
W de Wilcoxon	45,000
Z	-1,820
Sig. asintótica(bilateral)	,069
Significación exacta [2*(sig. unilateral)]	,088 ^b
a. Variable de agrupación: Participa usted en alguna de las sig. asoc. Asociación de Comerciantes	
b. No corregido para empates.	

Finalizamos con la relación entre la Pertenencia a la asociación y el orden municipal. Dado que se busca comparar los grupos se aplicó también la prueba U de Mann-Whitney para la variable Pertenencia a Asociación (No/Sí) respecto a la variable señalada en escala Likert. Ello arrojó $U = 17.000$ con $p = 0.069$, indicando una diferencia marginalmente significativa.

Es así que encontramos que los vendedores que sí pertenecen a la Asociación de Comerciantes tienden a ser más escépticos o tener una visión diferente sobre el orden municipal. Esto indica que la pertenencia a una asociación filtra la percepción del Estado: el vendedor asociado ya no ve al Estado como un ente abstracto, sino como un actor con el que se conflictúa o negocia, modificando su expectativa de obediencia.

4.3. Discusión de Resultados

Para elaborar la discusión de los resultados más importantes encontrados a través del diseño planteado, donde los hallazgos cuantitativos de la segunda etapa buscan explicar y dimensionar las categorías emergentes de la primera etapa cualitativa, se consideró también el cambio de escenario. A continuación, se presenta la discusión, estructurada en los tres ejes fundamentales de la investigación.

Eje 1: La Paradoja de la Interacción sin Confianza

El análisis integrado de ambas fases revela una diferencia fundamental en la estructura social del mercado: la existencia de una alta interacción comunicativa que no se sedimenta en confianza efectiva. En la fase cualitativa, se identificó que la cooperación emergía de las "Situaciones Típicas" y la rutina compartida, donde la ayuda mutua (vigilar el puesto, cambiar sencillo) era una respuesta a la incertidumbre diaria más que un acto de confianza o cercanía. Esto se corrobora contundentemente con los hallazgos cuantitativos; la prueba de correlación en la Tabla 12, demostró la inexistencia de una relación significativa entre la frecuencia de conversación y la confianza interpersonal.

A la luz de la propuesta fenomenológica de Alfred Schütz planteada en el marco teórico, entendemos que con el tiempo el sujeto construye tipificaciones más rígidas del otro vendedor: lo conoce *más*, pero precisamente por eso lo categoriza como competidor antes que como aliado. El acervo de conocimiento acumulado no genera mayor confianza, sino mayor *capacidad de calcular el riesgo* que representa el otro. La interacción no busca la intimidad, sino la validación de la "reciprocidad de perspectivas" necesaria para que el mercado funcione. Como se evidenció en la Tabla 5, la cooperación se concentra en acciones de bajo riesgo como "cambiar sencillo" (94.1%) o "vigilar el puesto" (76.5%), pero cae drásticamente cuando implica riesgo financiero como "prestar dinero" (23.5%).

Contrario a la visión encontrada que parte de la comunidad migrante descrita por algunos autores que enfatizan la prolongación de costumbres y redes de parentesco, los datos sugieren que, ante contextos de cambio, lo social se ha atomizado. Si bien Martuccelli sostiene que la informalidad es una matriz de

relaciones sociales, nuestros hallazgos precisan que esta matriz no se sostiene por un sentir de fraternidad o la solidaridad. Asimismo la interacción social está sostenida e influenciada por factores como el género (Tabla 14). Esto pone en relevancia estudios y propuestas como los realizados por WIEGO (Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando) sobre la concentración de mujeres en empleos informales y su papel en la gestión de redes en el ámbito informal.

De igual manera es importante evaluar, dada la metodología, cómo el cambio afecta el proceso de inserción de los vendedores a estos espacios de venta informal. Si bien se ha visto en la Figura 10 cómo aquello a lo que los vendedores le prestan atención parte de la estructuración de situaciones típicas filtrados por los sistemas de relevancia, lo que incentiva la cooperación; en la segunda fase encontramos que los casos de cooperación aumentan en cuanto menos tiempo tiene uno en el mercado (Tabla 13). Aquí se esperó que mientras más pasa el tiempo, más acciones de cooperación se realizarían puesto que se conocen y se generaría la cohesión cuando los resultados nos arrojan lo contrario.

En ese contexto, el desalojo producido generó la ruptura del espacio físico previo, lo que fracturó aún más los lazos de confianza, dejando únicamente operativos. Ello indica que el lazo no genera el mercado, sino que el mercado en sí mismo es el que genera el lazo, el cual como se ve en la figura 11, en su gran mayoría es promovida por la Iniciativa propia.

Eje 2: Sobre el espacio y su distribución

La apropiación del espacio público ha sufrido una transformación crítica, pasando de una legitimidad basada en la antigüedad o la percepción construida de “día a día” a una basada en la capacidad económica (pago/alquiler), generando nuevos contextos sociales.

Cualitativamente, se halló que el espacio en la vía pública define los "Sistemas de Relevancia" de los sujetos, donde las marcas físicas y los acuerdos verbales constituían la norma. Sin embargo, la fase cuantitativa develó una tensión entre dos lógicas normativas. Por un lado, la prueba de en la Tabla 15 confirmó que los vendedores con mayor antigüedad siguen defendiendo la norma consuetudinaria de "quien lo ocupó primero, puede quedarse". Por otro lado, la

prueba H de Kruskal-Wallis evidenció una diferencia en los rangos promedios que, si bien es una tendencia marginal ($p=0.116$), apunta a que la negociación se percibe más dura cuando hay dinero de por medio. Dicho esto, aquellos que acceden al espacio mediante "pago" perciben mayor dificultad para llegar a acuerdos (Tabla 16) que aquellos que lo hacen "conversando".

El espacio deja de ser un "bien al alcance" regulado por la norma espacial para convertirse en una mercancía regulada por el dueño de la vivienda. Como hemos visto esto concuerda con la producción de la ciudad ilegal y su apropiación, donde el eje de transformación parte de las necesidades económicas, dejando de lado el establecimiento de acuerdos y límites aprendidos. El desalojo no solo rompe el espacio, rompe la *sedimentación temporal* de las normas. Las rutinas compartidas no se trasladan automáticamente a un nuevo lugar porque están ancladas a un espacio-tiempo específico.

El hallazgo de que el 100% de la muestra trabaja de lunes a domingo (Tabla 8) refuerza la idea de una auto explotación necesaria para cubrir estos nuevos costos del espacio. La norma espacial ya no es solo "respetar el sitio del compañero", sino "pagar para legitimar la estancia".

Aquí podemos afirmar que el desalojo no eliminó la informalidad, sino que monetizó la norma espacial. La reconfiguración social desplazó la autoridad de la "posesión aceptada por todos" hacia el "arrendador informal", lo que explica por qué el conflicto se percibe más intenso: las reglas del juego cambiaron de un orden legitimado a un orden económico, donde si uno puede pagar más, obtiene más.

Eje 3: La Privatización de la Legitimidad y el Desplazamiento del Estado

Siguiendo los últimos hallazgos, el más contundente respecto a la legitimidad es la transferencia de la autoridad reguladora del Estado (Municipalidad) hacia actores privados (Dueños de casa), consolidando un orden para-legal.

En la fase cualitativa, se observó que la ley estatal es "filtrada" por los sistemas de relevancia, los cuales se relacionan a la percepción futura de la actividad como el desalojo o la permanencia en el espacio. Esto se confirmó cuantitativamente: el 65% de los vendedores valida que "las veredas son

espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite". Más aún, la correlación presente en la Tabla 19 indica que quienes validan al dueño de casa también validarían un orden municipal si este fuera efectivo. Esto revela que no hay un rechazo al "orden" per se, sino una adaptación a la fuente de autoridad más inmediata y efectiva. La legitimidad en este contexto informal se construye relacionadamente y no por referencia a la norma estatal como único agente.

Este fenómeno se alinea con la teoría de Chatterjee sobre la "sociedad política", donde los grupos subalternos negocian su existencia al margen de la sociedad civil formal. Sin embargo, contradice parcialmente la visión de De Soto sobre el "muro legal"; los vendedores no están simplemente excluidos, están construyendo una legalidad paralela donde el dueño de casa actúa como el licenciante de facto.

