Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

"DEJARÍA EN ÉSTA CERRADA TODA MI ALMA: EXPERIENCIAS DEL COMERCIANTE INFORMAL".

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LA LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA SOCIAL

P R E S E N T A N:

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ SILVIA ZELTZIN

VÁZQUEZ ROJAS MONTSERRAT

ZAVALA HURTADO DIANA BERENICE

Asesora: Mtra. Marta Silvia Solís Valdez

Asesora: Dra. María Elena Sánchez Azuara

Lector: Mtro. Jahir Navalles Gómez

México, CDMX, enero 2018.

Dedicatoria

La elaboración de esta investigación es dedicada a mi familia. Mamá, gracias por estar siempre conmigo, inclusive en los desvelos, por el constante apoyo en cada decisión tomada, por los buenos y los malos momentos. Papá, gracias por el apoyo incondicional, económico y moral, sin ti no habría llegado hasta donde me encuentro el día de hoy. A mis hermanos, por su apoyo, motivación y jalones de orejas, gracias por su forma tan especial de demostrarme que me aprecian.

Especialmente quiero agradecer a mis compañeras de tesis, Diana y Montse; gracias por haber creído en el tema, la paciencia, el café, los jueves de desvelos, por siempre abrirse al diálogo y por la amistad que se fue consolidando a lo largo de la investigación.

Y, finalmente, a los profesores que fueron parte fundamental para el conocimiento de cada uno de los temas que corresponden a la licenciatura; gracias, por sus diferentes formas de enseñar, dedicación, paciencia y apoyo.

González Rodríguez Silvia Zeltzin

La concepción de esta investigación está dedicada a aquellas personas que formaron parte de manera directa e indirecta en el proceso de elaboración. Principalmente a mis padres: Ma. Del Socorro Imelda y German, por la confianza y el apoyo constante que me ha impulsado a lograr cada una de mis metas.

Quiero agradecer a mis compañeras de investigación: Diana y Zeltzin, con quienes aprendí y crecí de manera profesional, por cada uno de los momentos compartidos y de manera primordial, por la amistad que se fue forjando día con día.

Finalmente, quiero agradecer a mis amigos, por los consejos que me han brindado para superar y cumplir mis objetivos personales, en especial a: Edith y Daniel.

Vázquez Rojas Montserrat

La presente investigación se consolidó gracias al apoyo, cariño, comprensión y confianza de mis padres; María del Socorro y Héctor Federico; a quienes agradezco en esta ocasión por todo el esfuerzo y amor brindado a lo largo de mi vida, convirtiéndose en la motivación más grande para la culminación con éxito no sólo de esta investigación ─un logro por y para ustedes─, sino también de la licenciatura. ¡Gracias por todo el amor!

Así mismo, agradezco a mis amigas y co-autoras: Zeltzin y Montserrat, quienes hicieron del proceso algo memorable. Gracias por todos los momentos compartidos: constantes e incontenibles risas, compromiso, discusiones, aprendizaje y construcción de conocimiento, que sin duda enriquecieron la investigación.

Zavala Hurtado Diana Berenice

Agradecimientos

A la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa agradecemos la incomparable oportunidad que nos brindó, al permitir que diferentes docentes, a través de sus experiencias, historias y conocimientos; intervinieran en nuestra formación personal y profesional como Psicólogas Sociales.

Agradecemos la aportación de conocimientos y experiencia de los académicos que formaron parte de esta investigación:

Primordialmente a la Mtra. Marta Silvia Solís Valdez, quien fungió como asesora, agradecemos por su dedicación, entrega y compromiso constante para que cada una de las etapas de la investigación se desarrollaran en armonía, a partir de la visión crítica que siempre mantuvo. Gracias por la confianza y el conocimiento compartido.

Así mismo, agradecemos al Mtro. Jahir Navalles Gómez por la accesibilidad y aportaciones que realizó como lector de nuestra investigación; persona que enriqueció el trabajo realizado a partir de comentarios críticos que nos brindaron un panorama que no habíamos considerado.

En este sentido, queremos dedicar un especial agradecimiento a “La Edith”, por la paciencia infinita ─ni tan infinita─ que nos tuvo en el proceso de la investigación. Gracias por los regaños, los cuidados, el interés y cada una de las experiencias compartidas, que consolidaron una amistad incondicional con cada una de nosotras. Te queremos.

Finalmente, reconocemos y valoramos de manera primordial la colaboración de los comerciantes del Barrio de Tepito, de forma específica, los comerciantes de la cerrada Matamoros, quienes fueron eje central para esta investigación. Sin ellos, quizá las experiencias y los instrumentos aplicados en el Barrio no tendrían el valor que hoy en día tienen para nosotras. Gracias por permitirnos entrar en su vida, por su paciencia, aceptación, disponibilidad de tiempo, risas y sobre todo gratas charlas que nos permitieron conocer no sólo la historia del Barrio, sino también sus historias de vida.

Diana, Montserrat y Zeltzin.

INDICE

Introducción 1
Capítulo 1. Metodología 4
1.1. Propósito, objetivos y preguntas de investigación 4
1.2. Justificación, viabilidad y exploración de la deficiencia del conocimiento 5
1.3. Tipo de diseño 8
1.3.1. Unidad de análisis 9
1.3.2. Categorías de análisis 10
1.3.2.1. Definición de subcategorías y unidades de análisis 10
1.3. 3. Descripción del ambiente 14
1.3.4. Elaboración de instrumentos 18
Capítulo 2. La actualidad: Momento socio - histórico y económico 23
2. 1. La globalización y sus repercusiones 23
2. 2. México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Un impacto nacional 25
Capítulo 3. El sector informal 27
3. 1. Política económica y trabajo informal 28
3. 2. Comercio informal 30
3. 2. 1. Comercio informal y las políticas públicas 30
3. 2. 2. Comercio informal y la seguridad social 31
3. 3. Concepción de comercio informal desde algunos científicos sociales 33
Capítulo 4. El barrio, ¿Una forma de vida? 34
4. 1. Conceptualización de “un barrio” 34
4. 2. El barrio en la Ciudad de México 36
Capítulo 5. Tepito, a través del tiempo 37
5. 1. El origen del vocablo “Tepito” 37
5. 2. Edificación de un barrio 39
5. 3. Tepito: Un barrio excluido 40
5. 4. El impacto de la Ley Lerdo y el Porfiriato 41
5. 5. La migración a Tepito y el desarrollo comercial 43
5. 6. Proyectos a favor de Tepito 44
Capítulo 6. Aspectos psicosociales de la práctica del comercio informal en la cerrada de Matamoros 46
6. 1. Vida cotidiana y comercio informal en la cerrada de Matamoros 46
6. 2. Interacción en la vida cotidiana 48

6. 3. El lenguaje y su uso 50
6. 4. El pensamiento mágico 51
6. 4. 1. La religión en la vida cotidiana 54
6. 4. 2. Fiesta: irrupción de la vida cotidiana 56
6. 4. 3. La peregrinación como ejemplo de festividad mexicana 58
6. 5. La organización y los comerciantes informales 60
6. 6. Significado social del espacio 61
Capítulo 7. Consideraciones finales 65
7.1 Vinculación teórica 65
7. 2. Resultados de los instrumentos 72
7.2.1. Gráficas y resultados de entrevistas aplicadas a comerciantes 72
7.2.1.1. Gráficas de estudio socioeconómico e interpretación de entrevistas de inmersión 72
7. 2. 1. 2. Gráficas y resultados por subcategorías de entrevistas aplicadas 79
7. 2. 2. Interpretación de entrevistas a expertos 96
7. 2. 3. Interpretación de la cuasi – etnografía 100
7. 2. 4. Historia de vida 102
7. 3. Resultados y conclusiones generales 104
7.3.1 Resultados 104
7.3.2 Conclusiones generales 112
Bibliografía 114
Anexos 117

Introducción

La globalización como estrategia del capitalismo es un fenómeno que ha impactado en la dinámica económica mundial, así como en aspectos socio - culturales, políticos e ideológicos, modificando la vida cotidiana de las personas que se han tenido que adaptar a los diferentes cambios y emergencias. Por lo cual, dicha dinámica se reconoce como la base fundamental del sistema capitalista para el beneficio de las élites mundiales.

Visto de esta forma se hace imprescindible hablar del papel del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), puesto que, éste tratado implica una consecuencia práctica de la globalización que documenta un convenio entre los países incluyentes para incrementar la competitividad y la productividad de las empresas.

México, Canadá y Estados Unidos firmaron el TLCAN el 17 de diciembre de 1992, el cual entró en vigor el 1° de enero de 1994. A partir de la instauración de dicho tratado, los tres países han trabajado conjuntamente para incrementar su competitividad y el bienestar de sus ciudadanos.

A pesar del aparente crecimiento económico que se da en México a partir del TLCAN, se ha observado una realidad contraria al objetivo planteado. Dentro de este tratado se establecía la eliminación de las restricciones de inversión entre los tres países, evitar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los Estados; generando así mayores oportunidades de inversión. Dichos objetivos han sido inalcanzables. Dos décadas después; el 3 de enero de 2014, el periodista y académico David Brooks publica una nota periodística para *La Jornada*, que resulta importante para esta investigación porque en ella se habla del TLCAN como un experimento de las empresas transnacionales, del cual se obtuvo una desigualdad económica sin precedente en este país, pues destruyó sectores laborales y agrarios en México.

La llegada de empresas transnacionales a México impactó a gran parte de la población mexicana. Estas empresas modificaron social y económicamente al país en general, sin embargo, en el presente trabajo sólo se hará alusión al impacto que tuvieron respecto a la vida cotidiana del comerciante informal en la Ciudad de México, específicamente al comerciante de productos

saldos[1] en la cerrada de Matamoros del barrio de Tepito.

Con relación a las empresas transnacionales, éstas formarán parte de la investigación como punto de referencia, ya que tras su llegada al país cambió la forma de vida en múltiples aspectos. Es de nuestro interés la transformación de prácticas sociales y económicas de comerciantes informales ubicados en el barrio de Tepito, los cuales, optaron por ejercer un trabajo que se encuentra en una legalidad diferente, dentro del cual, existen constantes modificaciones respecto a: la obtención de mercancías de fábricas nacionales, los modos de producción, los modos de compra - venta, el constante cambio de los productos que los comerciantes ofertan, entre otros.

Diversas investigaciones se han centrado en el tema del comercio informal y las implicaciones de este en cuestiones económicas del país, considerado comúnmente como algo negativo que perjudica el crecimiento económico. No obstante, las investigaciones no se han centrado en las opiniones de los comerciantes, la manera en que ellos realizan la actividad, conocer los porqués y cómo realizan esta actividad, así como el sentido de pertenencia que construyen respecto a un lugar específico (cerrada de Matamoros), los significados y códigos compartidos.

Por lo que respecta a la Ciudad de México, nos interesa conocer a profundidad lo que implica el comercio informal, principalmente dentro del barrio de Tepito, el cual se destaca por el desarrollo del comercio informal como la actividad más común. Centrándonos en un periodo que va de 2008 a la fecha debido a la crisis financiera mundial, la cual afectó el bienestar de las personas. A continuación, se presentan algunos datos estadísticos y breves notas en las que se habla del barrio de Tepito:

En el diario *El Universal* (2001, octubre 3), el periodista Alberto Cuenca en su nota titulada "Tepito comercio informal*"* retoma ciertas opiniones de comerciantes ambulantes como de algunas autoridades de este. Entre las opiniones se refleja una mirada negativa hacia aquellas personas que no pertenecen o habitan en el barrio, los cuales han sido denominados "los coreanos", se menciona además que esta competencia asiática es la encargada de generar el 25% del flujo económico total del barrio.

[1] Productos saldos: productos que salieron de temporada o que no pasaron el control de calidad.

En la misma nota se menciona que laboran alrededor de once mil comerciantes que trabajan diariamente a excepción de los martes (día de descanso)[2], dichos comerciantes han comentado que sus ventas han disminuido por la invasión de comerciantes asiáticos, principalmente de Taiwán, China y Corea, dado que estos ofrecen sus mercancías a costos cuatro o cinco veces menores al precio real, afectando seriamente a un 75% de comerciantes nacionales.

Otra nota del mismo diario publicada en 2010 (octubre 29) titulada "Tepito, el barrio incómodo dentro de la colonia Morelos", la periodista Claudia Bolaños hace mención de las actividades que se llevan a cabo en él, refiriéndose principalmente a la venta de drogas y a la existencia de más de 100 narcotienditas, así como de la posible vinculación con carteles.

La nota periodística se enfoca en la violencia que se desarrolla en el barrio, así mismo reitera cómo es que ésta va aumentando con el paso de los años, también menciona la iniciativa por parte del gobierno capitalino para mejorar la seguridad en la zona, sin embargo, se afirma que los esfuerzos no han logrado disminuir los actos de violencia y mucho menos las prácticas vinculadas con el delito.

En el diario *Excélsior* (2013, agosto 9), el periodista Arturo Páramo realiza una nota llamada "Boom del comercio informal: dinero fácil gestó violencia en Tepito"; la cual, denomina a la venta de fayuca[3] como el principal factor para que en el barrio aumente la venta de droga. En contraste, el periodista alude a algunos comentarios realizados por líderes de los comerciantes informales que hacen mención de la importancia del comercio informal en sus vidas; expresando que, muchos de los jóvenes y adultos no logran entrar en áreas laborales formales, debido a que, se encuentran estigmatizados por el hecho de vivir en dicho barrio.

Asimismo, Páramo menciona que el comercio informal en Tepito es una actividad en la que por lo menos el 60% de los habitantes se dedican a eso. Y no es que las autoridades no conozcan lo que hace falta (posibilidades de empleo, emprendimiento y mayor difusión de valores, cultura, pero principalmente oportunidades), lo que sucede es que todo se queda en la intención

[2] Dato confirmado mediante la realización de las entrevistas.
[3] Según la RAE es contrabando, (introducción de mercancías sin pagar aduana).

del discurso, no se han generado verdaderas soluciones prácticas que beneficien a los comerciantes.

Este breve antecedente justifica la necesidad de hacer hincapié en las experiencias de los comerciantes informales de este lugar. No sólo al hacer mención de las implicaciones económicas y sociales que se viven en dicho barrio, más bien, es mostrar cómo éstas repercuten en su vida cotidiana.

Capítulo 1. Metodología

1.1. Propósito, objetivos y preguntas de investigación

Propósito:

Conocer y analizar las experiencias de vida cotidiana y laborales del comerciante informal de productos saldos en la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito, a partir del TLCAN.

Objetivos:

- Conocer la vida cotidiana de los comerciantes informales de productos saldos en la cerrada Matamoros en el barrio de Tepito.
- Registrar y analizar la experiencia laboral del comerciante informal de productos saldos en la cerrada de Matamoros.

Definición general de objetos de estudio:

- **Vida cotidiana:** Es aquella en donde se desarrollan múltiples relaciones sociales de manera continua, tiene un carácter intersubjetivo y el conocimiento de ésta se construye gracias al sentido común.
- **Comerciante informal de la cerrada Matamoros:** Persona que trabaja vendiendo productos saldos en un espacio público.

Preguntas de investigación:

- ¿Cuáles son las características de la vida cotidiana más relevantes en los comerciantes informales en la cerrada de Matamoros?
- ¿Cuáles son las características de la experiencia laboral del comerciante informal de productos saldos en la cerrada de Matamoros?

1.2. Justificación, viabilidad y exploración de la deficiencia del conocimiento

Justificación:

En los últimos años se han realizado diversas investigaciones sobre el comercio informal en la Ciudad de México, efectuadas desde distintos campos de conocimiento como: la Sociología, Economía, Antropología, Administración, entre otras. En la mayoría de dichos estudios es posible notar que se ha ignorado y omitido la importancia de la experiencia del sujeto que forma parte del comercio informal, es decir, de aquel que ejerce dicha práctica; además del impacto en las características respecto a su vida cotidiana. Ésta investigación plantea proporcionar una perspectiva psicosocial, sobre el comercio informal de la cerrada de Matamoros, que aporte información sobre los procesos que se desarrollan dentro; lo cual podría servir de referencia a próximas investigaciones relacionadas al tema.

Conviene subrayar que el discurso que se ha venido difundiendo por parte del gobierno mexicano ha planteado una preocupación sobre el comercio informal, puesto que, alude a algunas iniciativas que ayuden a regularlo, pero los argumentos de dicho discurso no se han visto reflejado en la realidad. Además, estas iniciativas no hacen hincapié en la población que practica dicha actividad comercial lo que hace que sea imperativo conocer sus necesidades, su dinámica y así proporcionar posibilidades para integrarlos a la economía del país.

Con relación a lo anterior, en el presente trabajo se buscó analizar si la práctica del comercio informal es un último recurso de subsistencia, o bien, representa una opción de empleo con la cual se satisfacen las necesidades diarias de los comerciantes. Esta investigación proporcionó conocimientos sobre el comercio informal a través de la experiencia del comerciante, para hacer énfasis en lo que significa ejercer el comercio informal realizando una mirada cultural

de la vida social en el barrio de Tepito, enmarcada en esta actividad económica.

Dejaría en ésta cerrada toda mi alma: Experiencias del comerciante informal, es una investigación cualitativa, en donde la realización de diversos instrumentos fue necesaria para la saturación de datos, facilitando de esta forma la triangulación de información. No omitimos mencionar, que con la metodología cualitativa permite conocer la experiencia subjetiva de los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito.

Para conocer la experiencia de los comerciantes informales de dicha cerrada, se utilizaron instrumentos que tenían como objetivo tener un mayor acercamiento, asimismo la convivencia que se tuvo con los comerciantes de la cerrada permitió una comprensión profunda e integral del fenómeno de estudio.

La investigación enfatizó la preocupación y concientización respecto al comercio informal de la cerrada de Matamoros, debido a que es necesario hacer hincapié para que sea visto como un fenómeno sociocultural, desde una perspectiva humana y no solamente desde un punto de vista económico.

Se buscó, que dicha actividad considerada ilegal, sea reconocida no solo como una vía para el desarrollo económico y social del barrio de Tepito, sino también como una actividad que sirve y funciona como alternativa de supervivencia económica en un país bastante estratificado, desarticulado y notablemente desigual, es decir, dentro de la investigación se reconoce como una actividad sociocultural que representa y articula al barrio para enfrentar la vida.

Viabilidad:

La realización de esta investigación se dio gracias a que no existió la necesidad de solicitar un apoyo económico, dado que es un lugar abierto al público; además, resultó sencillo poder ingresar al lugar de interés. Asimismo, fue viable el vínculo que se estableció entre las investigadoras y los comerciantes informales, logrando que dichas personas mostraran confianza al compartir la información que se requería. Por lo tanto, se considera que en ningún momento se puso en riesgo la realización de esta investigación.

Uno de los problemas a los que nos enfrentamos al realizar esta investigación es: el riesgo personal que surgió en la inmersión inicial al campo, ya que al ser externas a la comunidad de

Tepito resultó ser un proceso prolongado el establecimiento de un vínculo de confianza con los comerciantes tras la información sobre su desempeño laboral. Otro problema que se presentó en el desarrollo de esta investigación fue referente a la inseguridad que se vive y percibe al estar dentro del lugar, debido a que se suele violentar con mayor frecuencia a las personas que no son pertenecientes al barrio de Tepito.

Exploración de la deficiencia del conocimiento:

Haciendo referencia a las tesis revisadas para la elaboración de ésta investigación concluimos: que el comercio informal ha sido estudiado desde distintas áreas y grados académicos (Economía, Historia, Sociología, Psicología Social, etc.), pero el tema no ha sido abordado desde la visión que es de nuestro interés, por lo tanto, nuestra investigación se enfoca en conocer y profundizar en las experiencias de los comerciantes informales que trabajan y viven dentro del lugar, haciendo alusión a los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el Barrio de Tepito.

Por ejemplo, una de las tesis realizadas en el área de Sociología (2014) titulada *El trabajo del comerciante "ambulante" en el barrio de Tepito como una forma de vida*, se enfoca en destacar la importancia del trabajo que realiza el comerciante y su realización como forma de vida, a pesar de ello, dicha tesis no logró captar la esencia de lo que significa para ellos ser un comerciante ambulante; los datos obtenidos y resultados se encuentran basados en escalas.

En el caso de la tesis realizada dentro del área de Psicología Social (2004), *Actitud hacia el comercio en la vía pública en el barrio de Tepito* se buscó observar las actitudes que han surgido hacia el comercio por parte de los vecinos que día con día viven dentro de esta zona, pero no se enfocan en un análisis centrado en las personas que realizan esta actividad.

En la revisión de las distintas investigaciones, observamos que su perspectiva de análisis gira en torno al comercio informal y las repercusiones económicas que genera al país directa o indirectamente por medio de la evasión fiscal, tal fue el caso de la tesis *Control fiscal del comercio informal*, la cual es importante resaltar, por ser ganadora del certamen "Premio de Estudios sobre Justicia Administrativa 2001" en ella se aborda al comercio informal como un problema, ya que ésta área comercial no genera una contribución al gasto público, provocando así una desigualdad tributaria.

Dentro de la revisión también se localizó una tesis de licenciatura en Historia, la cual lleva por nombre *La evolución social del Barrio de Tepito como importante centro informal en la Ciudad de México* de Víctor Hugo Rocha Osorio, la cual tiene como principal objetivo conocer los elementos históricos que han conformado la imagen del barrio y cómo estos permiten que el barrio se organice para resistir ante los conflictos que se presentan con las autoridades; se realiza una descripción detallada sobre el proceso histórico del barrio, además de una descripción sobre el lugar y su conformación como un importante mercado informal, finalmente se menciona la resistencia que el barrio ha tenido a diversas transformaciones, "Plan Tepito" y "Tepito Arte Acá".

Otro ejemplo de lo ya mencionado, es una tesis realizada para obtener el grado de maestría en Urbanismo (2012) la cual se titula: *¿Comercio o disfrute?: Espacio público, imagen urbana y ciudadanía en las calles de Tepito,* se centra principalmente en la imagen urbana que se tiene respecto al espacio público del barrio, su uso y significado, expresado a través de la práctica laboral; en dicha tesis se han mostrado inferencias construidas a partir de datos estadísticos que intentan reflejar la forma de vida de las personas; por último se hace mención de la percepción que tienen los habitantes de barrio sobre los comerciantes del lugar.

A pesar de que estas investigaciones han aportado información importante referida al comercio informal en Tepito, el enfoque de muchas de ellas no ha logrado "construir conocimientos" que unifiquen distintas áreas del saber, y sobre todo no se han centrado en mostrar la importancia de la vida cotidiana, sus cambios y transformaciones, puesto que, las experiencias de dichos comerciantes son el reflejo del momento socio - histórico en el que se desarrolla la sociedad mexicana.

1.3. Tipo de diseño

- Enfoque: La investigación es de enfoque cualitativo, debido a que, es un primer acercamiento al fenómeno de estudio y, por lo tanto, nuestro objetivo gira en torno a aprehender y comprender los aspectos subjetivos para así identificar los procesos psicosociales de una práctica como lo es el comercio informal, respectivamente en la unidad de análisis.

- Tipo de investigación: La práctica del comercio informal como ya se mencionó generalmente ha sido estudiada desde ámbitos administrativos y económicos, dejando de lado el papel social de la persona que lo ejerce, es por ello, que ésta investigación es de tipo exploratorio y descriptivo, puesto que significó un primer acercamiento al fenómeno para conocerlo y comprenderlo; además se abordó en forma integral para analizar las características y procesos de las variables identificadas, y no de respuesta al propósito planteado.

- Marco interpretativo: La fenomenología es una corriente filosófica, desarrollada por Husserl en 1890 (Gayou, 2003), menciona que, ésta se enfoca en las experiencias personales de los sujetos que se pretenden estudiar, con relación a: la temporalidad, el espacio, la corporalidad y la relación con la comunidad; al ser un enfoque comprensivo propone conocer los significados de dichas experiencias, para analizarlas y describirlas.

  Debido a que nuestro interés se centra en la comprensión de las experiencias de los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros, el análisis fenomenológico resulta ser el más adecuado, para cumplir con ello; sin dejar de lado el momento socio-histórico en el que se desarrollaron dichas experiencias. En consecuencia, nuestros instrumentos están enfocados en obtener información de la fuente directa para lograr una comprensión general del fenómeno de estudio, del significado de vivir siendo un comerciante informal; teniendo como resultado en esta investigación la descripción de la identidad colectiva que se conforma particularmente dentro de esta cerrada del barrio de Tepito.

1.3.1. Unidad de análisis

Comerciantes informales del barrio de Tepito, ubicados en la Cerrada de Matamoros, específicamente comerciantes “salderos”, es decir, aquellos que venden prendas fuera de temporada o con pequeños errores de corte y confección.

1.3.2. Categorías de análisis

CATEGORÍAS:

- ➢ Vida cotidiana de los comerciantes de productos saldos de la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito.
- ➢ Experiencia laboral del comerciante informal de productos saldos de la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito

De acuerdo con el propósito, consideramos que existen dos categorías que se desglosan del tema de investigación que ayudarán a comprender la vida cotidiana y la práctica laboral de los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito; dichas categorías aportan la información necesaria para cumplir de forma integral los objetivos planteados al inicio de la investigación.

Existe una relación entre las categorías que consideramos, debido a que ambas se conforman de acuerdo al momento socio-histórico en el que se desarrolla la vida cotidiana de las personas que se dedican al comercio informal a partir de la implementación del TLCAN y los impactos que ha tenido en la vida cotidiana del país, específicamente de los comerciantes de la cerrada Matamoros.

1.3.2.1. Definición de subcategorías y unidades de análisis

Subcategorías:

- ➢ Pensamiento mágico: Es una categoría que será explicada a partir de diversos planteamientos de Freud, dicho categoría resulta trascendental para entender y comprender la importancia de los fenómenos religiosos, de los ritos y supersticiones que se desarrollan en la vida cotidiana del comerciante informal de la cerrada de Matamoros.

- ➢ Relación grupal entre los comerciantes informales: Para está categoría se hará alusión teórica a Berger y Luckmann, debido a que estos autores destacan la importancia de la socialización, que en este caso será dirigida a la interacción que surge dentro de la cerrada de Matamoros.

  Ésta herramienta teórica sirve para la explicación de los fenómenos que surgen y se construyen a partir de la interacción que se da en la cerrada, es decir, los valores, las tradiciones, identificar si existe ayuda, preocupación entre ellos, inclusive si realizan alguna actividad recreativa en su tiempo libre que ayude a establecer una relación más próxima y en ese sentido, establecer un vínculo afectivo entre ellos; consideramos que es

una de las subcategorías más importantes porque en ella se van construyendo y al mismo tiempo estableciendo los diversos fenómenos que surgen en ésta.

- Organización: Será explicada a partir del libro de *La organización interna* (1988) de Héctor Meza Aguilar, porque en él se retoman elementos que explican el proceso que hay en y durante la organización de un grupo; además sirve para comprender cómo se conforman los comerciantes de la cerrada en función de una organización que podemos considerar diferente de los demás comerciantes de Tepito en relación a las actividades que se desempeñan de forma exclusiva en la cerrada y cómo es que ésta organización sirve o no para mejorar la relación entre ellos.

- Lenguaje de los comerciantes informales: Al igual que en la subcategoría "*relación grupal entre los comerciantes"*, también se retomará el texto de Berger y Luckmann para conocer el significado subjetivo del lenguaje utilizado por los comerciantes de la cerrada, con esta teoría se podrá denotar las características de dicho lenguaje utilizado en sus interacciones sociales, asimismo se hará alusión a los gestos y al lenguaje corporal para poder complementar las expresiones lingüísticas; se debe tener presente que al hablar de expresiones lingüísticas se considera a aquellas jergas y albures utilizados de manera particular por los comerciantes informales de la cerrada. Adicionalmente será útil hablar del lenguaje visual, es decir, las expresiones indirectas que se realizan hacia los consumidores (carteles).

  El lenguaje tiene una función especial dentro de nuestra investigación, ya que mediante los instrumentos aplicados se puede identificar el significado que representa para ellos ser comerciantes de Tepito ya que refleja la identidad que se construye día con día dentro de la cerrada de Matamoros.

- Espacio: Nuestra referencia teórica será desarrollada a partir de las concepciones que brindan los autores Enric Pol y Valera, debido a que ellos logran establecer una vinculación entre conceptos y significados referentes al espacio. El espacio será considerado aquel lugar en donde se desarrollan procesos psicosociales de identificación y significación propia de los comerciantes.

  Ésta subcategoría permite mostrarnos la realidad física en la que laboran los comerciantes de la cerrada de Matamoros, pues a pesar de que existe una delimitación de sus puestos, ellos, mediante una adaptación de ciertos elementos crean un espacio que permite mostrar más productos para mayores ventas; ésta subcategoría resulta importante porque es un espacio en el que los comerciantes pasan la mayor parte del tiempo, además, en dicho espacio surgen elementos como la apropiación de este y la utilización creativa del mismo, sin olvidar que la cerrada de Matamoros pertenece a todo un tianguis ubicado en la vía

pública.

Unidades de análisis:

Pensamiento mágico

- ➢ Ritos: Ayudarán a demostrar si existe una acción que tenga como finalidad un deseo o anhelo respecto a las ganancias del comerciante.
- ➢ Creencias religiosas: Permite comprender la importancia de la religión y cómo se encuentra vinculada en la vida cotidiana de los comerciantes.
- ➢ Veneraciones: Conocer si existe una devoción hacia algún santo específico en la cerrada y su significado, también saber cómo este permea en sus acciones diarias.
- ➢ Supersticiones: Aludirá a la comprensión de utilización de objetos a los que se le atribuye una carga mágica respecto a la atracción de lo positivo y al alejamiento de lo negativo.

Relación grupal entre los comerciantes informales

- ➢ Ayudar: Las acciones que denoten esta actividad ayudarán a comprender las relaciones que se dan entre los comerciantes informales y la proximidad que existe entre ellos.
- ➢ Actividades recreativas: Identificar si existen actividades recreativas entre los comerciantes de la cerrada Matamoros, permitiendo comprender si existe una relación cercana que vaya más allá de ser compañeros de trabajo, y entonces, saber si han desarrollado un vínculo más cercano y que se manifiesta en áreas de esparcimiento y entretenimiento.
- ➢ Tradiciones: Ayuda a conocer si existen tradiciones dentro de la cerrada de Matamoros y la carga cultural que gira alrededor de ellas, lo que a su vez brinda un panorama de la identidad colectiva que existe dentro del lugar.
- ➢ Valores: Retomando el diccionario de *Psicología social y de la personalidad*, realizado bajo la dirección de Rom Harré y Roger Lamb, en donde se encuentra la definición de valores, se menciona que son aquellas creencias que perduran y corresponden a modos de conducta y estados de existencia que no dependen de objetos y temporalidad.

  Éste elemento brindará un panorama integral respecto a la forma de interacción que se da entre los comerciantes, ya que la búsqueda de los valores que tienen dichos comerciantes será parte importante de la identidad colectiva de los integrantes de la cerrada.
- ➢ Preocupación: Hace referencia a las acciones que tienen que ver con posibles peligros o posibles situaciones que atentan contra la seguridad de los comerciantes.

Organización

- ➢ Participación: Aludirá a las acciones voluntarias que realizan los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros con el objetivo de generar beneficios colectivos más que beneficios individuales, se puede ver expresada en la organización interna o en las acciones diarias dentro de la interacción social con los demás comerciantes.

- Objetivos: Se enfocará en la culminación de proyectos planeados por los comerciantes de la cerrada de Matamoros, en los que se detalla el esfuerzo y la participación de los integrantes de dicha cerrada.
- Seguridad: Es un elemento que permitirá observar las condiciones en las que se encuentra el barrio de Tepito, centrándonos en las alternativas de solución que surgieron como necesidad de evitar y protegerse de actos vandálicos (algunas de estas alternativas es contratar a elementos de seguridad dentro de la cerrada de Matamoros).
- Limpieza: Esta unidad se relaciona con las unidades de análisis anteriormente descritas ya que demuestra el interés de los comerciantes de la cerrada por mantener un lugar ordenado y limpio para contribuir a un espacio más armonioso para trabajar, con lo cual, existe una diferenciación notable con el resto del tianguis de Tepito.

Lenguaje de los comerciantes informales

- Lenguaje visual: Se hace referencia a los carteles como forma de expresión indirecta hacia los consumidores, permitiendo que se genere un interés por parte del público consumidor para comprar lo ofertado, asimismo, notaremos que se hace uso de un lenguaje exclusivo de los comerciantes (utilización de frases o palabras típicas entre ellos).
- Albur: Primero se debe saber si realmente el albur permea en el lenguaje de los comerciantes informales, posteriormente si se sabe que es utilizado por ellos, permitirá conocer una parte del lenguaje cotidiano de los comerciantes que se encuentran en la cerrada de Matamoros y así conocer el significado que se le da a las frases de doble sentido que se generan en manera contextual y cultural.
- Gestos: Se observará como un complemento físico de las expresiones lingüísticas, para ayudar a comprender el significado total de éstas; aunque dicho elemento no necesariamente tiene que estar acompañado de expresiones lingüísticas, es decir, los gestos por sí solos pueden tener cierto significado y ser comprendido de manera inmediata por los comerciantes.
- Jergas (frases o palabras): Las jergas forman parte del lenguaje cotidiano de cualquier grupo, en este sentido, nos enfocaremos en la jerga de los comerciantes informales, debido a que, su significación permitirá comprender las relaciones sociales entre ellos.
- Lenguaje corporal (señas): Es un sistema de signos que contiene significaciones particulares del lugar donde se desarrolla, en este caso será la cerrada de Matamoros, lo cual denota que existe una normalización de señas que tienen una carga cultural y que es compartida dentro de este contexto, por ende, tienen significados particulares.

Espacio

- Simbolismos (carteles): Se hace referencia a los carteles como forma de expresión indirecta hacia los consumidores, permitiendo que se genere un interés por parte del público consumidor, asimismo, notaremos que se hace uso de un lenguaje exclusivo de los comerciantes que incluye símbolos con significados compartidos.

- ➢ Apropiación: Es una unidad que refleja el uso de un espacio, el significado de dicho espacio que tiene para quienes lo usan y adaptan, en este caso se habla del espacio que tienen para vender, el cual está adaptado para satisfacer las necesidades comerciales de los integrantes de la cerrada de Matamoros.
- ➢ Delimitación de espacio y su uso: Lo que se busca es observar el aprovechamiento por parte de los comerciantes respecto al espacio designado; y la creación de elementos innovadores que permiten exhibir todos los productos de manera que no invadan el espacio de otros comerciantes.

1.3. 3. Descripción del ambiente

Tepito es un barrio extenso, se caracteriza por concentrar a un número excesivo de comerciantes formales e informales; en consecuencia, el número de personas que acuden a este lugar como compradores es elevado. También dentro del barrio existe una organización entre los comerciantes que permite a los compradores ubicar las calles en las que se venden los productos que necesitan o desean adquirir a un bajo costo. Gracias a dicha organización del barrio, pudimos ubicar a los comerciantes de saldos en la cerrada de la calle Matamoros, los cuales serán la unidad de análisis en la presente investigación.

Para llegar a la cerrada de Matamoros, nuestro punto de partida fue la estación del metro "Lagunilla", perteneciente a la línea B; es una estación con mucha afluencia, al salir de dicha estación se observa cómo los comerciantes informales comienzan a hacerse presentes, pues en las escaleras que sirven como salida y entrada a dicha estación, los comerciantes ofrecen productos tales como: "*stickers*", plumas, llaveros, dulces, fundas para celular, etc; a partir de que se va llegando al final de las escaleras el cambio de ambiente es notable, ya que dentro de la estación sólo se puede escuchar a las personas avanzando hacia las respectivas salidas del metro, pero al subir el sonido cambia porque se encuentran comerciantes gritando para que te acerques a observar los productos, música a un sonido muy elevado, sin ser de un género musical en específico, así el ritmo de la vida fuera de esta estación se vuelve acelerado, siendo parte de la cotidianidad del lugar.

Inclusive el olor del ambiente es otro, es un cambio constante de aromas, pues mientras se va avanzando hacia la cerrada de Matamoros se puede percibir el olor a: suciedad, limpiadores de

piso, comida o inclusive no llegar a detectar ningún aroma y esto se da de forma aleatoria. Respecto al ruido también se puede observar un cambio sin ningún patrón establecido, pues hay calles que se encuentran llenas de locales y sin ningún puesto informal, que hace que el sonido que se pueda escuchar en su mayoría sea perteneciente a las personas que se encuentran caminando, en el caso en donde se encuentran comerciantes informales y comerciantes establecidos en locales, el sonido del ambiente cambia por completo pues es una fusión de: música, gritos de los comerciantes, personas aglomeradas alrededor de pequeños puestos, en donde los compradores se encuentran también gritando por la necesidad que tienen por llamar la atención de los vendedores.

Otro ejemplo, es la calle Libertad donde se encuentran muchos puestos de discos, lo que conlleva a un ruido intenso; que proviene de diferentes tipos de música a la vez, y que se da a un volumen elevado lo que permite que los compradores que se encuentran en el lugar se sientan atraídos por los diferentes estilos musicales. Aunque también se da el caso de calles que se encuentran en silencio; ya que están conformadas por vecindades y unidades habitacionales que se encuentran muy deterioradas, tienen la fachada muy gastada y dan la apariencia de ser estructuras muy antiguas; en estos casos vemos que además del silencio que puede reinar en estas calles, la soledad también se hace presente, se vuelven calles poco concurridas, y los comercios en estos lugares están contados y son tiendas de abarrotes, y puestos que venden frutas y frituras.

Al llegar a la calle de Tenochtitlan, todo vuelve a cambiar, porque ya no se trata solamente de comerciantes informales que se encuentran separados por distancias considerables entre sí; ahora se aprecia un tianguis, pues se observan puestos[4] que se encuentran a una distancia mínima entre ellos, aquí todo cambia, porque ya no se ve a grupos numerosos de personas caminando alrededor de los puestos que forman pasillos en los que se oferta una gran variedad de productos; sino que los compradores se dispersan de tal forma que no se ven a más de cinco personas observando o comprando algún producto en cada uno de estos puestos; hay carteles de colores llamativos como amarillo y naranja fosforescente; que captan la atención de los consumidores pues tienen escritas “grandes ofertas”.

[4] Según la RAE se puede definir a un puesto como una Instalación, fija o provisional en un mercado, galería o lugar público en donde se venden productos al por menor.

Al llegar a la calle de Matamoros se observa que además de los productos saldos que se supone[5] se deben de encontrar en esta calle, también están instalados vendedores de comida; pues inclusive en los locales que se encuentran ocultos tras este pasillo que se ha creado por parte de los comerciantes informales, existen fondas y tiendas de abarrotes que se observan muy concurridas; aunque sin duda los comerciantes de saldos son una gran mayoría, vemos que la variedad es extensa pues a lo largo de esta calle, se venden: mochilas (*Nike, Pumas, Adidas, kipling, Harold,* etc.), tenis deportivos, chamarras (con carteles que dicen que son productos de *Liverpool, C&A, Calvin Klein, Abercrombie,* etc.), pantalones de mezclilla, zapatos, bolsas (de plástico que llevan estampadas nombres de tiendas departamentales), etc.

Al ir caminando hacia la cerrada de Matamoros y Peralvillo se observa cómo los compradores disminuyen de una forma considerable; es una cerrada que está conformada por las paredes de un mercado, dichas paredes se encuentran pintadas de color amarillo, un amarillo tenue, es pintura de aceite, las paredes no se encuentran deterioradas, pero si se ven un poco sucias sobre todo, al final de la cerrada; tampoco se encuentran cubiertas de grafitis, ni mucho menos con carteles pegados en ellas; aunque sí se nota un desgaste en la pintura sobre todo alrededor, de las salidas que dirigen a la cerrada; dicha cerrada se encuentra cubierta por una techumbre que cubre desde el inicio hasta el fin de la cerrada, con aproximadamente 100 metros de largo y alrededor de 6 metros de altura es una techumbre de colores cálidos lo que permite que la luz del sol la traspase y ayude a alumbrar a los puestos sin importar la localización de éstos.

Se observan cuatro filas de comerciantes instalados de manera permanente dentro de esta cerrada; se ubica una fila de comerciantes a cada orilla del corredor, y dos filas más en medio de dicha cerrada; al entrar en la cerrada se observan líneas en color amarillo alrededor de cada puesto, y esto se debe a que el espacio de cada puesto les pertenece a los comerciantes, y no deben de traspasar dichas líneas. Al ser “dueños” de dicho espacio, ellos tienen ciertas facilidades, ya que no tienen necesidad de desarmar día con día la estructura de metal que es la base de sus puestos como en los tianguis suele suceder.

[5] El en mapa de Tepito recuperado de: http://www.chilango.com/ciudad/llevelo-llevelo-el-mapa-definitivo-de-tepito/, se menciona el tipo de productos que se venden en cada calle.

La limitación del uso de suelo que surge a partir de las líneas de color amarillo que determinan la extensión de cada puesto, no resulta un impedimento para que los comerciantes tengan en exhibición grandes cantidades de productos ya que con ayuda de tubos de metal y mayas forman estructuras que permiten que sus puestos sean tan altos como los comerciantes lo deseen, aumentando así, las probabilidades de compra y venta; pero esto no sucede en todos los casos, en otros simplemente se observa que los comerciantes son dueños de más de un espacio o inclusive hay comerciantes que se ayudan de la techumbre colocando cuerdas que van de esquina a esquina, y que les permite mostrar más productos a los consumidores.

No existe un orden que divida la cerrada en tipos de saldos; es decir al final de ella se encuentran vendedores de zapatos, tenis y ropa deportiva; los comerciantes que se encuentran en la orilla izquierda venden: ropa de hombre, de mujer, agendas, bolsas, etc; los vendedores que se encuentran en medio de la cerrada venden: ropa de bebé, cortinas, tenis, toallas, relojes, productos deportivos, maletas; y en la orilla derecha se encuentran comerciantes de: ropa de niños, pijamas, productos de cocina, mochilas, bolsas, zapatos, etc.

Los comerciantes son en su mayoría hombres, y 10 mujeres como máximo; no existe un promedio en la edad, ya que hay jóvenes que no llegan a los 18 años, personas de 30 años, vendedores inclusive de 80 años, que se encuentran trabajando la mayor parte de la semana para cubrir los gastos de su hogar, con relación a los compradores, se observa que en su mayoría van solos o en parejas, aquí no se observa un promedio, respecto a si son en su mayoría hombres o mujeres; más bien resulta indistinto, son personas de diferentes edades; pero algo peculiar, es que no hay niños en esta zona, no hay niños haciendo referencia a compradores que acudan con sus hijos, los únicos niños que se observan son hijos de los comerciantes; que se encuentran dentro de los puestos e inclusive llegan a atender a la clientela.

El ambiente del lugar es muy tranquilo, puesto que, a pesar de que los vendedores gritan frases como: *<<¿Qué buscaba?>>, <<Le damos precio>>, <<Pregunte güerita>>,<< ¿Qué va a llevar?>>, <<Tenemos tallas>>*, etc; cuando las personas se acercan a observar los productos que exhiben, no llega a convertirse en bullicio, no es una cerrada en donde se observan frecuentemente aglomeraciones de personas que desean adquirir determinados productos, entre los

comerciantes existe una gran organización, pues tienen a un representante de la cerrada, que recolecta cierta cantidad de dinero para pagar a personas que desde temprano van a barrer la calle, para así evitar problemas con los comerciantes que se encuentran dentro del mercado, además con el dinero que recolectan también pagan servicios de seguridad.

Respecto a la seguridad, contratan a dos guardias que se encargan de la protección de los comerciantes, su función es estar alerta de cualquier altercado que pudiese llegar a ocurrir; son sujetos altos y fornidos que usan un uniforme azul, además, de que llevan consigo armas que sirven de defensa; dichos sujetos, caminan de manera constante a lo largo de la cerrada y cuando observan a alguna persona que actúe de manera "sospechosa" permanecen tras ella, para evitar que llegue a realizar algo que vaya en contra del bienestar y tranquilidad de los comerciantes y compradores de la cerrada.