Asimismo, la prueba U de Mann-Whitney mostró que los miembros de Asociaciones de Comerciantes son más escépticos frente al orden municipal (Tabla 21). Esto indica que la organización gremial, lejos de ser un puente hacia la formalización estatal como sugerirían enfoques institucionalistas, actúa como un mecanismo de consolidación de legitimidad interna frente a la externa. Todo indica que ser parte de una asociación ocasiona que se perciba al Estado como un ente que actúa y toma decisiones.

Finalmente podemos decir que el desalojo reconfiguró la legitimidad al privatizar el espacio público. Al retirar la tolerancia tácita del uso de la vía pública, el Estado empujó a los comerciantes a buscar amparo en la propiedad privada (fachadas y veredas de vecinos). La norma social resultante establece que la legitimidad no emana del permiso municipal (licencia), sino del contrato social y económico con el vecino. El desalojo, paradójicamente, fortaleció un orden informal más robusto y difícil de fiscalizar, donde el "permiso del dueño" es la norma principal.

Capítulo 5: Conclusiones

Finalizamos esta investigación con una respuesta en conjunto, que reúne todo lo dicho y responde a la pregunta central de la investigación: las normas sociales del mercado informal "1ro de Setiembre" se construyen y reproducen a través de la experiencia intersubjetiva acumulada a través del día a día, pero se transforman y reducen radicalmente cuando el contexto institucional altera las condiciones materiales y simbólicas en las que dicha experiencia tiene lugar. Por ello la informalidad no es algo que simplemente deba ser erradicado, sino que merece una respuesta territorial, colectiva y que responda a las necesidades de las personas (como la de obtener un ingreso de dinero seguro), en una ciudad donde cada vez se hace más difícil asegurarse un futuro digno.

De igual manera el desalojo, a la luz de los hallazgos presentados, no eliminó la informalidad como fenómeno social, sino que la reconfiguró hacia formas más individualistas, transaccionales y territorialmente dispersas. Lejos de representar un punto de quiebre definitivo, el desalojo operó como un catalizador que aceleró algunas transformaciones ya latentes en la comunidad de vendedores, revelando la capacidad adaptativa del comercio informal y, simultáneamente, la fragilidad de los lazos colectivos que lo sostienen. A continuación, presentamos 10 conclusiones producto del contraste de los resultados.

1. La denominación de "solidaridad pragmática" como una forma de sociabilidad caracterizada por una alta intensidad comunicativa que no desemboca en vínculos de confianza. Este hallazgo, lejos de ser una anomalía, refleja una racionalidad adaptativa precisa: en un entorno post-desalojo donde el espacio ha devenido en un recurso disputado y oneroso, la interacción verbal cumple una función de regulación operativa —gestión del aburrimiento, coordinación logística, vigilancia mutua— sin constituir el sustrato de un tejido social resiliente. La norma social vigente es, en consecuencia, la del "compañerismo instrumental": funcionalmente suficiente para la co-presencia cotidiana, pero insuficiente para la construcción de una comunidad capaz de articular respuestas colectivas ante crisis externas.

2. La cooperación como gestión del riesgo. Las normas de ayuda mutua que persisten en el espacio post-desalojo se encuentran estrictamente delimitadas

por el umbral del riesgo individual. El análisis de las acciones de cooperación realizadas en la última semana (Tabla 5) revela una estructura escalonada con tres niveles de solidaridad claramente diferenciados: en el primer nivel, de costo prácticamente nulo e impacto inmediato, que son acciones reversibles, instantáneas y carentes de riesgo financiero. En el segundo nivel, de costo atencional moderado, se sitúa en acciones como la vigilancia del puesto. En el tercer nivel, de riesgo económico directo, el préstamo de dinero es escaso. Esta gradiente es producto de una racionalidad económica donde la confianza no puede garantizar la devolución de lo prestado. El orden social del mercado informal no ha desaparecido tras el desalojo, sino que se ha contraído hacia su expresión más eficiente y de menor exposición al riesgo.

3. El análisis de las normas espaciales revela una tensión no resuelta: la colisión entre la legitimidad de la antigüedad —norma heredada del mercado original— y la lógica del pago como mecanismo de asignación espacial. Aquí la escasez de suelo urbano y la intervención de los dueños de casas sugiere que quienes se rigen por la norma mercantil perciben significativamente mayor dificultad para alcanzar acuerdos, lo que indica que aunque ha cambiado el entorno, algunas normas de la venta en la vía pública se mantienen vigentes. El espacio informal post-desalojo ha dejado de ser un bien común regulado por la tradición y la co-presencia acumulada, para convertirse en una mercancía cuya asignación depende del capital económico disponible, lo que introduce una nueva fuente de desigualdad.

4. La ocupación y venta en el mercado se sostienen sobre una intensificación de la jornada laboral. Aquí el lazo unificador, que es el mercado, vuelve a hacer que los vendedores que fueron parte de la muestra recurran a la cooperación luego del desalojo, aun cuando desconfían en general de otros vendedores. De igual manera la ausencia de días de descanso es un reflejo derivado del incremento de los costos operativos post-desalojo por lo que el vendedor debe maximizar su tiempo productivo.

5. Se ha constatado un desplazamiento de la legitimidad regulatoria: el Estado, en su expresión municipal, ha sido sustituido como ente de facto por el patrimonio privado. Los vendedores validan la autoridad del dueño de casa sobre el uso de la vereda pública —en contraste con la posición neutral y ambivalente

que ocupa la Municipalidad en su percepción—, por lo que la norma social de legitimidad en el espacio post-desalojo emana de la voluntad del propietario del inmueble. Este se consolida como un sistema normativo funcional, coherente y socialmente aceptado, quien ahora opera en los márgenes del derecho formal y que asigna derechos de uso del espacio público en función de relaciones de poder privadas. La paradoja central de este hallazgo es que el desalojo municipal —acción orientada a restablecer el orden legal— terminó por fortalecer un orden alternativo que fragmenta aún más la capacidad regulatoria del Estado en el territorio.

6. Contrario a la expectativa institucionalista que concibe a las organizaciones gremiales como puentes hacia la formalización y la integración, los resultados de esta investigación revelan una función radicalmente distinta. Los vendedores pertenecientes a alguna Asociación de Comerciantes participan de esta como una forma de canalizar sus necesidades y preocupaciones. En este marco, las organizaciones exhiben una tendencia hacia el mayor escepticismo frente al ordenamiento municipal, no hacia la mayor receptividad. Esto produce un "cierre social" que distingue al estado como un actor que tiene objetivos y con quién se puede o no negociar.

7. El desalojo operó como un catalizador de fragmentación social cuyo impacto vas más allá de la dimensión correspondiente al reordenamiento territorial. Al disolver la configuración simbólica y espacial del antiguo mercado —el entorno en el cual se había sedimentado, durante años o décadas, la trama de relaciones, jerarquías, acuerdos y rutinas—, el desalojo fracturó el conjunto de prácticas, saberes y vínculos inscritos en la disposición concreta de los puestos, los tiempos de ocupación y las normas no escritas de convivencia. En el nuevo espacio, los vendedores no retoman una comunidad preexistente; deben reconstruirla desde cero en un entorno más hostil, más costoso y carente de la legitimidad acumulada que otorgaba el tiempo de permanencia en el mercado original. Se convierten en una suma de individuos que coexisten en la misma calle compitiendo por los mismos recursos escasos. El desalojo no solo sacó a las personas; disolvió rutinas y, por lo tanto, amenazó la seguridad de tener un ingreso fijo mediante su actividad.

8. La intervención coercitiva del Estado sobre el mercado informal no produjo su erradicación, sino su mutación hacia formas más onerosas, más difusas y estructuralmente más difíciles de fiscalizar. El desalojo forzó el desplazamiento de la venta hacia el interior de viviendas particulares, haciendo uso de los interiores del hogar, ocupando las veredas para promocionar sus productos y generando acuerdos de alquiler con dueños de casas. Este proceso generó una transferencia regresiva de renta: la ganancia que anteriormente permanecía en manos del vendedor ahora se divide entre el vendedor y el propietario del inmueble que arrienda el espacio, enriqueciendo a este último sin aportar valor productivo alguno. En términos de política pública, este resultado es especialmente relevante, pues revela que la represión espacial sin alternativas económicas no reduce la informalidad: la redistribuye espacialmente, la hace más opaca y traslada sus costos hacia los actores más vulnerables del sistema. La informalidad, como fenómeno social, demuestra ser más resiliente que los instrumentos coercitivos diseñados para contenerla.

9. El conjunto de evidencias acumuladas a lo largo de esta investigación conduce a una conclusión de orden normativo que tiene implicaciones directas para el diseño de política pública: los enfoques centrados exclusivamente en la "recuperación del espacio público" como problema físico-territorial están condenados al fracaso si no abordan simultáneamente las preocupaciones de los actores a los cuales van dirigidos. Mientras la venta informal siga representando el único mecanismo de subsistencia eficiente disponible para una población con bajos niveles de instrucción formal, sin acceso al mercado laboral regulado y con responsabilidades familiares impostergables, cualquier intervención de carácter exclusivamente represivo generará el efecto observable en este estudio: desplazamiento, mutación y reactivación del comercio informal en nuevos espacios y bajo nuevas formas. La "solidaridad pragmática" identificada en esta investigación y las redes de cooperación operativa son, en muchos casos, más eficientes para la canalización de programas estatales de empleo, reconversión laboral, recuperación del espacio, entre otras. Una política pública eficaz deberá, en consecuencia, intervenir sobre las causas estructurales que hacen racional la informalidad, y no solo sobre sus manifestaciones territoriales.

10. La última conclusión de esta investigación es también la más propositiva. Dado que el orden extra-legal identificado es reforzado por el desalojo, las políticas públicas no pueden seguir ignorando o combatiendo la informalidad sin elaborar esquemas de gobernanza vecinal-municipal que reconozcan y regulen el uso mixto, temporal y negociado de ciertos espacios de la ciudad. En este marco, los propietarios frentistas no serían más cómplices pasivos de la informalidad, sino actores reconocidos en el esquema de gestión territorial, con derechos y responsabilidades explícitas. Esta reconfiguración no implica la legalización indiscriminada del comercio en vías públicas, sino el diseño de instrumentos flexibles que reconozcan la complejidad del fenómeno estudiado y que incorporen a todos los actores relevantes: la Municipalidad, las asociaciones de comerciantes, los vecinos y los propios vendedores. La informalidad urbana no es un problema que pueda ser resuelto desde un único actor ni desde una única lógica. Requiere de una gobernanza que sea, en sí misma, tan adaptativa y pragmática como los actores que pretende regular.

Bibliografía

- Adams, N., y Valdivia, N. (1994). *Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. IEP.
- Aliaga Linares, L. (2002). *Sumas y restas. El capital social como recurso de la informalidad. Las redes del comercio ambulatorio en el distrito de Independencia*. UNMSM.
- Reed, I. A. (2014). Poder: dimensões relacional, discursiva e performática. *Sociedade e Estado*, 29(2), 473-510. <https://doi.org/10.1590/S0102-69922014000200009>
- Berger, P. y Luckmann, T. (2001). *La construcción social de la realidad*. Amorrortu.
- Bráñez, M., García, L., Miyashiro, J., Riofrío, G., y Tokeshi, J. (2007). Un mercado paso a paso. Autoconstrucción en la ciudad popular. En DESCO, *Perú Hoy. Mercados globales y desarticulaciones internas* (pp. 363-390). DESCO.
- Calderón, J. (2009). La producción de la ciudad formal e informal. En Colegio de Sociólogos. Perú, *Foro urbano: Los nuevos rostros de la ciudad de Lima* (pp. 17-30). Lima: Colegio de sociólogos del Perú.
- Calderón, J. (2016). *La ciudad ilegal*. Punto Cardinal.
- Canclini, N. G. (2019). A culture of informality. *Urban Studies*, 56(3), 488-493. <https://doi.org/10.1177/0042098018782635>
- Chatterjee, P. (2007). La nación en tiempos heterogéneos. *Cuaderno de trabajo N°1 - CISEPA*. PUCP.
- Chavez, E. (1990). El empleo en los sectores populares urbanos: de marginales a informales. En DESCO, *De marginales a informales* (pp. 71-124). Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo.
- Chavez, E. (1993). El sector informal urbano. Estrategia de vida e identidad. *Nueva Sociedad*(124), 82-93.
- Chávez, E. (2012). El Perú de los ochenta, de los noventa y del siglo XXI: la vigencia de Carlos Franco. En E. Zevallos Aguilar (Ed.), *Carlos Franco* (pp. 25-36). Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.
- Chen, M. (2012). The informal economy: Definitions, theories and policies. *WIEGO working Paper*, 1(26), 1-26.
- Chen, M., Vanek, J., Lund, F., Heintz, J., Jhabvala, R., y Bonner, C. (2005). *El progreso de las mujeres en el mundo 2005: Mujeres, trabajo y pobreza*. Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer.

- Civit, J. (2007). Una aproximación a la sociología fenomenológica de la revolución. *Revista temas de coyuntura*, (55), 5-24.
- Cosamalón, J. (2018). *El apocalipsis a la vuelta de la esquina. Lima, la crisis y los supervivientes (1980-2000)*. Fondo Editorial PUCP.
- Crossa, V. (2009). Resisting the entrepreneurial city: street vendors' struggle in Mexico City's historic center. *International journal of urban and regional research*, 33(1), 43-63.
- Cvetičanin, P., Popovikj, M., y Jovanović, M. (2019). Informality in the Western Balkans: a culture, a contextual rational choice, or both?. *Southeast European and Black Sea Studies*, 19(4), 585–604. <https://doi.org/10.1080/14683857.2019.1692427>
- De Soto, H. (1991). *El otro sendero: la revolución informal*. Diana.
- De Soto, H. (2004). *El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*. Planeta.
- Degregori, C. I. (2014). Del mito de Inkarrí al mito del progreso: poblaciones andinas, cultura e identidad nacional. En S. Pablo, y J. C. Agüero (Eds.), *Cambios culturales en el Peru. Serie diversidad cultural 3* (pp. 54-68). Cusco: Ministerio de cultura fondo editorial.
- Delgado, M. (2007). *Sociedades movedizas. Pasos para una antropología de las calles*. Editorial Anagrama.
- Duhau, E., y Giglia, A. (2008). *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. Siglo XXI editores.
- Fernández, T., y Bardales, O. (2022). *La experiencia de la investigación cualitativa*. Universidad Peruana Cayetano Heredia-UPCH
- Fokdal, J., y Herrle, P. (2011). Beyond the Urban Informality Discourse: Negotiation Power, Legitimacy and Resources. *Geographische Zeitschrift*, 105(1), 3-15.
- Franco, C. (1991). *Imágenes de la sociedad peruana: la «otra» modernidad*. Centro de estudios para el desarrollo y la participación.
- Franco, C. (2014). Exploraciones en la otra modernidad de la migración a la plebe urbana. En P. Sandoval, y A. José (Ed.), *Cambios culturales en el Peru. Serie diversidad cultural 3* (pp. 12-53). Ministerio de cultura fondo editorial.
- Gayosso, J. (2018). Imaginarios urbanos y prácticas laborales en los comerciantes de la vía pública del Centro Histórico de Querétaro. *Andamios*, 15(38), 91-112.
- Goettlich, A. (2011). Power and powerlessness: Alfred Schütz's theory of relevance and its possible impact on a sociological analysis of power. *Civitas* –

Revista De Ciências Sociais, 11(3), 491–508. <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2011.3.10062>

Goldstein, D. (2016). *Owners of the sidewalk. Security and survival in the informal city*. Duke University Press.

Golte, J. (1987). *La racionalidad de la organización andina*. IEP ediciones.

Golte, J. (2012). Migraciones o movilidad social desterritorializada. En C. I. Degregori, P. Sendón, y P. Sandoval, *No hay país más diverso. Compendio de antropología peruana II* (pp. 247-288). IEP.

Golte, J., y Adams, N. (1990). *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*. Lima: IEP.

Google. (s.f.). [Urbanización Mariscal Cáceres, San Juan de Lurigancho, Lima, Perú.]. Recuperado el 10 de julio de 2024. Link: <https://goo.gl/maps/mxDspdP1DNjLVtJB8https://earth.google.com/web>

Gray, P. S., Williamson, J. B., Karp, D. A., y Dalphin, J. R. (2007). *The research imagination: An introduction to qualitative and quantitative methods*. Cambridge University Press.

Grompone, R. (1990). La vertiginosa irrupción de Fujimori. Buscando las razones de un sorprendente resultado electoral. *Revista Mexicana de Sociología*, 52(4), 177-203.

Grompone, R. (1991). *El velero en el viento. Política y sociedad en Lima*. Instituto de Estudios Peruanos.