1.3.4. Elaboración de instrumentos

I. Entrevista a los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el Barrio de Tepito

I.A Entrevista semi - estructurada a los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el Barrio de Tepito.

Definición: La entrevista es una conversación guiada, que permite recabar información que será de utilidad para el desarrollo de la investigación, para así comprender la perspectiva del sujeto entrevistado.

Justificación: La investigación es de tipo exploratorio, por lo cual la entrevista semi - estructurada se dio como un instrumento de incursión que ayudó a conocer el área de estudio, así como la perspectiva subjetiva de los comerciantes informales respecto a su vida cotidiana, ya que se necesitaba recabar información para guiar y comprender el problema de investigación[6].

Es una entrevista semi - estructurada.
Número de preguntas: 27 preguntas.

[6] Ver Anexo 1.

Categorías:

- Vida cotidiana.
- Impacto de situación socio - económica.
- Comercio.
- Organización.

I.B Entrevista a comerciantes informales de la cerrada de Matamoros en el barrio de Tepito.

Definición: La entrevista semi - estructurada es una conversación guiada con un fin determinado, que resulta flexible porque se adecua a los sujetos de investigación e incluso a la situación en la que se encuentren, permitiendo que se reduzcan ambigüedades y formalismos.

Justificación: Ésta entrevista permite conocer la subjetividad respecto a la vida cotidiana y a la experiencia laboral de los comerciantes informales, teniendo como base las variables de la investigación, para así lograr su comprensión[7].

Es una entrevista semi - estructurada.
Número de preguntas: 5 preguntas generales:

1. ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?
2. ¿Cuáles son las actividades que realiza día con día?
3. ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los comerciantes?
4. ¿Hay alguna tradición en está cerrada?
5. ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?

En dichas preguntas se desglosan 15 puntos específicos, que conforman las categorías son las siguientes:

- Espacio.
- Organización.
- Relación grupal entre los comerciantes informales.
- Pensamiento mágico.
- Lenguaje.

[7] Ver Anexo 2.

II. Entrevista a experto

Definición: Es una conversación guiada, dirigida a una persona que tiene dominio sobre un tema en específico, además que brinda la información necesaria para la comprensión del fenómeno de estudio.

Justificación: Las entrevistas permitieron obtener información concreta y completa, por parte de personas que tienen un dominio teórico referente al comercio informal, desde una perspectiva económica; además su realización tuvo como finalidad obtener información sobre tratados comerciales que impactaron la vida cotidiana de los comerciantes.

II. A Entrevista a experto: Dr. Carlos Andrés López Morales[8].

Objetivo: Conocer aspectos económicos que explican el comercio informal, y brindar una contextualización del momento socio - histórico en el que se desarrolla el Tratado de Libre Comercio, así como, el impacto que tuvo en las prácticas laborales.
Área: Económica.
Número de preguntas: 17.

II. B. Entrevista a experto: Dra. Nora N. Garro Bordonaro[9].

Objetivo: Conocer aspectos económicos que explican el comercio informal, y brindan una contextualización del momento socio - histórico en el que se desarrolla el Tratado de Libre Comercio, así como el impacto que tuvo en las prácticas laborales.[10]
Área: Económica
Número de preguntas: 16

[8] Ver Anexo 3.-A.
[9] Ver Anexo 3.- B.
[10] Es el mismo objetivo para las entrevistas a realizar al experto Dr. Carlos Andrés López Morales y la Dra. Nora N. Garro Bordonaro, ya que la estructura de ambas entrevistas es la misma.

II. C. Entrevista a Experto: Dr. Jorge Veraza Urtuzuástegui[11].

Objetivo: Definir desde una perspectiva marxista al comercio informal y entenderlo desde una visión macroeconómica y política, incluyendo las implicaciones que el TLCAN tuvo dentro del comercio informal en el neoliberalismo.
Área: Económica
Número de preguntas: 12

II. D. Entrevista a persona con experiencia dentro de la cerrada.[12]

Objetivo: Conocer la forma de vida que se desarrolla dentro del barrio de Tepito a partir de las experiencias compartidas por un corredor[13] que ha trabajado dentro de la cerrada Matamoros por más de 40 años. Inicialmente ésta entrevista tenía como única finalidad conocer la forma de vida del comerciante, sin embargo, durante su realización el entrevistado proporcionó más información sobre la historia de la cerrada y los principales cambios que ha tenido; es por ello que resulta importante identificar dicha entrevista como parte de las entrevistas a experto.

Área: Vida cotidiana en la cerrada Matamoros.
Número de preguntas: 30

III. Cuasi - etnografía

Definición: La cuasi - etnografía es una especie de diario personal que no cumple todos los aspectos metodológicos de una etnografía y tiene como principal intención registrar y comprender aquello que se observa en un periodo corto de tiempo, en términos de las personas observadas, la práctica que realizan y su comunidad para luego analizar los resultados.

Justificación: Es un registro que ayuda a recabar información sobre nuestra experiencia como investigadoras, durante el proceso de interacción con el área de estudio y nuestra unidad de análisis; para tener una visión más completa del fenómeno de estudio.

[11] Ver Anexo 3.- C.
[12] Ver Anexo 2.- N.
[13] Corredor: Persona que se dedica a comprar saldos en fábricas para venderlos a los comerciantes.

Cuasi - etnografía 1[14]: Lugar: El barrio de Tepito

Duración: 1:30 horas.

Hora: 10:00 am.

Frecuencia de afluencia: Media

Fecha: jueves 25 de agosto del 2016

Objetivo: Conocer y ubicar el área de estudio e interactuar por primera vez con nuestros sujetos de análisis; inclusive, permitirá identificar variables que no se hayan contemplado.

Cuasi - etnografía 2[15]: Lugar: El barrio de Tepito

Duración: 1:00 horas.

Hora: 11: 00 am.

Frecuencia de afluencia: Baja

Fecha: martes 25 de octubre del 2016

Objetivo: Interactuar en el área de estudio e identificar si existen cambios respecto a la experiencia laboral, debido a que el día martes está destinado para el descanso de los comerciantes informales del tianguis de Tepito.

IV. Fotografía etnográfica de la cerrada de Matamoros:

Definición: Una secuencia de fotografía etnográfica consiste en la realización de fotografías que tienen como finalidad informar sobre una cultura y/o grupo social, para mostrar la diversidad cultural, así como fomentar la comprensión y la conservación de los mismos.

Justificación: La realización de este instrumento es de suma importancia porque ayudó a capturar información del fenómeno de investigación, a través de imágenes que destacaron los hechos más relevantes y significativos del barrio, y así tener una comprensión más integral: conocer la historia del lugar, todo lo que conlleva formar parte de dicho espacio, considerando los cambios que han ocurrido en él; teniendo como fin, comprender el sentido de identidad que se ha ido construyendo.

[14] Ver Anexo 4.- A.
[15] Ver Anexo 4.- B.

V. Historia de vida:

Definición: Es el estudio de los hechos de la vida de un sujeto, que van desde el nacimiento hasta la fecha, donde, la narración depende totalmente del sujeto, tomando en cuenta el contexto socio - histórico en el que se desarrolla. Una historia de vida se interesa por estudiar el fenómeno de investigación desde la perspectiva de dicho sujeto, puesto que, sus vivencias tienen un valor subjetivo y al mismo tiempo se encuentran significadas contextualmente.

Justificación: Se aplicó para conocer el desarrollo del tema de investigación gracias a la trayectoria de vida de nuestro sujeto de estudio, interrelacionando elementos socio - afectivos y contextuales que el sujeto ha vivido; así como, la interrelación con las variables estudiadas culminando con una triangulación de datos[16].

Capítulo 2. La actualidad: Momento socio - histórico y económico

Para comprender de mejor forma el fenómeno de estudio, es decir, la vida cotidiana y experiencia laboral del comerciante informal, es importante realizar una contextualización del momento socio - histórico en el que se desarrolla: para ello, consideramos a la globalización como un acontecimiento fundamental ya que ha impactado en distintos ámbitos de la vida cotidiana: económica, política, cultural; también se hará alusión al TLCAN como aquel tratado económico que sirve de eje explicativo para el análisis en nuestra investigación.

2. 1. La globalización y sus repercusiones

Partimos de la definición que la Real Academia Española (RAE) le otorga al concepto de "globalización", de acuerdo a su última edición, la 23a (2014): "Proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos"; queda claro que dicha definición se encuentra enfocada a aspectos económicos, dejando de lado los aspectos sociales, políticos e ideológicos.

Parece relevante distinguir los tres sentidos que Ovejero (2008) le otorga al concepto de

[16] Ver Anexo 5.

globalización:

- Un sentido de "interconexión", es decir, existe una conexión recíproca entre países, lograda a partir de la revolución tecnológica, lo cual sugiere una visión positiva de ésta, sin olvidar que esta interconexión hace referencia, primordialmente, a ámbitos económicos y financieros.
- Una gestión ultraliberal, conocida con el nombre de "neoliberalismo", esto sugiere una libertad absoluta sobre todo para el dinero y no para las personas. En este sentido, se entiende como libertad absoluta aquellas personas que poseen o son dueñas de los medios de producción.
- El último, pero no menos importante, se refiere a la globalización como ideología, tal ideología se compone principalmente de competitividad, individualismo y egoísmo.

Gracias a lo anterior, puede comprenderse de una manera integral, todo lo que implica hablar de globalización y observar los problemas en la vida cotidiana de las personas; refiriéndonos específicamente a los aspectos negativos, tenemos como punto de referencia la distribución de riquezas inequitativas que en los últimos años ha aumentado notablemente – los ricos se hacen más ricos, y los pobres son cada vez más pobres, sin olvidar que el índice de pobreza ha crecido de manera desenfrenada en las últimas décadas – en esta forma surgen una serie de consecuencias que describen de manera general el impacto que ha tenido el mundo globalizado, que son: pobreza, exclusión y desigualdad.

Con relación a lo que Ovejero (2008) menciona la pobreza es vista desde tres grados; el primer grado denominado como *pobreza extrema* establece que es aquella, en donde las personas no hacen frente a las necesidades básicas para la supervivencia, teniendo como efectos materiales y objetivos (desnutrición, menos esperanza de vida, etc.), ésta sólo se da en países tercermundistas; el segundo grado denominado como *pobreza moderada* hace referencia a las necesidades básicas que apenas son cubiertas, mientras que en el último grado *la pobreza relativa* se habla de los ingresos mensuales que se encuentran por debajo de la renta nacional media; ésta última es relativa, porque tiene efectos subjetivos y psicológicos (baja autoestima, menor sentido de autosuficiencia, entre otros).

Siguiendo la línea del mismo autor, la exclusión social, la describe como un proceso social de separación de un grupo o individuo respecto a las posibilidades socioeconómicas y culturales que otro grupo goza. En lo que concierne a la desigualdad social, en concreto, ésta surge debido a la estructura económica en la que nos encontramos inmersos, es decir, es una separación de los grupos en donde existen desventajas de oportunidades.

Se puede considerar al sector del comercio informal como aquel que sufre una de las consecuencias antes mencionadas, ligándolo específicamente con la exclusión social, dicha separación se da entre el comercio informal y el formal[17], a partir de lo cual ciertos beneficios se restringen sólo al segundo.

Todo lo anterior, se ha realizado a consecuencia de la globalización, fenómeno que ha tenido como principal función facilitar las relaciones económicas entre países, es decir, el libre flujo de dinero; estas relaciones permiten la elaboración de tratados comerciales que generan beneficios a empresas trasnacionales. En México, la globalización ha impactado de manera inevitable la estructura socioeconómica nacional, creando acuerdos comerciales; tal es el caso del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte). A continuación, se dará un panorama general, para después comprender el impacto que ha tenido en la vida cotidiana de las personas, específicamente de los comerciantes informales del barrio de Tepito.

2. 2. México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Un impacto nacional

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es un acuerdo comercial que se da entre los países que se encuentran en América del Norte: Estados Unidos, Canadá y México; éste acuerdo es firmado por dichas naciones en diciembre de 1992 y entra en vigor el 1° de enero de 1994.

El TLCAN tiene como objetivo general establecer una zona de libre comercio, ya que con su firma se eliminan obstáculos a éste, como las barreras arancelarias y se facilita una circulación

[17] Se puede diferenciar al sector formal del informal, como aquel sector que cumple las normas establecidas por el Estado, más adelante se mencionara la definición de ambos sectores.

de bienes dentro de las naciones, aumentando así la inversión en los territorios de las Naciones.

A partir de que se realiza dicho acuerdo comercial, México realiza ciertos cambios a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y a la Ley de inversión extranjera, pues con la firma del TLCAN y la entrada al GATT[18] (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio), se deja a México sin soberanía nacional, beneficiando sobre todo los intereses particulares de las empresas trasnacionales, garantizándoles condiciones favorables para mejorar su competitividad e incrementar sus elevadas ganancias, sin embargo, la mayor parte de estas inversiones basan su actividad en los bajos costos salariales, teniendo como consecuencia, que las condiciones económicas y sociales de la mayor parte de los mexicanos se vean afectadas de forma negativa.

> Con el TLCAN la economía mexicana se especializó en la exportación de productos manufactureros de bajo valor agregado nacional, cuya producción se basa en manufacturas intensivas en el uso de mano de obra y en la afluencia masiva de capitales norteamericanos. Sin embargo, este modelo económico ha fracasado y ha tendido a generar más desempleo, desigualdad económica y pobreza (…) este modelo secundario exportador maquilador de ensamblaje ha tendido a generar una mayor dependencia de la economía mexicana respecto del ciclo económico norteamericano. En los últimos 12 años se ha dado un proceso de maquiladorización de la economía mexicana y decreciente de sustitución de importaciones. (Calderón y Hernández, 2007).

Con la llegada del TLCAN se eliminaron las cuotas arancelarias lo que resultó en un crecimiento significativo de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, pero también reforzó el estancamiento económico del país, el desempleo, el deterioro salarial y la migración internacional hacia los Estados Unidos.

Gracias a las políticas económicas que llevó a cabo el país, el comercio internacional tuvo auge, puesto que, las políticas comerciales se adecuaron a la nueva situación, provocando que México se fuera integrando y adaptando cada vez más a la dinámica del mercado mundial, con lo cual, surge una notable integración de la economía mexicana a la economía global; en

[18] Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, se firma el 30 de octubre de 1947 con el fin de establecer una organización de carácter multilateral que velase por el buen funcionamiento del comercio internacional, para asegurar el crecimiento de los países que integrasen dicha organización.

consecuencia, se genera un proceso de industrialización a partir de que se establece el modelo "Sustitución de importaciones", con el cual se desplaza a la mayoría de las empresas industriales nacionales debido a que no pudieron afrontar las nuevas condiciones del mercado mundial.

En el periodo que va de 1994 a 1995, surge una crisis para la economía mexicana, ya que el TLCAN en combinación con la crisis del valor del peso provoca: un crecimiento de exportaciones surge el predominio de la industria manufacturera, se reduce la importación de petróleo y se da una mayor relación y condicionamiento de la economía mexicana respecto a la economía internacional, especialmente surge una dependencia con relación a la economía estadounidense.

De acuerdo con lo planteado en el libro "Integración de México en el TLCAN" (Calderón y Cuevas, 2011), los efectos favorables que surgen a partir de la firma del TLCAN tienden a desaparecer, puesto que México ha perdido competitividad dentro del mercado estadounidense, con lo que ha pasado de ser el generador del 11.3% de las importaciones estadounidenses durante 2001 – 2002 a representar el 10.1 % durante el 2008.

La firma del TLCAN provocó modificaciones en las condiciones del empleo mexicano, en particular se observó el cierre de varias empresas, que sin duda alguna incidieron en el incremento de los porcentajes de las personas pertenecientes al sector informal, haciendo referencia al comercio se observa que el eje central es la adquisición de productos extranjeros, disminuyendo notablemente la venta de productos elaborados en México.

Capítulo 3. El sector informal

Aunado a lo anterior, el sector informal se define como aquella parte de la economía del país que no se encuentra integrada plenamente en el marco institucional, actualmente éste juega un papel importante en la economía mexicana, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), para el 2015[19], la participación de la economía informal en el PIB era del 23.6%, es por ello que, resulta imperante tener una definición sobre: trabajo informal y comercio informal, siendo abordados desde distintas áreas.

[19] Datos preliminares; datos obtenidos en "Medición de la Economía Informal, 2015 preliminar. Año base 2008".

3. 1. Política económica y trabajo informal

En la historia no se encuentra establecido un periodo de tiempo concreto para el origen del Trabajo Informal, con anterioridad era conocido como: “sector no estructurado”, ya que era el nombre que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) había designado; dicha definición hacía referencia a las actividades realizadas por personas pertenecientes a un estrato socioeconómico bajo, estas actividades no eran reconocidas o reguladas por alguna autoridad pública o figura administrativa; que surge además como una escasez de “Trabajo formal” o por un pago insuficiente dentro del trabajo formal, para cubrir las necesidades básicas de la familia.

Es importante mencionar que, el trabajo informal en períodos pasados era visto como un fenómeno temporal que se centraba sobre todo en las sociedades marginadas, hoy por hoy, vemos que, el trabajo informal no es un fenómeno pasajero, además de que es una actividad que se desarrolla en todo el mundo y no sólo en determinados sectores de éste. Es un “sector” dinámico y complejo, que resulta difícil de explicar, porque más allá de formar parte de un área económica, el trabajo informal, representa una actividad económica específica.

“La economía informal”, entonces, se representa como a un grupo de personas cada vez más numeroso que desarrollan de manera cotidiana una actividad comercial informal. En términos generales son un conjunto de personas que se dedican a la producción de bienes o a la prestación de algún servicio, teniendo como finalidad imperante la necesidad de crear empleos y generar ingresos que satisfagan las necesidades de éstas.

Las personas que pertenecen a este grupo no cuentan con ningún tipo de respaldo dentro del marco jurídico o de alguna representación administrativa, además, de que la vulnerabilidad dentro de este grupo siempre se encuentra presente, a causa de la poca o nula protección jurídica o social que se le pueda brindar, de esta forma, al no ser reconocidos por la ley tienen un problema constante: son objeto de acoso, soborno, represión y extorsión por parte de las autoridades; ya que éstas muchas veces asumen o “confunden” a las actividades informales con actividades delictivas como: el tráfico de drogas, la trata de blancas, venta de armas, etc. Es importante reconocer y mencionar que una de las características sobresalientes del trabajo informal, es la evasión deliberada de impuestos, pero esto se relaciona con el exceso de regulaciones que se establecen porque muchas veces las actividades que estas personas desarrollan apenas ofrecen lo necesario

para satisfacer las necesidades básicas; desde este punto resulta un "privilegio" que no todos los trabajadores se pueden dar porque los ingresos limitados los direcciona hacia una evasión fiscal.

El que sea definido como "informal", no significa que no sigan normas pues dentro de la estructura que representan, se rigen por normas, están organizados, inclusive existen instituciones para regular sus actividades. Para describir la seguridad que tiene el trabajo informal, utilizamos el VI informe, que se dio de la "Conferencia Internacional del trabajo" [20] en el 2002, en donde se destacan siete aspectos de seguridad dentro de su trabajo, seguridad de la cual carecen:

- Seguridad del mercado laboral, con relación a las oportunidades elevadas del trabajo.
- Seguridad del empleo, con relación a la protección que resulta de leyes del trabajo, como reglamentación de la contratación y el despido, protección contra un despido injustificado, estabilidad del empleo, etc.
- Seguridad ocupacional, referente a un ámbito personal en donde se desarrollan aptitudes dentro de un marco laboral específico, surgiendo un sentimiento de pertenencia.
- Seguridad en el trabajo, referente al sector salud, es decir, contar con un seguro médico en caso de accidentes y enfermedades; y la regulación del trabajo a consecuencia de accidentes.
- Seguridad para el desarrollo de las competencias, con relación a las oportunidades que se presentan para adquirir conocimientos en el ámbito laboral, como cursos propedéuticos, certificaciones, talleres, etc.
- Seguridad del ingreso, con relación a la obtención de ingresos adecuados para suplir las necesidades que se presentan en la vida cotidiana de las personas.
- Seguridad de representación, con relación a la necesidad de tener una organización que funja como respaldo ante determinados sucesos, tales como los sindicatos.

Respecto a México, observamos que la economía informal ha tenido un crecimiento, sobre todo

[20] La Conferencia Internacional del Trabajo: es una conferencia llevada a cabo en Ginebra, Suiza.

En dicha conferencia se reúne a delegados de gobiernos, trabajadores y empleadores de los Estados miembros de la Organización Internacional del Trabajo, dentro de la cual, se establecen y adaptan normas internacionales para el trabajo.

en los últimos años como resultado de un escaso crecimiento económico, y por el desarrollo que se ha dado de políticas públicas vinculadas con el comercio exterior. El desarrollo de las actividades informales en México desde hace mucho tiempo ha existido, pero el reciente crecimiento de la economía informal se ha justificado a través de la consolidación de las políticas macroeconómicas; por ejemplo, haciendo una referencia histórica, tenemos que, las políticas económicas neoliberales que fueron establecidas por De la Madrid (1982 - 1988), Salinas (1988 - 1994) y Zedillo (1994 - 2000), durante su respectivo período presidencial llevaron a miles de personas a formar parte de la economía informal.

3. 2. Comercio informal

Actualmente existen múltiples definiciones acerca del comercio informal, las cuales varían dependiendo del campo de conocimiento que lo estudie, por ello consideramos importante abordar la definición del comercio informal a partir de las perspectivas políticas públicas y seguridad social debido a que estas perspectivas nos muestran las deficiencias que tienen las personas que laboran en el comercio informal. Posteriormente, retomaremos la concepción de comercio informal a partir del resultado que se obtuvo de las entrevistas realizadas a especialistas sociales con conocimientos en el tema.

3. 2. 1. Comercio informal y las políticas públicas

- **Políticas públicas**

"[...] son acciones de gobierno con objetivos de interés público que surgen de decisiones sustentadas en un proceso de diagnóstico y análisis de factibilidad, para la atención efectiva de problemas públicos específicos, en donde participa la ciudadanía en la definición de problemas y soluciones." (Corzo, 2014)

- **Comercio informal y políticas públicas**

El comercio informal puede presentarse de dos formas: en primer lugar, es visto como una problemática en el país y en segundo lugar se observa como una práctica que permite obtener beneficios (ingresos) a quienes lo practican. La problemática radica en que económicamente representa un desvío de dinero dentro de la esfera fiscal, así mismo México posee un mercado laboral que no es accesible a toda la población, ya sea porque no se cumplen los requisitos del empleador, los bajos salarios, etc. Haciendo referencia al comercio informal como un fenómeno del cual se pueden obtener beneficios, identificamos que va dirigido a cierta parte de la población

que necesita obtener recursos para subsistir.

La mayoría de los comerciantes informales son personas que no poseen estudios, sin embargo, esto no siempre sucede, también se sabe que hay situaciones en donde comerciantes informales tienen estudios a nivel superior, quienes, consideran que el mercado laboral se encuentra mal retribuido y optan por poseer un comercio propio en donde obtienen mayores ingresos, además de convertirse en sus propios jefes.

Algunas políticas públicas se relacionan con el comercio informal, ya que, dicho sector no ha tenido una respuesta favorable por parte del gobierno, es decir, no se le ha prestado la atención necesaria; si el comercio informal representa un desvío de dinero o una mala ocupación del espacio público, ¿Por qué no se han implantado estrategias efectivas para, – quizás no erradicarlos, pero sí – disminuirlos? Esto, conlleva a pensar que no se le ha puesto la atención necesaria o no se ha insistido en solucionarlo; no se han fomentado las soluciones adecuadas para la formación de empleos de calidad: aumentar el salario mínimo, crear más prestaciones laborales, entre otros.

3. 2. 2. Comercio informal y la seguridad social

- **Seguridad social:**

La seguridad social se refiere a los beneficios médicos que otorgan ciertas instituciones a las personas. Los beneficios se refieren principalmente a la garantía de seguro médico en situaciones como: la vejez, el desempleo, accidentes en general y del trabajo, maternidad, entre otros; en donde, se proporciona atención médica, (quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria), también se otorgan pensiones, seguros y en algunos casos, las instituciones poseen otros servicios, como en el caso del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) que ofrece servicio de guardería.

En la Ciudad de México, la seguridad social sólo beneficia a los trabajadores afiliados y a sus familiares, es decir, toda aquella población que no se encuentre afiliada a la seguridad social tendrá acceso a ésta pagando una cuota. Inicialmente el IMSS y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) eran los encargados de proporcionar esta seguridad social, sin embargo, en el 2005, se creó el Instituto de Protección Social, por Vicente Fox (Periodo presidencial 2000 - 2006), donde radica el Seguro Popular, con el objetivo de beneficiar a un mayor número de la población ya beneficiada por las instituciones anteriores; de ahí que actualmente sean tres las principales instituciones encargadas de proporcionar la seguridad

social a los mexicanos.

La seguridad social que brindan dichas instituciones solamente está dirigida a la atención de:

- IMSS: Población trabajadora asegurada, sus familias, pensionados y estudiantes, también trabajadores independientes que cubren voluntariamente una cuota individual.
- ISSSTE: Trabajadores de alguna dependencia gubernamental o trabajadores al servicio del Estado, pensionados, jubilados y derechohabientes.
- Seguro Popular: Población en general; Los cónyuges, la pareja en unión libre, los padres (mayores de 64 años, que dependan económicamente de la familia y vivan en la misma casa) los hijos menores de edad, hijos solteros de hasta 25 años (que sólo sean estudiantes), los hijos que presenten alguna discapacidad, y también aquellas personas que habite y dependa económicamente de la familia siempre y cuando sea menor de 18 años o discapacitado (no es necesario el parentesco). Las personas mayores de 18 años pueden registrarse de manera individual cumpliendo el trámite correspondiente.

Estas personas se dividen en dos tipos de régimen: el obligatorio y el voluntario.

- El primero va enfocado a aquellos trabajadores que de manera forzosa son afiliados: en el caso del IMSS; son los trabajadores de alguna institución, sea empresa o escuela, o en el caso del ISSSTE que son aquellas personas que laboren en alguna dependencia gubernamental.
- El segundo, son aquellas personas que para obtener la seguridad social deben pagar una cuota anual, tal es el caso de los trabajadores independientes. En el caso del Seguro Popular la cuota depende del ingreso familiar de los interesados, puede ir de $0.0 hasta $11,378.86.

- **Comercio informal y la Seguridad Social**

Con lo anterior, queda claro que aquellas personas que quieran afiliarse a la seguridad social pueden hacerlo de dos maneras, la primera, cuando la persona es trabajadora de alguna empresa, en donde, obligatoriamente será afiliado; y la segunda, cuando las personas pagan una cuota anual voluntaria.

Los comerciantes informales de la cerrada Matamoros fueron categorizados como trabajadores independientes, y en caso de que quieran acceder a dicha seguridad deberán pagar

cierta cuota anual y conociendo la situación de pobreza en la que se encuentra el país, podemos inferir que, la cuota no será accesible para todos, ocasionando que una buena parte de la población no se beneficie de seguridad social. Según Montalvo (2015) en el portal de Animal Político, la cifra poblacional que carece de seguridad social es del 61% igualmente, se menciona que cifras del Coneval (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) afirman que 31.2 millones de personas en la economía informal no tienen seguridad social.

Ahora bien, ésta problemática resulta de gran relevancia porque las personas que forman parte del comercio informal no cuentan con seguridad social a la cual puedan acudir a lo largo de la vida, refiriéndonos a la vejez, así como, cuestiones más generales como accidentes o enfermedades. Esto no quiere decir que únicamente este sector informal esté expuesto a esta problemática.

3. 3. Concepción de comercio informal desde algunos científicos sociales[21]

La información generada a partir de las entrevistas realizadas a científicos sociales, concluimos que el comercio informal es difícil de explicar y definir debido a que engloba distintos factores económicos, políticos y culturales que de alguna manera representan las condiciones en las que la economía se desarrolla a nivel mundial; por ello definimos así al comercio informal:

Desde una ideología marxista, el comercio informal forma parte del *Ejército de reserva*[22] que es parte del sistema mercantil capitalista, estos se ven en la necesidad de auto-emplearse para sobrevivir, dicho auto-empleo conlleva a la compra de productos que adquieren a un bajo costo de empresas tanto nacionales como transnacionales; a pesar de que el valor de los productos se eleve para revender y que de esta forma se obtenga una ganancia, existe un elevado número de consumidores que los adquieren, esto es un reflejo de las condiciones económicas en las que la mayor parte de la sociedad se encuentra.

Sin olvidar que la práctica del comercio informal posee connotaciones culturales, porque las relaciones que se dan con los consumidores son cercanas y reflejan las necesidades inmediatas

[21] Si bien un comerciante informal no es un científico social, consideramos que es importante tomar en cuenta la percepción que tienen de sí mismos; ellos definen esta práctica como una decisión que les permite obtener mayores beneficios que no obtendrían si fueran pertenecientes al trabajo formal.

[22] La definición de Ejército de reserva se explica con mayor detalle en la entrevista del Dr. Jorge Veraza Urtusuáztegui.

que las personas tienen; haciendo referencia a México, notamos que los comerciantes informales entablan una relación más personal con los compradores a partir de la frecuencia con la que se asiste al tianguis, generando así marchantes[23].

Capítulo 4. El barrio, ¿Una forma de vida?

Retomando las concepciones teóricas anteriores consideramos de suma importancia tener presente la influencia del contexto en el cual se desarrolla la práctica del comercio informal, puesto que, ayuda a comprender la vida cotidiana de las personas que practican dicha actividad, además, proporciona una mejor visión del fenómeno de estudio porque la construcción del barrio surge a partir de lo que se hace dentro de él.

El barrio de Tepito es un lugar representativo de la CDMX (Ciudad de México) debido al tianguis que se ha ido estableciendo en el transcurso del tiempo, así mismo consideramos importante mencionar que la percepción social de dicho barrio se centra en las deficiencias económicas de ciertos sectores de la población que habita el lugar.

Para ello surge la importancia de conceptualizar en primer lugar: qué es un barrio, seguido por la mención de algunos aportes teóricos construidos a partir de diferentes disciplinas científico - sociales; en segundo lugar, se construirá una definición de barrio que logre enmarcar los procesos psicosociales más importantes.

4. 1. Conceptualización de "un barrio"

¿Qué es un barrio? Según la definición aportada por la RAE en su 23ª edición es: "Cada una de las partes en que se dividen los pueblos y ciudades o sus distritos", consideramos que es una definición que se limita a términos de territorio, y no se consideran los procesos psicosociales que puede conllevar; tales como: identidad, cultura, historia o lenguaje; también se dejan de lado aquellos aspectos político - económicos que influyen en la formación de un barrio.

Verónica Tapia (2013), menciona la necesidad de delimitar el concepto, así como también, las problemáticas que se han ido presentado para que se establezca una definición holística del concepto. Realiza un resumen sobre las distintas perspectivas que se han dado sobre el concepto

[23] Comerciante al que se acude a comprar habitualmente.

"barrio".

Inicialmente, se refiere al barrio como aquella parte de la población que se encuentra marginada en una ciudad; es decir, aquella población que no se adaptó al rápido crecimiento —principalmente económico— en otras palabras, la modernidad. En este sentido, resulta necesario la creación de políticas urbanas para el desarrollo y crecimiento del lugar, sin embargo, dichas políticas no han sido desarrolladas por la complejidad del fenómeno; por lo cual, se considera que el barrio es una consecuencia del capitalismo, ya que representa una desigualdad de beneficios en la sociedad, se encuentra "distanciada"[24] de la ciudad, con una imagen de pobreza y discrepancia en comparación a otros sectores.

Posteriormente, menciona estudios de la escuela de Chicago[25], se habla del barrio desde un sentido comunitario, es decir, lo principal no es el área geográfica determinada, sino la cultura que desarrolla en comunidad, el modo de vida particular en donde se ven implicadas ciertas actividades, sentimientos, tradiciones, etc. A grandes rasgos puede considerarse como un grupo de personas que viven en un determinado lugar, en una proximidad, donde las relaciones interpersonales se dan cara a cara, desarrollando un sentido de pertenencia y de identidad.

Georges Perec (1974), escritor francés, aporta una definición de barrio en donde logra incluir aspectos más urbanos, es decir, aspectos que distinguen al barrio dentro de la ciudad:

> (…) la porción de ciudad en la que uno se desplaza fácilmente a pie o, por decir lo mismo en forma de perogrullada, esa parte de ciudad a la que no hay que trasladarse puesto que ya estás ahí. Eso ni siquiera hay que decirlo. Lo que sí habría que aclarar, es que para la mayoría de los habitantes de una ciudad todo esto tiene el corolario siguiente: el barrio es también esa porción de ciudad en la que no trabajas. Llamamos barrio a aquel sitio donde residimos, no al área donde trabajamos: lugares de residencia y lugares de trabajo rara vez coinciden. Esto también es evidente, y tiene consecuencias innumerables. (Perec, 1974)

Un proceso que Perec identifica dentro de su conceptualización de barrio y que posee relación con las interacciones sociales es la creación de un espacio familiar; el autor menciona que dentro de la

[24] No siempre se encuentra distanciada o en la periferia, sino inmersa en la ciudad.

[25] Estudios de Robert Park (1984), Ernest Burguess (1974), Louis Wirth (2005) retomados de la Revista Bifurcaciones (2013, otoño).

vida de barrio se desarrollan costumbres, tales como: ir a la misma tienda, carnicería, recaudería; de forma que, con el paso del tiempo (frecuencia) se van creando y desarrollando vínculos entre las personas que implica la conformación de familiaridad y un vínculo de confianza.

A partir de lo anterior, logramos observar que a pesar de que la práctica que se desarrolla en Tepito es primordialmente el comercio, las personas lo identifican como el "barrio de Tepito", independientemente de si hacen referencia al mercado o al tianguis ubicado en este lugar; inclusive en las entrevistas que se realizaron a los comerciantes de la cerrada Matamoros, ellos se denominan del barrio de Tepito y no específicamente de la cerrada.

Finalmente, siguiendo las distintas concepciones que se tiene de barrio, consideramos a éste como un término que puede ser estudiado desde distintas ramas; geográfica en el aspecto territorial, antropológica en lo cultural. Dicho lo anterior, definimos al barrio como "el territorio donde los sujetos se encuentran en proximidad y logran desarrollar procesos psicosociales como identidad o un sentido de pertenencia a través de la historia y la vida cotidiana".

4. 2. El barrio en la Ciudad de México

Monsiváis en su libro *Días de guardar* alude a los *ghost towns*, los cuales son aquellos pueblos o barrios que demuestran cómo sufrieron el crecimiento demográfico, el proyecto de una ciudad contemporánea que es aquella que apoya un crecimiento deshumanizado, es decir, individualizado. Estos pueblos fantasmas son la imagen de un esfuerzo por conservarse a pesar de estas variantes y son los que todavía se diferencian de toda la población. Es importante mencionar que la ciudad posee dos rostros; uno, formado por los turistas y principalmente los medios masivos de difusión, y el otro, a través de sus habitantes, su orgullo, la sabiduría popular, el humor, etc.

El segundo rostro al que hace referencia Monsiváis se encuentra definido por la gente que pertenece a un barrio; aquel que posee costumbres, tradiciones, un humor popular o una sabiduría popular, los cuales se conforman en la vida cotidiana de los sujetos. Un barrio posee una carga cultural más pesada que la proximidad, que el simple hecho de mantener relaciones interpersonales cara a cara, más que eso: hay una identificación con el lugar.

Las personas desarrollan un orgullo que se mezcla con la identidad, en *Historia de la vida cotidiana en México* (de la Torre Rendón, 2012) se menciona que en la época porfirista la Ciudad

de México se ordenó de acuerdo a jerarquías, es decir, "los de abajo" y "los de arriba" no vivían en la misma zona, siendo así que vivir en cierta localidad asignaba un estatus social con el que se identificaban a sí mismos y los demás los identificaban, sin embargo, los sujetos desenvolvían consigo un orgullo de pertenecer a cierto lugar <<*Soy de barrio, me críe en un barrio*>>.

Relacionado con el apartado anterior, se puede considerar que los barrios son aquella población que ha sido marginada por los demás sectores de la ciudad, sin embargo, su presencia dentro de la ciudad es importante porque refleja una historia, una cultura, un sentido de pertenencia e identidad. No se puede hablar de la Ciudad de México sin hacer mención del barrio de Tepito, al hacerlo se estaría omitiendo parte importante de la cultura que se desarrolla en la ciudad.

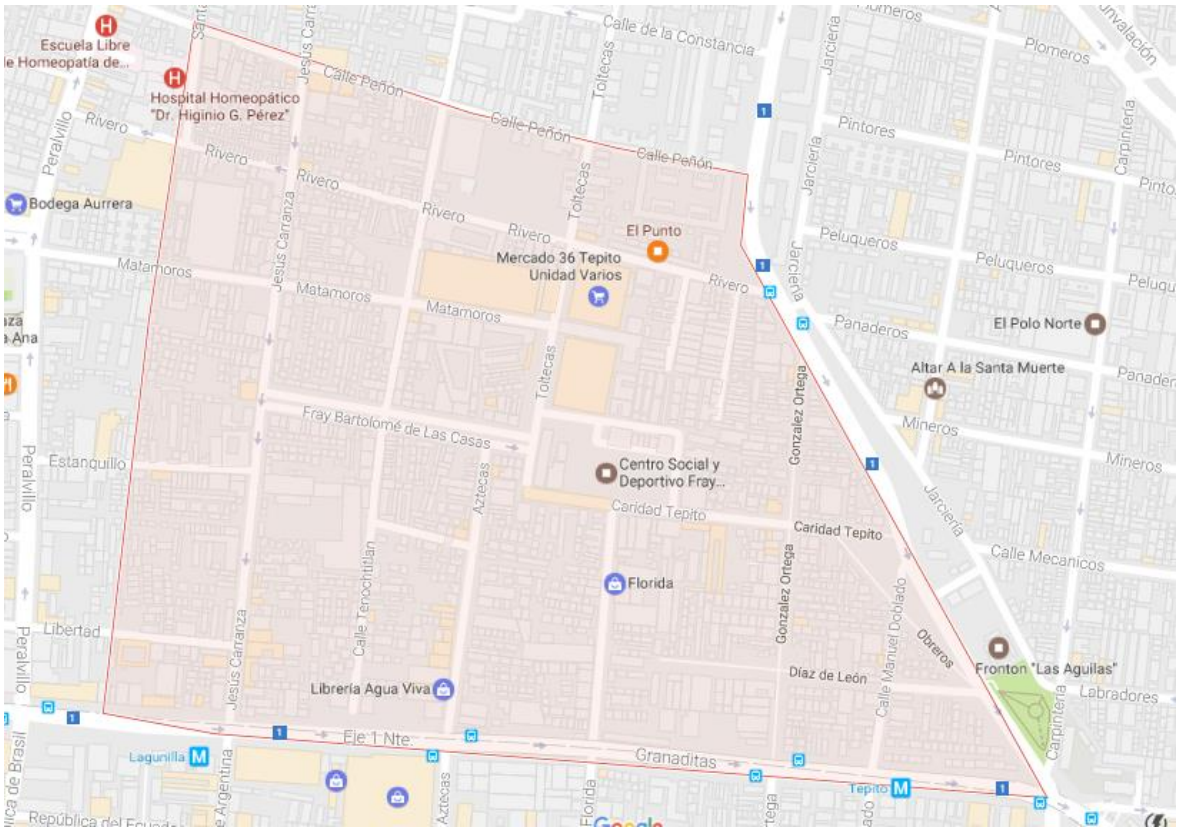
Capítulo 5. Tepito,26 a través del tiempo

5. 1. El origen del vocablo "Tepito"

Retomando la investigación realizada por Mantecón y Domínguez (1993), la palabra "TEPITO" tiene sus orígenes en el vocablo náhuatl *Tepitoyotl* que significa pequeño o chico, aunque la degeneración de este término también puede referirse a un barrio menor, perteneciente a un barrio mayor, en este caso, se consideraba que Tepito era perteneciente al barrio de Tlatelolco.

De acuerdo con los límites espaciales del barrio de Tepito, establecidos después del terremoto del 85, por el "Plan Tepito" (con la finalidad de establecer los límites geográficos en los cuales se llevaría a cabo), son los siguientes: en el norte se limita con las avenidas Canal del Norte y Circunvalación, al sur con la calle de Costa Rica, al este con la Avenida Ferrocarril de Cintura y al oeste con la calle Peralvillo. No obstante, en la actualidad se limita al norte con la calle Peñón, al sur con Granaditas, al este con Avenida del Trabajo y al oeste un poco antes de iniciar la calle Peralvillo.

[26] La construcción de este recuento histórico se generó a partir de la vinculación de diferentes textos, en la bibliografía se podrán encontrar los datos completos, para su consulta posterior.



López Rojo (2011) menciona, que en los tiempos de la prehistoria Tepito era conocido como *Mecamalinco* palabra que significa “lugar donde se tuercen las sogas” o barrio de los mecapaleros ─persona que trabaja de cargador y hace uso del mecapal para realizar sus actividades─ del Tianguis de Tlatelolco, éste, se encontraba ubicado a las afueras de Tenochtitlán, específicamente en la rivera de la Lagunilla, donde se estableció un pequeño mercado fuera del gran mercado de Tlatelolco.

Durante este periodo, los pobladores de la zona provenían de tribus Nahuas, como la gran parte de los pobladores de esta época, personas que se dedicaban a la agricultura en chinampas y artesanos; a dichos pobladores se les tenía prohibido comerciar sus productos en Tlatelolco, es por eso, que se estableció un pequeño mercado clandestino dirigido a los moradores de dicha rivera.

Siguiendo la línea del autor, se sabe que para el año 1521, después del prendimiento[27] de Cuauhtémoc, Tepito se conoció como *Tequipeuhcan* "lugar donde inició la esclavitud", ya que, el 13 de agosto de 1521, fue en donde se aprende al último rey azteca; ─actualmente en el corazón del barrio de Tepito, se encuentra una placa conmemorativa con el significado de la palabra *Tequipeuhcan*─.

Durante este periodo, el mercado indígena que se estableció fuera de Tlatelolco aún seguía funcionando, Tepito era perteneciente a uno de los cuatro grandes *calpullis*[28]: Atzacualco, Zoquiapan, Moyotla y Cuecopan. Tepito perteneció a Atzacualco, aunque después de la caída del imperio también se le llamó *Teocultepiton o Tepitoyotl*, que hace referencia a un pequeño templo azteca que existía en esta zona.

5. 2. Edificación de un barrio

Para 1611, se buscó descentralizar las actividades comerciales provocando la creación de nuevos espacios como: la Plaza de Jesús y Santo Domingo; además, se intentó frenar el comercio ambulante mediante el ofrecimiento de nuevas plazas públicas a partir de "El reglamento para los mercados en 1791".

El Archivo General de la Nación y diversos autores como Aréchiga, López Rojo, Gónzalez J, Jarquín Sánchez, Rocha O; entre otros, desarrollan la historia de Tepito a partir del siglo XVII - XVIII; en los cuales se menciona que Tepito tiene sus orígenes durante el periodo de la conquista en un barrio de indios. Se sabe que el Santo Patrono del barrio fue San Francisco, además, se le conocía como San Juan Tepito o San Francisco Antón Tepito, haciendo referencia a la iglesia de San Francisco de Asís que se encuentra a un lado del actual mercado de zona número 14; durante este siglo en Tepito se albergaba a trabajadores manuales y servidumbre.

Según Ernesto Aréchiga (2004), Tepito formaba parte de Santiago Tlatelolco al igual que La Concepción Tequipeuhcan y Santa Ana Atenantitech, ahora bien, el autor definió a un barrio

[27] El prendimiento de Cuauhtémoc fue un momento de tortura en donde le quemaron las manos y los pies para poder obtener información de los tesoros codiciados por los españoles.
[28] Según la Rae, hace referencia a una casa comunal o una casa grande; era entonces, un clan o división, que ayudaba a la constitución de la sociedad Azteca.

de indios como aquel que decidía colectivamente el destino de la comunidad, en donde se llevaban a cabo actividades agrícolas y ganaderas. De acuerdo a Jarquín (1990), en el siglo XVI, la población que habitaba el barrio de Tepito se dedicaba a diversos oficios, desarrollados dentro de las viviendas o patios de las mismas, dichos oficios fueron aprendidos gracias a los frailes que se encontraban cerca de la zona, en este sentido, es importante resaltar el oficio de zapatero, pues la primera curtidora en Tepito se fundó en el año de 1529.