Gros, A. (2017). Tipificaciones y acervo de conocimiento en la fenomenología social de Alfred Schütz: Una reconstrucción teórico-sistemática. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 62(231), 23-45.

Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R., y Os, E. (Edits.). (2012). *Beyond formality and informality*. Oxford University Press.

Gurwitsch, A. (1962). The common-sense world as social reality: A discourse on Alfred Schütz. *Social Research* 1 (29), 50-72.

Hart, K. (1973). Informal income opportunities and. *Journal of Modern African*, 11(1), 61-89.

Hedges, T., De Biasio, S. (2024). Discriminatory Types and Homogenising Relevances: A Schützian Perspective on Oppression. *Hum Stud* 47, 727–748. <https://doi.org/10.1007/s10746-024-09725-6>

Hernández, D., Fernández, C., y Baptista, M. D. P. (2015). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill Education.

Horn, Z. E. (2010). The effects of the global economic crisis on women in the informal economy: research findings from WIEGO and the Inclusive cities

- partners. *Gender y Development*, 18(2), 263-276.
doi:10.1080/13552074.2010.491339
- Iribarne, J. (1991). Intersubjectivity as the starting point. En A. T. Tymieniecka, *Husserlian phenomenology in a new key* (pp. 3-12). Springer, Dordrecht.
doi:https://doi.org/10.1007/978-94-011-3450-7
- Kanbur, R. (2009). Conceptualising informality: regulation and enforcement. *IZA Discussion Papers*(4186), 1-19.
- Laffaye, G. J. (2013). Tiempo, significación y memoria en la fenomenología social de Alfred Schütz. *Revista Pilquen - sección Ciencias Sociales*, 1(16), 1-13.
- Loayza, J. (2013). Avances teóricos en torno a una epistemología del cuerpo, las emociones y lo político. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, (24) 51-59.
- Lukes, S. (2007). *El poder. Un enfoque radical*. Siglo XXI.
- Lynch, N. (2014). *Cholificación, república y democracia. El destino negado del Perú*. Otra mirada.
- Martuccelli, D. (2015). *Lima y sus arenas*. Cauces.
- Matos Mar, J. (1977). *Las barriadas de Lima 1957*. IEP.
- Mayer, E. (2004). *Casa, chacra y dinero. Economías domésticas y ecología en los Andes*. IEP ediciones.
- Mbaye, J., y Dinardi, C. (2019). Ins and outs of the cultural polis: Informality, culture and governance in the global South. *Urban Studies*, 56(3), 578 - 593.
<https://doi.org/10.1177/0042098017744168>.
- Mejía Navarrete, J. (2018). Sociedad, individualismo y modernidad en el Perú. *Revista de sociología*, 22(27), 95-116.
- Miro Quesada, R. (2009). *Lo andino no es lo peruano. Ensayos sobre la cultura peruana*. Editorial Imprenta.
- Novick, M., Mazorra, X., y Schleser, D. (2008). Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad laboral. En B. Mundial, *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en Argentina* (pp. 23-42). Banco Mundial.
- Nugent, G. (2016). *Errados y errantes*. La Siniestra Ensayos.
- Núñez, Maribel. (2012). Una aproximación desde la sociología fenomenológica de Alfred Schütz a las transformaciones de la experiencia de la alteridad en las sociedades contemporáneas. *Sociológica (México)*, 27(75), 49-67.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732012000100002&lng=es&tylng=es.
- Ñiquen, J. (2018). *Entre la necesidad y la acumulación. Una aproximación al rol del suelo y la vivienda en los procesos de reproducción y movilidad social*

de los sectores populares. *El caso de las familias fundadoras de Huaycán, [TESIS]*. Pontifica Universidad Católica del Perú .

- Ojeda , R. (2018). Urbanismos críticos y heterotípicos. *Revista de sociología*, 22(27), 71-84.
- Osley, M., Cardona, M., Rodríguez, L., y Segura, A. (2017). Informalidad y vulnerabilidad laboral: aplicación en vendedores con empleos de subsistencia. *Revista de Saúde Pública*, 51(89), 1-17.
- Osterling, J., y Chavez, D. (1979). La organización de los vendedores ambulantes: el caso de Lima Metropolitana. *Revista de la Universidad Católica* (6), 185-202.
- Osterling, J., Althaus, J., y Morrelli, J. (1979). Los vendedores ambulantes de ropa en el cercado: un ejemplo del sector económico informal en Lima metropolitana. *Debates en sociología* (4), 23-41. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/debatesensociologia/article/view/6807>
- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International journal of morphology*, 35(1), 227-232.
- Padua, J., Ahman, I., Apezechea y H. Borsotti. (2022). *Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales*. Fondo de Cultura Económica.
- Panfichi, A. (2009). Permanencias y continuidades en la sociología de Lima. En C. d. Perú, *Foro urbano: los nuevos rostros de la ciudad de Lima* (pp. 157-165). Colegio de sociólogos del Perú.
- Patch, R. (1967). *La parada. Un estudio de clases y asimilación*. Mosca Azul editores.
- Pignuoli, S. (2015). Las fenomenologías poshusserlianas de Alfred Schütz y Niklas Luhmann: soluciones para el problema de la intersubjetividad. *Revista Internacional De Sociología*, 73(3), 1-13. <https://doi.org/10.3989/ris.2015.73.3.e016>
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios Sociológicos*, 7(20), 369-374.
- Rabossi, F. (2019). Los caminos de la informalidad. *Sociologia y Antropologia*, 5(9), 797-818.
- Rodriguez, H. (2013). La gastronomía en Lima desde 1950: de tamales y chifas. *Revista de Antropología*, 7(7), 133-153.
- Rojas, M., y Luque, J. (2019). “Estamos de paso”. Informalidad y ciudadanía precaria como proceso de despoliticación: El caso del emporio comercial

- Gamarra en Lima (2012-2018). *Revista del Centro de Investigación de la Universidad la Salle*, 13(51), 41-66.
- Sandoval, P. (2017). Los rostros cambiantes de la ciudad: cultura urbana y antropología en el Perú. En C. I. Degregori (Ed.), *No hay país más diverso. Compendio de antropología peruana* (pp. 278-329). Instituto de Estudios Peruanos.
- Sanyal, K. (2014). *Rethinking capitalist development: Primitive accumulation, governmentality and post-colonial capitalism*. Routledge India.
- Saravia, J. (2019). Relaciones espaciales y prácticas políticas desarrolladas al interior de una asociación de comerciantes ambulantes de La Parada : el caso de la Asociación Husares de la Pampa de Productos Perecibles [Tesis de Licenciatura]. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Schütz, A. (1972). *Fenomenología del mundo social: introducción a la sociología comprensiva*. Paidós.
- Sinha, A., y Kanbur, R. (2012). Introduction: Informality—Concepts, Facts and Models. *Margin—The Journal of Applied Economic Research*, 6(2), 91-102.
- TVPerú Noticias. (24 de noviembre de 2025). *San Juan de Lurigancho: 750 efectivos de la PNP y agentes municipales desalojan a comerciantes ambulantes*. <https://www.tvperu.gob.pe/noticias/locales/san-juan-de-lurigancho-750-efectivos-de-la-pnp-y-agentes-municipales-desalojan-a-comerciantes-ambulantes>
- Vargas, V., y Vilchez, J. (2016). *Economía informal en Perú: Situación actual y perspectivas*. Centro Nacional de Planeamiento Estratégico.
- Velarde, A. (2017). *El espacio público en la Ciudad Popular. Formas de producción y apropiación de los espacios públicos en la Ciudadela Mariscal Cáceres*. Tesis de Maestría. Flacso Ecuador.
- Velarde, F. (2017). El espacio público en la ciudad popular: la vida entre laderas. *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, 46 (3), 471-488.

Anexos

Anexo 1 – Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA			
PPREGUNTA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
Pregunta General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Dependiente
¿Cómo se construyen y reproducen las normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre y sus alrededores?”	Comprender cómo se construyen y reproducen las normas sociales en el mercado informal 1ro de setiembre y sus alrededores.	Las normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores se construyen y reproducen a partir de la experiencia del sujeto con otros individuos (interacciones cotidianas) en un contexto de comercio informal (lo que implica relaciones sociales, espaciales	La construcción y reproducción de las normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores
Preguntas Específicas	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Independiente
1. ¿Cómo se construyen y reproducen las reglas o normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores?	1. Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores.	1. Las reglas o normas sociales en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores se construyen y reproducen a partir de la interacción intersubjetiva de los individuos en torno a prácticas culturales cambiantes.	La experiencia del sujeto con otros individuos en un contexto de comercio informal (lo que implica relaciones sociales, espaciales y de legitimidad).
2. ¿Cómo se construyen y reproducen las reglas o normas en cuanto al espacio en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores?	2. Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas en cuanto al espacio en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores.	2. Las reglas o normas sociales en cuanto al espacio , en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores se construyen y reproducen a partir de las negociaciones cotidianas entre los mismos vendedores y/o dueños de casas aledañas.	

3. ¿Cómo se construyen y reproducen las reglas o normas que brindan legitimidad a los actores en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores?	3. Comprender cómo se construyen y reproducen las reglas o normas que brindan legitimidad a los actores en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores.	3. Las reglas o normas sociales que brindan legitimidad , en el mercado informal “1ro de setiembre” y sus alrededores, se construyen y reproducen a partir de redes intersubjetivas que se generan en el entorno informal a partir de las acciones a desarrollar por un actor y su aceptación.	
--	---	---	--

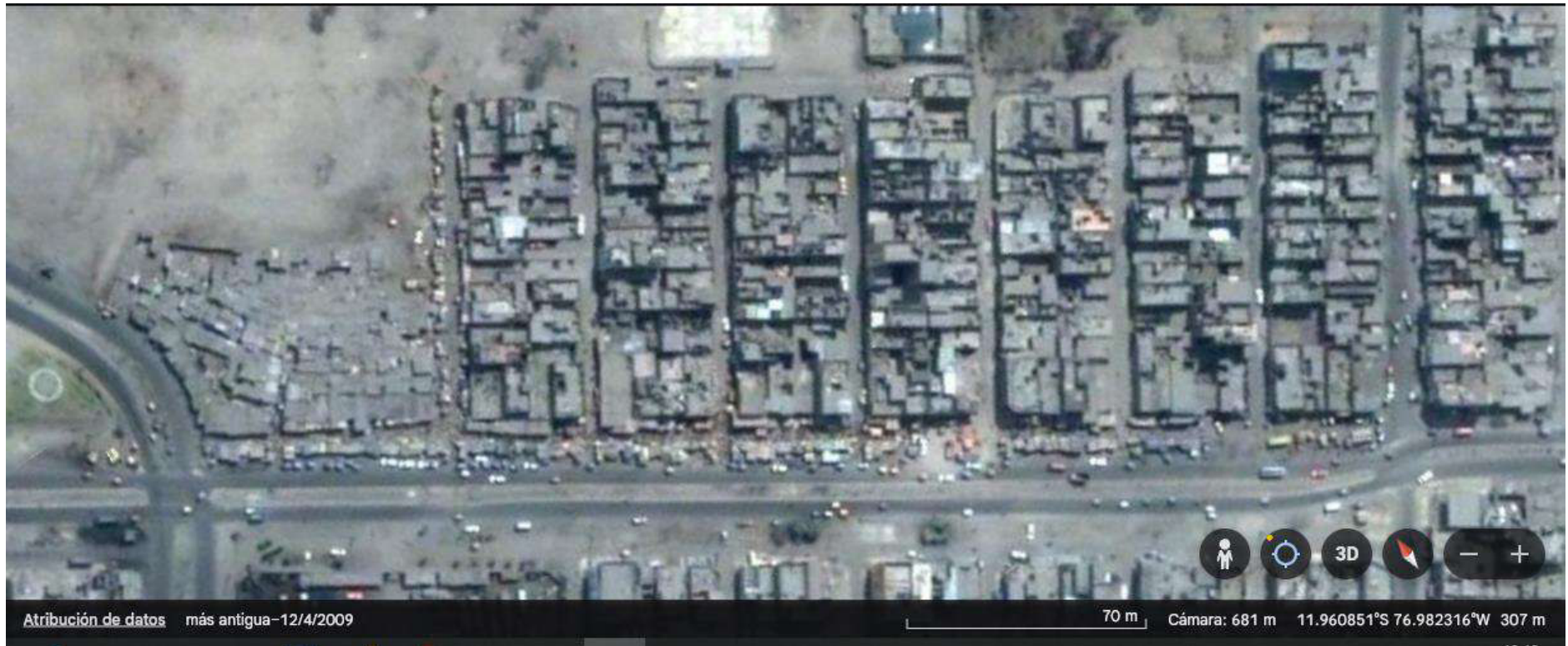
Anexo 2 – Imágenes del mercado por años



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 2019-08-31



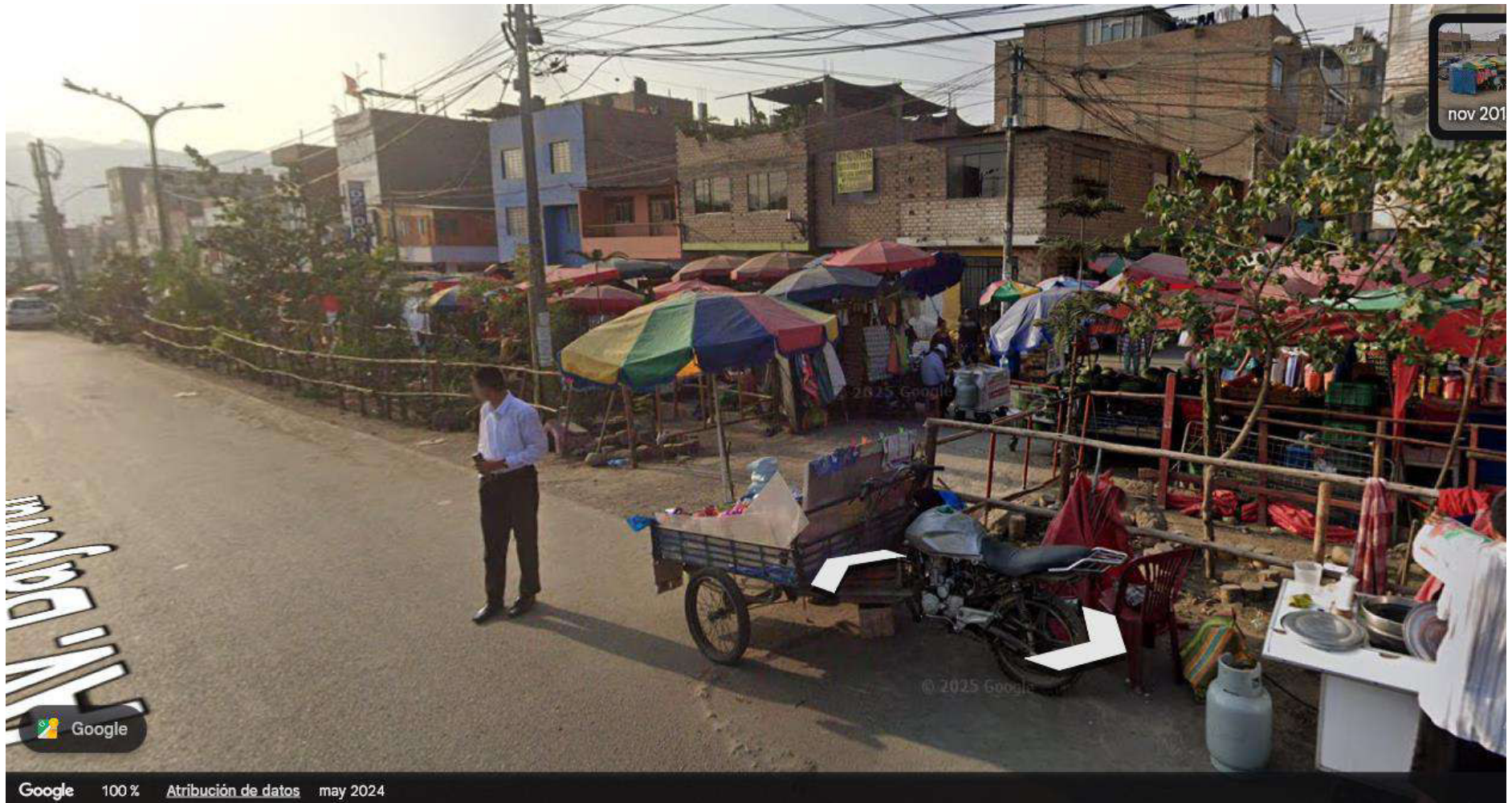
Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 2014-03-30