Siguiendo a la misma autora, se menciona que, en el siglo XVII, aparece por primera vez lo que hoy es conocido como vecindad, las cuales pasarían a ser la nueva forma de vivienda popular en la ciudad; surgen a partir del crecimiento poblacional, y fueron el resultado de la subdivisión de las casas coloniales que fueron abandonadas por los dueños que buscaron una mejor zona.

5. 3. Tepito: Un barrio excluido

Tepito era un sector de la sociedad que se ubicaba en la periferia de la ciudad, ─cuando Tenochtitlán culminó, toda la sociedad fue marginada hacia pueblos o barrios en la periferia de la urbe, de forma que, terminaron rodeando a la ciudad española─, el cual, seguía conservando sus tradiciones y estilos de vida; los españoles intentaron destruir dichos barrios, aunque no se logró, si surgieron modificaciones por el constante crecimiento de la ciudad española.

En el caso del Barrio de Santa Ana Atenantitech fue el primero en ser modificado convirtiéndose en una imitación de la ciudad española:

> Se encuentra sobre la línea de calles que llevaron el nombre de "Camino real de Santa Ana" y comunicaban al centro de la ciudad con la garita de Peralvillo y la calzada que conducía a la basílica de Guadalupe. A lo largo de estas calles se formaron manzanas que trataban de imitar el orden prevaleciente en el centro de la ciudad, se trazaron calles transversales, se establecieron comercios y surgieron casas de vecindad y mesones donde se hospedaban cotidianamente los arrieros que entraban a la ciudad por el norte. (Aréchiga, 2004).

Sin embargo, Tepito y la Concepción Tequipeuhcan seguían conservando su aspecto y estructura de barrio indio, había: canales de agua, tiraderos de basura, casas y terrenos abandonados

(conocidos como paredones, en donde, se resguardaban las prostitutas y los malhechores), era un medio insalubre que destacaba por la escasez de agua potable; lugar en donde vivían 5,000 habitantes.

Aréchiga (2004), menciona que durante la primera mitad del siglo XIX y debido a la escasez de agua que sufrió el barrio, muchos de los habitantes decidieron abandonar la zona, quedando así sólo la mitad de la población total; a partir de 1849 se intentó regularizar las tierras comunales con base a la Jurisdicción Federal por parte del Ayuntamiento de la ciudad, a partir de ello se comenzaron a fraccionar en lotes que en su mayoría fueron adquiridos por compañías inmobiliarias privadas para ser lotes en reserva durante el periodo comprendido de 1857 a 1864.

5. 4. El impacto de la Ley Lerdo y el Porfiriato

Ahora bien, en la segunda mitad del siglo XIX, se comenzaron a estructurar los primeros fraccionamientos del norte de la ciudad, entre las colonias más destacadas se encontraban: la colonia Violante (1853), Morelos, Díaz de León y la Bolsa. En el mismo siglo hubo una disolución de barrios debido a la ley Lerdo que se promulgó el 25 de junio de 1856, ya que, al no haber mucho dinero en el país, el clero tenía bastante dominio, ley propuesta por los liberales. El país se encontraba en decadencia económica, debido a que, la libre circulación de las propiedades no generaba una riqueza pública; es por ello que dicha ley establecía que las propiedades de los civiles o eclesiásticos serían adjudicadas a los arrendatarios, a partir de una cuota establecida, que se pagaba como si se tratara de una renta fija, sin embargo, ésta incrementaba un 6% anual de rédito, hasta cubrir el pago total; dicha ley se realizó con el objetivo de generar impuestos.

A consecuencia de la Ley Lerdo, el 20 de febrero de 1857, se realizó una reunión entre una mínima parte de los habitantes del barrio, en donde se eligieron a 14 representantes para presentarse ante un notario y adjudicar un par de terrenos del barrio a un particular, justificando dicha solicitud con la afirmación de que Tepito no estaba comprendido dentro de las parcialidades, por lo cual, a ellos les correspondía la libre administración de sus bienes.

Conforme la ciudad fue creciendo, se planearon proyectos para integrar a Tepito a la ciudad, ─éstos consistían en la creación de lotes, manzanas, alumbramiento, pavimentación, etc.─ pese a que hubo interés, los proyectos no se llevaron a cabo; y los terrenos de Tepito poco a poco

fueron comprados por personas ajenas al lugar, lo que ocasionó que el barrio indio fuera desvaneciéndose lentamente.

Con la llegada al poder del gobierno de la República restaurada, en 1879 se constituyen mejoras que permiten la adaptación del antiguo asentamiento indígena a la conformación de vecindades que resultaban semejantes a los establecimientos que se dieron en el periodo de la colonia, además, éstas fungían como alojamiento a los nuevos vecinos integrados por numerosas familias provenientes de la Ciudad de México y de sus alrededores; se sabe que en su mayoría eran artesanos, trabajadores de construcción y pequeños comerciantes.

En dicho periodo existió una modificación de las condiciones de vida, ya que no existía dependientes económicos, había gran cantidad de mujeres solteras o separadas con hijos y se encontraba la ausencia permanente de un padre; vivían en vecindades, en donde, los cuartos que tenían sólo contaban con una única habitación que servía exclusivamente para que dichas familias durmieran.

Los terrenos que ya eran propiedad de las compañías de desarrollo inmobiliario transformaron y rodearon las vecindades del antiguo barrio de San Francisco Tepito, durante el periodo que va de 1879 a 1889. Durante el Porfiriato [29] se desarrollaron infraestructuras como: pozos artesanos, traza de calles, manzanas rectangulares, bardas, entre otros; elementos que las compañías inmobiliarias utilizaron para construir diversos fraccionamientos habitacionales en Tepito; en las colonias Violante, la colonia Morelos, la colonia La Bolsa y la colonia Díaz de León.

Las colonias como La Bolsa, San Rafael, Santa Julia, Guerrero, Peralvillo, etc; fueron ofrecidas a la clase obrera de la ciudad, debido a que en ellas se localizaban las industrias del reciente capitalismo, además éstas construcciones fueron destinadas a familias expulsadas por falta de viviendas baratas en la ciudad; ello derivó en un incremento poblacional que contabilizó alrededor de 10,000 habitantes en Tepito para 1882.

[29] Período en la historia de México en el que Porfirio Díaz fue presidente del país, en este caso se hace referencia al segundo periodo en que gobernó (1884-1911).

5. 5. La migración a Tepito y el desarrollo comercial

En los comienzos del siglo XX, la población de Tepito aumentó gracias a la llegada de familias migrantes que buscaban mejores condiciones de vida. Para 1920, aún continuaba la práctica del oficio de zapatería, lo cual reflejaba los comienzos de la dinámica comercial que se desarrollaría posteriormente en Tepito, principalmente en la colonia Fray Bartolomé de las Casas; para finales de los 20´s y principios de los 30´s, el número de inmigrantes aumentó, proviniendo de diferentes estados, principalmente de Jalisco y Guanajuato, lo que propició el crecimiento de dicho oficio. Durante este periodo continuaba la escasez de servicios públicos, es importante mencionar que el único medio de transporte existente era el tren de mulitas.

El periodo Cardenista resulta ser un periodo clave para la comprensión del desarrollo social de Tepito; debido a la pobreza y desempleo que se dio en este periodo, y a pesar de la conservación de los oficios: zapatería y talabartería; los habitantes del barrio comenzaron a buscar alternativas de ingreso, surgiendo así, la venta de objetos robados, la prostitución, la creación de pulquerías y cabarets.

A inicios de 1940, surge un proceso de extensión del comercio en distintos lugares del barrio: Plaza de Fray Bartolomé de las Casas, Tenochtitlán, Aztecas, Caridad; se dice que en estos lugares de 13:00 a 17:00 horas, llegaban los ayateros o cambiadores que intercambiaban cosas usadas por loza, aunque después ésta práctica cambió por la necesidad de obtener ganancias monetarias.

Además, en ésta década, el sistema de control de comercio mejoró; el partido oficial (Partido de la Revolución Mexicana), se reagrupo en cuatro sectores: obrero, campesino, militar y popular, en éste último se encontraba la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP), que estaba conformada por comerciantes, artesanos, profesionistas, organizaciones juveniles y trabajadores no asalariados; en relación a ésta nueva organización en Tepito se crean dos organizaciones "La fraternal" y "La Revolucionaria", ésta incorporación de organizaciones de Tepito al CNOP se dio hasta los años 80´s. Asimismo, durante el gobierno de Miguel Alemán (1946 - 1952) se mejoraron los servicios públicos en la zona (drenaje e iluminación).

En 1957, Ernesto P. Uruchurtu como integrante del PRI, asume el poder como regente de

la Ciudad de México; dentro de sus principales objetivos estaba la inminente necesidad de desaparecer al comercio ambulante, mediante la construcción de mercados; durante su gestión en la Ciudad se construyeron 163 mercados, de los cuales, 4 se ubicaron en Tepito: el Mercado de zona N° 14, dedicado a la venta de legumbres y frutas; el Mercado de artículos nuevos N° 60, dedicado a la venta de tela y ropa —éste último, en los años 70's se convertiría en un mercado dedicado a la venta de los zapatos—; el Mercado de artículos usados N° 33 dedicado a la venta de herramientas y por último el Mercado de zona N° 36 dedicado a la venta de artículos usados.

Gracias a la construcción de estos mercados, se logró una distribución de locales entre los comerciantes del barrio de Tepito, no obstante, al poco tiempo 25 comerciantes obtuvieron un permiso para vender en La Rinconada (callejón), éstos vendieron durante 6 años. Tiempo después aparecieron lo que hoy se conoce como salderos y así desplazaron a los comerciantes, siendo estos trasladados a la calle Tenochtitlán.

En el año de 1971 existió un conflicto entre los comerciantes ambulantes y aquellos que se encontraban en un establecimiento dentro del mercado, debido a que los segundos no tenían grandes ventas y notaban que los comerciantes ambulantes adquirían mayores ganancias a pesar de que estaba prohibida la venta en la vía pública. A mitad de la década de los 70´s se comienzan a vender productos de saldo nacional, también existía la producción de pequeñas maquilas a la par de la venta de fayuca.

5. 6. Proyectos a favor de Tepito

A inicios de los años setenta, surge un movimiento cultural llamado "el Arte Acá" que son un grupo de iniciadores de los movimientos culturales que se dieron en el barrio de Tepito, dicho grupo estaba conformado por: escritores, pintores, actores, músicos, entre otros. Se caracterizaba por un arte diferente ya que ellos mismos se describen como anticomunistas, anti-burgueses, y que además tenían un inmediato impacto social; dichos artistas empezaron a usar los muros deteriorados del barrio para convertirlos en murales, las calles las convirtieron en escenarios de teatro y el papel en boletines y revistas que sirvieron de difusión para "el Arte Acá".

En 1972 se crea el proyecto "Plan Tepito" en donde se sugería el cambio de las vecindades por condominios; para poder lograrlo se tenía contemplado trasladar a los inquilinos a viviendas

temporales, con la intención de construir viviendas dignas en los predios correspondientes; la elaboración de este proyecto llevo varios años, para 1976 se tenía contemplado construir 544 viviendas y 112 comercios, pero esto no se logró, por diversos factores: uno de ellos fue porque los habitantes no estaban de acuerdo, porque los costos de adquisición eran elevados y porque se temía a que la distribución espacial afectará la vida comunitaria. Al término del proyecto sólo se lograron construir 260 viviendas y 42 comercios (1978).

Las consecuencias de esto fueron que existiera una población que no pudiera tener acceso a las viviendas, aunado a esto se tenía planeado construir una "Plaza Tepito" la cual estaría constituida por comerciantes locales y artesanos, provocando que los habitantes se organizaran: la Asociación de Inquilinos, las 25 organizaciones de comerciantes, el consejo de representantes y el movimiento de Tepito "Arte Acá", hicieron surgir el periódico "El ñero", el cual, difundía noticias buenas y malas de la comunidad.

Lograron así una movilización entre los talleres, las vecindades y algunas zonas del tianguis, manifestando que el "Plan Tepito" era inadecuado porque lo que realmente se tenía que hacer era rescatar y acondicionar los inmuebles ya existentes y sólo en última instancia construir nuevas viviendas, todo esto, bajo el asesoramiento del Taller 5 de Arquitectura Autogobierno de la UNAM.

Debido a la construcción de los ejes viales (1979), el barrio de Tepito se vio afectado, ocasionando que se desalojaran sin previo aviso a 200 inmuebles. Para finales de los 70 's y primeros años de los 80's la mayor parte de los habitantes de Tepito vivían de diferentes oficios (zapatero, ayatero, reciclero, etc.) así como del comercio de productos de segunda mano y de artículos robados. En este periodo la fayuca juega un papel fundamental, debido a que la crisis económica que se da durante los 80's tuvo efectos negativos en la economía de los estratos sociales más bajos; por lo cual, la fayuca, representó la adquisición de productos provenientes del extranjero a precios inferiores.

Jarquín (1990) también menciona que durante ésta década vivían alrededor de 63,799 habitantes en 7,069 viviendas, estadísticamente se puede decir que el 78.6% de la población total vivió en una vecindad, también hubo un aumento respecto a los servicios públicos. En el año de 1982 existían 114 talleres dedicados a la talabartería y zapatería, además, había 3,704 locatarios

de mercados y 5,000 tianguistas, esto último provocó que el acceso automovilístico fuera difícil.

El terremoto de 1985 dañó seriamente al barrio de Tepito, y las viviendas tuvieron que ser reconstruidas, gran parte, en su totalidad; bajo el programa Renovación Habitacional Popular, se ayudaron a 6,131 viviendas, sin embargo, ésta ayuda ocasionó que existiera una homogeneización respecto a los condominios y a que el espacio público fuera aún más limitado. Ésta traba que existió respecto al espacio dañó seriamente la calidad de vida de los tepiteños, ya que había familias extensas que vivían en 36 m^2, los hogares ya no funcionaban como talleres y el programa finalizó con 3, 869 predios, siendo alrededor de 30,000 viviendas menos.

La entrada de México al GATT (1982) y la firma del TLCAN (1994) provoca que México tenga un mercado abierto teniendo un impacto negativo en los comerciantes de Tepito ya que el contrabando se volvió menos atractivo como forma de obtener ingresos y se inició con el tráfico de drogas, mismo que desató una ola de violencia y una crisis de convivencia entre los vecinos de ésta localidad.

Capítulo 6. Aspectos psicosociales de la práctica del comercio informal en la cerrada de Matamoros

Para cumplir con nuestro propósito planteado al inicio de la investigación surge la necesidad de desarrollar teóricamente diversos procesos psicosociales que se dan en la vida cotidiana, haciendo énfasis en aquellos procesos que surgen de la interacción de los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros. Para poder dar una explicación de los procesos que surgen en la vida cotidiana es importante comenzar por definir ¿Qué es la vida cotidiana? es por ello que el siguiente punto se centrará en resolver ésta cuestión.

6. 1. Vida cotidiana y comercio informal en la cerrada de Matamoros

La importancia de la vida cotidiana radica en que gracias a su análisis se puede conocer cómo es que se orienta la conducta del ser humano. El análisis de la vida cotidiana no sólo permite conocer la orientación de dicha conducta sino también ayuda a comprender por qué se actúa de cierta manera. Al estudiar la vida cotidiana del ser humano, se puede de igual manera, saber cómo es que el conocimiento que se tiene de ella se va construyendo.

A continuación, se abordarán conceptos proporcionados por los autores Berger y Luckmann (2012), los cuales hacen un análisis de cómo se va construyendo el conocimiento en la sociedad. Ambos autores provenientes de una perspectiva fenomenológica, son influenciados principalmente por la filosofía de Husserl.

"La vida cotidiana se presenta como una realidad interpretada por los hombres y que para ello tiene el significado subjetivo de un mundo coherente." (Berger y Luckmann, 2012). Al hablar del conocimiento que se obtiene y construye se hace referencia al sentido común, es decir, a los conocimientos y saberes generados a partir de las interacciones sociales llevadas a cabo en la vida cotidiana, teniendo así el significado intersubjetivo.

El carácter intersubjetivo que mencionan los autores, hace referencia a la diferencia entre el mundo de la vida cotidiana y otras realidades de las que el individuo tiene conciencia; ésta diferencia se puede comprender mejor con el siguiente ejemplo: en la presencia de una obra de teatro se tiene conciencia de la transición que hay entre las realidades, debido a que al presenciar la obra teatral se está inmerso en una realidad distinta, y al finalizar se vuelve a la realidad suprema, es decir, a la vida cotidiana común para todos.

Al describir la realidad del sentido común, Berger y Luckmann (2012) comentan que se debe considerar que ésta encierra diversas interpretaciones precientíficas y cuasi-científicas, y por lo tanto se tendrá que considerar como un carácter presupuesto dentro de los análisis fenomenológicos.

La vida cotidiana y los conocimientos que se tienen de ésta, son comprendidos en un determinado contexto (tiempo/espacio), por lo tanto, el estudio de ella no puede ser entendido como una generalidad del mundo social. Para que estos conocimientos contengan el carácter intersubjetivo y para que la vida cotidiana sea considerada común para todos, es importante recalcar que esto es posible gracias a las interacciones sociales que se desarrollan no sólo persona-persona. Ésta interacción permite que las expresividades de los que se relacionen sean expresadas mutuamente, y por ende compartidas.

6. 2. Interacción en la vida cotidiana

Berger y Luckmann (2012), mencionan que la importancia de las interacciones sociales radica, principalmente, en que éstas se desarrollan en el "aquí y ahora", es decir, esto permite el continuo intercambio de expresividades en cuanto a la situación cara a cara; además, resulta evidente que en dicho continuo existe una reciprocidad de actos referente a lo que se espera en una situación típica.

Las relaciones sociales, en especial y primordialmente las interacciones cara a cara, son, como dicen los autores: aquellas en donde resulta ser un intercambio continuo de las expresividades entre los sujetos interactuando. Cabe mencionar, que cada sujeto aprehende a interactuar, gracias a los esquemas tipificadores que se encuentran contenidos en la vida cotidiana.

> Los esquemas tipificadores que intervienen en situaciones "cara a cara" son, por supuesto, recíprocos. […] En otras palabras, los dos esquemas tipificadores entran en "negociación" continua cuando se trata de una situación "cara a cara". En la vida cotidiana es probable que esta clase de "negociación" pueda de por sí disponerse de antemano, de manera típica, como en el típico proceso de regateo entre clientes y vendedores. (Berger y Luckmann, 2012).

Se puede decir, entonces, que la realidad de la vida cotidiana se aprehende de manera continua gracias a las diversas tipificaciones existentes, así como las posibles modificaciones que puedan tener. Estableciendo una relación con los comerciantes informales, consideramos que las actividades que se llevan a cabo día con día en el tianguis son y se han vuelto esquemas tipificadores, debido a que estos estructuran su vida social. Por ejemplo, en dicha cerrada, se observó que existe un horario establecido para la instalación de la mercancía, un horario para comer, un horario para recoger la mercancía, entre otras actividades.

Así pues, en las interacciones, además del uso constante y finito de esquemas tipificadores, se desarrolla una especie de accesibilidad referente a la subjetividad del otro con el que interactúo, es decir, lo aprehendo mediante síntomas que éste me va presentando conforme se desarrolla la

interacción, no obstante, esto no quiere decir que la interpretación que yo realizaré de dichos síntomas sea la correcta. Por ejemplo, un comerciante de la cerrada puede emitir un silbido porque éste le remite a una canción, pero si el vecino lo escucha puede pensar que el silbido significa que algo malo sucede o que está advirtiendo algo, en este caso la interpretación del segundo comerciante sería errónea a pesar de que el silbido si puede significar un aviso de advertencia.

El desarrollo de los esquemas tipificadores es de forma continua, debido a que la situación no se torna problemática, si esto sucediera, siguiendo el ejemplo anterior, el segundo comerciante debería optar por actuar de manera distinta, es decir, con acciones sosegadas dado que el silbido no implica advertencia alguna; así, la interacción continúa desarrollándose hasta nuevo aviso.

En las relaciones de la vida cotidiana y en las experiencias mismas, existe un aspecto importante, el cual tiene que ver con que la experiencia sea de forma directa o indirecta; es decir, aquellas interacciones que el sujeto mantiene con las personas que interactúa de manera constante y cara a cara, y aquellas en donde mantiene cierta relación que ha sido efectuada en el pasado o con menos frecuencia. Esto se ve ejemplificado con las relaciones que establecen los comerciantes informales, por un lado, se observan las experiencias directas que tienen los comerciantes informales con los demás miembros de la cerrada de Matamoros; mientras que, las relaciones indirectas son aquellas que se establecen con los consumidores que no asisten con frecuencia al tianguis.

"El grado de interés y el grado de intimidad pueden combinarse para aumentar o disminuir el anonimato de la experiencia" (Berger y Luckmann, 2012). En este sentido, se puede decir que las experiencias de los comerciantes informales de la cerrada de Matamoros dependerán tanto del interés que exista entre ellos, así como de la proximidad que establezcan.

Las relaciones sociales que se establecen no sólo dependen o se llevan a cabo a través de las personas que son mis asociados y mis contemporáneos, también hacen referencia a los antecesores y sucesores que existieron y existirán, en la vida social. Así, por ejemplo, un comerciante informal puede trabajar porque sus antecesores le heredaron el puesto, o quizá, el actual comerciante informal es dueño de un puesto que en el futuro heredará a sus hijos y nietos.

Ahora bien, ya se mencionó que el sentido común es construido en y durante la situación

cara a cara y ésta no se limita a la presencia física, sino que puede existir en relaciones con personas del pasado y/o futuro; para lograr dichas interacciones se hace uso del lenguaje y éste tiene como función comunicar el carácter intersubjetivo, no sólo de los esquemas tipificadores de la acción, sino de los conocimientos de manera general, además, el lenguaje es un elemento primordial dentro de la vida cotidiana ya que éste permite la realización de procesos como la socialización, tema que será expuesto más adelante.

6. 3. El lenguaje y su uso

"La expresividad humana es capaz de objetivarse, o sea, se manifiesta en productos de la actividad humana, que están al alcance tanto de sus productores como de los otros hombres, por ser elementos de un mundo común." (Berger y Luckmann, 2012). De acuerdo a lo anterior, se logra destacar el papel fundamental del lenguaje dentro de la vida cotidiana, ya que éste es el que se encarga de expresar el carácter subjetivo de las actividades, y entonces, lograr comprender su significado; además, la comprensión de la vida cotidiana se logra a partir de todas las objetivaciones que se realizan gracias al lenguaje.

Berger y Luckmann (2012), definen al lenguaje como: el sistema de signos vocales más importante de la sociedad humana, esto no quiere decir que todos los signos vocales tengan significado, por lo cual, la objetivación del signo vocal se adquiere a partir del significado lingüístico; la utilización del lenguaje no se limita sólo a situaciones cara a cara, debido a que, los significados pueden ser comunicados sin estar presentes en la situación. Existen sistemas de signos distintos, algunos de ellos hacen referencia a signos gesticulatorios, signos corporales, signos escritos, etc.

Ahora bien, durante la interacción que se mantiene entre dos sujetos, en una situación del aquí y del ahora; se utiliza el lenguaje como herramienta para comunicarse, éste obtiene una cualidad de reciprocidad, es decir, existe una continua producción de signos vocales por parte de los sujetos que interactúan con el objetivo de expresar las intenciones subjetivas de cada uno.

Las objetivaciones de la expresividad sirven como índices para comprender la subjetividad de los demás, sin embargo, cuando una persona se encuentra interactuando con los demás, no utiliza sistemas de signos distintos del que es utilizado por los demás miembros de la sociedad,

por ejemplo, una persona proveniente de Francia, hará uso de su idioma y no de signos correspondientes al español; de esta manera, el lenguaje también puede tipificar las experiencias, permitiendo que este conocimiento sea común para mí y mis semejantes, y en ese sentido, la experiencia tipificada puede llegar a ser utilizada por otra persona que se encuentre en la misma cuestión.

La acumulación de todas éstas tipificaciones se van integrando para después convertirse en un cúmulo de conocimientos compartidos con la sociedad, pero no hay que olvidar que este acopio social, tal y como lo mencionan Berger y Luckmann (2012), se encuentran limitados; es decir, los esquemas típicos de acciones para la vida cotidiana están limitados de acuerdo a la distribución social — no todos conocen lo que yo sé, y yo no sé todo lo que los demás saben — además, la situación en que la acumulación de conocimientos se va generando, es distinta para todos, permitiendo que cada sujeto se ubique dentro de la sociedad y sepa cómo comportarse de acuerdo a ésta separación; por ejemplo: una persona que ha nacido en situación de pobreza tendrá comportamientos y quizá aspiraciones menores a aquellos que han vivido y crecido en situaciones contrarias.

Haciendo alusión a nuestro objeto de investigación vemos como los esquemas típicos de los comerciantes del barrio de Tepito están limitados de acuerdo al contexto en el que se desarrollan, es por ello que el cúmulo de estos sólo podrá ser entendido a partir del estudio y análisis de sus experiencias cotidianas, es decir, implica el estudio de su lenguaje, del pensamiento colectivo, creencias, valores y de todo el acopio de conocimiento.

6. 4. El pensamiento mágico

Este apartado aludirá a la religión como aquel pensamiento mágico que permea en la vida cotidiana de la sociedad mexicana; partiendo de la premisa ideológica de Hegel, en donde menciona que: el hombre produce una idea (Dios), con la cual justifica su existencia y al cual le debe la misma; se muestra una relación inversa entre la idea creada por el hombre y él mismo; siendo así que el hombre le atribuye un valor a las prácticas y creencias religiosas, de las cuales deriva un respeto hacia ellas.

Una característica importante de los comerciantes de la cerrada de Matamoros es el apego

que tienen hacia la religión, específicamente a ciertas figuras sagradas debido a que llegan a permear en su vida cotidiana, provocando que realicen prácticas que con el tiempo se constituyen como un ceremonial, dichas prácticas las realizan al ser creyentes de su fe, Freud (1907) las denomina como "Acciones Ceremoniales"; las acciones ceremoniales pueden ser cualquier actividad que tiene una particular ejecución, en algunos casos tiende a una exageración de acciones más allá del orden habitual, convirtiéndose en la esencia de las prácticas religiosas.

En muchas ocasiones el individuo practica el ceremonial de la religión sin preguntarse por su significado simbólico, aunque ignoran los motivos que permiten las prácticas religiosas, realizan los ceremoniales como acción de defensa frente a la tentación o como una medida protectora frente a una posible desgracia. Para muchos individuos el ceremonial tiene una particular ejecución; y si dicha ejecución es omitida produce una sensación de angustia, este proceso convierte a la acción ceremonial en una acción sagrada. En la cerrada de Matamoros del Barrio de Tepito, se observa una vinculación entre los comerciantes y la religión católica al tener un vínculo con figuras religiosas.

A continuación se aludirá al concepto tabú que Freud (1913 - 1914) desarrolló en *Tótem y tabú*, el cual es un sistema que funge como religión y a su vez proporciona las bases de la organización social; respecto a la religión se da una vinculación de respeto y protección entre el hombre y el tabú; mientras que, en las bases de la organización social surgen obligaciones entre los miembros, puesto que, no se adhiere a un único individuo sino a todos los de su especie; el tabú es sagrado, santificado, ominoso y peligroso; expresa prohibiciones y limitaciones religiosas o morales.

El tótem es un elemento primordial que Freud destaca en el mismo texto, a su vez, es un elemento necesario en la vida de los comerciantes de la cerrada de Matamoros, y en general, para la sociedad. Freud define al tótem como todo aquello portador o fuente de misteriosa cualidad que es resultado de una fuerza enigmática inherente a una persona o cosa, es decir, provee una especie de fuerza que puede compararse a ciertos objetos que se encuentren cargados de electricidad; es hereditario y no sufre alteraciones; la conexión entre un hombre y su tótem es recíproca ya que entre ambos se da una especie de protección.

Dicha aportación teórica es importante, ya que, en el sentido común, se tiene conocimiento

que los comerciantes informales hacen uso de amuletos que atraen la buena vibra y alejan la mala vibra, figuras que los protegen de malos deseos, figuras que permiten obtener mayores ganancias, entre otros; es decir, dichos amuletos poseen una fuerza mística que a su vez refleja una ideología impuesta a la sociedad por ciertas religiones. Por lo anterior es importante reiterar la existencia de reciprocidad que hay entre las figuras religiosas y el hombre porque con ello se observa la enajenación, específicamente, aquella que se da en nuestra unidad de análisis al atribuir la voluntad del hombre a un aspecto mágico, es decir, omnipotencia del pensamiento.

Otro punto importante para la presente investigación es el referente al animismo, pues se menciona como una representación que se tiene sobre las almas, mediante el cual, el hombre atribuye a los espíritus la causa de los procesos naturales y considera que no sólo los animales y plantas se encuentran animadas por ellos.

La magia es un elemento destacado de la técnica animista, pues su aplicación se da en casos en donde la espiritualización de la naturaleza a nuestro parecer no ha sido consumada, tiene la función de someter los procesos naturales a la voluntad del hombre, además, de proteger al individuo de enemigos y peligros al conferirle el poder para ocasionarles daños, por ejemplo, la construcción de una figurilla para poder hacerle daño al enemigo; la magia reserva la omnipotencia del pensamiento y se la confiere a los espíritus, internándose por el camino que conllevará a una religión.

Los motivos que fuerzan a la magia son los deseos del hombre, que tiene una confianza grandiosa en el poder de los propios deseos, entonces la magia cumple su función sólo porque el hombre lo quiere. Dicho de otro modo, el principio que rige a la magia es la técnica del modo de pensar animista, mediante la omnipotencia de los pensamientos, en donde el hombre atribuye la omnipotencia a sí mismo, en el ámbito religioso la omnipotencia de los pensamientos ha cedido a los dioses, pero no renuncia a ella, a partir de lo cual guía la voluntad de acuerdo a sus propios deseos.

6. 4. 1. La religión en la vida cotidiana

La religión actúa como un determinante de características sociales dentro de la vida del ser humano; es decir, es una ideología que desde tiempos inmemorables ha permeado la cotidianidad de las personas, convirtiéndose en generadora de conductas, tras las cuales, provoca seguridad, agradecimiento, esperanza, entre otros.

La religión juega un papel muy importante en la sociedad porque logra dar sentido a la vida de las personas que la conforman, es decir, ordena y da significados al mundo en el que viven; se ha presentado a través de la historia de las diversas culturas; además, las teorías que intentan explicar el sentido del mundo, del hombre y de la sociedad, se han construido alrededor de los dioses y templos de cada cultura.

Con el paso del tiempo se ha ido diversificando, cumpliendo los ideales de las diferentes culturas que se desarrollan en el mundo, lo cual, resulta interesante porque al ser una representación colectiva, permite mantener unificados a los distintos grupos sociales existentes.

En México, la religión es aquella parte que no sólo ayuda a dar sentido y significado de la realidad, sino que al mismo tiempo ayuda a tejer una descripción cultural e histórica de la sociedad mexicana. Para comenzar a ahondar en la importancia y el papel que tiene actualmente la religión en el país, es necesario mencionar de manera breve, el desarrollo de ésta.

Tras la conquista territorial del país, surgieron una variedad de dominios que trastocaron los lazos indígenas, es decir, material y espiritualmente hubo un sometimiento por parte de los españoles al quitar el poder al tlatoani de la cultura azteca. Los dioses prehispánicos y la pérdida de adhesión indígena provocaron que los conquistadores construyeran nuevos sentidos y significados para toda una sociedad.

En concreto, el catolicismo fue aquella religión que vino a sustituir a los dioses prehispánicos y a otorgar nuevos edificios de significación. González (2011) menciona cinco núcleos que dan sentido al catolicismo popular mexicano:

1) La tierra y la naturaleza.

2) La salud.

3) La vida al ritmo de los rituales.

4) La fiesta.

5) El símbolo mayor.

El primero hace referencia a la importancia de la tierra o madre tierra (tal como muchas culturas de México las denominan), o entendida simplemente como "naturaleza", es relevante porque tiene un carácter social y comunitario, "Los dioses han entregado la tierra (cada porción de tierra) a los grupos, a las colectividades; de ahí que los grupos no puedan entenderse a sí mismos sin esa referencia [...]" (Martínez, 2011), es por ello, que se puede considerar a la tierra como aquel núcleo en que se establece una relación entre el grupo social y el territorio, para el caso de la religión es importante porque el territorio otorgado por los dioses, es el lugar en donde se llevan a cabo las festividades y ritos que reproducen la identidad del grupo.

Como ya se mencionó, el segundo es referido a la salud, su relevancia radica en los conocimientos que han existido y existen en la medicina popular y que se sustentan bajo una relación con lo sagrado, en donde, se busca una reconstrucción del equilibrio y del sentido de la vida; en diversas ocasiones este tipo de conocimientos populares se ven menospreciados por los científicos de la salud, debido a que, su sustento es meramente teológico.

El tercer núcleo hace referencia a los rituales y su importancia dentro de la vida cotidiana; "[…] los rituales articulan la vida del catolicismo popular y la ordenan en referencia a ese sistema global de significación. Desde el nacimiento hasta la conmemoración de los aniversarios luctuosos, el pueblo mexicano tiene respuestas rituales para las diversas crisis y desafíos que la vida plantea." (Martínez, 2011), coincidimos con las ideas que el autor expresa porque en diversas situaciones de la vida se ha visto la existencia de rituales que giran en torno a la religión, que se vinculan con ella y que gracias a ella puede dar sentido a lo que sucede en sus vidas, pero no sólo logra dar sentido de manera individual, sino se establece un sentido compartido para el grupo en que se desarrolla el ritual.

El penúltimo núcleo que se menciona hace alusión a la fiesta, ésta se concibe como aquella celebración que logra romper con lo monótona que puede llegar a ser la vida, el autor menciona que existe una especie de "tiempo liberado", pero de corta duración. En el contexto de México y tras la colonización, el templo en que se llevaban a cabo las festividades se convirtió en aquel que lograba una integración colectiva, pero ésta integración se veía obligada bajo el interés económico de la administración que conlleva la realización de dicha festividad.

Finalmente, el quinto núcleo se refiere al símbolo mayor, el cual logra enmarcar de manera máxima a los núcleos anteriores porque se trata del fenómeno devocional máximo, por ejemplo, en México, el Guadalupanismo (devoción a la Virgen de Guadalupe), es de suma importancia porque tiene gran alcance a lo largo y ancho del país, es aquella devoción que ha permeado dentro de la vida cotidiana de la mayoría de los hogares mexicanos; gran parte del sentido de la vida en la sociedad mexicana no podría ser entendida sin hacer mención a la Virgen de Guadalupe, que sin lugar a dudas comprende la realización de diversos santuarios, fiestas, cofradías[30], peregrinaciones, etc.

Lo antes expuesto es de ayuda para comprender los eventos religiosos que surgen dentro de la sociedad mexicana; a continuación, se detallará el cuarto núcleo mencionado por Martínez (2011), la importancia específica de este núcleo surge a partir de los diversos procesos que se dan dentro del Guadalupanismo.

6. 4. 2. Fiesta: irrupción de la vida cotidiana

El concepto de fiesta ha sido definido por diversos autores; en esta ocasión se aludirá a la concepción de fiesta, a partir de lo mencionado en *Memorias del X Encuentro para la Promoción y Difusión del Patrimonio Inmaterial de países Iberoamericanos* (2009). A partir de la revisión del texto ya mencionado, podemos definir a la fiesta como aquel fenómeno que indubitablemente se encuentra vinculado con la cotidianidad de las personas, ya que la fiesta es una pausa al orden habitual, en donde, se eliminan las brechas de desigualdad social, generando una identidad recíproca dentro de la sociedad; las acciones emotivas adquieren un mayor significado; esto se

[30] Asociación o reunión de personas de carácter religioso o gremial.

puede observar en los diversos actos rituales que se realizan, por ejemplo, la música, la ceremonia, la danza, la comida, la tradición, el respeto y la espontaneidad que establecen un enlace entre lo corporal y lo espiritual que muchas veces surgen dentro del ámbito religioso.

Para comprender el fenómeno religioso que surge dentro de una fiesta, es necesario mencionar a las cofradías; en ellas se organiza la celebración de la fiesta al santo o patrono de la comunidad que se rige bajo los estatutos que la cofradía establece. Un aspecto de suma importancia y que considera González (2011), es el referido al interés que existe en la comunidad para mantener a una o más cofradías, para ello el autor menciona cinco puntos que explican dichos intereses:

1. El santo o figura religiosa implica lo sagrado cercano y que está a favor de los devotos.

2. La celebración que se lleva a cabo tiene beneficios para la comunidad, ya sea un día sin actividades laborales, comida, diversión o simplemente una reunión con la comunidad; la fiesta les da un tiempo que pone en pausa la monotonía de la vida cotidiana.

3. La cofradía se convierte en el modo de incrementar cierto fondo ceremonial, dependiendo de la autonomía que existe entre los cofrades, de acuerdo a los estatutos que se establecen en ella.

4. En la cofradía se puede tener un rol de poder y liderazgo, es decir, participar de manera activa dentro del sistema religioso.

5. Es un reducto de la identidad popular.

En resumen, la fiesta representa a la comunidad y a los vínculos que se generan, reproducen y mantienen gracias a los rituales; en ella se denota la identidad, organización y significados de la comunidad. A partir de lo que implica hablar de fiesta surge la imperiosa necesidad de enfocarnos en aquellas que se desarrollan dentro de la cultura mexicana, debido a que es una cualidad con una carga cultural muy importante del mexicano. De ésta manera en *El laberinto de la soledad* (1950), Octavio Paz menciona lo siguiente:

> En pocos lugares del mundo se puede vivir un espectáculo parecido al de las grandes fiestas religiosas de México con sus colores violentos, agrios y puros, sus danzas, ceremonias, fuegos de

> artificio, trajes insólitos y la inagotable cascada de sorpresas de los frutos, dulces y objetos que se venden esos días en plazas y mercados. (Paz, 1950)

Ahora bien, Pérez Martínez en *México en fiesta* considera que para el mexicano las fiestas representan una liberación de frustraciones que se van acumulando en lo cotidiano, de tal forma que requiere una huida de lo común; la fiesta con todo su folclore, su gastronomía, sus colores, su danza, sus ferias e inclusive los bailes representa la liberación; el día de descanso, es decir, es lo opuesto a lo rígido, a lo obligatorio; inclusive puede hacer alusión a un nuevo comienzo. Tal es el caso del año nuevo, donde además del sentido liberador, se dejan atrás las cuestiones negativas para volver a comenzar.

Siguiendo la línea del autor, se considera que ciertas comunidades anualmente y dependiendo de la fiesta, llevan a cabo una serie de actividades que permiten la celebración, por ejemplo, las que surgen en devoción a cierta deidad, tales como: realizar una misa, una comida, un sacrificio, una danza, asistir a la iglesia, entre otras; y al realizar la celebración se expresa en la comunidad una solidaridad y una percepción de la realidad compartida.

Dentro del calendario podemos encontrar una gran cantidad de días festivos a lo largo del año, entre los cuales se encuentran las fiestas cívicas, las fiestas familiares y las fiestas religiosas; algunas de las fiestas tradicionales en México son: Navidad, año nuevo, día de la Candelaria, día de los Santos Difuntos, Semana Santa, día de la Virgen de Guadalupe, entre otros.

6. 4. 3. La peregrinación como ejemplo de festividad mexicana

A partir de las fiestas mexicanas, un elemento que se deriva de ellas es la peregrinación y procesiones, las cuales se encuentran enmarcadas como aquellos rituales que forman parte del contexto festivo; ambos tienen una carga simbólica similar porque se trata de caminatas en las que participa el cuerpo, el esfuerzo y el sacrificio. En las peregrinaciones se va hacia los lugares sagrados para pedir algún “beneficio” y en las procesiones lo “sagrado” sale al encuentro de lo cotidiano.

Las peregrinaciones son fenómenos que se encuentran presentes en todas las culturas y las religiones, son viajes que conllevan un desafío espiritual para las personas que los realizan, los peregrinos, puesto que se realizan para: cumplir con una obligación religiosa, obtener

reconocimiento y agradecimiento, por homenaje y reverencia, pagar una penitencia, entre otros; dicho viaje permite ser considerado como una renovación espiritual en donde se busca algún significado en la vida o la petición de milagros de curación y perdón, ya que por lo regular se realiza una visita a un lugar sagrado como un templo, por ejemplo, en donde la fe queda restaurada.

Un ejemplo de peregrinación, es la realizada en México por las personas que son pertenecientes a la religión católica el 12 de diciembre, ya que éste evento es uno de los más importantes porque como ya se mencionó es el día en el que la Virgen María apareció por cuarta vez ante el indígena Juan Diego, ─aunque diversas investigaciones de la sociología de la religión, mencionan que dicho evento nunca ocurrió, sino que es producto del proceso de evangelización al que los franciscanos sometieron al país durante el proceso de la conquista española─ esta tradición es realizada año con año.

En dicha fecha, los mexicanos acuden a la basílica de Santa María de Guadalupe[31], ya que se cree que éste fue el lugar elegido por la Virgen María, es decir, es el lugar en donde ocurrió el milagro de su aparición. Dicho evento comienza semanas antes, pero es un día antes el momento clave, en donde se llega a observar a miles, y miles de mexicanos que se arrodillan ante una imagen (la figura de la Virgen María), cargan una imagen en su espalda, caminan descalzos, cantan fervientemente; reafirmando así la seguridad personal en un lugar sagrado.

Las peregrinaciones que se realizan a la basílica son viajes de todas partes del territorio mexicano e inclusive viajes de extranjeros, aunque no es un día feriado oficialmente, muchas personas suspenden sus actividades (escuelas y trabajos) cotidianas para reafirmar su fe. Dentro de este evento surgen los rituales como acciones claves ya que rezan pidiendo bienestar, salud y protección; agradecen las bendiciones recibidas en el año y dan gracias por seguir con vida.

[31] Según la página: http://basilica.mxv.mx/web1/-home/Index_Santuario.html; la basílica de Santa María de Guadalupe es el templo más importante del Recinto Guadalupano desde 1976, ya que es el lugar donde se resguarda y muestra la Tilma de San Juan Diego, en la cual se encuentra plasmada la Sagrada Imagen de la Santísima Virgen de Guadalupe.

6. 5. La organización y los comerciantes informales

El ser humano es social por naturaleza ya que, para vivir, necesita estar en constante interacción con los demás, por lo tanto, en la vida diaria vemos distintas conformaciones de grupos: a nivel familiar, a nivel iglesia, a nivel escuela, entre otros, cabe mencionar que éstos se encuentran condicionados contextual y socialmente, funcionan de manera adecuada a partir de la dinámica organizativa que se gesta dentro de ellos, permitiendo que las actividades y funciones dentro de los grupos se desarrollen de forma adecuada.

Un grupo tiene como función darle una identidad a los sujetos que pertenecen a él, porque proporcionan las actividades y funciones que se van a desempeñar, así como también, nos asignan un lugar dentro de la colectividad, estructurando y regulando las interacciones que tenemos con los demás. Por lo anterior, se considera a la organización como el elemento clave para el desarrollo y permanencia de los seres humanos; ya que por medio de la cooperación buscan satisfacer una necesidad que puede ser inmediata o a largo plazo.

La organización tiene como finalidad realizar actividades específicas que muchas veces permiten mejorar las condiciones en las que nos desarrollamos; podemos encontrar dos tipos de organización (Meza, 1988):

- Organización social convencional: abarca a aquellas organizaciones que se constituyen en instancias delimitadas, en donde, las relaciones son jerárquicas, y, por lo tanto, la toma de decisiones o mando recae en pocos, las relaciones de este grupo se encuentran basadas en la competencia y la desigualdad de sus miembros.

- Organización social independiente: abarca a aquellas estructuras que surgen gracias a la participación directa de sus miembros, existe un sentido cooperativo y las estructuras tienden a ser horizontales, por lo tanto, son flexibles para la adecuación de necesidades individuales y colectivas.

6. 6. Significado social del espacio

El espacio, tal como lo menciona Valera "[...] tiene significado porque hacemos cosas y al mismo tiempo, los usos y las actividades que se desarrollan en los espacios generan significados [...] convertimos los espacios en lugares simbólicos" (2005:195), en este sentido, se entiende que el análisis del espacio es indispensable no sólo porque se desarrollan actividades en él (en este caso la práctica laboral del comercio) sino porque las actividades construyen significados que son compartidos por el grupo o comunidad que se desarrolla en dicho entorno.

Comprender la construcción de los significados resulta ser una tarea difícil, no obstante, Pol (1996) retoma a Stokols y Shumaker los cuales establecen que los conjuntos de significados pueden analizarse en función de lo siguiente:

- Contenido: El espacio tiene un valor simbólico alto cuando el contenido, a nivel simbólico, es relevante para el grupo o comunidad que se desarrolla en él, por ejemplo, para los comerciantes informales de la cerrada será relevante a nivel simbólico siempre y cuando ésta logre reforzar la pertenencia o afiliación a ser parte de la misma, lo cual logra que el grupo refuerce su identidad y se distinga de otras calles y/o espacios del barrio.
- Claridad: El espacio podrá ser considerado simbólico siempre y cuando los significados se encuentren notoriamente definidos por los sujetos que forman parte de él, sin importar que el número de sujetos sea mínimo o no.
- Complejidad: Referente al número de significados compartidos en el grupo o comunidad; si el significado que se asocia al espacio es más complejo, mayor será su riqueza simbólica y, por ende, su reconocimiento será más fácil para los grupos externos.
- Heterogeneidad: Ésta función consiste en considerar los diferentes subgrupos que existen en un determinado espacio y que atribuyen diferentes dimensiones simbólicas construidas a partir de cada subgrupo.
- Distorsiones: Es decir, si los significados socioculturales de un lugar son lo menos discrepantes entre sí, más sólido será su valor simbólico.
- Contradicciones: O sea, el significado que se le atribuye a un espacio y el significado que se espera o tienen los ocupantes debe ser lo menos discrepante para fortalecer su valor simbólico.

Además de la significación, el concepto de espacio también desarrolla otra vertiente: la apropiación. Es importante considerar dicha vertiente porque funge como un fenómeno socio - cultural del cual se derivan diversos procesos, en este sentido Enric Pol (2005) define a la apropiación como:

> […] un proceso dialéctico por el cual se vinculan las personas y los espacios, dentro de un contexto sociocultural, desde los niveles individual, grupal y comunitario hasta el de la sociedad. Este proceso se desarrolla a través de dos vías complementarias, la acción-transformación y la identificación simbólica. Entre sus principales resultados se hallan el significado atribuido al espacio, los aspectos de la identidad y el apego al lugar, los cuales pueden entenderse como facilitadores de los comportamientos respetuosos con los entornos derivados de la implicación y la participación en éstos. (Pol, 2005)

El autor expone dos propuestas para la explicación de la apropiación del espacio: la primera es su modelo dual/general, en donde aporta los elementos teóricos necesarios; y la segunda es una propuesta concreta, la cual es un modelo teórico de análisis de un barrio específico de Barcelona.

Respecto al modelo dual de la apropiación de espacio, Pol se basa en dos vertientes; la acción transformación y la identificación simbólica, las cuales, en conjunto, explican el apego al barrio. La acción-transformación es de base comportamental, en donde, a través de las acciones los individuos transforman el espacio conllevando a que posea un significado e incluso lleguen a sentir apego por él, la identificación simbólica, sucede cuando los individuos se reconocen con el lugar y las personas atribuyen cualidades del entorno, considerándolas de su identidad. En esta investigación resulta importante la aportación teórica de Pol, debido a que logra vincular a las personas con el espacio en el que se desenvuelven, así como todos los procesos que se desarrollan al poseer una interacción con el mismo.

En la propuesta concreta, Pol (2005) retoma nuevamente a las acciones y a la identificación simbólica pero ahora nos proporciona una explicación específica. Nos menciona que podemos distinguir tres tipos de acciones:

- Acciones cotidianas en el lugar: Acciones que se realizan habitualmente en el lugar.
- Acciones orientadas hacia el lugar: Aquellas acciones a las que se asiste en el lugar como

festividades, tradiciones, fiestas, etc.

- Acciones en torno a los proyectos futuros del lugar: Son las acciones que se dan de forma colectiva y compartida, relacionado con el interés de las personas de participar en las problemáticas del espacio, así como su solución.

En cuanto a los comerciantes de la cerrada de Matamoros observamos la práctica de los tres tipos de actividades; la primera está relacionada con la actividad comercial que realizan en el lugar; la segunda, por ejemplo, se vincula con la celebración del aniversario de los mercados y la tercera se identifican las acciones que conllevan a un bien común.[32]

En esta propuesta concreta también se hace alusión a la identificación simbólica, Pol retoma los tres procesos que propone Graumann (2002) identificar el entorno, ser identificado por el entorno e identificarse con el entorno, con procesos de identidad tales como: la distintividad, la continuidad temporal, la autoestima y la autoeficacia. A través de los cuales, es importante resaltar que las personas o la comunidad logran identificarse con el entorno y atribuirse cualidades del mismo como cualidades de su identidad.

Siguiendo la línea de la identificación consideramos importante mencionar lo que retoma Aguilar Díaz sobre la conceptualización de *Identificación con el lugar* propuesta por Graumann la cual nos menciona lo característico del tiempo en la apropiación del espacio:

> […] desde una perspectiva de corte fenomenológico (Graumann, 2002) se ha planteado también el tema de la identidad e identificación con la ciudad. Un primer concepto a considerar en este acercamiento es el de experiencia, en el sentido del conocimiento acumulado de manera directa a través del tiempo en relación con un lugar. Engloba toda la gama de sentimientos, sensaciones, informaciones, recuerdos, vinculados al entorno en el que han ocurrido. (Aguilar, 2007)

Dicho aporte es de utilidad para la investigación, ya que permite, entender los procesos que se llevan a cabo dentro de la cerrada de Matamoros, porque en la interacción que se da entre los comerciantes, tal y como lo afirma Graumann, surge una serie de sentimientos, emociones y

[32] Por ejemplo, la realización del domo.

conocimientos, que no sólo se dan en el espacio, sino que también surgen a través del tiempo.

Pero ¿qué pasa cuando ya existe una apropiación del espacio y son conocidos los significados simbólicos? Pol cita a diversos autores concluyendo que una vez apropiado un espacio, es decir, que existe una fuerte identificación con el mismo, este se personaliza, o sea, se transforma el espacio usando ciertos objetos o elementos que hacen que se torne diferente, que se adapte de acuerdo a símbolos más privados y personales, logrando así una delimitación respecto de otros espacios, es una adaptación del lugar a la persona que ya lo habita y/o usa.

En torno a los elementos antes señalados se puede considerar al espacio utilizado por los comerciantes, no sólo la cerrada misma, sino los espacios que son distribuidos para cada comerciante que forma parte de ella, como espacios cargados simbólicamente, que se pueden diferenciar de manera interna, y al mismo tiempo comparten un significado común.

Capítulo 7. Consideraciones finales

7.1 Vinculación teórica

Consideramos que la interpretación de ésta investigación surge a partir del análisis de diversas subcategorías y la vinculación que se da entre ellas; la interpretación se desarrolló de acuerdo a cada subcategoría, antes establecida, pero esto no quiere decir que dicho análisis fragmente la información, más bien permite resaltar lo más relevante. Ponderamos que dicho análisis comenzará con la subcategoría: "Relación grupal entre los comerciantes informales" debido a que ésta explica la mayoría de los procesos que se dan dentro de la vida cotidiana.

Para ello, es importante destacar el momento socio-histórico en que se desarrollan las interacciones sociales, es decir, el fenómeno de la globalización, tal y como lo dice Ovejero, las interacciones se desarrollan bajo una ideología que se determina principalmente por la competitividad, individualismo y egoísmo, lo cual implica que exista una exclusión social hacia algunos sectores; específicamente identificamos el proceso de exclusión que surge hacia el sector informal, que se observa a partir de los beneficios que tienen los comerciantes pertenecientes al sector opuesto.

La globalización intensificó la diferencia de los estratos sociales en México, dicho fenómeno se puede observar en el barrio de Tepito, debido a que en el siglo XIX hubo una migración del campo a la ciudad. Dando pie a que la representación del lugar se viera como aquel sector de la ciudad menos favorecido, construido a través del tiempo, Tepito se ha visto como un lugar lleno de delincuencia, droga, trata de blancas, venta de armas y órganos; de forma que ha sido un lugar excluido por los demás sectores de la sociedad, ignorando las aportaciones socioeconómicas y culturales que dentro de este territorio se desarrollan. El área geográfica en la que se encuentra el barrio de Tepito es importante porque al encontrarse en la periferia de la ciudad limita la atención por parte de las distintas instituciones gubernamentales, provocando que Tepito busque alternativas económicas para un desarrollo local.

Para el análisis de las experiencias cotidianas de los comerciantes informales, tenemos como referencia teórica a Berger y Luckmann y su aportación en relación con las interacciones sociales porque por medio de éstas se desarrollan los procesos psicosociales que son de nuestro

interés.

Actualmente la relación entre los comerciantes se ha visto determinada por los valores que rigen al capitalismo, es decir, de forma general observamos que con el paso del tiempo se ha dado una fractura del tejido social entre los comerciantes, ya que se guían por los valores representativos de la globalización: el individualismo, egoísmo, competitividad, entre otros; parte de esto se ve reflejado en las entrevistas; incluso algunos comerciantes identificaron las fracturas que se han dado dentro de su relación a través del tiempo, debido a que diversos líderes han organizado al comercio de la cerrada con base en el cumplimiento de intereses personales; esto ha conllevado a que los comerciantes de la cerrada identifiquen y reproduzcan éste patrón de conducta.

Sin embargo, esto no quiere decir que dentro de sus relaciones no se dé una conducta que motive a la solidaridad y al compañerismo que se determina por una proximidad, donde se refleja una preocupación por el otro, mediante la realización de acciones de ayuda, relaciones amistosas, confianza; tales como, comerciantes que ayudan a personas mayores a acomodar su puesto y cargar la mercancía, cuidar el puesto de los vecinos, etc. Además, lo anterior también se refleja en las actividades recreativas como la conformación de un equipo de fútbol; conforme a los datos recabados identificamos que hay actividades que se generan eventualmente, por ejemplo, la invitación a fiestas familiares y/o cumpleaños que se llevan a cabo fuera de la cerrada, los bailes, las fiestas de salón, entre otras.

Otro factor que debilita el tejido social entre los comerciantes es el proceso transgeneracional; debido a que las personas que antecedieron dentro de la cerrada no poseen la misma carga afectiva que aquellas que han heredado el puesto (antecesores y sucesores), implicando que el vínculo socio-afectivo se desgaste y no posea el mismo valor simbólico.

Siguiendo la línea de Berger y Luckmann, observamos que los esquemas tipificadores son los que se encargan de estructurar la vida cotidiana de los comerciantes; su importancia radica en el intercambio continuo de expresividades subjetivas que son comprendidas de forma recíproca. Para la comprensión de estos esquemas es importante el tiempo y espacio en el cual se desarrollan; los esquemas que identificamos son los que se dan a partir de los horarios que tienen determinados para cada actividad: llegar a la cerrada, desayunar y comer, recoger el puesto, pagar la limpieza, pagar la seguridad, entre otros. No obstante, esto no quiere decir que las experiencias cotidianas

sean similares para cada comerciante, sino que depende del grado de interés e intimidad hacia el otro, debido a que esto implica cierto anonimato o no del sujeto respecto de sus experiencias.

Como cualquier otra interacción de la vida cotidiana, las relaciones entre los comerciantes de la cerrada también se encuentran pautadas debido al trasfondo común; dicho trasfondo corresponde al uso del espacio, a los saberes y conocimientos compartidos, es decir, por mínima que sea la interacción entre ellos, ésta se desarrolla mediante esquemas tipificadores, siempre y cuando la realización de dicho esquema se cumpla de manera recíproca, si esto no sucede, la interacción se tornaría problemática; ahora bien, la interacción también permite que cada uno de los comerciantes aprehendan uno del otro y conozcan sus subjetividades.

De la misma manera, nosotras como investigadoras, aprendimos que los comerciantes de la cerrada de Matamoros no cumplen con el esquema típico que generalmente se posee del comerciante del barrio de Tepito, ya que ellos denotan un contraste, porque cada acción que realizan de manera individual y conjunta son síntomas que manifiestan una subjetividad distinta; por ejemplo, los comerciantes de la cerrada son personas honestas, trabajadoras, amistosas, amables, responsables y respetuosas.

En la vida de la cerrada la fiesta es un acontecimiento importante dado que es una eventualidad que irrumpe con la cotidianidad, González menciona que la fiesta da sentido al catolicismo[33], sin embargo, consideramos que la fiesta también otorga sentidos y significados dentro de la vida cotidiana, porque en ella se libera la frustración que se va acumulando a causa de la rutina; y pone una pausa en el transcurso de la vida que suelen llevar las personas.

Específicamente dentro de la cerrada, esto no suele suceder de manera general porque el sentido de pertenencia no tiene como base a la religión católica, ya que, en la actualidad, el valor simbólico de la religión ha ido modificándose generando actualmente una diversidad de creencias religiosas; sin embargo, es importante mencionar que las fiestas se adaptan, en su mayoría, a las conmemoraciones católicas. Aunque, la mayoría de los comerciantes cooperan para la realización de un festejo, ellos siguen trabajando porque lo consideran una responsabilidad y una actividad con la cual generan ganancias económicas para cubrir sus necesidades.

[33] Según la RAE, es un gremio de personas que pertenecen a la religión católica.

En relación a ésta subcategoría, podemos concluir que la vida cotidiana de los comerciantes de la cerrada se comprende gracias al *continuum*[34] de tipificaciones creadas y desarrolladas en ésta, las cuales, como ya se mencionó, se conocieron a través de diversos instrumentos de investigación[35].

Para el análisis de la siguiente subcategoría: "Lenguaje de los comerciantes informales" consideramos necesario seguir la línea teórica de los autores antes mencionados, ya que el lenguaje se encarga de expresar el carácter subjetivo de las actividades de los comerciantes y así comprender sus significados en la vida cotidiana. El lenguaje no se restringe únicamente a los signos vocales, y a su significación lingüística, éste abarca también a los signos gesticulatorios, signos corporales, visuales, entre otros.

Ahora bien, los signos vocales son los elementos lingüísticos más importantes porque se comprenden a partir de una situación del aquí y ahora (interacciones cara a cara), esto se refleja en los albures y jergas utilizadas por algunos comerciantes de la cerrada, sus significados son comprendidos de manera recíproca, es decir, se comprende que la intención subjetiva está encaminada a un sentido amistoso, la comprensión de estos significados, se dio con base en las entrevistas.

Cabe destacar que las objetivaciones de las expresividades (albures y jergas) son índices de la subjetividad de los comerciantes y que únicamente se pueden comprender con y entre los miembros de la cerrada; en este sentido las experiencias también se tipifican mediante el lenguaje. En otras palabras, la experiencia laboral al formar parte de lo cotidiano se ve tipificada porque se han construido expresividades que se desarrollan dentro de un marco comercial, ejemplo de esto, son las frases: << *¡Pásele güerita!*>>, << *¡Bonito y Barato!*>>, << *¡Bara, bara para la pandilla!*>>, entre otros.

Estas tipificaciones resultan ser un cúmulo de conocimientos en donde su comprensión se limita de acuerdo al contexto en el que se desarrollan; entonces, el estudio de esta categoría es de suma importancia porque Tepito se caracteriza por la utilización de palabras altisonantes, albures y el uso de jergas, que en muchas ocasiones se entiende de manera despectiva y/o negativa; ahora

[34] Concepto utilizado por los autores.
[35] Su descripción y análisis detallado se puede consultar en Anexo 1 y 4.

bien, lo que encontramos es que existe una diferenciación de la significación del uso de éste lenguaje en la cerrada de Matamoros, ya que hacen uso de éste tipo de lenguaje pero su significado no es literal ni agresivo, lo que observamos es que su utilización simboliza una interacción armoniosa.

Otra subcategoría que utilizamos para la comprensión del fenómeno de estudio consiste en: "La significación social del espacio" que surge por parte de los comerciantes de la cerrada de Matamoros.

Consideramos que cada uno de los comerciantes de la cerrada personifica su espacio de trabajo, tal y como lo menciona Pol (1996), mediante la colocación de figuras religiosas, objetos que atraen la buena vibra, objetos que alejan la mala vibra, amuletos de la buena suerte, entre otros; la personificación también implica adaptaciones al lugar que les fue asignado para promocionar sus productos de mejor forma y que puedan ser visualizados con facilidad por los compradores, un elemento para el aprovechamiento del espacio, es hacer uso de carteles con frases pequeñas que motivan al comprador a acercarse: *<<oferta>>*, *<<barato>>*, *<<$100 la pieza>>* y así incrementar sus ventas, en este sentido, cada uno de los comerciantes hace suyo el espacio, ahora éste forma parte de él, se identifica y denota características del sujeto.

Pol también menciona que durante la apropiación del espacio surge una identificación con el lugar; en este caso, observamos a los comerciantes transformando el lugar de trabajo de acuerdo a sus necesidades, a partir de la utilización de objetos antes mencionados; los cuales se encuentran cargados significativamente de manera privada y personal.

El autor también establece que para el análisis de un espacio es necesario tener presente las acciones que se llevan a cabo en él; acciones cotidianas en el lugar, acciones orientadas hacia el lugar y acciones en torno a los proyectos futuros, en este sentido, el primer tipo de acciones se refleja mediante el cuidado y mantenimiento del sitio, ya sea acciones relacionadas con la limpieza, el pago de la vigilancia (que también implica un cuidado de la imagen del lugar)[36], e incluso acciones que evitan que se genere un conflicto entre los propios comerciantes, por ejemplo: respetando el límite del espacio asignado, cumpliendo el pago de plaza o conviviendo

[36] En la cerrada Matamoros se contrató vigilancia privada para disminuir o evitar los robos que sucedían, principalmente a los consumidores para que pudieran asistir al lugar a realizar las compras sintiéndose "seguros".

armoniosamente.

Por otro lado, las acciones orientadas al lugar, se observan conforme a las eventualidades que los comerciantes año con año realizan, por ejemplo: celebración a la Virgen de Guadalupe, celebración de los mercados, celebración del día de las madres, entre otros; en donde la participación de la mayoría de los comerciantes se hace visible para la realización de dichos eventos.

Por último identificamos la realización de acciones en torno a los proyectos a futuro del lugar; mismos que desde hace 10 años, aproximadamente, se han venido observando, debido a que –como se menciona– el lugar no tenía techumbre, ni mural (en él se observan a distintas figuras religiosas), no contaban con el altar a la Virgen de Guadalupe, no contaban con reflectores, por ejemplo; los cuales fueron resultado de diversos proyectos en donde hubo cooperación y organización por parte de los comerciantes; lo cual ha permitido una identificación con el lugar, marcando una notable distinción entre la cerrada y las otras calles pertenecientes al barrio.

Al interactuar con nuestra muestra de estudio, nos percatamos que existe una preocupación por el cuidado de la cerrada, también un vínculo entre el lugar y los comerciantes, dicho vínculo se denota principalmente entre los "fundadores" y los comerciantes que llevan más tiempo laborando en la cerrada, debido a que son los que más han interactuado en dicho lugar y han sido testigos de las modificaciones que ha tenido el mismo; éste apego al lugar surge como una consecuencia debido a la labor comercial que han realizado por más de 40 años, conformándose una serie de recuerdos, sensaciones, emociones, significados y saberes que se van generando a lo largo del tiempo dentro de la cerrada.

Con las acciones de los comerciantes se construyen diversos significados que pueden ser identificados con base en diferentes categorías, tal como lo retoma Pol de Stokols y Shumaker; las categorías que más resaltan estos autores son aquellas en donde la apropiación e identificación con el lugar es más visible: la categoría de contenido y la heterogeneidad. Respecto a la primera establecemos una vinculación porque para los comerciantes es relevante a nivel simbólico reafirmar la pertenencia y lograr distinguirse de los demás, ésta categoría se asocia con la complejidad porque destaca su diferencia con el barrio en general. Respecto a la segunda, consideramos que permite distinguir diversos subgrupos que surgen dentro de la cerrada, por un

lado, se encuentran las tradiciones religiosas que ya no se enmarcan únicamente bajo la religión católica; por otro lado también podemos observar las acciones ceremoniales realizadas dentro del espacio asignado para hacer uso de una fuerza mística, con lo cual el lugar adquiere un valor especial.

Ahora bien, los significados que se construyen se generan a través de las actividades que se realizan en la cerrada, en este caso la labor comercial, lo cual puede ser explicado mediante la identificación simbólica ya que las personas reconocen al lugar como aquel espacio que les permite llevar a cabo un intercambio comercial, que otorga a las comerciantes cualidades de este.

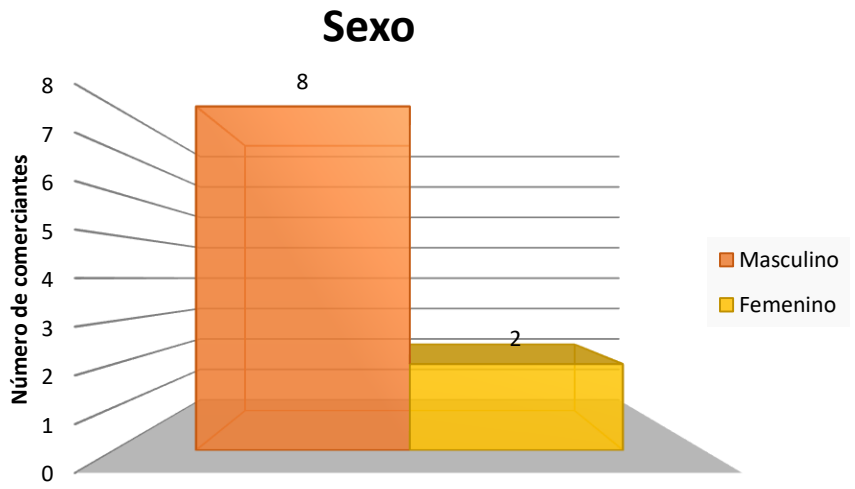
Finalmente, logramos identificar un sentido de pertenencia al lugar por parte de los comerciantes, debido a que incluso en algunas entrevistas se mencionó que el comercio fuera de la cerrada conllevaba mucha envidia y mala vibra, diferenciando así lo que significa laborar dentro y fuera de la cerrada. Los usos y significados que existen en el lugar permiten la constitución de un valor compartido que sirve como base para una identidad grupal particular, la cual caracteriza la vida cotidiana que incluye el comercio informal de los comerciantes de la cerrada de Matamoros.

7. 2. Resultados de los instrumentos

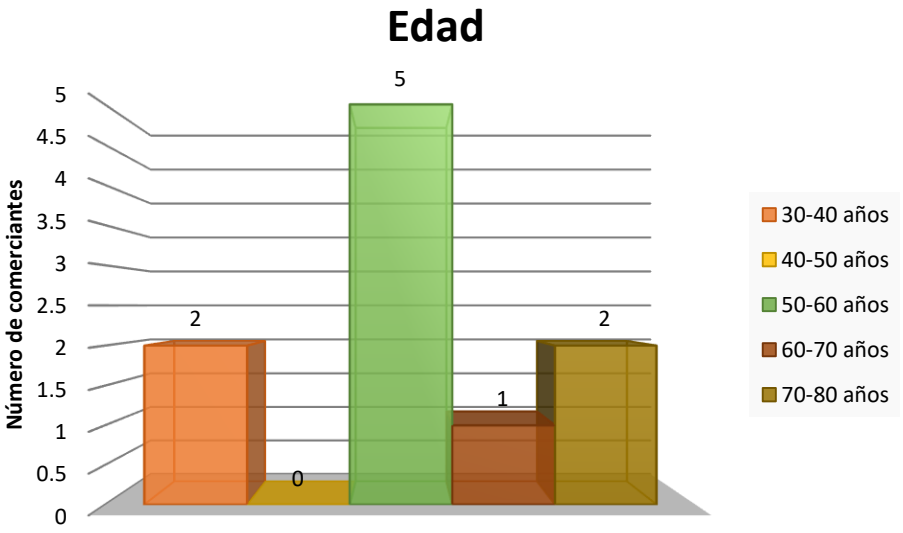
7.2.1. Gráficas y resultados de entrevistas aplicadas a comerciantes

7.2.1.1. Gráficas de estudio socioeconómico e interpretación de entrevistas de inmersión

- En gráfica.

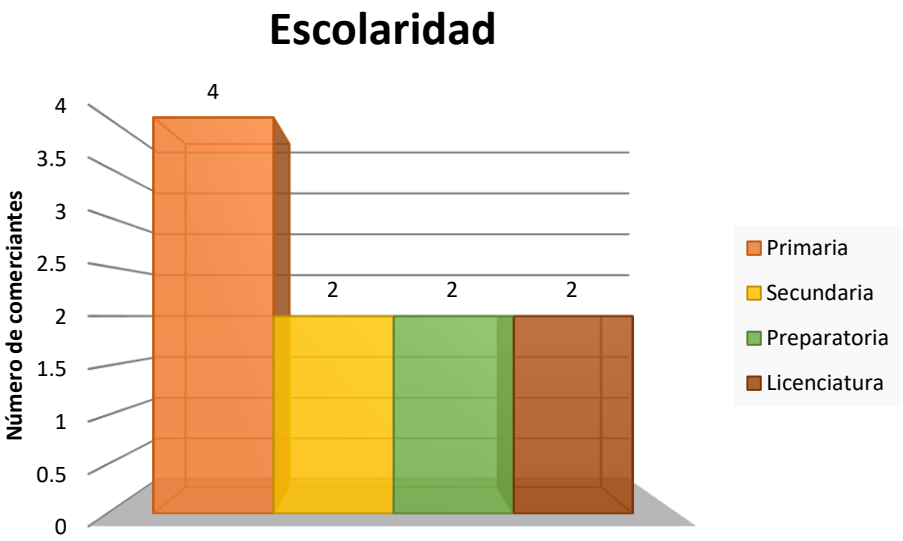


De acuerdo con la gráfica anterior, se observa qué de los diez comerciantes entrevistados, ocho de ellos son personas de sexo masculino y solo dos del sexo femenino.



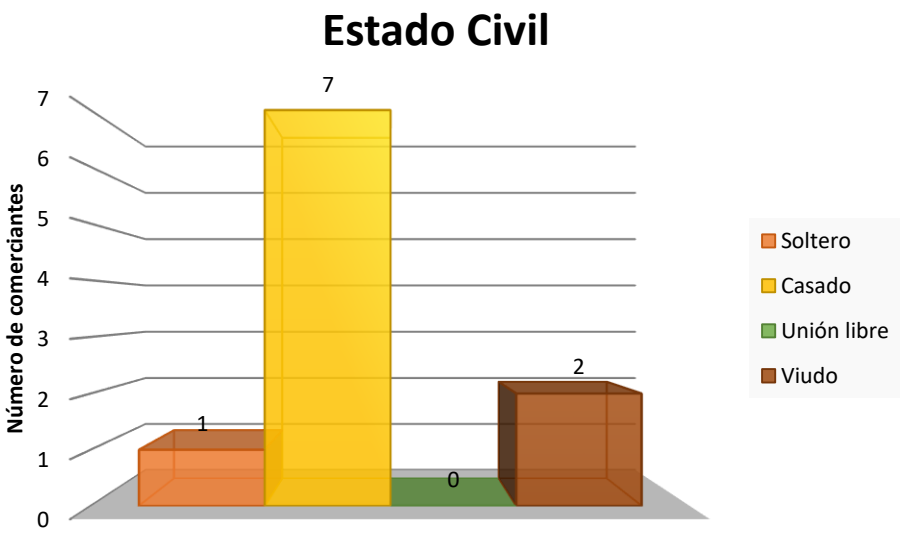
En la gráfica puede observarse que, de una muestra de diez personas, cinco participantes se encuentran en el rango de edad de 50 a 60 años, dos personas van de los 30 a los 40 años, dos

participantes más se encuentran en el rango de los 70 a 80 años y sólo una persona posee edad entre los 60 a 70 años. Ningún entrevistado posee edad entre los 40 a 50 años.

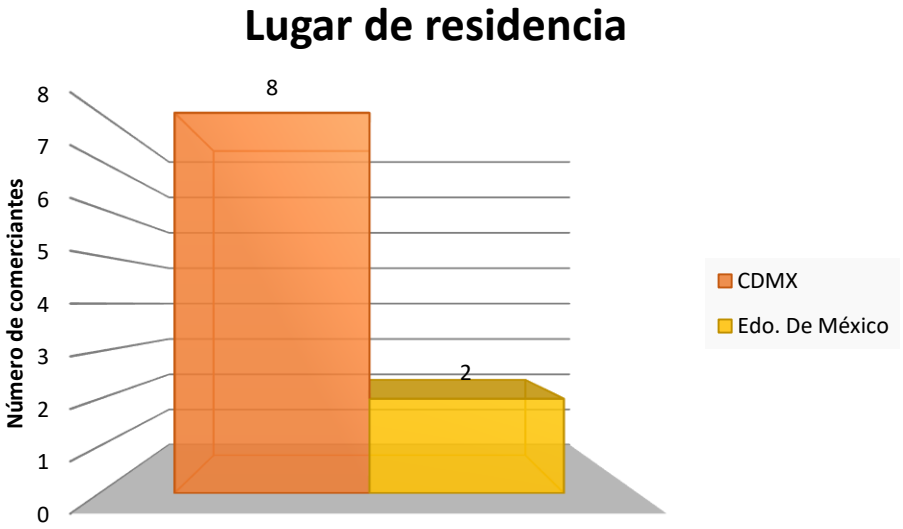


Es necesario aclarar que para identificar a cada persona dentro de una de las cuatro opciones se tuvo a consideración que no importaba si la persona haya o no finalizado el nivel académico, por ejemplo, hubo personas que nos dijeron que terminaron la secundaria mientras que otros sólo cursaron hasta el segundo año; en este tipo de casos se consideró la escolaridad como "Secundaria".

De la muestra total de diez personas, cuatro poseen una escolaridad nivel primaria, dos a nivel secundaria, dos a nivel preparatoria y dos con licenciatura, es decir, el 80% de los comerciantes se han quedado en niveles de educación básica y medio superior.



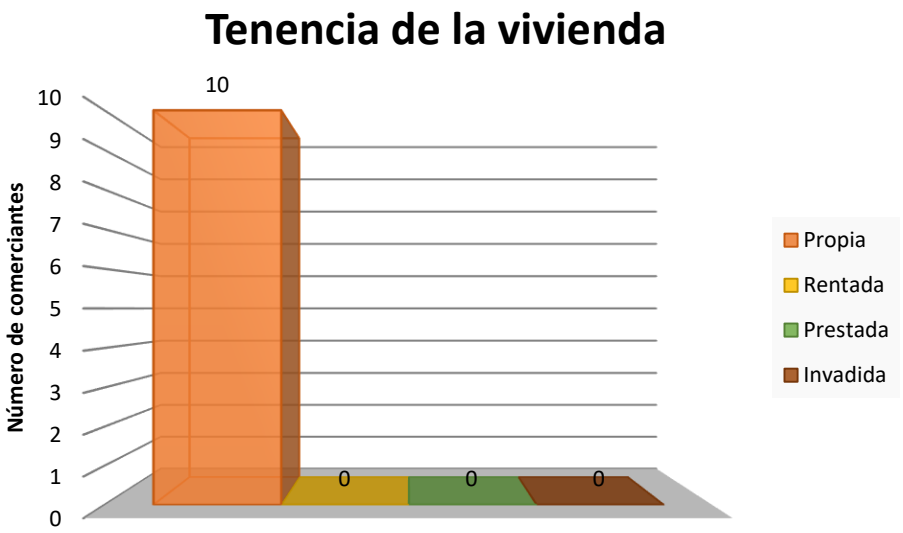
Como puede observarse en la gráfica, siete entrevistados se encuentran casados, mientras que dos se encuentran viudos y sólo uno soltero. Ningún entrevistado se encuentra en unión libre.



De un total de diez personas, ocho entrevistados respondieron residir en la Ciudad de México, mientras que dos residen en el Estado de México.



Del total de diez entrevistados, seis respondieron que se encuentran viviendo con su esposa/o e hijos, mientras que dos sólo viven con hijos, uno con la esposo/a o pareja y uno vive con otras personas que no son parte de su familia.



El total de la muestra respondió tener casa/departamento propio, es decir, ninguno se encuentra en una vivienda rentada, prestada o invadida.



De los diez entrevistados, siete respondió tener casa sola, mientras dos personas se encuentran viviendo en un departamento y sólo una persona vive en una vecindad.

- **Interpretación**

De las diez entrevistas semi – estructuradas que realizamos a los comerciantes de la cerrada de Matamoros pudimos observar múltiples diferencias entre los sujetos que participaron; en primer lugar, existe una variación de edades, en la cual, la persona más joven entrevistada tenía 37 años de edad y el mayor contaba con 74 años, representando una notable diferencia respecto al rango de edades, sin embargo, esto no influye o modifica la práctica del comercio; en segundo lugar, el grado de estudios representa otra variación ya que el nivel académico iba desde niveles básicos de educación (primaria) hasta niveles superiores (licenciatura), existiendo un mayor número de comerciantes que tenían estudios hasta nivel básico; en tercer lugar, las entrevistas fueron realizadas en su mayoría a hombres, denotando así la poca presencia de mujeres; en cuarto lugar, resulta importante la variación de productos que venden ya que aunque son productos saldos existe una variación de productos tales como: camisas, zapatos, ropa íntima, ropa para mujer, hombres y niños, es decir, no se discrimina a que sea sólo un producto en especial sino que hay una diversidad de artículos dentro del lugar.

Algunos comentaron que han variado el tipo de productos que ofrecen porque si bien comenzaron vendiendo calcetines, porcelana o camisas, estos han sido reemplazados debido a la

temporada, ya que en ciertas épocas los productos dejan de venderse y al mismo tiempo la variedad de productos a ofertar se realiza para la búsqueda de un beneficio económico mayor.

Es importante mencionar que en la información recabada mediante las entrevistas notamos que sólo un comerciante nos respondió que él se dedica a vender productos nacionales y extranjeros; esto nos pareció interesante porque la cerrada de Matamoros vende únicamente productos saldos de empresas o fábricas específicamente nacionales, a excepción de uno de ellos, a pesar de que la gran venta de productos hechos en el extranjero son los más vendidos en el barrio. Esto es lo que caracteriza a la cerrada, porque la venta de los saldos continua, a pesar, claro, de que las ventas han disminuido a partir de la llegada de empresas internacionales a México.

A lo anterior hay que agregar el auge en la construcción de plazas comerciales las cuales, según los comerciantes, son consideradas competencia porque éstas venden más, sin embargo, hay quien mencionó que no es el mismo público el que asiste a una plaza comercial que al tianguis, la diferencia radica en que los consumidores que asisten a una plaza comercial realizan primordialmente la adquisición de una marca y subsecuentemente la obtención de un producto que puede ser pagado a plazos (6, 8 o 12 meses sin intereses); mientras que las personas que asisten a Tepito realizan una compra en función del precio al que pueden tener acceso.

Un aspecto que nos llamó mucho la atención fue que dentro de la muestra se encontraba un licenciado, que hizo cuestionarnos acerca de ¿Por qué no trabaja en algo relacionado a lo que estudió? ¿Hay precariedad en el empleo?; nos aclaró que sus necesidades eran distintas y negó que poseía otro trabajo, incluso en sus comentarios del porqué no tenía un empleo formal, respondió <<*El sueldo es de risa...*>>.

La mayoría de los comerciantes mencionaron que el comercio informal sí representa un beneficio en su ingreso económico, por lo cual no han considerado pertenecer a un trabajo formal, sin embargo, otros comerciantes dijeron que hay épocas en donde no se solventan todas las necesidades personales y las de la familia, mientras que algunos contestaron que el ingreso es suficiente para subsistir porque no se posee una familia muy numerosa.

Ahora bien, tuvimos la oportunidad de conocer otras razones por las cuales los comerciantes no han optado por pertenecer a un trabajo que radique dentro de la formalidad; la razón principal fue la edad, debido a que en muchas ocasiones rebasa el límite que se establece en

las empresas y esto es importante porque como pudo observarse en las gráficas, hay comerciantes que rebasan los 70 años; el salario también fue una de las razones debido a que éste no solventa todas las necesidades que surgen dentro de un hogar, y finalmente, la falta de empleo en la Ciudad de México tiene como consecuencia que las personas opten por trabajar en el ámbito informal, aumentando así la práctica del comercio informal.

Acerca del ambiente de trabajo, puede mencionarse que los comerciantes de la cerrada no han percibido grandes cambios; por ejemplo: decían que el ambiente siempre ha sido caótico (ruido, música a todo volumen, el movimiento de los comerciantes cargando sus mercancías de un lado a otro, etc.), pese a esto, se ha ido desarrollando cierto tipo de organización que permitió un cambio en la infraestructura: una cooperación para la instalación del domo, los límites de cada puesto, aseo de la cerrada e instalación de alumbrado.

Es importante mencionar la colaboración de los llamados "líderes", pertenecientes a la Confederación de Tianguistas del Barrio de Tepito que, si bien son una autoridad para los tianguistas, también son quienes los representan ante la delegación, es decir, son intermediarios para la obtención de permisos, pagos de vigilancia y basura. Al preguntarles a los comerciantes cómo definen al comercio informal la mayoría mencionó saber lo que implica este y en sus palabras lo definen como "vender en la vía pública o en la calle". Si bien algunos de nuestros entrevistados comenzaron a vender en Tepito por necesidad, hubo algunos que lo hicieron por herencia, ya que se mencionó que la familia era quien los adentraba a laborar dentro de ese círculo.

Para finalizar, destacamos la importancia del comercio informal en la vida de éstas personas porque resulta ser el medio con el cual subsisten y que en su mayoría recurrieron a este trabajo por la falta de oportunidades dentro de un empleo formal, los malos salarios o por no cumplir con los requisitos solicitados; no obstante, para la economía del país, el comercio informal representa un problema por la evasión fiscal que significa, impactando el crecimiento económico del país considerado como una fuga de capital. Aunque cubre las necesidades de quien trabaja en esta área, el comerciante informal se ve estigmatizado no sólo por delinquir la ley, sino porque se apropia de un espacio que es público haciendo uso exclusivo para un beneficio propio.

7. 2. 1. 2. Gráficas y resultados por subcategorías de entrevistas aplicadas

Subcategoría: Pensamiento mágico/Organización.



De acuerdo con la pregunta realizada a los 18 comerciantes sobre si se llevan a cabo festividades y/o tradiciones dentro de la cerrada, 17 de ellos comentaron que sí, mientras que sólo uno dijo que un poco, debido a que, con el paso de los años han dejado de tener importancia, además de que la organización para la realización de las festividades ha disminuido considerablemente.

Algunas de las tradiciones y festividades que destacan son: el aniversario de los mercados que se lleva a cabo el día 14 de octubre; se comentó que antes se realizaba un baile dentro de la cerrada, pero actualmente sólo se lleva a cabo una misa; también se realizan pequeños convivios los días: 10 de mayo (día de las madres), 30 de abril (día del niño), el 12 de diciembre (celebración a la Virgen de Guadalupe), por mencionar algunas.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Organización/Lenguaje de los comerciantes informales.



A los 18 comerciantes entrevistados también se les preguntó si hay o no conflictos entre ellos; en ese sentido, diez de ellos respondieron que no hay conflictos de ningún tipo debido a que existe una relación armoniosa; no obstante, los ocho comerciantes restantes comentaron que sí han existido conflictos, estos conflictos se refirieren principalmente entre los líderes de las dos organizaciones que existen en la cerrada, es decir, son conflictos por el poder o por cuestiones económicas.

Un comerciante mencionó que antes no existían tales conflictos porque no había envidia, ni mucho menos competitividad, pero con el paso de los años se fueron presentando acciones orientadas bajo estas nuevas condiciones; cabe mencionar que un comerciante dijo que existían conflictos en relación con personas externas (rateros), otro tipo de conflictos existentes son referidos a la falta de solución a problemas tales como: la iluminación, el aseo, desvío de dinero, etc.

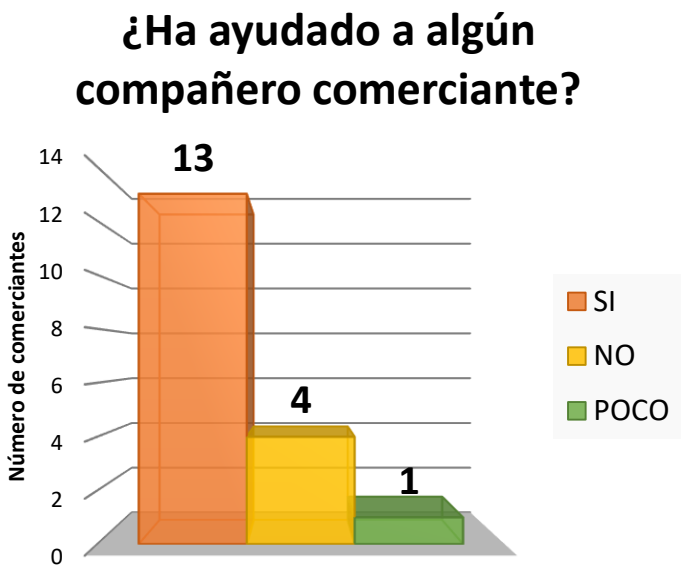
Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Lenguaje de los comerciantes informales/Organización.



Una pregunta clave para conocer cómo es la relación entre los comerciantes fue referida a si existe respeto y solidaridad entre ellos, más del 70% de los comerciantes entrevistados mencionaron que sí hay respeto y solidaridad entre ellos ya que tienen una buena relación con todos a pesar de no conformar una amistad con cada uno de ellos; tres comerciantes mencionaron que no había respeto ni mucho menos solidaridad ya sea porque existe demasiada envidia, competencia o desinterés por el otro, es decir, se mencionó que sólo van a atender el puesto y no a hacer amistades; ahora bien, sólo un comerciante dijo que había un poco de solidaridad y respeto porque como en todas las relaciones no siempre te puedes llevar bien con todos.

Dicha pregunta nos permitió identificar que a pesar de los conflictos que se han dado dentro del lugar, la mayoría de los comerciantes entrevistados respondieron que sí se llevan bien, esto es importante porque les permite tener la capacidad de solucionar problemas colectivos sin que esto afecte negativamente su ambiente de trabajo.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Organización.



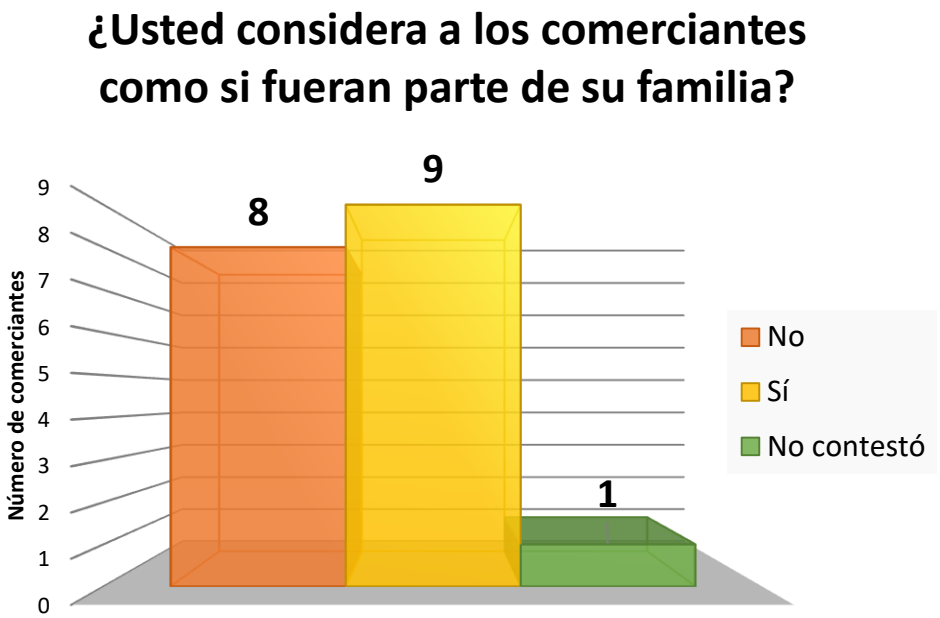
Otra de las preguntas iba dirigida a conocer si entre los comerciantes existe ayuda para las diversas situaciones que se presenten durante el tiempo que están en la cerrada, 13 de los 18 comerciantes comentaron que sí existe ayuda y que la situación más típica es cuando se encarga el puesto, situación en la que el compañero comerciante necesita ir al sanitario; también se presenta la ayuda cuando alguno de ellos no puede transportar su mercancía (principalmente por la edad) de la bodega hacia su puesto. No obstante, se encontró que cuatro comerciantes aseguran que no existe ayuda entre ellos; uno dice que existe sólo un poco de ayuda; estas últimas respuestas se vinculan con la pregunta referida a la existencia de respeto y solidaridad, porque en la entrevista se menciona que las acciones ahora se rigen bajo la envidia y el egoísmo.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Organización.