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía satelital del 12-04-2009

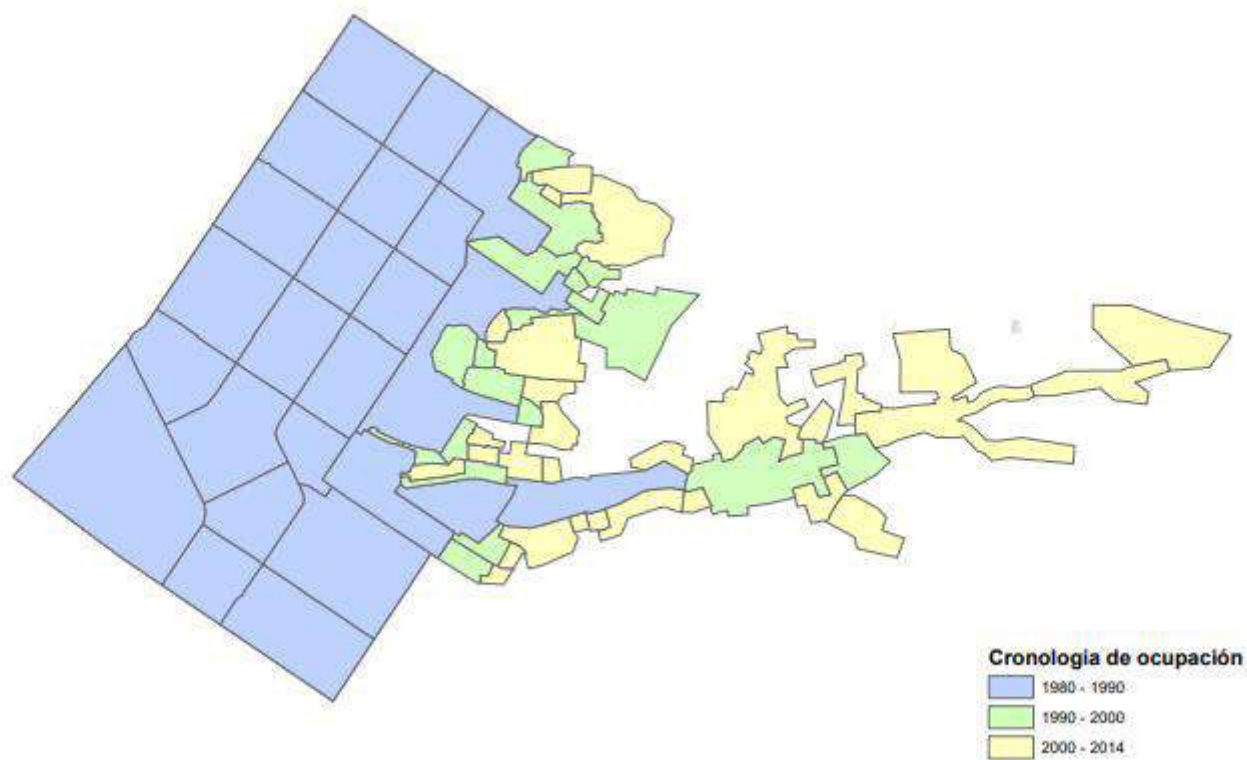


Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía de noviembre del 2013



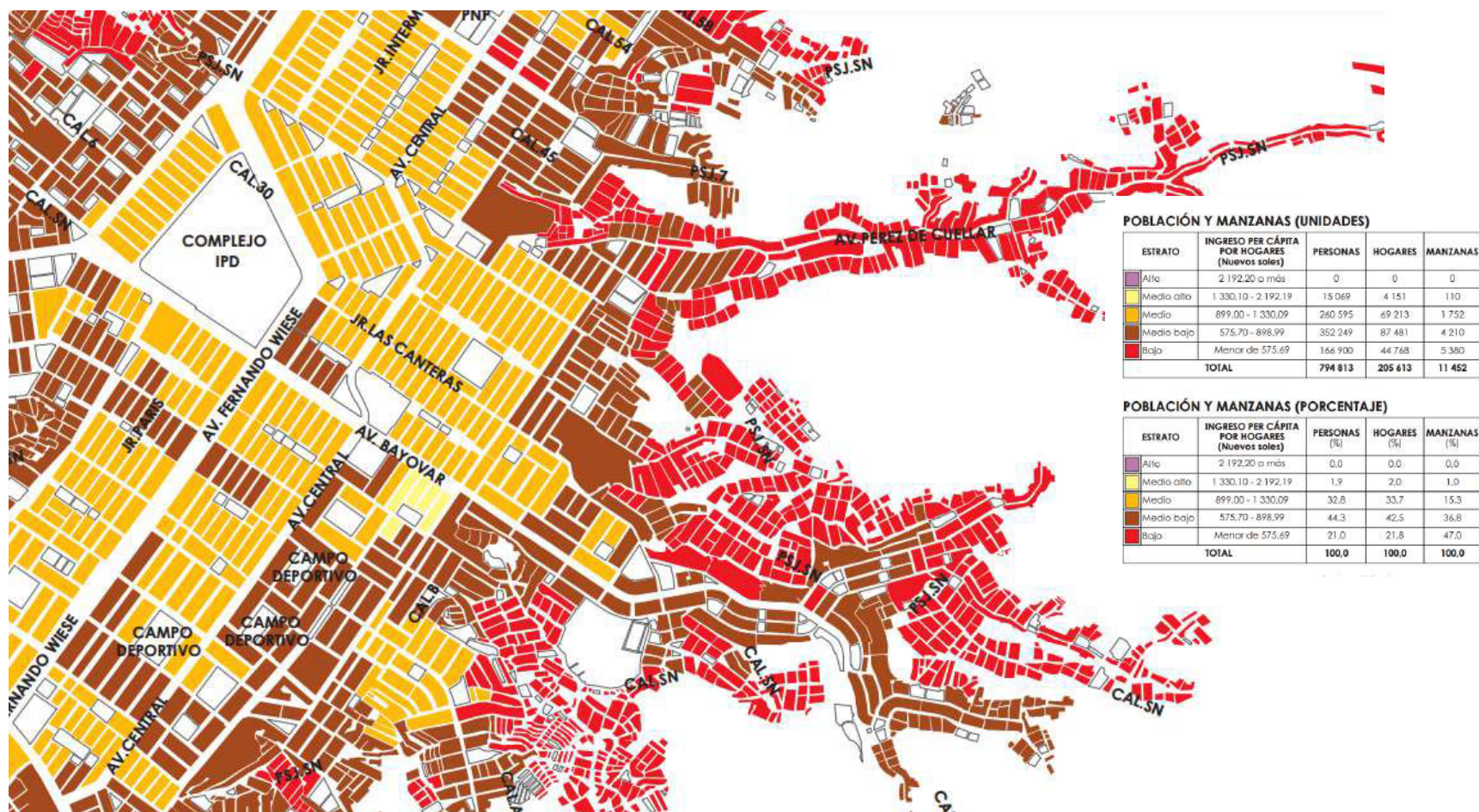
Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía de mayo del 2024