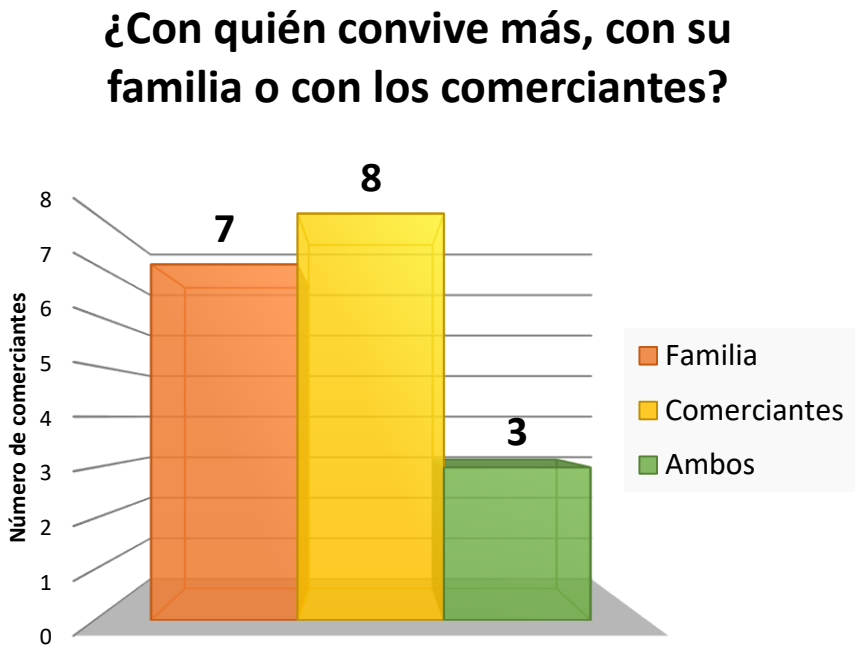
Para tener una mejor comprensión acerca de su relación, se preguntó si entre ellos existe confianza: más del 80%, de los 18 comerciantes entrevistados dijeron que sí hay confianza entre ellos debido a que pueden dejar a cargo su puesto con cualquier comerciante próximo; también hubo comerciantes (tres comerciantes) que comentaron que la confianza existe sólo de manera parcial. Es una pregunta que refleja cómo es que se desarrolla la relación entre los comerciantes de la cerrada debido a que con dicho elemento se pueden generar soluciones a diversos problemas e iniciativas que permitan la mejora dentro del lugar.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Lenguaje de los comerciantes informales.



De los 18 comerciantes entrevistados: nueve de ellos consideran a los comerciantes de la cerrada como parte de su familia, ocho de ellos no los consideran; mientras que un comerciante no respondió. Es importante mencionar que los comerciantes que respondieron que sí, son aquellos que tienen mayor antigüedad dentro de la cerrada; en relación con aquellos comerciantes que respondieron que no; surgieron dos factores importantes dentro de la entrevista: el primero en relación a los conflictos de intereses que surgen entre ellos; y el segundo, en relación al poco tiempo que ellos mencionaron tener laborando dentro de la cerrada. La importancia sería, entonces, que los años de antigüedad tienen un gran peso para la construcción de confianza y una vinculación emocional no solo con la cerrada sino con sus compañeros.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales.



La gráfica muestra que de los 18 comerciantes entrevistados: poco más del 44% (8 comerciantes) de ellos respondieron que convivían más tiempo con los comerciantes de la cerrada; seguida por el 38.8% (siete comerciantes) que respondieron que convivían más tiempo con la familia; mientras que sólo el 16.6% (tres comerciantes) respondieron que convivían por igual con su familia y con los integrantes de la cerrada.

Las respuestas obtenidas por los comerciantes de la cerrada no tienen relación con la antigüedad en que han laborado dentro de ella, tampoco tiene que ver con la etapa de vida en la que se encuentren, más bien tiene que ver con el tiempo que invierten diariamente dentro del lugar, por ejemplo, aquellos que contestaron convivir más tiempo con los compañeros, son aquellos comerciantes que pasan alrededor de ocho horas diarias en su puesto; aquellos que contestaron convivir más con su familia, por lo regular eran quienes recogían más temprano, o faltaban un día a la semana, además del martes que es el día de descanso para todos; o inclusive entre los comerciantes que tienen familia apoyándolos en el puesto o que los visitaban en el transcurso del día.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Organización.



Es interesante observar esta gráfica, ya que estableciendo una relación con las dos gráficas anteriores, podemos observar que en realidad no importa si consideran a los comerciantes como parte de su familia; 13 de los 18 entrevistados mencionaron que les gusta más convivir con su familia; tres de los entrevistados no contestaron; mientras que dos personas contestaron que les gusta pasar tiempo tanto con los compañeros de la cerrada como con sus familiares, ésta respuesta aunque se dio en menor porcentaje que las otras dos, es importante porque se menciona que la familia es fundamental en sus vidas pero que los compañeros de la cerrada resultan significativos por el tiempo que pasan juntos, ya que muchas veces llega a ser mayor al tiempo que conviven con los comerciantes que con sus familiares.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales.



Está gráfica resulta ser una de las más importantes porque es una representación del significado de la práctica laboral que los entrevistados ejercen, ya que de las 18 entrevistas, en 16 de ellas se obtuvo que a los comerciantes les gusta atender su puesto; más allá de verlo como una alternativa que les permita adquirir los ingresos necesarios para poder subsistir, ven al comercio como una forma de vida que les gusta y que les permite elegir ser parte o no de un empleo formal puesto que, con el comercio ellos cubren sus necesidades y el estilo de vida que se lleva dentro de la cerrada surge en un ambiente agradable en contraste al Tepito que en tendencia podemos observar.

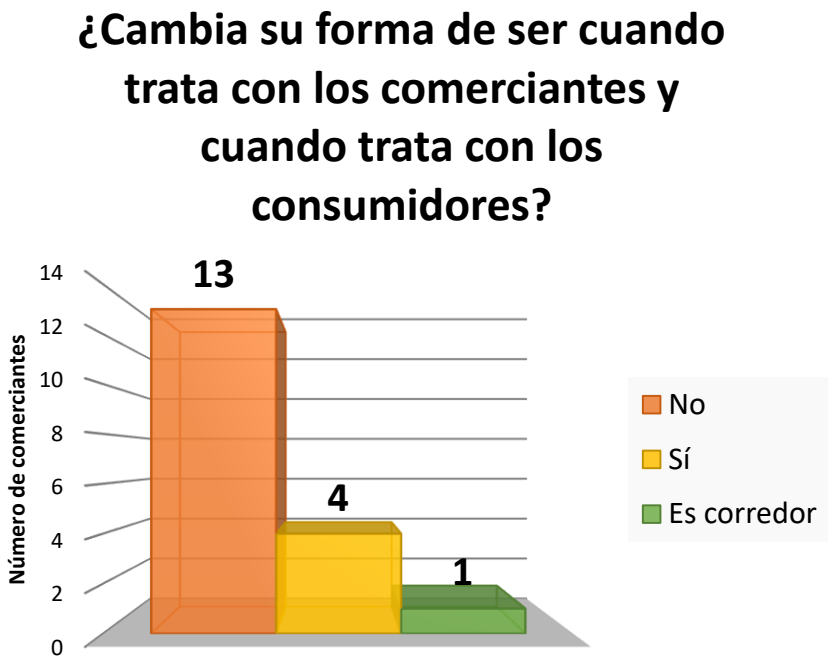
Como ya se mencionó uno de los entrevistados resultó ser un corredor, por lo cual la respuesta quedó invalidada.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales.



En ésta gráfica observamos que de los 18 comerciantes que respondieron la entrevista, uno es un corredor, por lo cual, su respuesta fue invalidada, dos personas contestaron que no convivían con sus compañeros de puesto más próximos, dichas personas son las mujeres que habían contestado que no pasan la jornada completa atendiendo el puesto; por último, los 15 comerciantes restantes mencionaron que sí conviven con sus compañeros de puesto, pero sólo con los más próximos; algunos de los entrevistados mencionaron que existen conflictos dentro de la cerrada, no tienen mucho tiempo trabajando en la cerrada o bien que algunos otros no consideran a sus compañeros como parte de su familia; la cerrada Matamoros es el lugar donde pasan la mayor parte de sus días y a pesar de los conflictos o roces que puedan existir, se encuentran en constante comunicación, la cual les ha permitido tener la organización que tienen y una resolución efectiva de los problemas que se les presentan.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Lenguaje de los comerciantes informales.



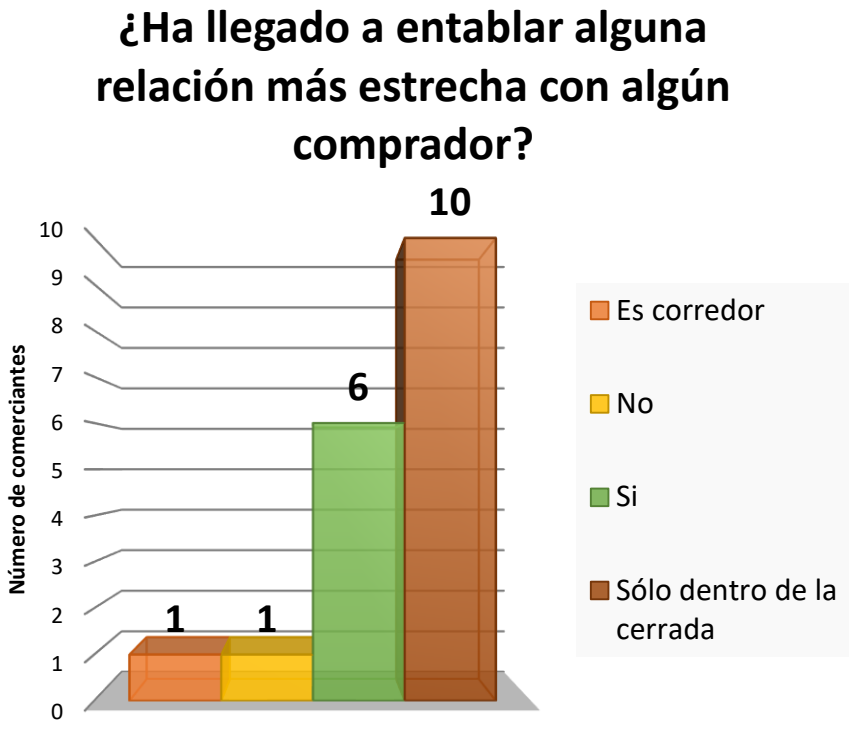
De un total de 18 entrevistados, 13 consideran que no cambian su forma de ser cuando tratan con los comerciantes ni cuando tratan con los consumidores; mientras que cuatro contestaron que sí cambian su forma de ser; un entrevistado no fue apto para la pregunta debido a que es corredor. Los comerciantes que mencionaron que no cambian su forma de ser, consideraban que es debido a que se muestran amables y amigables con todos; mientras que los que respondieron que sí cambian su forma de ser, es porque tomaban en cuenta el nivel de confianza que existe entre sus compañeros de puesto, en el cual radica: la forma de hablar y de relacionarse; es decir, el uso de groserías o albures. Es importante mencionar que ellos establecen límites que determinan el tipo de relación que pueden tener con ciertas personas, puesto que consideran que no podrían llevarse de la misma manera con un cliente y con un compañero de puesto.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales/Lenguaje de los comerciantes informales.



De los 18 entrevistados, 11 nos respondieron que el uso de groserías y albures no les ha causado ningún problema mientras que los siete restantes fueron aquellas personas que dijeron que no las usan. Los comerciantes nos mencionaron que el uso de este tipo de lenguaje nos les ha causado ningún problema debido a que su uso es de forma amistosa: <<*puro cotorreo*>>, la cual, no busca ofender ni agredir a ningún compañero, ya que las expresiones que utilizan forman parte de la vida cotidiana y en consecuencia de la identidad del barrio.

Subcategoría: Lenguaje de los comerciantes informales/Relación grupal entre los comerciantes informales.



En la gráfica puede observarse que de los 18 entrevistados, diez respondieron que sólo han entablado una relación más estrecha con algún comprador dentro de la cerrada, posteriormente se observa que seis comerciantes han desarrollado una relación externa a la cerrada, mientras que sólo un comerciante respondió que no se ha relacionado de tal manera con ningún comprador y un entrevistado no fue apto para la pregunta debido a que es corredor. Nos referimos a "las relaciones que solamente se dan dentro de la cerrada" como aquellas que se han ido desarrollando a través del tiempo entre cliente – vendedor, de tal forma que en la actualidad el comerciante y los compradores se conocen a partir de la frecuencia con la que el comprador asiste a la cerrada para adquirir productos; mientras que las "relaciones externas" son aquellas que se vinculan fuera de la cerrada Matamoros, es decir, aquellas personas que acuden a invitaciones como: comidas, reuniones, salidas, partidos de fútbol, etc. Un caso particular fue el de un comerciante que llegó a entablar una relación con una clienta tan cercana, que inclusive ésta le prestó una casa en Acapulco para vacacionar.

Subcategoría: Relación grupal entre los comerciantes informales.



De las 18 personas entrevistadas, una persona resultó ser un corredor por lo cual está pregunta resultaba inadecuada para dicho entrevistado, a pesar de que pasaba tiempo dentro de la cerrada; nueve personas contestaron que eran las únicas que atendían el puesto; ocho personas contestaron que no eran las únicas que se encontraban atendiendo el puesto, entre ellas dos mujeres entrevistadas dijeron que ayudaban a su pareja o a su padre, es decir, no se encontraban tiempo completo en el puesto. La información obtenida es importante porque la gran parte de los comerciantes son los mismos, es decir, los que pasan el mayor tiempo en la cerrada y por ende, los encargados de buscar soluciones a los posibles conflictos que pueden surgir, así como a la confianza que existe entre ellos.

Subcategoría: Lenguaje de los comercianres informales/Relación grupal entre los comerciantes informales.



En la gráfica puede observarse que, de los 18 entrevistados, ocho respondieron que sí usan groserías y/o albures, mientras que siete respondieron que no y finalmente tres respondieron que usualmente los utilizan. Es importante mencionar que la mayoría de los entrevistados comentaron que usan las groserías y los albures dependiendo de la situación y de las personas con las que interactúan, por ejemplo: es común que se usen entre compañeros de puesto, pero en el caso de los clientes solamente se usan si el cliente transmite la confianza necesaria para comunicarse de tal manera.

Consideramos importante resaltar dos respuestas que nos llamaron la atención porque demuestran la cualidad del lenguaje que se desarrolla dentro del lugar y la confianza establecida; un comerciante nos comentó que se considera normal el uso de groserías y albures para comunicarse debido al lugar en donde se encuentran, el barrio de Tepito; mientras que otro comerciante nos mencionó que a los consumidores les gusta que los traten de esa forma porque representa una confianza y una familiaridad con la persona. Sin embargo, un comerciante nos comentó que él no utilizaba groserías y albures porque dentro de la cerrada se encontraba gente con educación, en contraste a las calles aledañas (Aztecas y Tenochtitlán), ya que ahí se encuentra otro tipo de gente que hace uso de groserías y albures.

Subcategoría: Pensamiento mágico.



De las 18 personas entrevistadas, diez de ellas respondieron que no usan ningún objeto para atraer o alejar la mala vibra, mientras que seis de ellas respondieron que sí, uno no respondió la pregunta y uno no fue apto para la pregunta porque no es comerciante sino corredor. La mayoría de las personas que no tenían ningún objeto se debía a que no consideraban que a través de eso aumentaran las ganancias, sino que era a través de la actitud con la que fueran a trabajar o de simplemente pedirle a Dios; mientras que los comerciantes que respondieron que sí tenían algún objeto, se referían en su mayoría a imágenes religiosas, en las cuales depositan su fe para que les vaya bien en el trabajo. Sin embargo, algunos entrevistados nos mencionaron la existencia de rituales que los comerciantes desarrollan dentro de la cerrada; por ejemplo: esparcir agua bendita sobre la mercancía, colocar figuras y/o elementos debajo de los puestos y darles dulces, hacer limpias con hierbas, etc.

Subcategoría: Espacio.



En la gráfica puede observarse que, de las 18 personas entrevistadas, nueve respondieron que no requerían más espacio en su lugar de trabajo, mientras que seis respondieron que sí, dos no contestaron la pregunta y uno no fue apto para la pregunta debido a que el entrevistado es un corredor. La mayoría de los comerciantes respondieron que no requerían más espacio porque consideran que el que tienen asignado es suficiente y pueden adaptarlo con la mercancía que tengan; además porque no consideran que en un futuro puedan obtener más espacio. Los comerciantes que mencionaron que requieren más espacio del que tienen asignado consideraban que no es suficiente porque les gustaría promocionar más sus productos, a pesar de que su puesto ya contaba con modificaciones (anaqueles, *rackets*, rejas, etc.) lo cual, les permite mostrar más mercancía.

7. 2. 2. Interpretación de entrevistas a expertos

Con base en las entrevistas realizadas a expertos podemos interpretar lo siguiente:

- El Tratado de Libre Comercio tiene impacto en el comercio informal; aunque de acuerdo a las perspectivas de cada experto, el grado de impacto posee una variación notable. El doctor Jorge Veraza Urtuzuástegui hace especial énfasis en el TLCAN como el elemento que propició el crecimiento del comercio informal; menciona que a partir de que se implementaron los distintos acuerdos comerciales se comenzó a fracturar la economía mexicana lo que culminó en el quiebre y en el reemplazo de la mano de obra, provocando un alto índice de desempleados.

  El doctor Carlos Andrés López Morales considera que el TLCAN fue un fenómeno de gran impacto que contribuyó a que el país se innovara en diferentes ámbitos permitiendo la creación de nuevos empleos y la mejora de infraestructuras; sin embargo, el TLCAN no es un factor que explique el comercio informal, ya que el comercio informal no se crea a partir de la firma de dicho tratado, más bien, el desempleo es el reflejo de las condiciones económicas en las que se encuentran la mayoría de las familias mexicanas, y en este sentido el desempleo es un factor vinculado al comercio informal.

- Desde la postura marxista uno de nuestros expertos retoma el concepto de *Ejército de reserva,* al que se refiere como aquella parte de la población que se encuentra desempleada y está a la espera de un empleo; en otra de las entrevistas se menciona que el desempleo es la incapacidad del sistema formal para proveer empleos, lo que conlleva a que se generen con facilidad comercios informales debido a toda aquella población que no posee un empleo y necesariamente tenga que generar opciones.

- Se retoma el aspecto cultural mencionando que la práctica del comercio informal es aquella que refleja la cotidianidad de una parte importante de la población mexicana y del lugar en el que se desarrolla, propiciando la creación de un tejido social sólido que permite la satisfacción de necesidades colectivas por encima de la satisfacción de las necesidades individuales. Es importante mencionar que las relaciones interpersonales que se dan entre los comerciantes - comerciantes, y entre los comerciantes - compradores, permiten que

surja una proximidad, lo que conlleva a establecer lazos afectivos, por medio de la frecuencia con la que interactúan.

- Un punto en el que ambos expertos coinciden es referente a la accesibilidad a productos similares que se ofertan en las grandes tiendas departamentales; en este punto, económicamente el papel del comerciante informal es importante porque permite que los estratos socioeconómicos bajos puedan tener acceso a esos productos a través de abaratarlos.

- Una desventaja que tiene el comerciante informal, respecto al trabajo formal son los beneficios que se otorgan de acuerdo a lo establecido en la Ley Federal del Trabajo, además de la inestabilidad económica en la que dichos comerciantes se encuentran, puesto que existe una variación de venta; no obstante, lo anterior no significa que dicho empleo no funja como una opción viable para cubrir necesidades.

De acuerdo con lo anterior y a la adquisición de información y perspectivas propuestas en las entrevistas a expertos, consideramos que cada uno de ellos aportó elementos para una visión holística del fenómeno, debido a que dicho fenómeno no había sido comprendido desde una ideología marxista, es decir, se hizo alusión a teorías económicas de las cuales no se tenía referencia; esto nos mostró un panorama a nivel macro de la función y desarrollo del sistema capitalista.

Por otro lado, es importante mencionar el punto de vista que obtuvimos por parte del experto de la UNAM, ya que brinda un panorama histórico en donde hace alusión a hechos que surgieron con la llegada de las grandes empresas transnacionales; por ejemplo, él menciona que: se ofrecieron empleos, pero no todos los sectores industriales resultaron beneficiados, además surgieron empresas que no fueron socialmente responsables, tal es el caso de las compañías canadienses que hicieron una tala masiva sin conciencia.

Por último, cabe destacar que estos aspectos negativos no son absolutamente determinantes para aquellas personas que practican el comercio informal debido a que, a través de ésta opción se logra cubrir las necesidades básicas, aunque sea en forma mínima; además de la flexibilidad laboral que este ámbito conlleva. En este sentido, es importante el estudio de este sector poblacional desde

una perspectiva humana y laboral más amplia e integral porque sólo así se podrán conocer los pros y contras de ésta actividad laboral.

Ahora bien, la interpretación de la última entrevista a experto, pero no menos importante, proporcionó una visión histórico - social de la cerrada Matamoros, gracias a que el experto formaba parte de la vida que se desarrolla dentro de la cerrada; principalmente abordó las problemáticas surgidas en el lugar, que se dieron a partir del incremento del sentido de competencia, lo cual ha conllevado a que la vida cotidiana de la cerrada se complejice y de pie a lo que hoy en día se observa.

La importancia de ésta entrevista a experto radica en el desarrollo de las experiencias que surgen dentro de la cerrada Matamoros, a partir de la narración de vivencias que surgieron a lo largo de su vida. Gracias a la descripción de las características que narró sobre su infancia, se puede realizar una comparación con el desarrollo de la actual cotidianidad, dicha comparación se observa de acuerdo a la transformación de valores, los cuales dejan de lado buscar un bienestar colectivo para centrarse en la búsqueda de ganancias individuales; por ejemplo, el egoísmo, la competitividad, la envidia y el interés particular, dichos comportamientos han afectado la cooperación, la solidaridad y el compañerismo. Es importante mencionar que el entrevistado aclaró que la organización antes ya de por sí era mala y que con el paso del tiempo empeoró.

Otra información importante, fue el conocer cómo se constituyó la organización a partir de la fundación del comercio informal dentro de la cerrada Matamoros, ya que el entrevistado nos mencionó que la apropiación del espacio surgió con la llegada de las personas que se adueñaron del lugar y decían: <<*esto es mío...*>>, posterior a ello, se organizó la limitación de cada puesto, la limpieza, el alumbrado, hasta lo que actualmente ya se encuentra establecido como el domo y la implementación de vigilancia. El entrevistado resulta un experto, ya que, aunque no haya sido parte de la fundación del comercio dentro de ésta cerrada, ni de haber sido dueño inicial de ningún puesto, su importancia surge a partir de que siempre ha sido la persona encargada de conseguir la mayor parte de la mercancía que se vende en la cerrada, lo cual implica una constante proximidad con la mayoría de los comerciantes.

Un aspecto importante, fue la mención del respeto, como aquel valor que antes se llevaba a la práctica, aunque se hiciera uso de groserías o mentadas de madre se sabía que eran de forma

amistosa, inclusive no había distinción en la forma de hablar hacía los fundadores y personas adultas, ésta manera de hablar era característica dentro de toda la cerrada; actualmente este tipo de vocabulario se ha ido desgastando, y sólo es usado por pequeños grupos de amigos, y quizá hacia comerciantes con los cuales se tiene algún conflicto o problemas referidos al comercio.

Un comentario que contribuyó a nuestras variables fue referente al cambio de tradiciones, que se han ido modificando por la falta de interés dentro de las actividades que los comerciantes desarrollan como comunidad; la importancia de la cultura que se ha desarrollado en la cerrada ha sufrido un proceso de cambio a causa de la apatía, y de una diversidad de ideas que han surgido entre los comerciantes.

Por último, surge la necesidad de hablar de la importancia de la actividad comercial, como aquella que permite satisfacer las necesidades de las personas porque, como se menciona en la entrevista, es una actividad con la cual se tiene acceso fácil al dinero, en este sentido, la preparación académica no es relevante para dicha práctica, lo que se necesita es tener audacia y buena actitud para poder vender los productos.

7. 2. 3. Interpretación de la cuasi – etnografía

La realización de notas personales, interpretativas, de observación directa, temáticas y de reactividad de los participantes, sirvieron para poder hacer una sistematización adecuada, la cual nos permitió seleccionar los aspectos más importantes de las visitas de campo. La primera visita sirvió para identificar las distintas actividades que realizan en un día de trabajo los comerciantes de Tepito, mientras que en la segunda visita se observó cómo es Tepito en el día de descanso del tianguis. Aunque la segunda cuasi - etnografía es más corta, permitió el registro de la organización y vigilancia que se tiene en el barrio; y resultó valiosa porque éstas actividades en un día de trabajo no se logran distinguir.

Respecto a la primera cuasi - etnografía, observamos distintos aspectos culturales del barrio a simple vista, por ejemplo: los sonidos, los colores, el bullicio, los conglomerados de personas, la diversidad de productos, es decir, una descripción a detalle del ambiente, que a grandes rasgos representa la parte cultural dentro de dicha práctica que llevan a cabo día con día los comerciantes. Además, se observó y registró un sentido de pertenencia por parte de los habitantes y de personas externas al lugar, que resulta importante porque hace referencia a la identidad que como barrio se construye; la cual, colabora en la organización que se ha ido desarrollando a lo largo del tiempo.

Por otro lado, es importante destacar la percepción que tuvimos del ritmo de vida: éste es acelerado, principalmente por parte de los compradores que acuden al tianguis, porque caminan con rapidez y en muchas ocasiones se observó que los compradores ya sabían a cuál puesto dirigirse. El ritmo de vida al cual hacemos referencia permitió que nosotras nos distinguiéramos como personas externas al lugar, debido a que representábamos un estorbo para la multitud que ya tenía un objetivo planeado en su visita.

El instrumento sirvió, además, para observar la relación que se establece entre los comerciantes, la cual se notó amigable y de compañerismo, esto se refleja a través del lenguaje que utilizan porque usualmente se gritan "*güey*", "*puto*", "*carnal*", "*compadre*", entre otros conceptos, todos ellos se interpretan entre los comerciantes como algo común y afectuoso.

Con la cuasi-etnografía, se identificó el contraste del barrio de Tepito con la cerrada Matamoros, ya que se vislumbró la diferencia entre diversos factores, como la organización, la

limpieza, la seguridad, la estructura, entre otros. Dicho contraste permitió establecer subcategorías de análisis, que sin duda ayudaron en el desarrollo de la investigación para comprender cómo se desarrolla la vida cotidiana de los comerciantes.

Consideramos importante mencionar que la realización de la cuasi - etnografía es el punto de partida para la realización de otros instrumentos, tales como la escala de observación, la fotografía etnográfica y la historia de vida; que tuvieron como objetivo la observación e identificación de diversos procesos que surgen en el lugar, colaborando así para una mejor comprensión de su vida cotidiana.

Con relación a la segunda cuasi - etnografía, es importante mencionar que se realizó el día martes (día de descanso), dicha visita nos permitió ver la otra cara de Tepito, es decir, se logró observar las fachadas de los edificios —que en general son estructuras desgastadas que muestran el desinterés o una deficiencia económica por parte de los propietarios al no reestructurarlos—, que en un día de trabajo no se logran observar porque normalmente los puestos que se utilizan ocultan la estructura real del barrio.

En los días de descanso (martes) se encuentran otros tipos de puestos, más pequeños, que se dedican a vender cosas de segunda mano; en ese día se identificó de manera más precisa el contraste entre la cerrada y el tianguis en general, ya que dichos puestos se encuentran fuera de la cerrada, mientras que dentro de ella se encontraban únicamente las estructuras de los puestos acomodados en el lugar correspondiente de cada puesto.

Cabe destacar que las personas que atendían los puestos que vendían productos de segunda mano, eran de edad adulta, consideramos que dichas personas residen en las vecindades porque durante el recorrido se observó que entraban y salían continuamente de ellas. Debido a que no había muchos puestos se vio con claridad la comunicación que hay entre los comerciantes porque muchos de ellos tenían *woki tokis* para informar lo que sucedía en las calles, al mismo tiempo se podían mover con mayor facilidad entre las calles gracias a la utilización de motos y a que sólo se encontraban las estructuras de algunos puestos, permitiendo el libre flujo.

Así mismo, conocimos el barrio porque caminamos entre calles, lo que nos permitió

observar la presencia de la religión en la vida cotidiana, ejemplo de ello se observó mediante los diversos altares continuos dentro de una misma calle, además observamos la existencia de altares que se encontraban a la entrada de las vecindades que servían como tributo, agradecimiento y en memoria de personas fallecidas.

Por último, es importante resaltar que en los días martes existe una ausencia casi total de compradores, consideramos que esto se debe a que el ambiente que se percibe es más hostil y provoca sensaciones de inseguridad y constante peligro pues la soledad se instala en las calles, principalmente en aquellas en donde se conoce que existe una distribución de drogas.

7. 2. 4. Historia de vida

Gracias a este instrumento pudimos establecer una relación de diversos elementos socio - históricos, afectivos y culturales con la vida cotidiana que se desarrolla en el barrio de Tepito. Fue interesante y bastante enriquecedor debido a que la mayor parte de la vida del sujeto entrevistado se ha desarrollado en el barrio, lo cual permitió que hiciera mención de los cambios que se fueron dando dentro del lugar, a través del tiempo.

Los principales hallazgos sobre la vida cotidiana que encontramos son: la organización entre los comerciantes, la convivencia entre ellos, las relaciones de poder, entre otras cosas; al mismo tiempo conocimos las características de cómo se desarrollaba la vida en el barrio, es decir, los contextos de pobreza, de desigualdad y de un ambiente de violencia familiar; sin embargo, lo anterior no significa que los recuerdos de cada experiencia fueran motivo de un desapego con el barrio, por el contrario el entrevistado mencionó sentirse orgulloso de vivir y crecer en él.

Aunado a lo anterior, lo trascendental en la historia de vida fue encontrar un vínculo de pertenencia al lugar bastante sólido, ya que el sujeto hacía una constante mención de Tepito como si la palabra por si sola mostrara toda la carga simbólica de las experiencias, recuerdos y sueños desarrollados en el barrio. Así mismo proporcionó una visión que distinguía la vida de Tepito fuera y dentro de él; aunque el sujeto desarrolló la mayor parte de su vida dentro del barrio, es importante mencionar que conoció otros lugares y que vivió en contextos totalmente diferentes, ésta distinción conllevó a que reforzará el vínculo de pertenencia con el barrio del cual había sido originario.

Dentro de su vida cotidiana encontramos aspectos culturales que no habíamos identificado con otros instrumentos, por ejemplo, conocimos cómo se desarrollaba la vida antes de que el tianguis se estableciera, así como los cambios de la cotidianidad una vez que el tianguis se estableció. En épocas pasadas, la situación socioeconómica del lugar permitió que se diera un abuso por parte de dueños de talleres de ropa y quizá de calzado que "contrataban" a menores de edad a cambio de una paga que no era proporcional al trabajo que los niños realizaban y cuando se tenía la obligación de pagar, este pago no era realizado a tiempo generando conflictos en las familias de los niños porque el dinero servía para cubrir el pago de servicios básicos.

En la historia de vida, también, se vislumbraron cambios que se dieron dentro del barrio a través de distintos momentos socio - históricos; el principal fue el terremoto de 1985, el cual, provocó el daño de diversas estructuras ubicadas dentro del barrio, éstas tuvieron que ser reconstruidas o derribadas y sustituidas por departamentos, ocasionando que las relaciones entre los habitantes se fragmentaran debido a que cuando vivían en vecindades existía mayor proximidad porque compartían ciertos servicios colectivos que después del terremoto y con la construcción de pequeños departamentos se modificó a un acceso individual.

Es por ello, que a través de este instrumento logramos enriquecer la investigación en torno a la experiencia propia de los comerciantes que día con día laboran en la cerrada Matamoros, esto debido a que en muchas ocasiones no se tiene presente que el comerciante ha tenido una serie de experiencias que lo han llevado a ser lo que es y a seguir con el vínculo que ha establecido a lo largo del tiempo, tanto con el barrio como con las personas que lo rodean dentro de la cerrada.

7. 3. Resultados y conclusiones generales

7.3.1 Resultados

Durante el proceso de investigación a lo largo de un año, nuestro propósito y objetivos fueron modificados; sin abandonar el sentido inicial y básico que se cumplió de manera general debido a que es una investigación de inmersión, que permitió tener un panorama amplio sobre la vida cotidiana y la experiencia laboral que se lleva a cabo dentro de la cerrada Matamoros.

Resultó necesario considerar al TLCAN como punto de partida porque con la firma de este tratado surgió un declive económico para la mayor parte de la sociedad mexicana, lo cual generó a lo largo de los años un impacto que favoreció las importaciones de naciones extranjeras, esto ha influido en la vida de los comerciantes de la cerrada a pesar de que ellos no se dan cuenta cabalmente de la transformación de su vida como consecuencia de la dinámica comercial. Cabe destacar que la transformación no fue un proceso que se presentó de manera inmediata sino más bien es un proceso que se ha ido generando a lo largo del tiempo.

Gracias a la entrevista semi - estructurada de inmersión, nos percatamos que los comerciantes de productos saldos, que son productos 100% nacionales, vieron una disminución en sus ventas a partir de la llegada de productos coreanos y chinos, debido a que dichos productos tienen la cualidad de ser económicamente más accesibles, los comerciantes explican el fenómeno como un proceso de invasión extranjera que ha modificado el estilo de vida de consumidores nacionales que sobre valoran el precio a la calidad, lo cual afecta la actividad laboral de los comerciantes informales nacionales.

El cumplimiento del propósito y objetivos planteados en la investigación giró en torno a la aplicación de una serie de instrumentos, que analizados por sí solos fragmentan la información proporcionada por los comerciantes, sin embargo, analizándolos en conjunto proporcionan una visión general, es decir, se observa una evidente vinculación de los mismos que sin duda permite entender la vida cotidiana de los comerciantes y la experiencia laboral que éstos practican.

A partir de lo observado en las cuasi - etnografías, tuvimos como visión preliminar que las relaciones sociales entre los comerciantes se encontraban determinadas por una estructura sólida, sin embargo, a través de la aplicación de instrumentos, concluimos que el tejido social entre los

comerciantes informales se encontraba deteriorado debido a la cosificación de las relaciones en distintos grados en las cuales éstas se constituyen, lo cual conlleva al desgaste de la estructura social - grupal.

El desgaste de la estructura social que se observó en la cerrada se da a partir de la transición generacional que ha ocurrido en los últimos años, es decir, la estructura en un pasado era sólida, principalmente entre los fundadores (personas que iniciaron la práctica comercial en este lugar). Ahora se puede observar que las nuevas generaciones se han ido incorporando en la organización de esta cerrada, pero fragmentando la relación entre ellos, puesto que la relación gira en torno a los valores que surgen a partir del capitalismo: individualismo, competencia, egoísmo, envidia, entre otros.

Entre los comerciantes de la cerrada no existe realmente una proximidad que ayude a mantener una comunicación constante, esto se debe, tal como lo mencionan Berger y Luckmann, al grado de interés y al grado de intimidad que hay entre ellos, estos grados no son lo bastante sólidos porque inclusive algunos de los comerciantes mencionaron que no existe un interés recíproco y tampoco una confianza lo suficientemente íntima y significativa. En muchas ocasiones su experiencia laborando en la cerrada no llega a ser socialmente importante, quizá el único interés que comparten sería el obtener buenas ganancias.

Sin embargo, la cosificación no es algo que ha permeado por completo la vida cotidiana de dichos sujetos, debido a que aún existen relaciones próximas que tienen como principal finalidad crear un ambiente de trabajo armonioso, en éstas relaciones existe una preocupación recíproca y acciones de ayuda entre los compañeros de puesto, lo que permite una conformación de amistades y ambientes colaborativos que se consolidan a través del tiempo, buscando un bienestar común que fomente la confianza y que logre el fortalecimiento del vínculo interpersonal.

Siguiendo la línea anterior, consideramos que las actividades recreativas son un elemento clave para que se forjen y refuercen dichas relaciones, pues permiten una convivencia más cercana; las principales actividades recreativas que identificamos se desarrollan primordialmente durante las fiestas religiosas; tal como lo menciona Pérez Martínez, la mayoría de los comerciantes de la cerrada ponen en pausa su actividad laboral para así ser parte de los diversos festejos, existiendo así una restauración de la fe.

En las entrevistas realizadas se destacan dos fiestas: la fiesta de la conmemoración de los mercados (14 de octubre), que se celebra en la iglesia de San Francisco de Asís (denominado San Panchito por los comerciantes de la cerrada) y la fiesta del 12 de diciembre en honor a la Virgen de Guadalupe. En éstas dos fiestas se privilegia su relación con figuras sagradas y la carga simbólica que tiene para ellos; son lugares de imágenes religiosas en las que los comerciantes depositan su fe.

A pesar de que Martínez dice que en la fiesta se rompe por completo con la cotidianidad, vemos que dentro de la cerrada no sucede así; en muchos casos las personas no participan, inclusive hay comerciantes que continúan con sus labores comerciales; un hecho a resaltar es que anteriormente la premisa de Martínez sí se cumplía por completo, pero como ya se mencionó, las transiciones generacionales vuelven a las tradiciones un proceso dinámico, modificando inevitablemente el valor de la religión dentro de la vida diaria, ─la religión es un tema que se retomará de forma más detallada en las próximas páginas─-

Como ya se mencionó, la Virgen de Guadalupe tiene un día específico para su celebración dentro de la sociedad mexicana; específicamente los comerciantes de la cerrada, año con año realizan una peregrinación a la Basílica de Santa María de Guadalupe en donde practican diversos rituales referentes a su devoción; los que conocemos se relacionan con la organización previa, puesto que los comerciantes se reúnen para: ofrecer tamales a las personas que visitan el lugar ese día, realizan una ceremonia religiosa dentro de la cerrada, ofrecen comida a personas que visitan el lugar, retiran a la Virgen del altar para así poder limpiarla, entre otras acciones.

Un ritual que ha perdurado en el tiempo es el que se practica en relación con el altar de la Virgen de Guadalupe, porque es un acto que se realizó desde décadas atrás y además se lleva a cabo en repetidas ocasiones a lo largo del año: los comerciantes cambian constantemente las flores naturales del altar, esto como señal de devoción y en agradecimiento por la permanente protección de la Virgen de Guadalupe.

Otro elemento que destaca en la vida cotidiana de los comerciantes es el proceso de organización, que, si bien se ha ido desgastando en el transcurso de los años, todavía se puede apreciar una diferencia entre las condiciones que se dan dentro y fuera de la cerrada Matamoros, es decir, en la cerrada existen cambios generados a partir de dicha organización, que marcan una

diferencia respecto a las calles aledañas. Tal como lo menciona Meza, podemos identificar una organización independiente, permitiendo que los comerciantes participen de manera directa conforme a la búsqueda de beneficios compartidos, por medio de una colaboración conjunta, dentro de la cual sobresale la presencia de relaciones horizontales, pero esto no quiere decir que las relaciones jerárquicas no se den en las relaciones conformadas entre ellos; la conformación de una mesa directiva tuvo como consecuencia el establecimiento de relaciones jerárquicas ─el poder de decisión recae en la mesa directiva─, su función consiste en representar los intereses y necesidades colectivas.

Ahora bien, teóricamente la organización permite la solidificación de un grupo social que a su vez reafirma una identidad a través de las actividades que se realizan dentro de la organización por cada sujeto perteneciente a ella. Sin embargo, el sentido de pertenencia no se encuentra desarrollado por todos los comerciantes en el mismo grado, pese a que los beneficios de los proyectos son compartidos, el interés no surge de manera igualitaria.

Como ya lo habíamos mencionado, la religión es un tema muy importante en el desarrollo de nuestra investigación, pues es un tema que sin lugar a dudas ha permeado la vida cotidiana de los mexicanos; en nuestra investigación observamos el papel que tiene la religión dentro de la vida de los comerciantes de la cerrada Matamoros; ya que tal como lo menciona Freud en "Tótem y tabú", vemos a la religión como un tabú al ser un sistema que funge como base para la organización social que tiene la mayoría de los mexicanos y específicamente los comerciantes de la cerrada. De acuerdo a lo observado podemos concluir que los comerciantes establecen sus prácticas cotidianas a partir de la confianza que tienen en un Dios, pues es la forma en que los comerciantes se sienten protegidos en las diversas acciones que día con día realizan.

Las prácticas religiosas en la cerrada de Matamoros referentes a la religión católica, se hacen presentes dentro de la cotidianidad misma. Es importante mencionar que en el proceso de aplicación observamos que la religión católica no forma parte por completo de la vida de todos los comerciantes, ya que, aunque el catolicismo es la religión que predomina dentro del territorio mexicano, actualmente, la diversidad religiosa se ha convertido en un proceso irreversible, en donde las personas eligen ser parte o no de las diferentes religiones a partir de su ideología; por ejemplo, con base en las entrevistas realizadas a los comerciantes de la cerrada, concluimos que

no todos los comerciantes entrevistados son parte de la religión católica, cerca del 23% mencionaron ser parte de otra religión o ser ateos

Además, observamos que la fe que profesan la mayoría de los comerciantes de la cerrada, actúa como determinante dentro de sus vidas, tal como lo menciona Martínez, los rituales como: la persignación (a partir de la primera venta realizada), la presencia de Santos que alejan las malas vibras y atraen un ambiente armonioso, el esparcimiento de agua bendita en su lugar de trabajo, entre otros; son acciones enmarcadas dentro del ámbito religioso que de alguna u otra forma influyen en la cotidianidad de los comerciantes de la cerrada Matamoros.

Siguiendo los planteamientos teóricos de Freud antes expuestos observamos dentro de la cerrada un fenómeno devocional importante para la religión católica, el cual es referente al Guadalupanismo, pues es un acto comprendido en los marcos del catolicismo en donde se glorifica a una de las máximas figuras, como ya se mencionó con anterioridad, vemos que una de las festividades que se enmarcan dentro de la religión, es la fiesta que se lleva a cabo el 12 de diciembre de cada año en honor a la Virgen de Guadalupe, en donde los comerciantes de la cerrada además de dar gracias por lo vivido durante el año, renuevan su fe en un proceso espiritual durante la peregrinación que se realiza como parte de ésta conmemoración. A partir de *Las memorias del X Encuentro para la Promoción y Difusión del Patrimonio Inmaterial de países Iberoamericanos* concluimos que las prácticas de dichas acciones adquieren un gran valor simbólico, las cuales, actúan como medidas protectoras.

Con lo expuesto, vemos el impacto que ha tenido en la vida cotidiana de las personas el pensamiento mágico como factor trascendental dentro de la vida diaria de dichos comerciantes, a partir de éste pensamiento ellos buscan complementar la vida, mediante un equilibrio espiritual. Sus creencias son permanentes y a pesar del proceso transicional, marcado por las diferentes generaciones que han id0o ocupando los puestos, vemos cómo los comerciantes aún conservan su fe y las prácticas que esto implica.