Anexo 3 – Crecimiento según cronología de ocupación



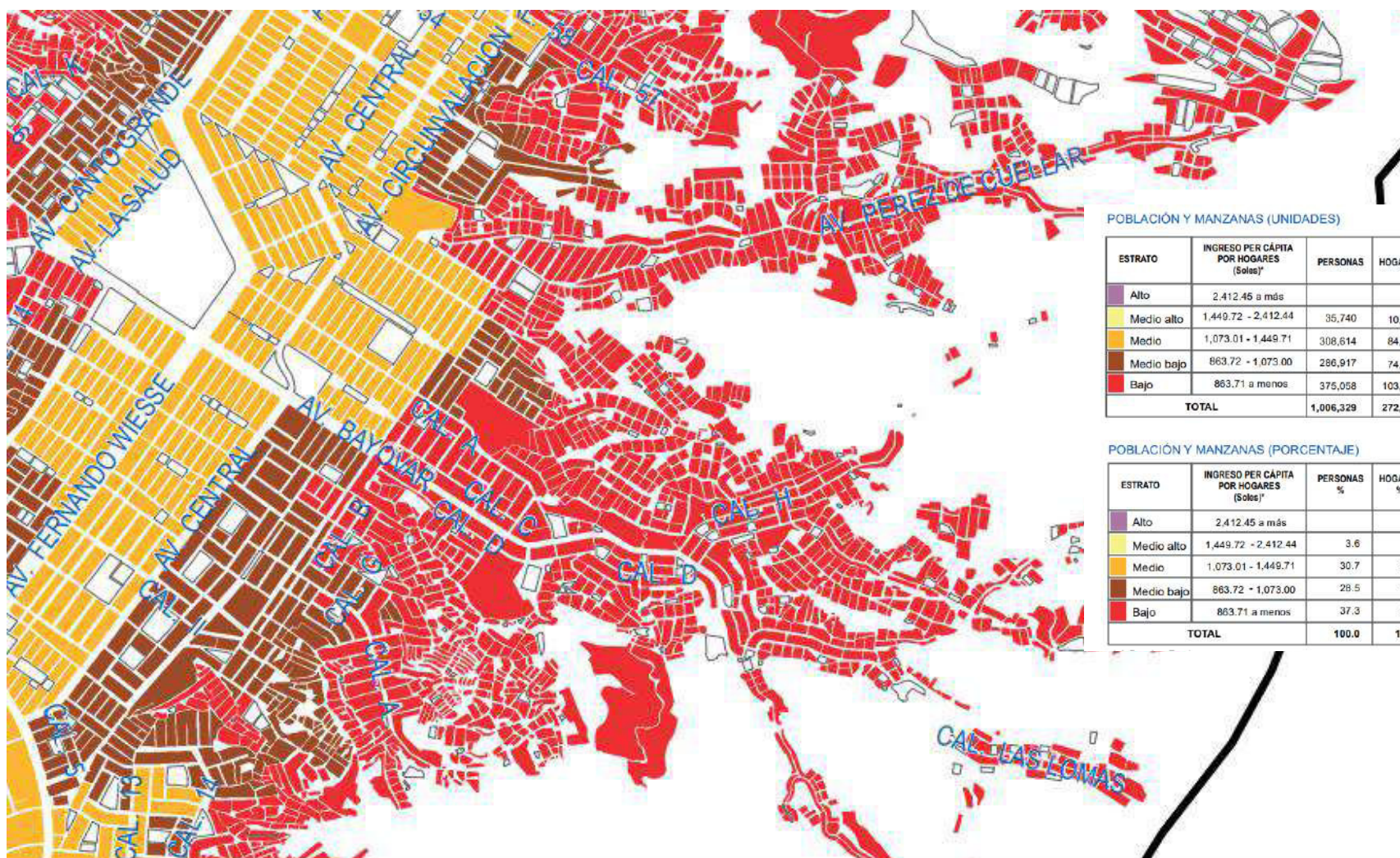
Fuente: (Velarde, 2017, p. 81)

Anexo 4 – Estratificación de ingresos por manzanas



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2013). Provincia de Lima. Según ingreso per cápita del hogar.

INEI. p. 49



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2020). Provincia de Lima. Según ingreso per cápita del hogar.

INEI. p. 48

Anexo 5 – Otros mercados aledaños



Mercados 4 de agosto, Los Heraldos, Santa María y Santa Rosa

Anexo 6 – Guía de entrevista semiestructurada

I. Dimensión: Experiencia del sujeto (Interacciones cotidianas)

- **Subcategoría: Reciprocidad de perspectivas**

1. ¿Cómo describirías la relación que tienes con otros vendedores en tu entorno de trabajo? ¿Consideras que comparten una visión común sobre lo que significa trabajar aquí?

- **Subcategoría: Situaciones típicas**

2. Desde que llegaste al mercado ¿qué tipo de situaciones se repiten con frecuencia en tu día a día trabajando en este mercado? ¿Cómo suelen manejarse?

- **Subcategoría: Acervos de conocimiento**

3. ¿Qué conocimientos o habilidades sientes que has aprendido de otros vendedores? ¿Cómo adquiriste estos aprendizajes?

- **Subcategoría: Sistemas de relevancia**

4. ¿Qué momento del día consideras que es el más importante? ¿Cuál es el momento más calmado del día y qué sueles hacer?

II. Dimensión: Normas sociales

- **Subcategoría: Interacción**

5. ¿Cómo describirías la calidad de las interacciones con otros vendedores? ¿Sientes que existe una relación de apoyo o competencia?
8. ¿Existen reglas o normas no escritas que todos respeten? ¿Qué pasa cuando alguien las incumple? (*Nota: Esta pregunta cubre la calidad de la interacción regulada*).

- **Subcategoría: Cooperación**

6. ¿Puedes darme ejemplos de situaciones en las que otros vendedores te hayan ayudado? ¿Qué tan frecuentes son este tipo de acciones?

- **Subcategoría: Redes existentes**

7. ¿Participas en algún grupo como una iglesia, club regional, partido político o similar? ¿Qué tipo de ayuda puedes esperar de ellos?

III. Dimensión: Uso y apropiación del espacio

- **Subcategoría: Apropiación del espacio**

9. ¿Cómo llegaste a adquirir tu puesto de venta? ¿Qué sucede cuando no sales a vender?
10. ¿De qué manera ha cambiado el tamaño de tu puesto con el tiempo? ¿Cómo manejan tú y otros vendedores los límites entre sus espacios de venta?

- **Subcategoría: Conflicto por el espacio**

11. ¿Has tenido conflictos con otros vendedores por el espacio de trabajo? ¿Cómo se resolvieron?

- **Subcategoría: Organización espacial**

12. ¿Cómo dirías que ha crecido el mercado? ¿antes había más vendedores? ¿Cómo se llevan con los vecinos y dueños de las casas?

IV. Dimensión: Percepción de legitimidad

- **Subcategoría: Reconocimiento social**

13. ¿Cómo crees que los compradores valoran tu trabajo? ¿Sientes que existe una relación de confianza con ellos?

- **Subcategoría: Conocimientos intersubjetivos**

14. Si yo quisiera vender en el mercado ¿Qué creencias o conocimientos crees que me serían útiles?

- **Subcategoría: Percepción del futuro**

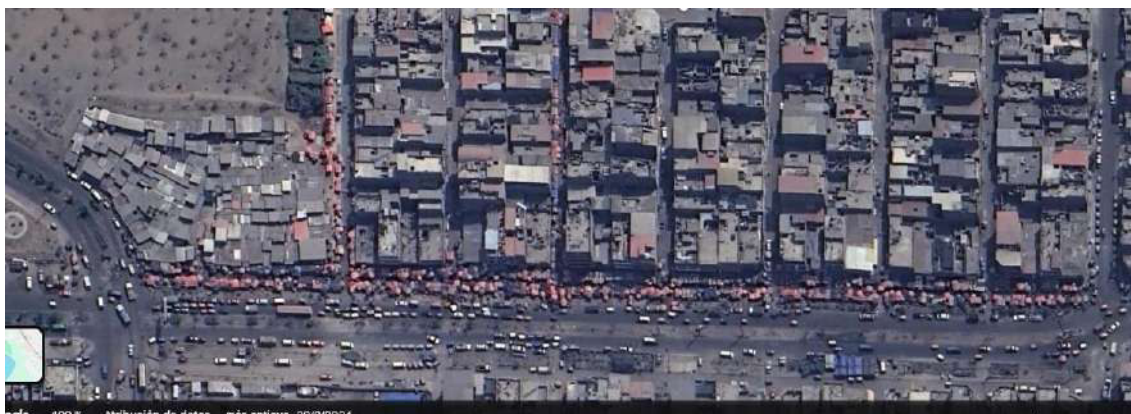
15. ¿Te preocupa que las autoridades puedan tomar acciones contra tu actividad? ¿Cómo manejas esta incertidumbre?

- **Subcategoría: Legitimidad frente al estado**

16. ¿Qué opinas sobre el papel del Estado respecto a los vendedores informales? ¿Sientes que tu actividad es reconocida o aceptada de alguna manera?