Percibimos la constitución de acciones ceremoniales a partir de figuras sagradas, por medio de la práctica constante, en donde la particular ejecución tiene como esencia un valor religioso. Las acciones ceremoniales que los comerciantes realizan dentro de su práctica laboral, gira en torno a un pensamiento mágico, que surge por la voluntad y deseo de los comerciantes, es decir,

vemos por un lado que ceden sus vidas a figuras religiosas, mientras que por otro lado a partir de objetos o acciones que realizan fuera del régimen religioso, los comerciantes de la cerrada buscan el cumplimiento de su voluntad con la práctica de acciones específicas.

Dicho lo anterior, es importante mencionar algunos ejemplos respecto al último punto. Dentro de la cerrada Matamoros observamos la presencia de amuletos que alejan la mala vibra, la colocación inclusive de ratas muertas en los puestos de otros compañeros, con lo cual, los comerciantes buscan obtener más ganancias que sus compañeros que venden los mismos productos ─aunque la utilización de "*magia negra*" no se da dentro de toda la cerrada Matamoros, su práctica da cuenta de la fragmentación que surge en la relación de dichos comerciantes, pues esto hace referencia a los valores de egoísmo, individualidad, competitividad, lo cual desvanece el sentido de pertenencia de los comerciantes─.

A pesar de que el comerciante de la cerrada Matamoros ha desarrollado un pensamiento mágico, es importante mencionar que éste se ha ido desvalorizando, porque muchas veces los rituales que se realizan han perdido todo valor simbólico, tal como Freud lo menciona, no conocen el significado real de dichas acciones ceremoniales, más bien consideramos que se vuelven una tradición o rito que les permite adquirir determinado grado de confianza, con lo cual sus actividades comerciales se desarrollan de forma armoniosa.

De acuerdo a lo que Berger y Luckmann mencionan respecto de la vida cotidiana, concluimos que los comerciantes de la cerrada comparten una misma realidad, los conocimientos son compartidos y esto hace que sea interpretada de una manera por todos los que laboran en el lugar; cada uno de estos conocimientos y saberes se van generando y transmitiendo de manera continua, lo que rompe con la brecha generacional; esto lo pudimos conocer gracias a las entrevistas realizadas: muchos de los comerciantes conocen la historia de la cerrada, cómo es que comenzó el tianguis y quiénes eran los fundadores, sabían cuáles eran las principales festividades y conocimientos referidos a los proyectos que se han llevado a cabo (construcción del domo, realización del mural, la seguridad implementada, el orden y limitación de puestos, entre otros), es decir, encontramos conocimientos compartidos entre ellos.

Todos estos conocimientos son intersubjetivos, sin embargo, esto no significa que todo el barrio de Tepito conozca la historia de la cerrada, sólo los comerciantes que han laborado y

principalmente aquellos que fueron los fundadores y/o llevan décadas dentro de ella son los que la conocen a detalle; en este sentido, la vida cotidiana de los comerciantes es común únicamente entre ellos. Consideramos que lo anterior posee una estrecha relación con lo que Graumann aporta con el concepto de *identificación con el lugar*, debido a que ésta se consolida a partir de una serie de conocimientos, sentimientos y recuerdos que se encuentran estrechamente vinculados con el lugar; ésta identificación se encontró gracias a la historia de vida en donde se observa que el sujeto posee un fuerte vínculo e identificación, no sólo con la cerrada Matamoros, sino con el barrio en general: *<<soy tepiteño con mucho orgullo>>*, debido a que creció perteneciendo al barrio de Tepito.[37]

Los autores también mencionan que la comprensión de la vida cotidiana sólo se limita conforme al espacio y tiempo en que se realiza el análisis fenomenológico, es por ello que todo lo que hayamos no se debe considerar como una interpretación general de lo que sería el barrio porque la vida cotidiana dentro de la cerrada se localiza de manera particular, además, el tiempo es relevante porque debido a éste se encontraron cambios conforme transcurren los años, a su vez las personas que laboran actualmente dentro de la cerrada no son las mismas que aquellas que iniciaron la dinámica comercial del lugar.

Cuando Berger y Luckmann hablan de la importancia de las interacciones sociales, mencionan que en ellas se van construyendo esquemas tipificadores, para el caso de los comerciantes de la cerrada podemos concluir que su vida cotidiana está compuesta, como en muchas otras, por esquemas tipificadores que son característicos entre ellos; por ejemplo, la mayoría de los comerciantes llegan temprano y acomodan su mercancía, saludan a los vecinos más próximos; incluso se puede considerar como una acción típica la práctica de rituales religiosos (persignación con la primer venta), otra acción típica es gritar y ofrecer sus mercancías cada vez que pasan personas cerca de algún puesto, por mencionar algunas. De acuerdo con estas acciones podemos concluir que su vida se encuentra estructurada por diversos esquemas tipificadores.

Sin duda, para la comprensión de la vida cotidiana de los comerciantes de la cerrada Matamoros tomamos como un elemento primordial al lenguaje porque es el encargado de comunicar y expresar lo subjetivo de las producciones que hacen las personas, principalmente de las jergas o palabras que se dicen en el lugar; por ejemplo, algunos de los comerciantes aún hacen

[37] Revisar anexo-historia de vida.

uso de groserías o albures, pero el significado que ellos les atribuyen no se relacionan con aspectos despectivos o agresivos hacia los demás, sino más bien las consideran como una expresión de confianza. El establecimiento de dicha confianza entre los comerciantes que utilizan ésta manera de expresarse, es comprendida entre ellos porque comparten los mismos signos y las mismas expresividades subjetivas; éste elemento del lenguaje no puede ser comprendido de la misma forma por personas externas al contexto.

En este sentido, las expresividades subjetivas también sirven como tipificadores de la experiencia, aunque no todos los comerciantes hagan uso de albures o groserías, conocen y comparten la idea de que es una expresión amistosa, que es algo típico de ahí y que al mismo tiempo es una identificación con el barrio en el que se encuentran conviviendo.

El lenguaje expresado de manera visual también juega un papel importante para los comerciantes, ya que sirve como una herramienta que les ayuda a ofrecer sus mercancías; a través de la realización de los carteles o lonas; el contenido de cada cartel es relevante porque el carácter simbólico que se manifiesta en ellos permite concretar ventas que signifiquen una ganancia económica para el comerciante.

Dentro de las cualidades del espacio observamos que, grupalmente los comerciantes informales poseen un significado común de lo que representa la cerrada Matamoros; en las entrevistas, la mayoría de los comerciantes nos comentaron que les gusta su trabajo debido a que es el medio que les permite salir adelante, por lo tanto, el significado del espacio conlleva un interés y necesidad por cuidarlo, para ello y gracias a la organización, se llevan a cabo una serie de acciones típicas que permiten su mantenimiento.

Las acciones orientadas al lugar se van construyendo de acuerdo con las festividades ─tema que ya se mencionó con anterioridad─ y a aquellos proyectos a futuro que poseen un beneficio en común y que surgen a partir de la organización que se da dentro del espacio. En esta forma se establece una estrecha relación con lo que Pol menciona respecto a las acciones que transforman el espacio, ya que por medio de éstas se construye una significación y apego por el lugar.

Otro factor que logramos observar fue la identificación con la cerrada, a partir de un contraste respecto de otras calles y espacios del barrio; principalmente por los factores

organizativos que resaltan dentro del lugar. Es importante mencionar que dicha identificación con el espacio no se observa de manera consciente por parte de los comerciantes, consideramos que, gracias a la interacción cotidiana dentro del espacio, los comerciantes no logran visualizar diferencia alguna en relación con los comerciantes que laboran fuera de ella.

El estudio del espacio no se limita únicamente a la cerrada en general, sino que dirigimos el análisis a la apropiación personal referente al espacio designado para que cada comerciante lleve a cabo su dinámica laboral; observamos que existe una personificación del lugar, logrando con ello, que sus mercancías sean más visibles, sin dejar de lado las creencias personales que también influyen en dicha personificación: a partir del uso de amuletos e imágenes, los cuales, se encuentran vinculados con el pensamiento mágico.

7.3.2 Conclusiones generales

El tema fundamental que surgió y se construyó a lo largo de la investigación fue la identidad de los comerciantes de la cerrada Matamoros, la cual consideramos se constituye a partir de cuatro puntos:

El primero se encontró referido a la utilización de diversos tipos de lenguaje, tales como el verbal, visual, gestual y el auditivo referente a la música, que sin duda adquieren connotaciones particulares respecto al espacio en donde se llevan a cabo las diversas situaciones.

El segundo es referido al pensamiento mágico que se encuentra vinculado a los rituales, actos religiosos y festividades que se han compartido y modificado a través de las generaciones. Es una subcategoría que ha permanecido a lo largo del tiempo, su devenir muestra el dinamismo de la cerrada; al ser una característica inherente al grupo ésta ha tenido modificaciones debido al proceso transgeneracional, en este sentido, el pensamiento mágico antes se encontraba ligado a la religión y en la actualidad se lleva a cabo como una tradición y en algunos casos se hace uso de elementos mágicos.

El tercer punto se refiere a la organización dentro de la cerrada; gracias a ella se ha asegurado una convivencia a favor de la actividad económica y seguridad para los comerciantes y compradores. Por otro lado, observamos que la organización permite la coexistencia de líderes

formales que se eligen a partir de votaciones y también la participación de líderes innatos que son aquellas personas que tienen esta cualidad gracias al tiempo que llevan laborando en el lugar.

El último punto se refiere a la comunicación conformada entre los comerciantes, la cual varía en relación a la cercanía o a los fines utilitarios necesarios, esto indudablemente constituye un elemento que expresa sus creencias, valores, (como la camaradería entre los comerciantes y con los clientes), objetivos e historia. También, consideramos que es un vehículo a través del cual se transmite la historia de la cerrada, ritos y tradiciones. La comunicación va más allá de las necesidades de la vida cotidiana y de la labor comercial, también incluye a aquellos simbolismos que le brindan un carácter específico a la identidad.

Finalmente, la vinculación teórica y el análisis de nuestras categorías de estudio permitieron que se lograra una compresión de la vida cotidiana de los comerciantes de la cerrada, así como la práctica laboral que estos realizan, englobando todos los significados y sentidos que se constituyen a partir de las interacciones que se mantienen entre ellos. Por lo cual consideramos ésta experiencia como una actividad en donde se desarrollan procesos culturales que son base para la conformación de una identidad, puesto que son referentes de significados y sentidos que resultan importantes para el desarrollo de la vida cotidiana y las experiencias laborales que resultan indisolubles cuando hablamos de la cerrada Matamoros.

Bibliografía

(20 de junio, 2002) El trabajo decente y la economía informal. En J. Somavia (Presidencia) Conferencia Internacional del Trabajo. 90.a reunión 2002. Primera edición 2002. Informe VI. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza.

Aguilar, L (1987). *Reconstrucción de las vecindades de Tepito.* (Tesina de Fin de Grado). UAM, México.

Aguilar, Miguel. (2007). Psicosociología urbana. En M. Aguilar, & A. Reid, *Tratado de psicología social, perspectivas socioculturales* (págs. 263-280). México: Anthropos Editorial.

Aréchiga C., A, (2004). La formación de un barrio marginal: Tepito entre 1868 y 1929. En Del Carmen C., María. (Coord.), Miradas recurrentes I. La ciudad de México en los siglos XIX Y XX (271-293), México: Instituto Mora: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.

Berger, Peter L. y Luckmann, Thomas, (2012). La construcción social de la realidad. – 1ª ed. 23ª reimp. – Buenos Aires: Amorrortu.

Brooks, D. (2014, enero 03). No se han cumplido las promesas y crecen los daños: ONG. *La jornada.* Recuperado de http://www.jornada.unam.mx/2014/01/03/politica/003n1pol

Calderón V. Cuauhtémoc; Hernández B. Leticia. (2007). El TLCAN, el empleo, los salarios y la migración internacional. En M. C. E., *El TLCAN y la frontera México-Estados Unidos.* (págs. 200-300). México: El Colegio de la Frontera Norte.

Calderón, V. C., y Cuevas, A. V(coord.) (2011) Integración de México en el TLCAN, México, D.F., Editorial Porrúa.

Carreño, M. (2004). *Comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México. La situación laboral y económica de sus integrantes.* (Tesis de Fin de Grado). El Colegio de México, México.

Castro, G. (1990). Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito. *Nueva Antropología., XI*(37). Recuperado de: https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/nueva-antropologia/article/view/15556/13889

Castro, M. y Cordero J. (2004). *Actitud hacia el comercio en la vía pública en el barrio de Tepito.* (Tesina de Fin de Grado). UAMI, México.

Chapela, T. (2012). *¿Comercio o disfrute?: Espacio público, imagen urbana y ciudadanía en las calles de Tepito.* (Tesis de Fin de Máster). UNAM, México.

Corporación para la Promoción y Difusión de la Cultura (Colombia). (2009). Fiestas y rituales: memorias, X encuentro. *Fiestas y rituales: memorias, X encuentro* (pág. 510). Colombia: Corporación para la Promoción y Difusión de la Cultura.

Corzo, J. F., (2014). *¿Qué son las políticas públicas*?, IEXE: Escuela de políticas públicas, Santa Cruz, Buenavista. Recuperado de: https://www.iexe.edu.mx/blog/que-son-las-politicas-publicas.html

Cuenca, A. (2001, octubre 3). Tepito comercio informal. El Universal. Recuperado de http://archivo.eluniversal.coem.mx/ciudad/34714.html

De la Torre Rendón, J. (2012). La ciudad de México en los albores del siglo XX. En A. De los Reyes (coord.), *Historia de la vida cotidiana en México* (pp. 11-15) México, D.F.: Fondo de Cultura Económica Recuperado de: http://www.fondodeculturaeconomica.com/subdirectorios_site/libros_electronicos/desde_la_imprenta/003548EF/files/reyes_historia%20de%20la%20vida%20cotidiana%205_v2.pdf

Dorantes, O. (2000). *Control fiscal del comercio informal.* (Tesis de Fin de Grado). UNAM, México.

Freud, S. (1906-1908). *Obras completas: El delirio y los sueños en la Gradiva de W. Jensez y otras obras.* Buenos Aires: Amorrortu.

Freud, S. (1913-1914). *Obras completas: Tótem y tabú y otras obras.* Buenos Aires: Amorrortu.

García, H. (2014). *El trabajo del comerciante "ambulante" en el barrio de Tepito como una forma de vida.* (Tesis de Fin de Grado). UNAM, México.

González, J. *Materiales para la historia de un barrio: San Francisco Tepito, DF*. Recuperado de https://www.academia.edu/7973957/Historia-de-Tepito-M%C3%A9xico-DF

Grisales, N. (julio-diciembre de 2003). En Tepito todo se vende menos la dignidad. Espacio público e informalidad económica en el Barrio Bravo. *Alteridades, 13*(28), 67-83. Recuperado de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=74702607

Hernández, E. (2013). *La estética en un barrio como forma de resistencia, una experiencia de intervención en Tepito.* Recuperado de http://digibug.ugr.es/bitstream/10481/46077/1/18%20-%20Emma%20Hernandez%20Rodriguez.pdf

Jarquín, Sánchez. M. E. E. (1990) *Las pieles del barrio: La producción de calzado en Tepito*. (Tesis de fin de grado). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México.

López, J. (2011). *Un acercamiento a la situación de violencia escolar en el Centro de día no. 2 (DIF) Tepito.* (Tesina de Fin de Grado). UPN, México.

Maerk, J. (2010). Desde acá-Tepito, barrio en la Ciudad de México. *CESLA, 2*(13). Recuperado de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=243316493011

Manrique, D. (1998). *Tepito arte acá.* México: Grupo Cultural Ente.

Mantecón, Rosas, A., y Reyes, Domínguez, G. (1993). *Los usos de la identidad barrial.* México, D.F., Editorial Solidaridad.

Martínez, H. (Ed.). (1998). *México en fiesta.* México: Colegio de Michoacán.

Martínez, J. L. (2011). La fuerza de la identidad. En *Religión popular, cultura y comunidad.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y la Universidad Autónoma de Coahuila.

Mata, F. (2007). *Tepito: ¡Bravo el barrio!* México: Instituto Nacional de Bellas Artes.

Meza Aguilar, H. (1988). *La organización interna.* México, D.F.: Centro de estudios educativos, A.C..

Monsiváis, C. (2010) *Días de guardar.* México, D.F., Biblioteca Era.

Montalvo, Tania L. (20 de enero de 2015). Más de 60% de los mexicanos carecen de seguridad social. Animal Político. Recuperado de: http://www.animalpolitico.com/2015/01/mas-de-60-de-los-mexicanos-carecen-de-seguridad-social-es-el-derecho-social-mas-rezagado/

Moreira, Héctor. (1993). *Entendiendo el TLC.* México: Fondo de Cultura Económica.

Ovejero Bernal, A., (mayo, 2008), Desigualdad, subdesarrollo y pobreza en la actual globalización ultraliberal. *Eikasia. Revista de Filosofía.* Recuperado de: http://www.revistadefilosofia.org/18-08.pdf

Páramo, A. (2013 septiembre 8) Boom del comercio informal: dinero fácil gestó violencia en Tepito. *Excelsior*. Recuperado de http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2013/08/09/912860

Paz, O. (1950), *El laberinto de la Soledad*, Fondo de Cultura Económica, México

Perec, G. (1974), *Especies de espacios,* Editorial Montesinos, España

Pol, E. (1996). La apropiación del espacio. (U. d. Barcelona, Ed.) *Monografies Psico/Socio/Ambientals*(9). Recuperado de: http://www.ub.edu/escult/editions/0apropia.pdf

Pol, U. E., Vidal, M. T. (diciembre de 2005). La apropiación del espacio: una propuesta teórica para comprender la vinculación entre las personas y los lugares. *Anuario de Psicología,* 36(3), 281-297. Recuperado de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=97017406003

Reyes-Guamizo, A. B. (Enero-Junio de 2014). De los imaginarios colectivos a la apropiación del territorio: Un recorrido conceptual. *Bitácora Urbano Territorial, 24*(1), 1-21.

Rocha, V. (2004). *La evolución social del barrio de Tepito como importante centro de comercio informal en la ciudad de México.* (Tesis de Fin de Grado). UNAM, México.

Rosales, S. (1991). *Tepito: Barrio vivo.* Cuernavaca: UNAM, Centro Religión de Investigaciones Multidisciplinarias.

Tapia, V. (2013, otoño) El concepto de barrio y el problema de su delimitación/Aportes de una aproximación cualitativa y etnográfica. *Revista Bifurcaciones.* Recuperado de: http://www.bifurcaciones.cl/2013/03/el-concepto-de-barrio-y-el-problema-de-su-delimitacion/

ANEXOS

ANEXO 1

Anexo 1.-A





ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 55 años
Escolaridad: Preparatoria
Edo. Civil: Soltero
Lugar de residencia: Ciudad de México
¿Con quién vive?: Hijo e hija

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola ( ) Departamento (X) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video (X) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora (X)

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Informal por qué no pagamos impuestos, o sea, pero tampoco tenemos un salario fijo.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Desde niño.

Entrevistadora: ¿Cómo a qué edad?

Comerciante: Pues a los 12 años ya estaba trabajando aquí, estudiando y trabajando.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Pues en sí, pues es el comercio es familiar, o sea por la familia entras a trabajar, es lo que se acostumbra.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Pues sí, sí, sí ha ido variando.

Entrevistadora: ¿En qué forma?

Comerciante: En qué forma, en que ahora tenemos el techo, antes eran lonas y pues era más difícil el trabajo.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Ahorita ya no, ya está más difícil la situación.

Entrevistadora: ¿Por qué? ¿Por qué es baja la venta?

Comerciante: Sí, ha bajado fácil en un 60%, la venta.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico?

Comerciante: ¿Cómo? Pues ahorita no hay otra opción.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No, no hemos tratado, porque en sí pues lo único formal son las fábricas. Pagan mucho menos que el mínimo en muchos lados.

Entrevistadora: Entonces, ¿Esas son las razones por las que no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Por el tipo de salario?

Comerciante: Sí y pues ahorita, para mí, pues ya la edad, ya no te reciben en cualquier empleo.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Sí, porque nosotros somos venta de saldos, o sea, que no tenemos un producto todo el año, va variando cada que cambiamos. Ahora sí que de que tenemos, la necesidad de cambiarlo.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender?

Comerciante: Nosotros, fueron calcetines.

Entrevistadora: ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Porque era en sí era un producto barato y que muy aceptable por el público.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Ahorita, ropa de dama.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales?

Comerciante: Ahorita sí.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras?

Comerciante: Sí, mucho más por las empresas coreanas.

Entrevistadora: ¿Cómo? ¿Por qué?

Comerciante: En sí porque trajeron productos mucho más baratos que nosotros compramos, al llamarnos informales es porque no pagamos supuestamente impuestos, pero si los pagamos porque nosotros compramos a fabricantes establecidos aquí en la ciudad, entonces por un lado los que nos venden ellos ya lo produjeron, lo hicieron aquí y pagaron un impuesto entonces es lo que nosotros vendemos, al llegar los coreanos pues ahora sí que: un pantalón por decir que nosotros lo vendemos en $250 ellos lo trajeron en $100.00 pesos, entonces sí ya hay una gran diferencia en precios.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Disminuido, como lo dije al principio, en un 60%.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio?

Comerciante: Sí, mucho.

Entrevistadora: ¿Lo ha perjudicado o beneficiado?

Comerciante: Lo ha perjudicado, sí, porque tú vas a las fábricas y ya no te venden a como te vendían antes. Ahora también ellos prefieren rematarlos en tiendas grandes, como centros comerciales, supuestamente bajando el 40% el 30% y ya no nos lo venden a nosotros. Es más difícil conseguir nuestra mercancía.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este?

Comerciante: Sí, ha habido, tanto hace como unos, que te diré... unos 15 años, cuando se abrieron, no, más, tiene más, unos 30 años cuando se abrieron los ejes viales, querían reubicar todo el comercio, pero pues si no hay una oferta de trabajo pues es muy difícil que lo quiten.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas?

Comerciante: Sí, mucho. Tanto los centros comerciales que también han metido mucha ropa y muchos productos extranjeros, sin pagar verdaderamente los impuestos que deben de pagar.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Sí, en el sentido de que pues de aquí sacamos para comer y para vestirnos y ahora sí que para subsistir.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Pues sí, porque en sí, pues hay líderes. Los líderes tienen, como los que llegan nuevos pues tienen que rentar sus puestos o llegar a comprar porque, aunque digan que no existe la venta pues si existe la venta de puestos.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Muchísimos, tú lo ves en los tianguis y en las calles que están invadidas. Antes en los años 70, no'más era del poste hacia dentro, que era todo lo que existía en el Distrito Federal de comercio informal. De aquí ya se empezó a extender y se empezaron a salir los mercados sobre ruedas que ahora son tianguis y muchos comercios, calles invadidas, hasta en el mismo centro.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre, ustedes, los comerciantes?

Comerciante: Pues ya hay un, cómo te diré, ya hay un plan de trabajo que, tanto de líderes como de comerciantes que ya saben de quien es su lugar.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Entrevistadora: Entonces, la función de los líderes de esta organización es: ¿Qué ustedes les paguen la renta de los puestos?

Comerciante: Mira ahorita, nosotros, pagamos nada más lo que es de vigilancia para que las mismas autoridades nos manden policías y sacar la basura del mercado, como nosotros, como quien dice, llegamos después que los del mercado, pues nosotros nos dedicamos a sacar toda, pagamos para que se saque la basura.

Anexo 1.-B

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Femenino
Edad: 74 años
Escolaridad: Primaria
Edo. Civil: Viuda
Lugar de residencia: Ciudad de México
¿Con quién vive?: Nuera y tres nietos

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola ( ) Departamento ( ) Vecindad (X) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas(X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: ¿Cómo comerciante informal? Pues informal de que, si viene a vender, luego no viene a vender.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Desde hace como unos 40 años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Porque yo le ayudaba a mi esposo a trabajar.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Es el mismo.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Pues a veces, porque a veces no vendemos, a veces sí.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico?

Comerciante: ¿Cómo?

Entrevistadora: Ajá, bueno si el comercio, los productos que usted vende son favorables para todos los gastos económicos.

Comerciante: Pues a veces si sale y a veces no sale, el dinero.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Entrevistadora: ¿Por qué no ha decidido tener otra fuente de ingresos?

Comerciante: No, pues porque ya estoy grande y aquí lo poco que vendo pues ahí me la llevo.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: No, porque vivía mi esposo y ahora ya no vive y ahora aquí me quedé.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: No, siempre he vendido lo mismo.

Entrevistadora: ¿Por qué motivo?

Comerciante: Por qué pues ya me acomodé y no es muy pesada la mercancía.

Entrevistadora: ¿O sea que si es una mercancía que se ha vendido constantemente?

Comerciante: Poco a poco, ajá.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender?

Comerciante: No recuerdo.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Productos saldos.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales?

Comerciante: Sí, nacionales.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras?

Comerciante: Sí, ha cambiado mucho.

Entrevistadora: ¿Por qué considera que ha cambiado?

Comerciante: Porque antes sí se vendía, y los productos de otro lado, ha bajado lo nacional, la mercancía. Ya no se vende como antes, la desplazó.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Disminuyeron desde que entró esa mercancía.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Pues no, seguimos en crisis.

Entrevistadora: ¿O sea que no lo ha beneficiado?

Comerciante: No

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este?

Comerciante: No, aquí todavía no.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas?

Comerciante: Pues sí porque ya hay mucho comerciante por donde quiera.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Sí, por qué de aquí vivo.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: ¿Cómo?

Entrevistadora: Ajá, sí existen como ciertos líderes que manejen el espacio, la renta de éste.

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Sí, sí han aumentado.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre, ustedes, los comerciantes?

Comerciante: Ay, pues ahora sí que, quién sabe cómo se desarrollen, no se meten conmigo. Y no sé cómo trabajen ellos.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Ay no sé, no sé... jaja.

Anexo 1.-C





ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 37 años
Escolaridad: Licenciatura
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Esposa y dos hijos

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video (X) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora (X)

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: ¿Qué es un comerciante informal? Alguien que acerca, bueno aquí, alguien que acerca productos a personas que de otra manera no obtendrían y eh... la facilidad para conseguirlo, lo vendemos nosotros.

Entrevistadora: ¿Te consideras un comerciante informal?

Comerciante: ¿Formal?

Entrevistadora: Informal

Comerciante: Eso, alguien que acerca productos que de otra manera la gente no podría conseguir.

Entrevistadora: Pero, ¿Te consideras uno de ellos?

Comerciante: ¿Si me considero uno de ellos? Sí, sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Desde los 14 años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: No, también trabajé una empresa constituida, formal. Recibía mi pago al mes.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Bueno, vengo de una familia de comerciantes, mis abuelos fueron zapateros, mis dos padres fueron comerciantes. Es un camino natural.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Sí, antes era algo, todavía sigue siendo algo caótico. como se puede notar, pero antes era más caótico, antes no teníamos esto de arriba (*Señala la techumbre*), no había las medidas de los pisos, eh no teníamos luz fija, no teníamos un horario de trabajo, no había días de descanso, ha cambiado.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: No, por eso mi esposa trabaja también.

Entrevistadora: Entonces, ¿El comercio no solventa sus gastos?

Comerciante: Lo que pasa es que, por mi formación y por lo que yo quería estudiar mis necesidades son distintas de las de otras personas (S*eñala las personas que rodean el lugar*), entonces las necesidades de mi familia son distintas.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico?

Comerciante: Que favorece sí, porque si no fuera rentable no lo haría, estaría en otro lado.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No, trabajé de otras cosas. Trabajé en una tienda departamental, durante cuatro años. Cuando me salí de ahí vendí seguros, estuve en lo de las AFORES, muchas cosas; que de muchas formas son parecidas a un trabajo informal por qué en muchos lugares, sólo te emplean, muchos lugares sólo trabajas por comisión, entonces el sueldo es de risa.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No, te digo. O sea, sí lo intenté, pero es muy complicado.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Sí, ahora la gente compra más en función de la marca, antes compraba en función del precio. Ahora buscan algo que eh... las tiendas departamentales le llaman "Experiencia de compra".

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender?

Comerciante: Yo tengo años vendiendo cosas de algodón.

Entrevistadora: ¿Por qué comenzaste a vender tal producto?

Comerciante: Conocía a una persona de una maquiladora y esa persona de esa maquiladora me abrió un mundo pues de maquiladora.

Entrevistadora: Actualmente ¿Sigues vendiendo los mismos productos?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Bueno, cambio a partir del tratado de libre comercio, porque cambió la manera de trabajar y de producir, pero el Tratado de Libre Comercio, se abrió la frontera a materias primas que antes aquí no había y a maneras de producir que antes aquí no había; en esa maquiladora es un invento del tratado de libre comercio.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Bueno, eso es algo complicado. Porque aquí lo que vendo es depende de lo que traigas, entonces es muy noble si traes algo bueno, lo vendes muy bien, si traes algo que no es muy bueno, pues no.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio?

Comerciante: Yo creo que ha modificado, o sea, o sea el que ha cambiado es el país, la manera de producir, la manera en cómo nos vestimos; lo que ustedes traen, estoy seguro de que, algo de, por lo menos la tela de lo que traen, es de Corea o es de Chile, antes eso no había. Antes aquí la gente venía porque era el único lugar donde podían conseguir cosas baratas y lo que antes conseguían, aquí, ahora lo pueden conseguir en el súper; por eso la gente, y la manera de producir y de vender ha cambiado.

Entrevistadora: ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: No, o sea, lo que pasa es que hay que adaptarse, la gente de los mercados públicos se queja porque dice que las transnacionales los afectan, pero en realidad lo que afecta a la gente de los mercados tradicionales, son ellos mismos porque no cambian su manera de trabajar. O sea, la culpa no es del cliente sino del que oferta.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este?

Comerciante: No, tiene, aquí donde estamos, esto está desde 1965 aproximadamente, entonces yo creo que lo que va a tender es a tradicionalizarse más, pero no, no creo que lo cambien o lo quiten.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas?

Comerciante: No, porque nos enfocamos hacia segmentos distintos; la gente que viene a comprar aquí no es la gente que iría a una plaza comercial, por lo regular, se necesita cierto ánimo para venir aquí, o sea, la gente de aquí, la parte que te digo de la "Experiencia de compra" como que le da un plus cuando le dice a alguien que compró algo en Tepito, porque se sienten como, no sé, distintos, como que les da que son muy valientes, no sé, y la gente que va a una plaza comercial va a distraerse, porque no tienen otro lugar a donde ir pasear con seguridad por eso proliferan las plazas comerciales, porque ¿A dónde va la gente a distraerse? en todos lados hay inseguridad.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Sí, todos los días.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Sí, tenemos una asociación civil y esa es la que determina las reglas, es la que pone las áreas de venta, el espacio, ese tipo de cosas.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: ¿En dónde?

Entrevistadora: De los comerciantes, un aumento de la población comercial en general.

Comerciante: En todo el mundo, la economía empezó, Echeverría creo algo que le llaman "Los mercados sobre ruedas", como una manera de aceptar el comercio popular a la gente. O sea, a partir de ahí, abrió una puerta, porque ahora ya en todos los lugares ya hay por lo menos un tianguis una vez al día.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre, ustedes, los comerciantes?

Comerciante: Mediante eso, la asociación es una asociación civil, ahí establecemos las reglas, más o menos.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Es el contacto con las autoridades y es de una manera una autoridad, para nosotros.

Anexo 1.- D

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 50 años
Escolaridad: Primaria
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Pareja

Tenencia de la vivienda:
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda:
Casa sola ( ) Departamento (X) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X) Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD ( ) Estufa (X) Horno de microondas (X) Lavadora ( )
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Todos los que estamos en la calle.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Pues sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Estamos hablando desde hace como… 35 años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Antes no, desde que llegué aquí a México comencé a trabajar como comerciante.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Lo que pasa que desde que llegué del Estado de Veracruz, llegué aquí a Tepito y aquí me quedé, porque en el tiempo en el que yo llegué a Tepito, aquí había mucho trabajo; por eso me quedé aquí.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Luego de repente variamos, pero casi la mayoría del tiempo nos encontramos aquí.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Si, si todo.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico?

Comerciante: Si, de esto vivimos.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No, ahorita no, no‘más me dedico a esto.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No, no, porque aquí estamos bien, no necesitamos otra cosa, ¡Gracias a Dios no nos falta nada!

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Estamos bien, aquí.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Eh… sí, ahorita hemos variado mucho, porque antes trabajábamos otra cosa, ahorita nos dedicamos a la ropa; lo que pasa es que lo que vendíamos antes dejó de funcionar como negocio y optamos por cambiarlo.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender?

Comerciante: ¿Qué vendíamos?

Entrevistadora: Sí.

Comerciante: Pues, porcelana porque en un tiempo fue muy bueno ese negocio, y llegó el tiempo en que no fue un buen negocio y por eso lo cambiamos.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Pantalones, playeras, vestidos, de todo un poco.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales?

Comerciante: Si, todo lo que tenemos ahorita es nacional.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras?

Comerciante: Bastante, yo pienso que ha cambiado como el 80%.

Entrevistadora: ¿Cómo?

Comerciante: Porque, bueno… ya somos más comerciantes y ya las ventas ya no son iguales como antes y las ventas han bajado como el 80%, por así decirlo.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Nosotros gracias a Dios, nos mantenemos estables, pero sí, de que ha bajado, ha bajado bastante.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio?

Comerciante: A lo mejor a nosotros no tanto, porque como somos poquitos, no nos afecta tanto, porque como somos poquitos y nos alcanza para todo, pero si fuéramos varias personas no nos alcanza.

Entrevistadora: Entonces, considera que esta crisis ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: A muchos si nos ha beneficiado, y a muchos los ha perjudicado, no a todos nos ha ido bien, mucha gente no.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: No, es decir, desde que llegué aquí, aquí hemos estado, no nos han cambiado, ni hemos cambiado, aquí estamos.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas?

Comerciante: No, sí, sí… bastante, por eso te digo que como el 80% nos ha dado en la torre, pero todavía seguimos aquí porque tenemos productos que se venden y es lo que nos ha ayudado a nosotros.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Si, mmm…. de aquí vivimos.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Antes si, estábamos regulados en la Hacienda[38] pagábamos impuestos y todo eso… pero los contadores que teníamos nos defraudaron, se llevaron todo lo que nosotros pagábamos y ellos no se lo daban a Hacienda, entonces se quedaron con todo el dinero, llegó el momento en que ya nadie pagó, ¿Por qué? porque ellos se robaron todo el dinero que nosotros

[38] Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

pagábamos éramos un grupo, que todo lo que pagábamos siempre nos defraudaron, y se llevaron toda la lana y entonces ya dejamos de pagar.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Si, fácil yo pienso que el 100%.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre, ustedes, los comerciantes?

Comerciante: Lo que pasa es que tenemos un líder que mueve toda el área y una mesa directiva.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Mantener la instalación bien limpia, las calles bien limpias, darle mantenimiento al área, ya que, tenemos vigilancia, tenemos todo o sea tener cuidada bien el área.

Anexo 1.-E





ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 72 años
Escolaridad: Primero de secundaria
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Familia (Hija, hijo, esposa)

Tenencia de la vivienda:
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda:
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Número de dormitorios: _____
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo ( ) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Pues, como yo… que no estamos, este… cómo se llama, este…. que no estamos pagando una renta.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Desde los 8 años, tengo 70, yo soy tepiteño de raíz, bueno he vendido de todo: nieve, ropa, naranja, chicle, bolero, etc.; he vendido desde chico, soy comerciante de nacimiento.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Pues el 70 u 80 %.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Pues, por la necesidad… mi papá estaba jodido y pues todos teníamos que entrarle a la chamba, de una u otra forma teníamos que entrarle al gasto, no hay, este… cuando uno está amolado, es como ustedes ¿No?, lógico… si su familia es pobre, todos los hijos tienen que contribuir para la casa.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Pues sí, a veces he trabajado allá, allá, por aquí (*Señala distintos lugares de la cerrada*).

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Pues ahorita, nadie… creo que sacamos para lo indispensable solamente, ahorita es una crisis muy fuerte.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico? ¿Cómo?

Comerciante: El comercio, es indudable que favorece el ingreso económico.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: Sí, soy sastre, también le hago a la costura… o sea que yo le he hecho a todo, menos a ratero ni a joto (*Risas*). Soy sastre, he sido ayudante de carnicero, mecánico.

Entrevistadora: ¿Por qué decidió tener otra fuente de ingreso económico?

Comerciante: Porque es la inquietud de uno; siempre me ha gustado saber una cosa y otra y la sastrería me gustaba mucho; pero luego me he dado cuenta de que el comercio es mejor.

Entrevistadora: ¿En cuál posee un mayor beneficio económico?

Comerciante: El comercio ha sido la base principal.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: He pertenecido, pero nunca me gusta que me manden (*Risas*), soy autónomo.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Porque soy lo que le acabo de decir (*Señala al celular que se encuentra grabando*), soy autónomo, me gusta guiarme por mí, claro que todo requiere de responsabilidad y entrega a lo que se está haciendo. Si usted tiene responsabilidad (*Señala a la entrevistadora*) y fe a lo que está haciendo, pues no hace nada; pero si usted tiene fe hasta vender chicles es negocio.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Si, no le digo que he vendido desde globos, chicles, bueno… de todo.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender?

Comerciante: Chicles.

Entrevistadora: ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Pues porque tenía ocho años, me subía a los camiones y decía: << *¡Chicles, chicles!*>> los vendía a 3 x $20, ya llovió *(Refiriéndose al clima).*

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Zapatos, soy comerciante de calzado.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: El 100%, no vendo nada de productos importados.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante:100%, cambio en todo; más bien la culpa la tiene el presidente, el gobierno, esa bola de ratas son los que le han dado en la torre al pueblo; nos tienen como obreros a las trasnacionales, ustedes quizá no estén preparadas para eso, pero el gobierno es una desgracia para México.

Desde el presidente hasta el delegado y toda esa bola de mamarrachos; yo no tengo nada, pero nada de voluntad a todos esos tipos; tengo que pagar esto y pagar lo otro porque soy responsable, pero de que yo crea en la bola de mamarrachos ¡No!

Tengo que votar porque es una, es una… tengo mi credencial porque es mi obligación, uno tiene obligación, ellos no tienen obligación, ellos nada más van a robar, ellos entran a robar, pero es a lo que entran, a robar. Quizá, yo me sienta que estoy mal, pero no, algún día va a ser grande usted y me va a comprender porque es la verdad

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Han disminuido al 10%

Entrevistadora: Y ¿A qué cree que se deba?

Comerciante: A la crisis mundial, más que nada; hay una crisis mundial, los gringos son los que están dando en la torre a todo el mundo, pero el gobierno de México tiene la culpa de esto; tantito el gringo y tantito la bola de ratas; ya nos jodió. Si nos iba a ir al 60% mal ahora nos va el 80, el 90%; si saca para comer, entonces… ya es ganancia.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: A mí no, a todos, yo pienso que es nacional, ha aumentado la delincuencia, ha aumentado los políticos por lógica (*risas*), es decir, estoy hablando de delincuencia; no estoy hablando de más… estoy hablando lo que es.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: Pues rumores nada más, pero… ha quedado en eso, pero no sé a lo mejor es algo que va para allá, ¿Verdad? ha habido rumores, pero Tepito ya desde que yo tenía ocho años ha crecido porque antes éramos 10 millones, 8 millones, 5 millones, 4 millones en el Distrito Federal; ahora somos 40 millones; o sea… eso es normal.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: Eso sí, es lógico que si, no na'más a mí, sino a todos, ya no quiero dar más, porque… es una lógica, el gobierno está muy apegado a las trasnacionales porque las trasnacionales le da dinero a la bola de mamarrachos como es: el presidente, el gobernador, el delegado y todo es grupo; por eso na'más vea cuantas trasnacionales hay en el Distrito, ya no digamos en México, y luego de repente llega un presidente y autoriza la entrada de cierto artículo chino o sabrá cuál, de cuales si entran, millones y millones de artículos, cuando es tiempo de albricias para nosotros, hacen eso los gobernadores y nos lleva la patada, porque se llevan el dinero fácil, las trasna… no, no son las trasnacionales, son movidas de los hijos del presidente, de los hijos de gobernadores, le estoy hablando en grandes dimensiones, pero sabe una cosa, usted a lo mejor cree que soy amarillista, pero no, no soy amarillista , lo que pasa es que se lo que estoy viviendo y me doy cuenta de lo que pasa, así es.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Pues es parte de, es la parte principal de donde yo saco pa' darle de comer a mis hijos, porque ahora y siempre he tenido muchas responsabilidades, tengo a mi familia y la quiero mucho y de aquí saco.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Mmmm, pues sí, sí existen, pero son varias.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Más bien una explosión, antes éramos mil, ahora somos 100 mil, es una explosión demográfica, igual que en todo, en violencia, en todo, así es…

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: Entre… ¿Cómo se llama?, siempre hay un líder, y creo que en Tepito estamos organizados o pretendemos estar organizados porque nos falta mucha educación, nos faltan muchas cosas, desgraciadamente el gobierno lo tiene, pero desgraciadamente al gobierno no le interesa, a él nada más le interesa que le den sus cuotas al delegado, lo bueno es que me estas grabando, pero ojalá que no metan mi nombre porque le estoy diciendo la verdad.

Entrevistadora: No, no se preocupe. ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: La función de los líderes, pues nos representan tanto en la delegación, nos ayudan a organizar nuestra ubicación, nos ayudan a nuestras obligaciones sobre nosotros mismos, ya sea la basura, eh… el mantenimiento del lugar. Quizá hable mal, pero creo que es la verdad, es la verdad.

Anexo 1.- F

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 54 años
Escolaridad: Preparatoria
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Con mis hijos y esposa

Tenencia de la vivienda:
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda:
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora (X)

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: El que está en la calle, en la vía pública.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Sí, soy un comerciante informal.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Desde hace 50 años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Siempre.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Por necesidad.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: No siempre es el mismo.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: No, no todas.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico?
Comerciante: ¿Cómo?

Entrevistadora: Ajá. ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No, es el único.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: Nunca, porque no ha habido oportunidad, las rentas son muy caras.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Pues, no sé hacer otra cosa, aquí me conformo.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Sí, mucho, pues para buscar más venta, la he buscado de una u otra forma y sigue siendo la misma cosa.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender? ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Camisas, pues pensé que se vendía la camisa de hombre por eso comencé con la ropa de hombre.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Pura ropa de dama: Pantalones, faldas, blusa, mallones, sacos, pura ropa de dama.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: Sí, todo es nacional.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Bastante, redujo la venta aquí, a un 90 %.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Disminuido, rotundamente.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Pues no, sigo aquí (*señala el lugar*), sino ya no estaría aquí.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Nunca.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: Si, han bajado.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Claro que sí, de aquí vivo.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: No, no lo hay.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Sí, ha aumentado bastante.

Entrevistadora: ¿Cuál cree que sea la razón?

Comerciante: Por lo mismo, se quedan, pues sin empleo, no hay empleo.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: Hay un gremio al cual pertenecemos que es la Confederación de Tianguistas de barrio de Tepito, que lo componen 39 líderes.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Ubicarnos para que todos estemos estructurados, para poder vender.

Anexo 1.-G

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 38 años
Escolaridad: Primer semestre de Psicología.
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Estado de México
¿Con quién vive?: Familia (hijo, esposa)

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Pues es una alternativa que, a la falta de buen empleo, y pues, es una forma de ganarse la vida.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Pues en cierto modo, sí.

Entrevistadora: ¿A qué te refieres?

Comerciante: Pues es que, cómo te puedo decir, lo que pasa es que, por ejemplo, aquí el que es dueño, paga impuestos, por ejemplo. Entonces, no sé qué tanto… informal yo creo que, porque así nos consideran más bien la gente, pero, o sea, hay muchos que la verdad si pagamos, pagan impuestos; vendemos cosas legales, no es piratería.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Hace unos… trece años, más verdad……cómo veinte años más o menos.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: No, tuve antes otros trabajos.

Entrevistadora: ¿Qué tipo de trabajo?

Comerciante: Trabajé, por ejemplo, en ASA, ¿Sabes que quiere decir ASA?, Aeropuertos y servicios, este…del Aeropuerto. Ya ni me acuerdo cómo se llama, ahí trabaje.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Me corrieron, se acabó el trabajo.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: No. Desde hace quince años estoy aquí. No, más de quince años trabajó aquí.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Pues…sí.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico? ¿Cómo?

Comerciante: Mmmm… Pues es que más que una alternativa, pues es la verdad, la forma de mantener a mi familia.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No. Porque ya a mi edad pues es un poco difícil conseguir trabajo.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Básicamente la edad y que están mal pagados los empleos.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Un poco, casi no. Ya estamos aclientados ahí en donde compramos la ropa.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender? ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Buena pregunta... ropa de mujer, vestidos, blusas.

Pues en ese momento, nos llegó el negocio y lo compramos, y empezamos a vender. Ya después ya se acabó y conseguimos la camisa.

Entrevistadora: Entonces, ¿Actualmente has vendido camisa, nada más?

Comerciante: Ajá…

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: Mjmm… (*asiente con la cabeza*).

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Pues…no tanto las empresas, sino la ropa extranjera más que nada. Bueno a mí me afecta, por ejemplo, lo diré de broma, pero la piratería, muchas veces a mí también me afecta. Porque hay cosas chinas que son bien baratas.

Entrevistadora: Entonces las ventas ¿Han disminuido considerablemente?

Comerciante: Mjmm…sí, mucho.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Pues sí.

Entrevistadora: Pero ha sido ¿Modificación de manera negativa o positiva?

Comerciante: No, pues negativa.

E**ntrevistadora:** Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: Mmm……pues sí, todo te afecta. Más competencia.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Mjmm…sí.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Mjmm…. sí, hay reglas.

Entrevistadora: ¿En qué consisten esas reglas?

Comerciante: Pues… se paga la plaza para que te dejen vender, vigilancia, que no te pases dé, que no invadas otros puestos, básicamente eso.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Pues aquí no, porque somos los mismos, pero me imagino que por fuera sí ha aumentado.

Entrevistadora: Entonces los comerciantes que se ubican aquí son todos como que ya de años, ¿No hay como nuevos?

Comerciante: No, aquí es muy difícil que entre nueva gente.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: Pues… se supone que ellos regulan, precisamente que no haya. Bueno que todos respetemos el espacio que tenemos, las cuotas para desazolvar, por ejemplo, barrer la calle, hacer mantenimiento a las lámparas, a todo, de eso se trata.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Pues ellos regulan.

Anexo 1.- H

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Femenino
Edad: 56 años
Escolaridad: Primaria
Edo. Civil: Viuda
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Hijos

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo ( ) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas ()Lavadora (X) Centro de lavado ( ) Refrigerador () Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Pues que no salen, ¿No? Que no atiende a la gente.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: No, porque yo atiendo a la gente, como las estoy atendiendo a ustedes; aunque no me lleven, pues es que es nuestro trabajo. Porque si le ponemos cara al cliente menos nos compra. ¿Cierto o falso? Y de aquí vivo y tengo que atender a la gente, así me hagan bajar un montón, y luego me dicen…<<*no, gracias* >>.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: No pues, desde que estábamos chamacos, mi papá... era de mi papá.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Aquí.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: Porque ya quedé sola, eh…el puesto me lo dejaron.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: No, siempre ha sido el mismo.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: Pues sí, porque nos ayudamos.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico? ¿Cómo?

Comerciante: Sí. Pues que de aquí sacamos pa' mis gastos.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No. Siempre he estado aquí.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: Pues, en primer lugar, ya en donde voy a conseguir una chamba.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Pues sí, porque hay unos más económicos y unos un poquito más altos, pero aun así esta económico.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender? ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Pues te digo, siempre hemos vendido ropa. Pues porque eso nos ha gustado.

Entrevistadora: Ok…Bueno actualmente sigue vendiendo ropa.

Comerciante: Y sigo vendiendo y seguiré vendiendo… de vida.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: Pues unos son nacionales, otros son de aquí y así estamos.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Pues de eso no te digo, porque yo lo que saque…lo que pongo lo vendo.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: No pues ha disminuido, porque antes no había en el eje, no había muchos comerciantes antes.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Pues yo digo que sí, ¿No?, como todos.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: No, nunca.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: Pues no, porque aquí siempre llega gente, aquí es muy famoso el barrio.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿Se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Sí, bastantes.

Entrevistadora: ¿Y esto los ha perjudicado?

Comerciante: No, porque yo te digo, yo de aquí, Dios me socorre.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: Pues, ¿Cómo se desarrolla?, en amistad, o ¿Cómo?

Entrevistadora: ¿Qué hacen?…

Comerciante: No pues, se puede decir que cada quien en su puesto. Yo respeto a todos …sí, porque yo de aquí ya no me muevo. Entonces, los de allá es una cosa, los de acá otra.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: Pues las personas, son muy buenas personas.

Entrevistadora: ¿Y qué hacen los líderes?

Comerciante: Pues, por decirlo, han puesto el techo, que antes no estaba, han puesto luz, que antes no teníamos luz.

Anexo 1.- I



ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL



Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 52 años
Escolaridad: Secundaria
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Estado de México
¿Con quién vive?: Familia

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora (X)

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Que vendemos en la calle, en la vía pública.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Hace como 35 años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: La necesidad.

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: Ha sido siempre esta zona.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: A veces. La crisis, sube o baja, la venta.

Entrevistadora: ¿Considera que es una alternativa que favorece su ingreso económico? ¿Cómo?

Comerciante: Ahorita ya no. Andamos buscando realizar otras cosas porque ya estamos muy apretados aquí.

Entrevistadora: ¿La razón por la que ha decidido tener o buscar otro empleo ha sido por la necesidad de que no solventan…?

Comerciante: Los gastos diarios.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: No, por mi edad ya no consigo.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las razones por las cuales no ha cambiado de empleo?

Comerciante: La razón porque no sé hacer otra cosa, más que vender.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Sí. Por las tiendas grandes, han abierto Outlet, tiendas de remate.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender? ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: Ropa, siempre hemos vendido ropa. Porque había muchos saldos en las fábricas y ahora ya no los hay.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué productos vende?

Comerciante: Ropa.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: Nacionales.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Sí. En que ya no hay mercancía para vender del país. En algún momento tenemos que comprar lo de exportación.

Entrevistadora: Entonces, por ejemplo, ¿ahorita usted vende productos nacionales e importados?

Comerciante: A veces sí, porque ahorita ya mandan a hacer la ropa china, ya no la fabrican casi aquí en México.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Han disminuido.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Sí. Perjudicado.

Entrevistadora: ¿Por qué considera que lo ha perjudicado?

Comerciante: Porque volvemos a los mismo, he tratado de tener otra actividad porque ya no sale de aquí, mis ingresos personales.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: No, tampoco.

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: Sí. Sí hay una confederación.

Entrevistadora: ¿Y la confederación es organización propia del barrio?

Comerciante: Mjmm... *(asiente con la cabeza).*

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Ha sido un crecimiento elevado?

Comerciante: Elevadísimo. Al cuádruple.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: Cada área tiene un líder.

Entrevistadora: Y ¿Los líderes son elegidos?

Comerciante: Algunos sí, y otros no.

Entrevistadora: ¿Cuál es la función de los líderes dentro de esta organización?

Comerciante: ¿La función de los líderes?, pues tratar asuntos con la delegación, como fue lo del techado…. eh…. que se mantengan en la línea en los puestos, los lugares, nada más.

Anexo 1.- J

ENTREVISTA AL COMERCIANTE INFORMAL

Agradecemos su disposición para responder al presente cuestionario, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos respecto a nuestro tema de investigación.

Datos personales:

Sexo: Masculino
Edad: 68 años
Escolaridad: Quinto de primaria
Edo. Civil: Casado
Lugar de residencia: Distrito Federal
¿Con quién vive?: Esposa e hijos

Tenencia de la vivienda
Propia (X) Rentada ( ) Prestada ( ) Invadida ( )

Tipo de vivienda
Casa sola (X) Departamento ( ) Vecindad ( ) Campamento ( ) Albergue ( ) Accesoria ( )
Sala (X) Comedor (X)Cocina (X) Baño privado (X) Baño colectivo ( )

Mobiliario:
Televisión (X) Estéreo (X) Video ( ) DVD (X) Estufa (X) Horno de microondas (X)Lavadora (X)
Centro de lavado ( ) Refrigerador (X) Computadora ( )

Entrevistadora: ¿Qué piensa que es un comerciante informal?

Comerciante: Pues yo no lo veo lo informal, yo pienso que es lo que te da para poder sobrevivir, eso es lo que yo pienso, no informal porque informal pues no sé qué sea vaya. Yo siento que informal no somos porque buscamos la manera de sobrevivir.

Entrevistadora: Entonces, ¿usted se considera un comerciante establecido?

Comerciante: No, no, establecido es una cosa; mire yo tengo mi bodega, entonces, ahí sí puede ser establecido, aquí no porque estoy en la calle, entonces, si se le llama comercio informal, pero yo te vuelvo a repetir, yo no me siento así.

Entrevistadora: ¿Te consideras uno?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto tiempo se ha dedicado al comercio informal?

Comerciante: Cuarenta y cinco años.

Entrevistadora: ¿Siempre ha trabajado en el barrio de Tepito?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Cuáles fueron o son las razones por las que comenzó a trabajar como comerciante informal?

Comerciante: La falta de trabajo, y en las fábricas que te pagan una mugre por trabajar y después te quitan y te hacen contrato por tres meses, por seis meses y ya después no te los dan, y entonces, es lo que te obliga a buscar otra cosa, bueno en mí caso ¡Eh!

Entrevistadora: ¿El lugar de trabajo ha ido variando?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Sus ingresos solventan todas sus necesidades y las de su familia?

Comerciante: A veces sí, a veces no, o sea, el comercio, ahí puede ser lo informal porque no es un comercio que te deje grandes utilidades y que diario sea lo mismo y aquí varea mucho lo que tú vendes diario, es muy variable. Hay veces que vendes bien, hay veces que no vendes, hay veces que, como le llamamos nosotros aquí, no te persigna. Por eso te digo que es muy variable el comercio.

Entrevistadora: ¿Usted posee otro trabajo?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿Ha optado por pertenecer a algún tipo de empleo formal?

Comerciante: Te vuelvo a repetir, yo me quite de las fábricas porque ya no me dieron trabajo, entonces en dónde yo ahorita, por ejemplo, en estas fechas voy a buscar trabajo. O sea, a la edad

que tengo, ¿A dónde crees que me den trabajo?, o sea, tú dime, ¿dónde crees que me den trabajo a mis 68 años, ¿sí? o sea, es el motivo luego que también te motiva a ser comerciante porque ya no te dan trabajo.

Entrevistadora: ¿Han variado los productos que ofrece?

Comerciante: Sí, porque esto le llaman "saldo" entonces por eso varea, es que hay veces que consigues una cosa hay veces que consigues otra, o sea es muy variable lo que andas vendiendo, no siempre es lo mismo.

Entrevistadora: ¿Cuál producto comenzó a vender? ¿Por qué vendía tal producto?

Comerciante: No, pues imagínate, me voy a acordar de hace 45 años.

Entrevistadora: ¿Los productos que vende son nacionales? De no ser así ¿Por qué vende productos importados?

Comerciante: Son nacionales, todo esto que ves es nacional. Todo es nacional.

Entrevistadora: ¿Considera que el comercio informal del barrio de Tepito cambió tras la llegada de empresas extranjeras? ¿Cómo?

Comerciante: Mucho, demasiado. Ahora tenemos muchos chinos encontrados en todo el barrio de Tepito, demasiados chinos y todo eso ha variado mucho con esto.

Entrevistadora: ¿Las ventas de sus productos han aumentado o disminuido en los últimos años?

Comerciante: Han reducido, han reducido mucho.

Entrevistadora: ¿La crisis económica del país ha modificado su negocio? ¿Lo ha perjudicado o lo ha beneficiado?

Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿De manera negativa?

Comerciante: De manera negativa.

Entrevistadora: Durante su periodo como vendedor ¿Han existido intentos de reubicación del tianguis o total eliminación de este? ¿Cómo ha sido esta experiencia?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿La creación de las plazas comerciales de la zona han afectado sus ventas? ¿Cómo?

Comerciante: Si han afectado porque tienen mucha propaganda ellos, en primera. En segunda te dan muchas facilidades de pago, ¿sí?, o sea te dan 10, 12, 14, 18 meses para pagarlo, pues entonces cuando tú no tienes dinero en efectivo y tienes una tarjeta, lo que, pues vas a hacer, ¿sí?

Entrevistadora: El negocio que usted tiene, ¿se ha convertido parte importante de sus actividades diarias?

Comerciante: Toda mi vida, o sea, aquí lo más importante es mi negocio porque de aquí vivo.

Entrevistadora: ¿Existe algún tipo de regulación para instalarte en el tianguis?

Comerciante: No, o sea lo que pasa, por ejemplo, estos, aquí tenemos un patrón, que se llama así, y cada quien tiene su pedazo que le toca, tiene su nombre, o sea, tiene las medidas, tiene tu nombre y tiene tu foto, eso es lo que tenemos aquí. Estamos bien organizados.

Entrevistadora: ¿Considera que ha existido un aumento de comerciantes en los últimos años?

Comerciante: Sí, demasiado, demasiado porque antes cuando empezó el comercio en el barrio de Tepito era solamente esta calle. De aquí a donde esta esa, donde termina en esa, y ya después se extendió a todas las calles del barrio, sí se extendió.

Entrevistadora: ¿Cómo se desarrolla la organización entre (ustedes) los comerciantes?

Comerciante: La organización es, cómo te diré, lo que pasa es que ellos nada más se dedican a, por ejemplo, el líder de nosotros se dedica nada más a cobrar las cuotas y lo que nosotros le entregamos, y eso es todo lo que él hace. No hace nada por otra cosa. Todo esto que ves nosotros lo hemos pagado, porque con nuestro propio esfuerzo y dinero nosotros pagamos todo esto.

Entrevistadora: Entonces la función del líder solamente es ¿Recolectar?

Comerciante: Sí, recolectar.

ANEXO 2

Anexo 2.-A

Casa abierta al tiempo

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 45 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 7 años establecido, estuvo afuera desde 1990.

Estado civil:

Soltero (unión libre).)	Casado	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 3

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	**Antena parabólica**
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $10,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	**Motocicleta**	Otro

Entrevistadora: Bueno, primero sería ¿Cómo describiría qué es la relación que hay aquí en los comerciantes de la cerrada?

Comerciante: ¿Ya hay incisos o qué?

Entrevistadora: No, no, sólo es la opinión, lo que usted considera.

Comerciante: La relación es como en todo, como en un condominio, hay con unos que te llevas muy bien y hay unos… como el de a lado (*señala su lado izquierdo*) que ni le hablas ¿Por qué? Porque es muy celoso el comercio, o sea, si llegas a vender y el de a lado no vende, se encela y se enoja, entonces, es como un condominio te puedes llevar bien con el de allá, el de allá y el de acá. Yo me llevo bien con los de allá, con los de acá y los de allá (señala varios puestos vecinos), pero con el de aquí no me llevo bien.

Entrevistadora: Pero cómo de manera general ¿Considera que es buena, mala?

Comerciante: Es buena sí, es buena la relación depende de con quien la lleves, pero si es buena.

Entrevistadora: ¿Todos más o menos?

Comerciante: Sí, en general.

Entrevistadora: Y bueno, ¿A en la cerrada llevan a cabo alguna festividad...?

Comerciante: Sí, llevábamos cada año una festividad el 14 de octubre que es la festividad de los mercados, pero gracias a una persona que no quería dejar de vender se suspendieron los bailes, tuvimos que… se suspendieron los bailes dos años porque cayeron en sábado y en domingo y esa persona como tiene la mayoría de los puestos aquí, inventó que no había permisos de la delegación y dijo que el aniversario era de los mercados no era de la cerrada, pero está mal porque nosotros nos debemos a los mercados; primero hicieron los mercados y luego nosotros aquí empezamos, empezó mí… bueno, los viejos, entre los viejos está mi papá se puede decir que empezamos aquí el comercio y de aquí se fue corriendo para las demás parte de Tepito y por esa persona se suspendieron los bailes como cuatro años, entonces, ahora en cada año los mismos comerciantes nos organizamos para hacer ese baile que es el 14 de octubre.

Entrevistadora: ¿Y desde qué año más o menos, no sé si recuerde, fue que se rompió la tradición?

Comerciante: La tradición se rompió pues hace como… cuatro o cinco años.

Entrevistadora: ¿De qué ya no se hacía y así…?

Comerciante: Ya no se hacía, te digo por esa persona ya no se hacían, entonces, pasaron dos, pasaron… fueron dos años que cayó sábado y que cayó domingo.

Entrevistadora: Mjmm…

Comerciante: Y luego cayó en lunes y no sé hizo nada, cayó en martes y menos porque nadie viene, como cuatro o cinco años que se suspendieron los bailes; después de esos cuatro años ya volvimos a organizar un baile pequeño aquí en la esquina para, no tanto era para nosotros el baile …era para la gente, para los clientes para los que quisieran venir ¿Por qué?, porque se cooperaba y se daban carnitas y tacos a quien quisiera llegar a pedir y se les daba alguna bebida para que se sintieran a gusto de que estuvieran en una fiesta.

Entrevistadora: Y de la organización ¿Cómo es que se volvieron a organizar para retomar eso'

Comerciante: Pues como el dirigente de aquí no quería soltar dinero, porque él tiene que soltar dinero para llevar a cabo una fiesta, él no quiso soltar dinero, enton's como no quiso soltar dinero se reunieron varias personas y empezaron a hacer una cooperación de lo que quisieras $500, $1,000 de $200, de lo que quisieras dar, entonces, juntaron todo ese dinero y de ahí se llevó a cabo el baile, el pequeño baile y hubo quien aportaba más aportaba menos para llevar a cabo ese baile, solamente así se llevó a cabo el baile.

Entrevistadora: Y ese pequeño conflicto con su dirigente ¿Se pudo resolver después?

Comerciante: No porque mira el dirigente cobra diario como $20 por puesto, entonces, cuando cobras 20 baros por puesto, este….cobra $20 por puesto…cuando llega la fiesta y le exigen que

ponga dinero para la fiesta dice que no hay dinero para la fiesta, entonces, varias veces le dijimos que qué le hacía a tanto dinero, porque si haces cuentas de aquí a la entrada son como 80 puestos, de aquí a la entrada y faltan los de la vuelta, porque los de allá a la vuelta es la misma organización que aquí ¿Sí? Entonces, no quiso dar, entonces, cada año que no quiere dar dinero quieren hacer un movimiento para quitarlo; yo llevo como cinco años que no pago, no pago nada, no les pago porque es mi manera de protestar porque no llevan a cabo nada, entonces, cuando hay una fiesta o algo vienen y *<<Oye una cooperación>>, <<Sí ¿de a cuánto?>>, <<De a tanto>>,* y se les aporta para que lleven a cabo la fiesta

Pero esa persona que se llama Carlos Hernández lleva muchos años aquí y para todo se niega y no da dinero para la fiesta, entonces nos tenemos que organizar todos, bueno no todos, el que quiera porque hay mucha gente que se niega, mucha gente dice *<<No pues es que yo no voy a venir>>, <<Si pues no vengas, pero aporta ¿Por qué? Porque tu puesto y tu negocio te ha dado dinero para eso y para más ¿por qué no desembolsas algo?>>, <<No es que luego vienen otros>>, <<Por eso es una fiesta, haces una fiesta para que vengas otros y se diviertan y coman y bailen>>* porque aquí es de bailar, el barrio es de bailar, es de música es de salsa, de jalar mucha gente. Entonces, en ese problema, el señor este, eh…se niega a dar, entonces como él se niega a dar pues igual muchos agarran el pretexto y dicen *<<No pues yo no doy, hagan su fiesta, pero yo no doy>>,* pero aun así sacamos adelante la fiesta.

Y antes, ahorita ya también ya no, pero antes era un ejemplo: día del papá y hacíamos fiesta, o sea, hacíamos un baile entre los comerciantes, entre los compañeros, era el 14, hacíamos una posada, ¿Qué más hacíamos? Eh…10 de mayo no hacíamos porque todos nos íbamos, pero el día del papá sí, pero hacíamos varias fiestas y salieron bien, este último año que pasó se volvió a desorganizar el grupo que hacía las fiestas y ya no se hizo, entonces este año vamos a ver si la fiesta que es el día del papá lo podemos hacer y lo del 14 para que se lleve a cabo, porque es una tradición, te voy a decir…calculo que los mercados han de tener como 55 o 58 años, algo así han de tener, no tengo bien la cuenta y durante tanto tiempo se estuvo haciendo la fiesta pero te digo por culpa de esa persona que manipuló y dijo que no había permisos de que no se lleve a cabo ningún baile, se suspendieron los bailes, pero pues ahora esa persona, ya se dieron cuenta varios que es mentira, ¿Por qué? Porque no necesitábamos permisos de bailes durante muchísimos años y ahora …durante muchísimos años no necesitábamos un permiso de baile ¿Por qué? Porque te repito era, era…una tradición, pero esperemos que no se acabe porque si no ¿cómo puede ser posible que una persona pueda más que todos nosotros que somos comerciantes? Y esa persona dice *<<Es que yo no voy a venir>>, <<Pues tú no vengas, o sea, tú vete a tu casa>>,* desgraciadamente como aquí se mueve mucho el poder, el dinero, para él a la mejor todos somos menos, para él todos somos este…menos ¿no?, entonces, dice *<< ¡Ay! Pues yo no voy a venir>>, <<Pues tú no vengas, tú quédate en tu casa y a nosotros en el baile, déjanos a nosotros organizar nuestro baile>>*; y el problema de aquí es que nadie va y lo enfrenta, todos hablan y dicen, pero nadie lo enfrenta.

Mira aquí es un basurero y Oscar, el de enfrente y yo, yo llegue hace, yo llegué en el 2010 aquí, yo estaba allá afuera y cuando llegó aquí, compro aquí, olía muy feo la basura, es más todavía huele medio feo la basura; yo y Oscar empezamos a cerrar el basurero, junto con la administradora del mercado, y si nos hizo caso la señora y cerramos el basurero, ya no huele tanto como antes porque ante olía muy feo, y echamos clarasol, echamos todo. Esa persona que quitó el baile traía a sus amigos y les enseñaba el basurero y decía que él había cerrado el basurero, entonces lo enfrentamos y le dijimos *<<No güey tú no, tú no lo cerraste, lo iniciamos Oscar y yo, junto con*

la señora de allá enfrente; no vengas a traer a tu gente o traigas a tus conocidos y vienes a enseñar…a quedar bien, o sea, no quedes bien con algo que no es tuyo>>.

Mandó el gobierno a hacer banquetas de aquel lado, ahí en donde está amarillo (señala la banqueta de enfrente) y él vino y dijo que porque era amigo del delegado mandó a hacer banquetas, pero no es cierto; el gobierno federal dio dinero a cada colonia, a cada barrio pa´que mejoraran banquetas y el asfalto, no nomás en Tepito, en todas las colonias, en todas las colonias se pidieron no sé cuánto dinero para mejorar la, la…la plusvalía del D.F., o sea , no vengas a decir que porque tu amigo era Alejandro Fernández el delegado y pusiste banquetas, no…entonces, son personas que se creen dueñas, no sé, de la calle, porque al final son calles, pero la calle es de todos ¿No? La calle es de todos, que desgraciadamente tenemos aquí un trabajo y de aquí sobresalimos, sí, pero no…siento que no afectamos tanto el tránsito vehicular porque estamos en una cerrada, solamente a una calle, a dos calles, pasa el eje vial y no afectamos, pero esa persona si como que se quiere adue…cómo que se quiere sentir dueño de la cerrada, pero él no es dueño de la cerrada, el problema que nadie lo enfrenta.

Entrevistadora: ¿Y no han decidido reemplazarlo, o sea, quitarlo del puesto y poner a otra persona?

Comerciante: Hemos hecho, mira, ya lo hicimos hace como 8 años nos organizamos, quitamos a la mesa directiva, la anterior, nuestro problema fue que no nos pusimos nosotros porque dentro de los que hicimos el movimiento estaba yo, no lo hicimos nosotros por ser honestos por tontos, por no querer agarrar dinero que no era de nosotros, entonces, quitamos a una persona y dejamos a esa persona que ya estaba en esa misma mesa directiva, pero ésta persona agarra…le dijimos que iba a estar él y que iba a entregar cuentas cada tres meses un estado de cuenta, pasó el año y no entregó estado de cuenta y yo le dije *<<Tenías…habías tenido que estar dando un estado de cuenta y no has dado>>*, entonces, metió a un tesorero de aquí derecho, en la primera, segunda, a la tercer puerta, lo metió, ¿sabes que el tesorero se robó $110,000? Y no le hicieron nada, y ese tesorero ya que se robó los $110,000, renunció al cargo y se fue, entonces, ya le dio carrera a su esposa y a su hija, y gracias a todos los comerciantes que pagan, entonces yo si me molesté y les dije que no les volvía a pagar ni un peso hasta que no nombráramos nueva mesa directiva, cuando nombráramos nueva mesa directiva yo volvía a contribuir a pagar lo que me corresponde de mi puesto, mientras no.

Enton's como nadie le hizo pleito a ese de la mesa directiva metieron a otro, según en sus estatutos de estos dicen que tú tienes que ser o tu puedes participar en una junta o en una mesa directiva siempre y cuando tengas un lugar aquí como propietario, no siendo propietario no puedes participar absolutamente en nada.

Entrevistadora: Sólo aceptar…

Comerciante: Aceptar lo que ellos digan, pero mientras no, cómo si vienes y rentas pues no, tienes que aceptar lo que digan ellas, entonces pusieron a otra persona, esa persona este…empezó igual a agarrar el dinero.

Entrevistadora: ¿El tesorero?, ¿El tesorero nuevo?

Comerciante: Sí, sí, el nuevo tesorero, pero yo ya no me puedo meter porque yo ya estaba en contra de ellos, entonces yo ya no me metí, entonces, esta persona no creo que con su sueldo,

porque vende, vende este…envases de *Tupperware*, y anda aquí cobrando a todos los comerciantes, entonces esa persona anda bien vestida, trae una motoneta como de $35i,000 no creo que su puesto de *Tupperware* le dé para una motoneta y andar bien vestido porque te voy a decir, anda …o a la mejor no muy bien vestido pero anda limpio y andas cambiándote constantemente de ropa, entonces quiere decir que si tienes ropa ¿no? y traes una motoneta de $35,00 y dices *<<¡Ah! Caray de dónde, si eres empleado del que cobra aquí…y cómo>>*, y ya les…varias personas les pidieron una junta para decidir y dijo que no, que no les iba a dar junta, entonces, vinieron a decirme a mi *<<Oye vamos a organizarnos>>*, y les dije *<<No yo ya no, yo ya no participo>>, << ¿Por qué?>>, <<Porque hacen todo lo que, lo que…*

(*El comerciante responde una llamada*)

Entonces, querían que hiciéramos otro movimiento, otro grupo para este...para pelearles, pero yo les dije que ya no ¿Por qué? Porque yo si quede muy este…como te diré…yo si quede mal con la gente porque a la gente le habíamos prometido otras cosas

Entrevistadora: ¿Qué iba a cambiar?

Comerciante: Que iba a cambiar sí, mira, ese foco que está ahí arriba, no lo cambian desde hace como cinco años y dicen que no lo cambian que porque yo no pago, bueno…pero pagan quién, paga este, paga este, paga este, paga el otro, paga este, o sea, son uno, dos, tres, cuatro, cinco, seis que pagan, seis que pagan no nada más uno, pero ese foco si lo mandas a arreglar te cuesta como $1,500, $1,200 ponle, pero prefieren decir *<<No pues como este no paga, no lo vamos a poner y nos ahorramos $1,000, $2,000>>*, porque la pura resistencia vale como $900 más el foco, más lo que haga falta, más se suben lo cambian, ponle que $1,500, entonces dicen *<<No, no lo vamos a cambiar>>*, pero es como les digo *<<Yo no pago, pero ustedes si pagan, ustedes exijanle que les ponga el foco>>*, les dicen que sí que sí y desde el 2010 está descompuesto, enton's como 6 años el foco no sirve, a mí me vinieron a decir *<<Oye vamos a arreglar el foco>>*, uno de ellos, *<<¿Aportas?>>*, dije *<<Sí, ¿cuánto te aporto?>>*, dice *<<Dame $800>>*, y le digo *<<Pero no nada más yo, somos uno, dos, tres, cuatro, cinco, seis, siete que usamos el foco, vamos a ponerle de a $120 cada uno y te lo ponemos>>*, y no quisieron, entonces, no me vengas a pedir algo ¿no? no me vengas a pedir, a mí no me afecta porque yo pongo focos y yo necesito mucha luz por mi mercancía, entonces, estos, los…los conflictos que tenemos pero nadie dice nada, todos siguen pagando.

Entrevistadora: Y bueno, ¿Para cambiarlo no tiene cómo, por ejemplo, tres años que esté un líder, después se cambia y otros tres?

Comerciante: Sí, sí, según esto, según ellos dice en sus estatutos que ya les dijimos que nos los enseñen, que no nos los quieren enseñar porque según esos estatutos tienen como 35 años, pero en esos 35 años ya cambiaron muchas cosas y no se han llevado a cabo ¿sí?, ahora le dije que nos enseñaran los estatutos y los actualizaramos y no quisieron, además estoy hasta pensando que no hay estatutos, que no hay nada en regla, establecido y ellos nada más dicen que los estatutos y no te los enseñan, a mí no me los enseñan que porque como yo no pago no me pueden enseñar…Yo hice la cuenta de mis puestos, desde el 2010 a la fecha de hoy ¿Sabes cuánto me he ahorrado?

Entrevistadora: No.

Comerciante: $42,000 me he ahorrado, del 2010 a este, a la mejor no los tengo a la vista porque no los separe, pero al menos sé que los tengo y no los gaste, y no se los di a ellos y que lo disfrutaran; en diciembre vienen y dicen que tienen que pagar un permiso en la delegación y le cobran a cada puesto $400 y yo, a mí en la delegación me dijeron *<<Ellos tienen años que no vienen a pagar nada aquí>>* y el día que vinieron a cobrar les dije *<< ¿Por qué cobras si tú no vas a la delegación a pagar??>>*, se quedaron de a seis porque a mí los de la delegación me dijeron y yo le dije *<<Yo no te voy a pagar nada, ni te voy a portar nada, yo les voy a aportar y les voy a pagar cuando nombren una organización y si esa organización se lleva a cabo y la cambian voy a aportar, si yo veo otra vez cosas así, yo ya no les voy a pagar>>*, y ellos no te pueden quitar, ni te pueden negar que vengas a que te pongas o no, porque ellos no son autoridad.

Entrevistadora: No son dueños de la calle…

Comerciante: No son dueños de la calle, entonces, como uno se defiende, uno se defiende, bueno, yo defiendo mi lugar, no defiendo a los demás, los demás no dicen nada, los demás con tal de estar aquí sentados vendiendo prefieren pagar, pagar, cuando viene a arreglar los problemas es cuando *<<Oye tengo este problema>>*, bueno *<< ¿A quién le pagaste?>>*, *<<A ellos>>*, *<<Acude y diles que te paguen, mientras…>>*, ese es el problema de lo que me dices, ahora ¿Qué otra pregunta quieres que te conteste?

Entrevistadora: Bueno, por ejemplo, sabemos…es que ya hemos realizado otras entrevistas y sabemos que hay dos organizaciones en la cerrada…

Comerciante: ¡Ah! Sí, uno de este lado es la Unión de Salderos de la cerrada de Matamoros y de la segunda puerta para allá es la organización Tepito-Cuauhtémoc algo así que es la otra organización…

Entrevistadora: No nos dijeron nombres…

Comerciante: Sí, es Tepito- Cuauhtémoc, de la segunda puerta para allá es la segunda organización (*señala la puerta del mercado que está en la parte izquierda*)

Entrevistadora: ¿Pero siempre han existido las dos?

Comerciante: Sí, siempre, desde, desde…yo aquí me trajo, mi papá me trajo aquí desde los seis años y desde que yo he sabido existen esas dos organizaciones, son las de aquel lado y está de aquí, igual ellos llevan a cabo un pago y todo eso, pero igual traen problemas porque la persona del baile, que te digo que quito el baile, dicen que tiene como $100,000 y no los quería dar, eso es lo que me cuentan los de allá, entonces, yo no puedo asegurar si sí o no, pero ellos fueron los que me contaron eso, que también que ese es dirigente de esa organización y que debía como $100,000 y él quería pelear para hacerse está organización, pero como a mucha gente no le cae bien, mucha gente no lo apoyaron, muchos no lo apoyaron por qué? Porque esa persona, dicen, esto que tú ves colgado ha existido durante todo lo que tiene está cerrada y él de la primera puerta para allá lo quitó (señala la mercancía colgada en el pasillo) ¿No sé si te diste cuenta que no hay nada colgado?

Entrevistadora: Hay algunos…

Comerciante: No, no, esto…esto del pasillo mira, esto del pasillo, él no quería que se cruzaran, los puestos de allá, él no quiso que se cruzaran los lazos, entonces aquí quería venir y quitar ese poste le dije que no lo quitará, y lo quería quitar y le dije que *<<no porque aquí toda la vida, desde que yo me acuerde, toda la vida se ha colgado así, ahora ustedes quieren venir a cambiar algo que es una tradición de aquí, no, estás mal, ve y cámbialo en tu casa, píntala, tirala o haz lo que quieras, aquí no vengas a organizar…>>, <<Es que quieren seguir en lo mismo>>, <<Bueno, a mí no me gusta que esté el asta bandera en el zócalo, vamos a quitarla>>*, que me van a *decir <<Estás loco si toda la vida a estado ahí>>, y pues no <<Es que la bandera parece tendedero asoleándose>>*, van a decir *<<Estás loco>>, <<Aquí está el asta bandera y aquí se va a quedar toda la vida>>*, aquí vamos a estar toda la vida. Han pasado muchos dirigentes, han pasado mucha gente que se ni se ha muerto y aquí ha seguido, trabajando. Yo no sé porqué les molesta o porqué quieren venir a cambiar la imagen del barrio ¿Sí?, es como si yo voy a Coyoacán y quiero cambiar a todos los tamboreros y a los hippies y a los que fuman mota me van a decir *<<No güey pues vete a tu casa, aquí no vengas a cambiar>>*, así de fácil, es lo que le decimos a ésta persona, pero nadie enfrenta a ésta persona y quiere pasarse de este lado a organizar todo, pero aquí no va a organizar, esperemos que aquí no organice y si organiza se va tener que buscar un problema porque yo no me voy a dejar, los de allá quizá sí se dejen, no va a poder aquí no va a poder venir a hacer sus cosas, pero esperemos que se quede como está, mejor para él y mejor para nosotros porque no vamos a entrar en conflictos.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, esto del domo y las luces ¿Entre las dos organizaciones lo hicieron o cómo?

Comerciante: Sí, hace como… no sé exactamente, hace unos 18 años algo así no exacto; antes teníamos lonas así, lonas amarillas así con unos tubos redondos que todavía ahí están los tubos puestos, mira ahí está uno (señala hacia arriba), entonces por muchos años los pusimos con lonas así pa´no mojarnos ni que nos dé el sol, duramos como 20 años así, después se llevó a cabo, se llevaba a cabo lo que ahora es el domo, enton's cada puesto pagó sus medidas para llevar a cabo lo del domo y todos pagamos, o sea, tenías un puesto de 10 metros pagabas lo consecuente en aquellos tiempos, no sé cuánto, lo pagábamos; igual las dos organizaciones se juntaron y se juntó el dinero y se llevó a cabo el domo, por eso tenemos ese tipo de domo, pero ahí si entro un dirigente anterior, al que quitamos, y otra persona que quitó los bailes, fueron los que organizaron el domo y lo hicieron bien, o sea, creo que eso lo hicieron bien, algo positivo y beneficio para la cerrada, y estuvo bien, estuvo bien planeado, nadie se negó, si tardo tiempo en juntar el dinero porque todos, todos pensabas y todos decían *<<Es que el dinero, se lo van a robar y que esto y que lo otro>>*.

Entonces, se llevó a cabo y enton's, mucha gente, para poner atención al dinero y sí, se llevó a cabo el domo y se llevó a cabo y creo que es una de las cosas buenas que realmente hicieron, haber hecho el domo que nos protege mucho del sol, del agua, del viento, de todo nos protege, estamos protegidos eso es está bien, pero te vuelvo a repetir, ellos hicieron el domo, pero ellos no lo pagaron, ellos llevaron a cabo un proyecto lo pagaron cada uno de nuestros pues…. de nosotros lo pagamos. Entonces, ellos como lo hicieron como que quieren… ser dueños de la cerrada, pero ellos no son dueños de la cerrada, somos dueños todos, todos decidimos y todos podemos opinar, pero ellos no, pero ellos igual, se hacen sus locuras en que esto que lo otro que quieren llevar a cabo todo, este…yo le digo *<< ¿Huele la basura?, soy el único…>>*, cuando viene el señor de la basura soy el único que tiene, fíjate tengo el teléfono del jefe de sector, la delegación me dio el teléfono y me dijeron *<<Toma, márcale al jefe del sector>>*, les metí como cinco quejas al

mercado y de esas cinco quejas, los de la delegación me dijeron *<<Mira éste es el número del jefe de sector, márcale para que se lleven tu basura>>*, enton's, le he estado marque y marque y el señor no me conoce, pero ve mi número, identifica mi número y dice *<<Uta, es el de allá; sí mañana te saco la basura>>, <<¡Órale! Va>>*, no la sacaban desde la semana pasada y apenas la sacaron el martes, yo el martes le marque *<<Oye ¿qué onda?>>*

Entrevistadora: ¿Pero se lleva la de toda la cerrada?

Comerciante: No, la basura nada más de este mercado, pero como este mercado es de la comida pues…. puro perecedero ¿no?; desperdicios de pollo, de res, de comida, de fruta, de flores, de todo vienen y lo meten aquí, enton's, si el camión no llega a venir uno o dos días se va acumulando, todo el día y todo el día, entonces, como lo echan en bolsas negras y el sol les pega, la descompone más rápido, entonces, yo tengo el número; lo que el dirigente de aquí no lo tiene y yo si lo tengo, yo le llamo y me dice *<<Oye, tal día…dame chance tal día, pero no pongas queja allá>>, <<Está bien yo no pongo queja>>*, y van y la sacan, y yo soy el que anda aventando este, ando aventando clarasol, la otra vez les dije *<<Mira, huele muy feo, vamos a comprar clorina y en la mañana le pagamos a un chavo que llene todo esto de clorina pa´ que mate el olor y trabajemos a gusto>>*, ¿sabes quién me dijo "yo"? Nadie y dije *<<Bueno ni modo>>*, entonces yo nada más echo clorina en mi puesto, para que al menos aquí huela bien ya de allá no sé, pero es como les digo *<<Aquí estamos seis, ocho horas, más horas que en tu casa, por qué no tenemos limpio, por qué no le ponemos algo, le ponemos empeño>>*; pusieron el asfalto y les dije *<<Hay que echar cemento para que en esas hendiduras no se meta lo sucio y huela feo y cuando el sol esté a las 12 del día y el suelo se calienta, sale el olor, enton's, vamos a tapar>>* y nadie quiso, yo eche mi cemento lo de todo el pasillo yo lo eche, entonces, toda el agua que cae corre hacia la coladera, pero los demás no y ve (*señala las hendiduras del puesto de al lado*), entonces, destapó la coladera ¿por qué? Porque me gusta que huela bien, que la gente pase y…

Entrevistadora: Que este bien su ambiente de trabajo

Comerciante: Sí, en el ambiente porque te digo que estamos más tiempo aquí, y luego a muchos les molesta que tengo Sky, les molesta *<< ¿Qué por qué tiene?>>, <<Porque tengo y ya>>, << ¿Y la antena?>>*, y…tu casa está aquí atrás, entonces, la antena la tengo allá arriba y jalo la señal y muchos se molestan; hace... el mundial pasado traje la señal del mundial, nooombre pa´ que te cuento, pues todos nos tenían un coraje y hablaban de nosotros que nos robábamos la señal y la trajimos y pusimos una tele allá enfrente para los clientes y pa´ todos, y a nadie le dije *<<Oye, te toca de $5>>*, dije *<<Yo la voy a traer, tú pones una pantalla, yo te bajo la señal, pero todo el mes que hay fútbol, vamos a tener todo el mes>>*, y todo el mes que hubo juego, diario hacíamos una botana pa´ comer, porque no había gente y cuando había juegos poníamos y toda la gente se paraba a ver y no les decíamos nada que vieran el juego y muchos decían *<<No que esos güeyes ¿por qué tienen Sky?, esos güeyes por qué esto>>*, haz de cuentas…antes se iba la luz y yo sacaba un cable, lo echaba y ponía la luz de mi casa, tenía luz, el Sky *<< ¿Y ese güey por qué tiene?, ese güey ni paga>>*, pues porque yo lo traigo de mi casa, no lo estoy robando porque nadie tenía luz; de los dos mercados, lo que pasa es que del mercado para acá es una línea de luz y de esa barda para allá otra, cuando se va allá aquí si hay luz, cuando se iba aquí, allá si había, entonces yo jalaba la luz y se molestaban y es gente que dices, bueno, les dije *<<Vamos a comprar las conexiones y alguien que ponga una pantalla allá y nosotros ésta de acá y todos vemos el fútbol y les decimos a los clientes que aquí va a ver fútbol>>*, pregúntame quien me dijo *<<Yo, yo pongo la pantalla y me pasas línea>>, <<Sí te paso línea…>>*, y nadie quiso y pues es que nadie quiere participar,

pero así es, o sea, hay de todo, hay con quien si te llevas bien hay con quien los saludas bien y todo, y hay con quien no le puedes hablar ni nada porque están en contra tuya o les pides una participación y no lo hacen, te dice *<<No>>*, te contestan *<< ¿Para qué?>>, <<Vamos a comprar clorina o cloro y echamos para que se mate el olor>>, <<No, ¿para qué?>>, <<Güey vamos a comprar unos inciensos y ponemos por ahí baritas para que huela bonito el ambiente>>, <<No güey ¿para qué?>>*, ¡uta! entonces no manches, como que para qué y ya mejor no les digo nada yo hago las cosas, ¿cuál otra quieres saber?

Entrevistadora: Entonces, ¿Sí diría que son solidarios o un poco?

Comerciante: Un poco, no mucho porque este…algunos no todos, algunos se…con algunos si puedes contar, de aquel lado, pero la mayoría de aquí no puedes, o sea, el de al lado…

Entrevistadora: Cómo apáticos…

Comerciante: Sí, o sea, el de al lado no quiere participar en nada, de su puesto para acá está limpio y de ahí para allá está sucio, no quiere lavar, este…le dije que echáramos cemento aquí para que no oliera feo, no quiere y cuando echo clarasol se molesta, pero lo echo porque huele feo; ahora que llueve mando a destapar éstas coladeras para que cuando caiga agua de las láminas no nos inundemos por el agua, pero ellos no lo ven, no lo ven, les dices algo y no, este…este se está zafando, entonces antes de que llueva lo voy a pegar (hace referencia a un tubo) ¿por qué? Para que no nos moleste, o sea, ve los beneficios, pero ellos no los ven *<<Naa que se caiga>>, <<Ahí está el tonto de los pantalones que lo va a hacer>>, <<Déjalo, ahorita echo clarasol, echo pino>>, << ¡Ah! Órale va>>*.