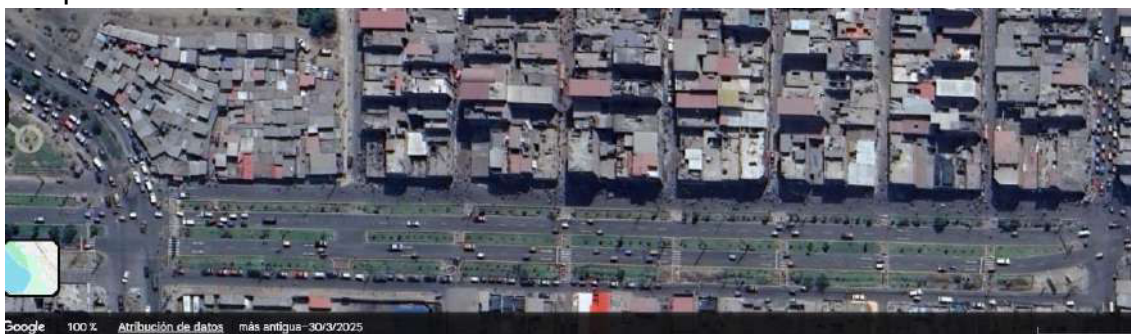
Anexo 7 – Estado del mercado en la actualidad

Antes



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía del 30/03/2025

Después



Fuente: Google, s.f., de <https://earth.google.com/web/>, CC BY-SA 3.0. - Fotografía del 30/03/2025

Fotografía 1



Vista nocturna del mercado 1ro de Setiembre antes del desalojo

Fotografía 2



Mercado 1ro de Setiembre en el Mediodía antes del desalojo

Fotografía 3



Mercado 1ro de Setiembre durante el almuerzo antes del desalojo

Fotografía 4



Mercado 1ro de Setiembre después del desalojo

Fotografía 5



Calles aledañas al Mercado 1ro de Setiembre después del desalojo

Anexo 8 – Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	ESCALA
1. Perfil Sociodemográfico y Trayectoria	Conjunto de características sociodemográficas, migratorias y de experiencia acumulada que configuran la posición del comerciante	Trayectoria y Arraigo	Tiempo de permanencia (Antigüedad) e Inserción	¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esa zona? ¿Solía vender en el mercado antes del desalojo? y ¿Cómo empezó a trabajar por esa zona?	Ordinal / Nominal
		Condición Migratoria	Origen geográfico	Lugar de Nacimiento	Nominal
		Ciclo Vital	Edad cronológica	Edad	Razón
		Características Sociodemográficas y del Negocio (Añadido)	Perfil personal, familiar y comercial	Sexo, Estado civil, Grado de instrucción, ¿Cuenta con hijos menores...? y ¿Alguno de ellos le ayuda...?, Negocio	Nominal / Ordinal
2. Interacción desde la tipificación	Pautas de interacción que son repetitivas y parten de la rutina diaria que estructuran la	Interacción en la rutina	Intensidad del vínculo (Frecuencia)	2.1. En un día normal ¿Cuál es la frecuencia	Ordinal (Likert)

	convivencia diaria en el mercado. Representan estrategias de cooperación pragmática e instrumental desarrolladas por los comerciantes para mitigar la incertidumbre			con la que conversa con otros vendedores?	
		Cooperación	Tipos de ayuda material y operativa (Vigilar, prestar, recomendar)	2.2. En la última semana usted ayudó a algún compañero a: (Múltiple)	Nominal
		Confianza Intersubjetiva	Grado de fiabilidad en el "otro"	2.3. ¿Qué tan confiables considera a las siguientes personas?	Ordinal (Likert)
		Convivencia interpersonal	Actividades de socialización que van más allá del mercado	2.4. En la última semana ¿Ha realizado alguna de las siguientes acciones con otro comerciante?	Nominal
3. USO Y APROPIACIÓN DEL ESPACIO	Proceso mediante el cual el espacio es ocupado. Implica la generación de acuerdos, la gestión de conflictos y tensiones derivados de su control o defensa	Frecuencia en el espacio	Días que labora en su puesto y horario	3.1. ¿Qué días sale a trabajar? y 3.2. ¿En qué horario?	Nominal
		Gestión del espacio	Percepción de resoluciones territoriales	3.4. ¿Qué tan de acuerdo se encuentra	Ordinal (Likert)

				ud. con las siguientes afirmaciones?	
		Mecanismos de Acceso	Forma de división del espacio	3.3. ¿Cómo se dividen o distribuyen el espacio para vender?	Nominal
4. Legitimidad y articulación en Redes	Grado de validación social que adquiere la actividad comercial frente a la comunidad externa (vecinos, clientes) y el nivel de integración del comerciante en estructuras organizativas (redes, asociaciones)	Relación con otros actores	Percepción de reconocimiento de clientes y vecinos	4.1. Su trabajo como vendedor es valorado por la comunidad del mercado	Ordinal (Likert)
		Participación en redes existentes	Percepción estratégica de las redes existentes	4.2. ¿Participa usted en alguna de las siguientes agrupaciones? (Múltiple)	Nominal
		Participación en redes existentes	Participación como dirigente o intención de	4.3. ¿Ha tenido algún cargo en alguna asociación anteriormente? y 4.4. ¿Si tuviese la oportunidad de ejercer algún cargo como tesorero o secretario lo aceptaría?	Nominal

Anexo 9 – Encuesta aplicada

1. Datos Generales

Sexo: _____ Edad: _____ Lugar de Nacimiento: _____

Estado civil: _____ ¿Cuenta con hijos mejores de 18 años actualmente?

Negocio: _____ ☐ Si  ¿Alguno de ellos le ayuda en su negocio? ☐ Si ☐ No

¿Cuál es su grado de instrucción?

Solía vender en el mercado antes del desalojo? ☐ Si ☐ No	¿Cuánto tiempo lleva trabajando por esa zona? ☐ 1-3 años ☐ 6-10 años ☐ 4-5 años ☐ 11-15 años	¿Cómo empezó a trabajar por esa zona? ☐ Amigos ☐ Iniciativa propia ☐ Familiares ☐ Un dueño de casa me invitó
---	---	---

2. Aspectos Sociales

2.1. En un día normal ¿Cuál es la frecuencia con la que conversa con otros vendedores?

☐ Nunca ☐ Con poca frecuencia ☐ Ni mucho ni poco ☐ Frecuentemente ☐ Muy frecuentemente

2.2. En la última semana usted ayudó a algún compañero a: (Múltiple)

☐ Vigilar su puesto ☐ Recomendar clientes ☐ Cargar o desarmar algo

☐ Cambiar sencillo ☐ Prestar dinero ☐ Ninguno de los anteriores

2.3. ¿Qué tan confiables considera a las siguientes personas?

	Nada confiable	Poco confiable	Moderadamente confiable	Confiable	Muy confiable
Familiares	☐	☐	☐	☐	☐
Conocidos	☐	☐	☐	☐	☐
Amigos	☐	☐	☐	☐	☐
Vecinos	☐	☐	☐	☐	☐
Otros vendedores	☐	☐	☐	☐	☐

2.4. En la última semana ¿Ha realizado alguna de las siguientes acciones con otro comerciante?

☐ Comprar mercadería ☐ Recomendar clientes ☐ Regalar algo por celebración

☐ Asistir una reunión ☐ Compartir una comida ☐ Ninguno de los anteriores

3. Uso y apropiación del espacio

3.1. ¿Qué días sale a trabajar?

L M X J V S D

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

3.2. ¿En qué horario?

3.3. ¿Cómo se dividen o distribuyen el espacio para vender?

☐ Conversando ☐ De acuerdo al pago

☐ De acuerdo al rubro ☐ Otro:

3.4. ¿Qué tan de acuerdo se encuentra ud. con las siguientes afirmaciones?

	Muy en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo de acuerdo	Muy de acuerdo
Es difícil ponerse de acuerdo con otros vendedores	☐	☐	☐	☐	☐
Le dan la razón a quien tiene más tiempo	☐	☐	☐	☐	☐
Si una persona lo ocupó primero, puede quedarse	☐	☐	☐	☐	☐
Las veredas son espacios donde puedo vender si el dueño de la casa me lo permite	☐	☐	☐	☐	☐
Si la municipalidad pusiese orden, todos harían caso	☐	☐	☐	☐	☐

4. Legitimidad de la actividad

4.1. Su trabajo como vendedor es valorado por la comunidad del mercado

☐ Muy en desacuerdo ☐ Algo en desacuerdo ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo ☐ Algo de acuerdo ☐ Muy de acuerdo

4.2. ¿Participa usted en alguna de las siguientes agrupaciones? (Multiple)

- ☐ Club Regional ☐ Asociación de comerciantes
☐ Junta Vecinal ☐ Vaso de leche o comedor
☐ Ninguno ☐ Iglesia o religión

4.3. ¿Ha tendido algún cargo en alguna asociación anteriormente?

- ☐ Si
☐ No

4.4. ¿Si tuviese la oportunidad de ejercer algún cargo como tesorero o secretario lo aceptaría?

- ☐ Si
☐ No