Ora yo les digo, mira cómo está la situación y cuántos puestos no han sacado: uno, dos, acá atrás y le digo *<<Oye, porque no vamos a los de allá afuera y los invitamos a que los puestos que no sacaron que se tiendan>>*, ¿Por qué? Porque tú como cliente vienes y dices *<<Mira ya no están sacando, vámonos, mejor ya no venimos>>*, entonces, nos va afectar a nosotros ¿sí?, nos va afectar a nosotros, pero si vienen y se tienden, el dueño del puesto viene *<<Dame $200 porque te tendiste en mi puesto>>*, no, hay que acabar con eso ¿Por qué? Porque yo no vengo los lunes y les digo *<<Tiéndanse en mi puesto, es más les dejo las llaves para que ocupen las cosas>>*, pero para que se vea que estamos sacando todos y nadie quiso, si tú te tiendes luego luego llegan los dueños y dicen: *<<Dame $200>>*, $200 es el costo de la renta, pero tanto *<<<Saca, saca>>, <<No es que no tengo merca, es que me lo alquilaron>>*, ese no es nuestro problema porque al final de cuentas a nosotros nos estás afectando a toda la cerrada.

Antes no había un lugar que no te sacara, todos te sacaban, pero como ha estado muy mal la economía pues muchos ya no vienen o muchos ya *<<Lo voy a alquilar>>*, pero no hay quien te pague un alquiler ¿Por qué? Porque antes no había un puesto vacío y antes nadie te alquilaba porque había dinero, ahorita, estoy viendo que allá hay uno, dos, tres, cuatro, cinco, nada más de la puerta para acá cinco, no sé de la puerta para allá no he sabido quien saque o quién no esté, *<<Vamos a hacer eso>>*, pero no quiere, ora' le digo *<<Oye...>>*, el de aquí a las tres de la tarde levanta, el de allá a las cuatro *<<Oye vamos a implantar algo, sabes qué, vendas o no vendas levantas a las cinco y si no levantas a las cinco te implantamos un castigo de 15 días y en esos 15 días ponemos a diferentes personas ahí, es más tú ponte, yo me pongo y así los mismos nos ponemos para sacar adelante esto porque si no sacamos adelante esto se va a ir para abajo>>*,

no entra gente, ora, yo no sé porqué no dicen *<<Bueno, vamos a hacerlo>>*, no lo hacen, no quieren hacerlo les digo *<<Vamos a hacerlo>>*, no quieren hacerlo ¿a qué tienen miedo?

El problema aquí es que la mayoría son empleados no son dueños, yo soy dueño por eso estoy al pendiente de todo y los demás son empleados y los dueños no se paran y yo no sé los dueños porque si vendemos, vendemos todos, y cuando nadie vende nadie vende, así es el comercio, no hay gente nadie vende y hay muchísima gente y todos vendemos; ese dueño no dice *<<Oye ¿Por qué no vendiste, qué pasa?>>*, porque no viene a darse una vuelta, no, no viene ¿por qué? No sé.

Entrevistadora: Y más o menos dice que son más empleados… como ¿cuántos dueños cree que si vienen a su puesto?

Comerciante: Son pocos, así dueños, dueños que vienen, haz de cuenta que son: uno, dos, tres, cuatro … cinco, seis, siete, ocho mmm…. nueve, diez, de aquí allá unos 14 y son como… 70 puestos, ni la mitad, de aquí a la esquina son 70 puestos y no vienen, mandan a los empleados y el empleado no te…el empleado no te atiende, levanta a la hora que quiere, llega a la hora que quiere ¿Sí?, y este…eso es lo que nos afecta y antes toda la cerrada estaban todos los propietarios, los dueños, por eso se llevaba a cabo la cerrada, esa es la gran diferencia.

Entrevistadora: Ya no se organizan, ya no…

Comerciante: No, muchos…el dueño de ahí tiene este puesto, estos dos (*señala un puesto de enfrente y otro de ha lado*), y ya todos sus puestos, aquí en la cerrada a de tener 10 puestos, ya todos los alquila, los renta y ya no viene, ya nada más está esperando el mes para que le paguen y si no le pagas automáticamente te quita; y ese puesto de ahí y el de acá ya le cumplieron un año que no se los rentan, ve nada más lo que ha dejado de perder ahí, pero no es capaz de venir y decir *<<Oye, tiéndete ahí>>*, hay gente a la vuelta que no tiene puesto porque está saturado y no les dice *<< ¡Ah! No tienes puesto, vente, tiéndete aquí, pero nada más hoy y mañana... y voy por otra persona y la meto>>*, y en ese lapso alguien te va a decir *<<Te lo rento>>*, pero no, ni eso hace, o sea, quiere que venga la gente solita y que se lo pida, y luego a parte encajoso ¿sabes qué dice? *<<Te vale $3,000 la renta, pero me tienes que dejar lo de tres meses>>*, y le digo *<<Oye pues si no es condominio, es un puesto>>*, *<<Bueno ahí va, te voy a dar tres meses de renta>>*, no va a ver quién…son tres meses de renta, son $9,000 más $3,000 de la primera renta son $12,000 ¿tú crees que hay alguien que te va a dar $12,00? No hay nadie, y el día que ya no lo quiera va a decir *<<Ya no lo quiero, dame mi depósito>>*, cuando tú tienes un departamento te tienen que decir o te dicen: *<<Espérame, vamos a ver en qué condiciones nos dejaste el condominio, que le hizo falta pintura que rompiste una ventana…>>*, te lo descuentan ¿aquí tú crees que te lo van a dar?; el señor es tan listo, tan listo, tan listo o tan encajoso o tan ambicioso para el dinero que te va a decir :*<<No, ya no tengo dinero ocupa de los tres meses>>* enton's, tu depósito ya no lo vas a tener; y le digo al cuate este *<<¿Quieres? Yo te rentó un puesto allá afuera en $1,000, la misma medida pero allá afuera, no me des depósito, tiéndete>>*, dice: *<<Bueno déjame ver>>*, fue se tendió y dice: *<<Oye si se vende>>*, *<<Si se vende nada más que yo ya no puedo descuidar aquí por irme a cuidar allá>>* yo prefiero cuidar aquí fijo y atender a mis clientes de aquí y a los clientes que me conocían allá ya están aquí o hay veces en que un empleado te roba, te roba la ropa no te entregan cuentas les reclamas y nada más ponen su cara de *<<No pues es que no sé>>*, yo prefiero evitar eso y quedarme aquí, y atender aquí, atender bien a mis clientes y que regresen mis clientes.

Son muchas…es bonito, pero es mucho…te absorbe mucho el tiempo de estar aquí al pendiente, los dueños que dejan les cuentan, pero sabes que cuando están cambie y cambie de empleados es por algo porque ya les agarraron, ya les faltó, así de fácil, así de fácil.

Entrevistadora: Y, bueno cambiando de tema; en las festividades también preguntamos y nos habían dicho que hacían misa para lo de la Virgen…

Comerciante: ¡Ah! Mira, se hace una misa para la virgen y se hacen entre todos, según dos equipos o tres equipos de fútbol y se juega aquí en el campo que ésta acá se juega (*señala en la parte de atrás*), se juega ahí futbol acabando el fútbol se viene y se da la comida ya sea la comida y al poco ratito se inicia la música, eso es lo de cada…

Entrevistadora: Pero ese ¿Qué...?

Comerciante: 14 de octubre, sí el 14 de octubre se celebra eso, lo de la virgen, la misa, los juegos y la comida, y el baile, el 14 de octubre porque es el día de los, el aniversario de los mercados, de los dos mercados es el día que se celebra la misa.

Entrevistadora: ¿Entonces, los equipos de fútbol son de aquí?

Comerciante: De aquí mismo, haz de cuenta alguien dice a ver, ya están los que dirigen los equipos ya están, entonces, el jala sus jugadores o a sus conocidos, el otro sus conocidos y ya se hace un juego entre ellos.

Entrevistadora: ¿Y ese día nadie trabaja?

Comerciante: No, bueno, antes dejábamos de trabajar todos ahora como no es tan oficial, no es tan oficial entonces dicen *<<Pues que trabaje quien quiera trabajar y descanse quien quiera trabajar>>*, entonces, muchos dejan de trabajar, todos lo que van al fútbol dejan de trabajar, los que no van al fútbol trabajan…

Entrevistadora: ¿Y son muchos los que trabajan?

Comerciante: Casi la mitad, la mitad, de la segunda puerta para acá trabajamos y de la segunda puerta para allá no trabajan porque allá se va a hacer la comida y se va a hacer el baile, entonces, pues tú estás aquí y que te pongan ahí la orquesta y toda la gente bailando pues te tapa y no mejor no saques, mejor vámonos, no trabajes y es como les digo *<<Vamos a dejar de trabajar todos, pero todos que nadie saque, o todos trabajamos o todos descansamos, pero todos>>*, entonces llegas y ya el de allá ya se puso, el de allá ya se puso, la de allá ya se puso y dices bueno *<<Ellos ya se pusieron, y yo qué onda ¿no?>>*, lo que hago es *<<¡Ah! Pues ponte, ponte>>*, este año quedamos *<<Si trabajan trabajamos sino no>>*, llegamos y el de la esquina ya estaba, el de la esquina no es originario de aquí, llegó a rentar y vende bien, que bueno, vende bien, cuando llegamos ya estaba puesto, ese ya estaba puesto y la señora, le digo a mi hermana *<< ¿Qué hacemos?>>*, *<<Pues vamos a sacar un rato y levantamos temprano>>*, *<< ¡Ah! Pues órale>>*, sacamos un rato y el ratito que sacamos gracias a dios vendimos y luego viene mi hermano y dice *<<Oye ¿qué crees? Que va a llegar Ramón Rojo a Rivero>>*, *<< ¿Cómo?>>*, Ramón Rojo es el del sonido de La Changa, él era originario de aquí, él es de aquí de Tepito y dije *<< ¿Va a venir?>>* y le digo *<< A ver deja ver>>*, me salí y fui a preguntar y dice *<<Sí, llega a las tres de la tarde>>*.

Entrevistadora: ¿A tocar?

Comerciante: Ha tocar, llega allá a Rivero, enton's, me regreso y le digo a mi hermana << *¡Levanta!, vámonos*>>, empezamos a levantar porque tenía años que no venía a tocar a aquí a Tepito, acabábamos de levantar y me fui y llegó y empezó a tocar, y vino mucha gente y mande y mande canciones y mande y mande saludos, dice que tenía como seis años que no venía a Tepito a tocar.

Entrevistadora: ¿Antes venía en los aniversarios?

Comerciante: Antes vendía en los aniversarios, a los aniversarios venía, venía y tocaba, entonces de repente dejó de venir, y la última vez vino como hace seis años, aquí al eje vial, a los dos ejes viales vino a tocar, pero así de rápido y llenó, entonces esa vez ya no venía a Tepito pero sus papás vendían aquí en está cerrada, vendían aquí en la esquina, sus papás de él, pero él como se hizo famoso del sonido, se fue, se fue, pero el sigue diciendo que es de Tepito; él ya no vive aquí, pero él dice que es de Tepito y cuando llega a venir aquí, pues es muy conocido por la gente y por la gente grande de su época.

Entrevistadora: Amigos de sus papás…

Comerciante: Sí, te digo que sus papás aquí vendían camisas, allá adelante.

Entrevistadora: Y ¿Por qué dejó de venir, o sea de tocar y…?

Comerciante: Porque lo empezaron a contratar en otros lados, él inició aquí, y lo empezaron a contratar en otros lados y luego una persona lo contrató, creo que… no recuerdo si por cinco o por diez años, se lo llevó a una tocada a los Ángeles y ahí en los Ángeles lleno, entonces esta persona lo contrató, no sé si por un año pero se alargaron a cinco a diez, no recuerdo porque se desapareció de México y andaba en Estados Unidos, se lo llevaron a tocar en todos los Estados de Estados Unidos, llegó a tocar en Chicago, porque me dijo un amigo: <<*tocó en los Ángeles, llegó a tocar en Chicago*>> , además tocó en Texas, en muchos lados llegó a tocar, entonces durante ese año se fue allá, se fue a Estados Unidos a tocar y la armo bien.

Entrevistadora: Y ¿Aquí les cobraba o era menos?

Comerciante: No sí les cobraba, lo mismo, parejo porque cobraba mucho, la última vez que supe, dicen que cobraba 50,000 pesos; y sí, sí cobraba, entonces cuando vino aquí a tocar ya no cobraba, la última vez que vino aquí dicen que no cobró.

Entrevistadora: Eso ¿Cuándo fue?

Comerciante: Éste 14 que acaba de pasar del año pasado, pero no vino con todos sus equipos, vino con unos *bafflecitos*, chiquitos, y los de ese sonido le dieron chance de que hablará y pusiera sus discos; y dicen, que fue a tocar allá también, pero yo ya no fui allá, dicen que fue a tocar a Tenochtitlán, pero ya no fui porque me quedé aquí, aquí se quedó bueno el baile y yo ya me quedé y este… te digo que él salió de aquí y él era… no sé de qué calles pero era de aquí, sus papás vendían aquí y él le ayudaba, lo que me cuenta mi papá, es que él le ayudaba a una señora que tenía un sonido que se llamaba "La socia"; la señora creo que enfermó o dejo el sonido y él agarró el sonido y de ahí salió; y de ahí empezó a tocar y a tocar y de ahí salió el sonido "Pancho" y salió

tiempo después uno que se llamaba el sonido "Casablanca" y de ahí empezaron a salir los soniditos aquí en México, aquí en el D.F ya después cuando ellos salen a otras colonias a tocar se quedan sorprendidos y es cuando se hace la onda sonidera que duró muchos años, pero de aquí inicio, es más sonido "Pancho" todavía existe.

Entrevistadora: Sí, claro.

Comerciante: El… lo que, si no, "La socia" no y el "Casablanca" dejó de existir, hay varios sonidos que salieron, pero nada más eran de aquí del barrio, pero el que sí trascendió fue "La changa" y "Pancho"; ellos sí trascendieron, ellos si salieron y los conocieron en muchos lados, en muchísimos lados los conocieron, por donde quiera los conocen y los demás no, los demás na'más eran de aquí, hubo muchos sonidos, pero fueron de aquí na'más.

Entrevistadora: Muy locales.

Comerciante: Locales, que tocaban los viernes y los sábados en fiestecitas y se hacía la fiesta, pero ellos sí salieron, a ellos sí, más a Ramón, a Ramón lo conoce mucha gente, en todos lados, en la República, en Estados Unidos porque hizo muy buena carrera.

Entrevistadora: Y el mural ese que está ahí, ¿Quién lo pintó o cómo…?

Comerciante: El mural ése, una persona de aquí, que se llama Rafael Escárcega, entregaron así las láminas *fui*

Entrevistadora: ¿Lisas?

Comerciante: Ajá, lisas, entonces como se veía muy… él en su idea, la Virgen que se veía muy sola, él en su idea junto dinero con varias personas…

Entrevistadora: ¿De la cerrada?

Comerciante: De la cerrada y mandó a poner las demás imágenes religiosas que están ahí, como aquí está la Basílica, la antigua; y luego está la Basílica la nueva de aquel lado está el Señor de Chalma, el San Juditas y el Divino Rostro; y vino un chavo de ahí a la vuelta y lo pintó, le empezó a pintar, sí lo terminó, bueno le falto, creo que las flores de allá arriba, nada más y fue lo que terminó, entonces no se aprecia bien porque como la lámina está así como una metida y una resaltada no se llega a apreciar bien, se llega a apreciar bien, desde allá lejos, sí se aprecia bien porque ya lo ves parejito pero ya de cerca se ve así como resaltado. Si quedó bien y habíamos quedado que íbamos a poner algo aquí abajo pero desgraciadamente, como desgraciadamente colgamos no se llega a ver, solamente en las tardes se podría lograr, pero el problema va a ser que este… el problema va a ser que todo eso cuesta, ¿Sí? Y si traemos a alguien que pusiera algo, pues nos va a costar pero no lo verían los clientes porque lo tapa, lo veríamos más nosotros que estamos acá o tendrían que venir clientes en la tarde, pero ya en la tarde no vienen los clientes, porque tienen miedo porque le cuenta la gente que roban, que asaltan que pasa esto, que esto, que el otro, hay muchas historias de Tepito pero historias, historias, buenas… Historias de que aquí a cuatro calles estuvo un, un centro ceremonial y ahí estuvo Cuauhtémoc como 80 días ante los españoles, eso nadie lo sabe.

Entrevistadora: Sí, que dicen que aquí fue …

Comerciante: Aquí lo apresó Hernán Cortés, lo apresó y de aquí se lo llevó, y de aquí le quemó los pies porque le decían que el tesoro de Cuauhtémoc, pero el tesoro de Cuauhtémoc era su sabiduría, lo que pensaba, lo que… él veía y decía tal día va a llover y llovía, tal día va a pasar esto y pasaba, pero él porque era misionario, él decía vamos a hacer esto porque va a pasar esto y lo hacían, él era misionario, entonces los españoles como cuando llegaron les dieron oro decían <<*pues éste ha de tener su tesoro por ahí guardado*>> pero su tesoro era su sabiduría, su modo de pensar y su modo de llevar acabó un ejército y decirle al ejército <<*hagan esto…*>> y lo hacían y aquellos como… pa' nosotros el oro no era nada, era un metal que brillaba y no tenía valor y pa' ellos brillaba y tenía valor cuando llegan les ofrecen todo el oro, éstos, luego, luego saquearon todo, mataron y fueron por Cuauhtémoc, estuvo aquí a unas calles en resistencia como 80 días y mucha gente no lo sabe.

Entrevistadora: De esto dicen que hay una plaquita….

Comerciante: Hay una plaquita conmemorativa, en la Iglesia, hasta arriba hay una plaquita y ahí te explica todo, se llama "La Conchita" entras y del lado derecho está la plaquita.

Entrevistadora: Sí, bueno, sí lo leímos y decía que estaba una conmemorativa por lo de Cuauhtémoc y todo eso.

Comerciante: Porque era el templo mayor, y dicen que por aquí estaba, se organizó la Gran Tenochtitlán, o sea, de aquí se empezó a fundar, pero ya sabes los españoles llegaron y nos taparon todos esos centros ceremoniales, todas nuestras ruinas llegaron y nos las taparon con Iglesias, porque hasta hoy, rascan debajo de una Iglesia y hay pirámides, ahí está el Templo Mayor, a lado, ya ves… Las 3 Culturas; en el Zócalo está el Templo Mayor que abajo está todo lo principal, pero vinieron los españoles y lo taparon para quitarnos nuestras creencias y nuestras raíces y poder implantarnos el catolicismo porque eso era lo que era el catolicismo. ¿Cuál otra, dime?

Entrevistadora: Usted ¿Puede considerar a los comerciantes o vecinos de puesto como parte de su familia?

Comerciante: ¿Cómo?

Entrevistadora: ¿Puede considerar a los comerciantes o vecinos de puesto como de su familia?

Comerciante: No tanto porque hay como muchas envidias, si los considero mis compañeros, mis conocidos, amigos; cuando hay una reunión los invitas, a ciertas personas, no a todos, sino al que sientes más tu amistad, más tu apego lo invitas a una fiesta de tu casa o a una comida de tu casa lo invitas.

Entrevistadora: Sí, pero ¿De familiaridad no?

Comerciante: No, porque es muy difícil, cuando… cuando, hay veces que para tener algo, hasta alguien de tu familia tiene tus mismos gustos o te tiene que aceptar como eres y tú a él, esa es una amistad, pero, cuando sí… les causa molestia lo que haces o cómo te comportas es así como, les pones un "hasta ahí" ¿No?, entonces es muy difícil, entonces si los considero mis compañeros y mis amistades, pero de familia ya no, de que hay gente de aquí, hay amigos de aquí que llegan y les das un abrazo y hay gente que no, que no 'más <<*hola*>> y no les das el abrazo y te reclaman <<*¿Qué güey? ¿A mí por qué no me abrazas?*>> <<*Pues porque con él he vivido muchas cosas,*

he vivido cosas o hemos andado en las fiestas y hay más cercanía y pues contigo no hemos convivido, a lo mejor no' más hemos convivido aquí y a o mejor a la hora de irnos ya no>> entonces… no se ha tenido el tiempo de convivir

Entrevistadora: Entonces, ¿Usted convive más con los comerciantes que con su familia?

Comerciante: No, porque mi familia también está aquí, vendiendo, o sea, mi mama esta haya a la vuelta vendiendo y mis hermanos; y yo tengo aquí en la entrada a mi hermana, entonces aquí no la pasamos todo el día y mi familia está aquí conmigo; y luego igual nos vamos y allá llegando yo agarro a mis hijos y me voy con mis hijos, o sea me voy a tu casa y agarro a mis hijos y nos vamos a comer y convivo con mi familia, igual mis hijos saben que todo el tiempo estoy aquí, o sea vienen a verme porque saben que es difícil que salga o si salgo a algo de la escuela me tienen que decir <<O*ye tienes que salir pa' algo de la escuela*>>, <<Bueno, órale sí, sí salgo>> y salgo rápido pero regresó otra vez al negocio porque tenemos que estar aquí al pendiente, tenemos que cuidar.

Entrevistadora: Y ¿Sí le gusta pasar tiempo aquí, en el puesto?

Comerciante: Estoy desde los seis años aquí.

Entrevistadora: Sí, pero ¿Le gusta o ya se acostumbró?

Comerciante: Pues es costumbre, mira, es costumbre y es gusto, es lo mismo, porque si no me gustara no vendría y si no vengo no tengo dinero ¿Sí? Y si no tengo dinero no puedo salir, no puedo pasear, entonces tengo que estar aquí y estoy de gusto, de gusto estoy aquí y si esta feo cambio de canal *(hace referencia a la televisión)* como ahorita viene mi amiga y ahorita vamos a ir a desayunar <<*Ah, vente vamos desayunamos por aquí*>> pero no descuido el negocio, ya es costumbre, ya me acostumbre y me da gusto estar aquí, solamente cuando estoy de vacaciones si me olvido de todo, si me olvido de, de, todo… me voy de vacaciones he durado 25 días de vacaciones y me olvido de todo, nada más hablo y <<*¿cómo están?, ¿todo bien? ¡Ah, órale, bye!*>>, me olvido de todo, ya cuando estoy aquí, estoy al pendiente, al pendiente… que me voy de vacaciones una semana << *¡Vámonos!*>> y no hablo y ya regreso a echarle más ganas.

Sí, porque tienes que combinarlo, hay veces que has de cuenta, no puedo salir en las vacaciones de mi hijo porque es venta para mí entonces lo que hago, pide permiso y nos vamos cuando no son vacaciones para los niños ¿Sí? Porque aproveche yo las vacaciones y ya después aprovecho yo mis vacaciones, pero, aunque el niño pida permiso en la escuela pa' faltar esa semana me acomodo para no… porque has de cuenta, en vacaciones hay mucha gente aquí y si me voy no aprovechó, pierdo… Entonces lo que hago es eso, trabajo en vacaciones y las siguientes dos semanas me los llevo, pedimos permiso y me la pasó a gusto y ya me regreso a trabajar, pero ya aproveché las vacaciones como éstas que vienen, las aprovechó, sí convino las vacaciones.

Entrevistadora: Y por ejemplo ¿Aquí no le ayuda su esposa, sus hijos…?

Comerciante: No, sólo yo, mi hijo dice que no, que él no quiere estar aquí y ¡qué bueno! ¡qué bueno!

Entrevistadora: ¿Están chicos o están grandes?

Comerciante: Tienen 12 y 14.

Entrevistadora: Y ¿No?

Comerciante: No.

Entrevistadora: Usted ¿Tampoco quiere que vengan aquí?

Comerciante: Sí, yo… o sea no es que yo quiera, es decisión de ellos y yo les dije <<B*ueno, órale échenle ganas al estudio y no van estar aquí, porque si van a estudiar y van a estar aquí, pues mejor no, mejor de una vez*>> ¿Por qué? Porque van a perder tiempo y me hacen gastar dinero y al final de cuentas los voy a tener aquí, ¿para qué? Mejor o aquí o un estudio; un estudio pues que le echen ganas al estudio, están chiquitos todavía, todavía no deciden qué estudiar, pero al menos es lo que les he implantado y sí, es bonito, la verdad es bonito, ¿por qué? Porque… este… es lo que nos enseñó mi papá, mi papá me dijo. <<*Oye no pues, este… ¿Qué vas a estudiar?*>>, <<N*o, pues que no sé*>> yo acabé la secundaria y <<*¿Qué vas a estudiar?*>>, <<N*o sé*>>, <<M*ejor ponte un puesto y ponte a vender*>>, <<órale>> decía mi papá <<*Te vas a ir a la prepa, y así como eres al rato vas a salir con que eres un porro, no vas a aprovechar tu tiempo y tiempo perdido y dinero perdido, no, mejor ponte a trabajar*>>, me puse a trabajar y ni modo, me gustó.

Entrevistadora: Le gustó, le deja y está bien….

Comerciante: Y aquí estamos.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, así con las personas que le vienen a comprar ¿Ha tenido problemas con ellos o…?

Comerciante: No, no, no, porque fíjate que yo soy de los que me gusta atender bien a los clientes y que el cliente se vaya a gusto y que regrese el cliente, muchas veces, todos, todos les contestan mal a los clientes si yo alguna vez lo hice, alguna vez lo hice, pero ya después me puse a pensar ¡qué tonto!, si de ellos vivimos y si los tratamos mal no van a regresar y después ¿Qué vamos a hacer? Entonces trato de darles un buen, una buena atención y que se vayan contentos y que yo les diga <<*Vas a regresar porque te atendí bien, no vas a regresar por otra cosa, o no vas a regresar a reclamarme*>> hay gente que viene y me dice << *¿Qué pasó?, hoy no vine a comprarte, te vine a saludar*>> y me saludan y se van.

Entrevistadora: ¿A poco? Y ¿Ya ha tenido algunas amistades, así con sus clientes?

Comerciante: Sí, me los encuentro, me los he encontrado en varios lados, me los encuentro en varios lados, hace como un mes fui a Tepoztlán, al Tepozteco y abajo hay unas nieves, y en esas nieves que de repente se me pone uno en medio y yo viéndolo << *¿Qué pasó? ¿Qué haces?*>>, <<*También de paseo*>> y ya después <<*¿Quién es?, ¿Quién es?, ¿Quién es?, ah, mi cliente de allá*>> y el domingo pasado pasó <<*Ahora ¿no has ido a las nieves?*>>, le digo <<*No, un día de estos voy a ir*>>, <<*Ah, órale, nos vemos*>> y ya se va, pero donde quiera me encuentro a clientes o hay veces que se me quedan viendo y yo también me les quedo viendo: <<*¿Tú eres el que vendes?*>> ,<<S*í, yo soy, ¿qué pasó?*>>, sí pero en muchos lados me lo encuentro o luego me dicen <<*te vimos, saliste en un programa*>>, <<*¿en qué programa*?>>, <<*Ah, hicieron un reportaje de unas motos y salí, y pues sí…*>> y varias gentes llegaron y me dijeron <<Y*a eres famoso*>>, me río nada más, y sí pasan aquí y me saludan y sí, tengo amigos de aquí, vienen y luego hasta me dicen <<*¿Quiénes son?*>> nada más los veo aquí una vez y ya, no, varias veces

<<*¿Qué pasó*?>> y se van <<M*ira ven te traje a mi familia, escojan*>>, <<N*o, pues gracias amigo*>>, pero sí hago amigos.

Entrevistadora: Y ¿Cambia su manera de ser, no sé con sus amigos aquí comerciantes y con los clientes?

Comerciante: Es igual no cambia, no, no, no cambia.

Entrevistadora: En la comunicación con los comerciantes ¿usted dice groserías?

Comerciante: No, no, así como estoy hablando contigo, así, igual.

Entrevistadora: Bueno no sé, pero igual que le diga a uno güey….

Comerciante: Ah, sí, eso sí es normal, normal, sí, hay muchos que este… no igual como estoy platicando contigo, así me dirijo con ellos, muchos este... muchos dicen, mira, eso del albur, ya no se usa, eso es ya de aquellos años, ¿Sí?, es como… aquí en la otra calle vivía una que decían que era la reina del albur, yo te decía, si en hombre te ves feo y corriente en mujer ¿Cómo te verás? Y mucha gente le hizo propaganda y salió en el canal once y que esto que el otro, y daba *tours* y daba *tours,* aquí en las tardes y en las noches; y yo como hombre no uso el albur, o sea, ve el trato que, así como contigo con los demás y muchos, muchos, desgraciadamente muchos que no son de aquí de Tepito, la verdad como le llaman habla ñero, o hablan con su tonito de….

Entrevistadora: Sí, de los que no son originarios.

Comerciante: Exactamente, sí, yo soy originario de aquí, yo nací aquí, yo nací a cuatro calles de aquí, te digo que mi papá me trajo, mucha gente, te digo yo ando en moto, yo me muevo mucho en moto y tengo muchos amigos en moto y muchos me dice <<O*ye, pero no hablas como los de Tepito*>>, es que muchos no son como los de Tepito y hablan así, la verdad no sé qué sienten o qué les llama la atención en hablar ñero, o sea… todos me dicen es que tu no hablas así, no, yo no hablo así y ya.

Entrevistadora: Es de cada quien ¿No?

Comerciante: De cada quien depende pero casi ya no se usa, hoy últimamente han agarrado sus palabritas los chavillos hoy, ¿No?, su tonito de hablar así, pero lo hacen para… como para implantar miedo o no sé qué, pero yo de la misma forma en que me llevo contigo, me llevo con todos; luego hay veces que me voy con mis amigos, los de las motos, tengo un grupo de amigos de motos y ellos sí, luego se están albureando, yo me quedo así calladito y me dicen <<*¿Qué?, ¿No le entiendes?*>>, y les digo <<*Sí le entiendo güey, pero no me da gracia*>>, eso no me causa risa, a lo mejor me causa gracia hacer un chiste o hacer un comentario de una anécdota que nos pasó a lo mejor si me causa gracia, pero de un albur, de eso no, no me gusta.

Entrevistadora: Entonces ¿nada más usa como las típicas?

Comerciante: Sí, mentarle su madre, sí; o le dice otra grosería no sé, vete a no sé dónde… Esas sí se usan aquí, pero de ahí en fuera, albures no, no me gustan, nunca me han gustado, nunca me ha llamado la atención te digo que ya no se usa, aquí ya no se usa.

Entrevistadora: Entrevisté la otra vez, al señor don Gustavo, que le dicen "pocas*".*

Comerciante: Sí el "pocas*"*.

Entrevistadora: Y él me decía igual que ya no, que antes sí, que antes sí lo utilizaban.

Comerciante: Antes sí lo utilizaban, en sus tiempos de ellos, te voy a decir, yo estaba chico y se usaba, pero ahora ya no, ha cambiado mucho, ya no, o se usa más la del *ulero*, se usa más, pero lo demás ya no, como que pasaron de… ya fueron, como que ya pasaron su tiempo, eso fue mucho su apogeo, me acuerdo cuando salió unas películas que de los albañiles y todo eso y de ahí se desató un tiempo y luego ya después se apagó y luego hasta dicen <<*vamos a ver quién sabe más de albures*>>, pero yo digo que ya se acabó, ya cambiaron los tiempos, ya es otras cosas, son otros temas, ya no es lo mismo de antes.

Entrevistadora: Y ¿Aquí usan una señal de ayuda como chiflido…?

Comerciante: No, casi no, aquí cuidan unos policías y cuando pasa algo le llamamos a los policías, entonces, pues ya sabes, vemos la bolita y pues acércate, entonces ya nos acercamos y ya, pero de chiflido no, señas nada, todos se acercan y fíjate cómo están los policías, ya les decimos a los policías <<O*ye, ya remítela*>>, <<N*o, pero que tiene que ir alguien a atestiguar*>>, <<S*í, ve tú*>>, y van y atestiguan, y no es como antes que les agarraban los golpeaban, les cortaban el pelo o los robaban, aquí ya no es, antes sí se hacía, veían a alguien robando y los agarraban y les cortaban el pelo, eran puras mujeres que venían a robar, les cortaban el pelo y las dejaban ir, aquí ya no volvían a hacer, pero ya no, desde que pusimos a los policías es <<O*ye, ven… ella hizo esto y esto*>>.

Entrevistadora: ¿Hace cuánto pusieron lo de la seguridad?

Comerciante: Lo de la seguridad ya tiene como… 20 años.

Entrevistadora: Igual que la techumbre.

Comerciante: Sí, antes de esto ya había seguridad, se paga la seguridad, unos de negro andan aquí pasando aquí en esta calle y aquí a la vuelta andan los de negro cuidando, porque luego venían muchas personas y no te robaban una pieza y te robaban todo el bulto y se iban; entonces a raíz de eso se contrataron a los de seguridad y ¿Qué crees? Ya no, o sea, mira no pasa nada, está tranquilo por lo mismo de la seguridad, obvio que si hay gente que no sabe y se va a meter unas calles por allá *(señala)* y anda bien campante en el eje vial comprando, pues se sabe que ahí hay mucha gente, mira luego hay veces que viene gente a comprar droga y ven a alguien y lo roban, y lo roban y se van y no son de Tepito; y el problema se queda en Tepito, se queda con nosotros el problema, ellos no piden… esa persona…

Aquí hemos agarrado gente que ha robado, le quitamos la credencial de elector y no son de aquí, y les decimos que ¿Por qué?, y ellos mismo nos dicen <<E*s que vine a comprar mota y se me hizo fácil robarle al chavo*>>, pero nos dimos cuenta todos y le pusimos una paliza y le quitamos las cosas y ahí nos dimos cuenta que ni era de aquí, era de una colonia que quién sabe por dónde, pero él ya había dejado aquí el problema pero pues… no podemos andar cuidando a todos los clientes porque tenemos que andar cuidando nuestras mercancías y desgraciadamente te repito, todo esto se ha llevado al grado de que tenemos mala fama por los medios de comunicación, los medios de comunicación no te sacan cosas buenas, sino que te sacan que en Tepito venden droga, que en Tepito venden armas.

A mí me dicen <<O*ye, consígueme un arma*>>, <<G*üey, yo no sé dónde las vendan, a mí dime consígueme un pantalón, una playera, unos tenis, una bolsa, te las consigo, pero una pistola….*>>, yo soy de Tepito pero no ando metiéndome a lugares que son malos, si tú me dices <<C*onsígueme mota, yo no sé dónde venden mota, pero yo te puedo llevar a una chelas porque sí sé dónde venden*>> si me dicen consígueme perico yo no puedo porque no sé a dónde, dime dónde te consigo un buen vino, <<C*onsígueme un pulque…*>> yo consigo un buen pulque, pero lo demás no, porque no sé dónde lo venden, o sea, no es que me haga tonto, pero estoy aquí, lo que aquí me rodea, unos buenos tacos, yo te llevo a unos buenos tacos, un buen caldo de pollo, pero porque son cosas que yo sí frecuento, me pides una pistola, pues yo no frecuento…. Me pides un toque de mota yo no sé, qué tal si voy y te llevo y en vez de darte mota te dan orégano me vas a reclamar porque no lo sé, yo no sé dónde es eso, sí sé dónde es, en tal calle en tal lugar, pero yo no me meto, yo no sé con quién, ni dónde, ni con quién hablar, ni con quién meterte ni dónde tocar y yo así, como soy yo, así no me meto, porque digo bueno a qué me voy a meter si yo ni soy de esa onda.

Entrevistadora: Sí, es muy independiente. Y aquí, bueno para vender ¿Usted grita?

Comerciante: No, yo no grito, mi cliente ya viste que vienen solitos.

Entrevistadora: Y ¿No pone tampoco cartelones?

Comerciante: No, el único que ponemos es un emblema, uno de *Levis.*

Entrevistadora: Ah… de la marca.

Comerciante: La marca de *Levis.*

Entrevistadora: Porque llama la atención. Bueno, aparte de la veneración que hacen a la virgen y la misa y todo eso, ¿No hacen a algún santito o cosas así?

Comerciante: No, nomás a la virgen, es la única y festividades de Navidad y regularmente la fiesta del patrono de aquí de Tepito, que es San Francisco de Asís.

Entrevistadora: Ah… igual.

Comerciante: El cuatro de octubre se hace una misa y vamos a verlo y se hace una fiesta y se hace feria, se hacen juegos de fútbol, un castillo y en las noches ponen puestos de feria, como una feria normal de iglesia.

Entrevistadora: Pero ya igual, ¿Es de la cerrada…?

Comerciante: De todos los vecinos, de todo Tepito.

Entrevistadora: Ah, el cuatro de octubre.

Comerciante: El cuatro de octubre, el día de San Francisco de Asís.

Entrevistadora: Y usted ¿Utiliza, bueno… aquí como cosas para atraer más clientela o algo así, es que creo que existen como espejos y no sé qué tanto…?

Comerciante: No, no.

Entrevistadora: ¿No?, ¿Ninguno de esos?

Comerciante: No, le pido mucho a Dios, le pido a los santos, que soy santero que me ayuden y son los que me ayudan.

Entrevistadora: ¿Cuáles son esos Santos?

Comerciante: Es una religión, se llama santería.

Entrevistadora: Ah, así se llama.

Comerciante: Sí, y le pido a Dios que me ayude y en la santería le pido a unos santos que me ayude, son los que me ayudan y los que me protegen, no tienen nada que ver, viene de Cuba, no es malo.

Entrevistadora: Usted por ejemplo ¿Se persigna en la primera venta?

Comerciante: Sí, es de la religión católica, ¡*Qué tenga buena mano y que nos vaya bien*!

Entrevistadora: Y ¿Aquí tiene alguna virgencita, algún santito, una imagen o algo así como… porque creo que ponen unos como San Miguel, no me acuerdo bien como se llaman...?

Comerciante: Depende la religión, yo tengo uno que es el que me cuida y se llama el Legual, que es el que me cuida, que es el que tengo aquí.

Entrevistadora: Una imagen es un, sí, es una imagen y es ¿Cómo el único que tiene?

Comerciante: Es el único que tengo y es el que me cuida.

Entrevistadora: Como para cuidarlo ¿De qué, de que no le roben?

Comerciante: Cuidarme de las envidias de las malas personas y que cuide el negocio, él cuida el negocio.

Entrevistadora: Y ¿Sí le va bien?

Comerciante: Como todo, mientras esté bien la venta, está bien todo, si está mal la venta nos va a ir mal.

Anexo 2.-B

Casa abierta al tiempo

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 57 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 35 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 6

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	**Antena parabólica**
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	**Seis personas**
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $15,000 - $20,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: Primero, ¿Cómo definiría usted la relación que se tiene entre los comerciantes de aquí, de la cerrada?

Comerciante: Bien, siempre hay que estar a tu alrededor, en tu entorno bien con todas las personas.

Entrevistadora: ¿Usted consideraría que existe confianza entre todos ustedes?

Comerciante: Sí, sino ya nos hubieran renteado o hubiera más robos de los que de por sí ya hay.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, ¿aquí en la cerrada han realizado o realizan festividades?

Comerciante: El día del niño damos dulces, globos y este, y el 14 de octubre es nuestra fiesta de todos los mercados.

Entrevistadora: ¿De la cerrada?

Comerciante: De la cerrada y de todos los mercados, es la fiesta de aquí de Tepito.

Entrevistadora: ¿Pero realizan misas o cosas así?

Comerciante: Sí, hay una misa aquí otra por allá y todo eso y luego dan tamales, atole, y luego viene los sonidos, el sonido la Changa, el sonido acá, y luego ya entradas las copas empiezan los balazos.

Entrevistadora: Y ahí ya no está chido jaja

Comerciante: Pues ya no porque ya hay muertos, ya hay todo, ya salió en el periódico y todo.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, para esas actividades ¿Realizan cooperación entre los comerciantes?

Comerciante: De todo lo que nos piden de la plaza hay una parte y otra parte nos pide el líder de aquí una cooperación, la aportamos.

Entrevistadora: ¿Y han existido conflictos entre ustedes?

Comerciante: No, no.

Entrevistadora: ¿De ningún tipo?

Comerciante: Porque no hay conflictos de ningún tipo, porque hay, ese… bueno sí, sí llega a ver, pero hay como el juez, el cómo te diré, el de paz el vocal para ver qué está pasando; <*< A ver te estás pasando de mi lugar, a ver ¿Por qué?>>*, si tú tienes tu lugar de equis medida, hay como un padrón, en donde cada quien tiene su medida y esto de muchos lugares vienen de, de cómo te diré de una o dos generaciones, ya tienes 40 años con tu lugar, o sea, ya están las medidas bien estipuladas.

Entrevistadora: Por ejemplo, la organización o los que se encargan de eso, ¿Cómo fue que surgió?

Comerciante: Pues hace como 50 años más o menos, que se empezaron a poner así... tendidos con ropa usada y así fue poco a poco hasta que pusieron ropa nueva, ¿Y cómo se surgió?, ¡ah! Pues te ponías y <<*Este es mi espacio*>>, se adhería otra persona <<*Y pues este es mi lugarcito*>>, y así.

Entrevistadora: Y para la…bueno creo que aquí tiene una mesa directiva…

Comerciante: Hay todo, hay todo eso, por ejemplo, de esta cerrada hay un señor que se llama Juan Torres es el presidente, por decir, de toda está parte, te vas aquí atrás y allá el señor Ricardo y te vas más pa´adelante y hay otros y otros, o sea, que no es un solo líder, hay varios en cada cuadra o cada dos cuadras hay ciertos líderes, ellos se encargan de cobrarte diario una plaza y con esa plaza van a la delegación le dan pal ´refresco al del camión para que vengan a recoger la basura y todo eso.

Entrevistadora: ¿Y ustedes van escogiendo a los líderes, se van cambiando constantemente?

Comerciante: No, regularmente ya cuando estás en el poder y hay algo de dinero que te deja, ya no quieres soltar eso porque hay dinero, hay dinero, te imaginas aquí diario nos cobran a $12 o $14 por puesto, estás hablando de 300 puestos diarios ¿cuánto no es diario ¿cuánto le pueden dar al camión de la basura?... ¿Cuánto no se queda?, o sea, no ¿Sí?

Entrevistadora: ¿Pero ese dinero no lo han utilizado para otras cosas o beneficios de la cerrada?

Comerciante: Pues este, no, no, no, porque como te digo más que como el día del niño: globos y dulces, y el día de la fiesta tamalitos y todo, pero hay mucho dinero que queda de por medio para los líderes por eso el que agarra un lugar ya no lo suelta por todo el dinero que agarra y así.

(*Se interrumpe la entrevista porque se atendió el puesto*)

Entrevistadora: ¿Y para el domo, la seguridad...?

Comerciante: ¡Ah! Para la seguridad por eso pagamos la plaza

Entrevistadora: ¿Cubre ese gasto?

Comerciante: Cubre ese gasto, pero siempre va sobrar dinero ¿sí?

Entrevistadora: Y este es como…. ¿Lo del domo fue un experto?

Comerciante: Lo del domo lo puso el líder, pero nos dijo <<*Saben que vamos a poner el domo y según si tienes un espacio de tanto, pones equis cantidad. Tú tienes dos espacios pones cierta cantidad*>>.

Entrevistadora: ¿Dependiendo de los metros?

Comerciante: Los metros que tengas de espacio, fue lo que pusimos, este domo tiene más o menos 15 años que lo pusimos o 18, no recuerdo… y todos cooperaron.

Entrevistadora: ¿Y usted ha… bueno con los compañeros de su puesto los ha ayudado en algo?

Comerciante: No, no, nada más así, amistad y todo <<*Buenos días*>>, hasta ahí o todo eso.

Entrevistadora: ¿Y los puede considerar como si fueran de su familia?

Comerciante: Mmm…. ¿Tú los considerarías?

Entrevistadora: Pues es que no sé, por ejemplo, yo creo que dependería del tiempo que ha estado aquí ¿No?

Comerciante: Bueno, muchos sí porque se hacen compadres, amigos y todo eso, pero así tanto, tanto como familia no porque ya son muchas generaciones, probablemente unas generaciones no sé más de señores de más edad que yo probablemente sí, se veía más unida ahorita no, si hay compañerismo, unidad, pero no tanto.

Entrevistadora: ¡Ah!, es por eso ¿No?, de que unos son más jóvenes y otros no tanto.

Comerciante: Aja sí, las generaciones se van perdiendo.

Entrevistadora: Y bueno, ¿Usted con quién llega a convivir más, con su familia o con los comerciantes de la cerrada?

Comerciante: No pues con mi familia.

Entrevistadora: ¿Casi no pasa tiempo aquí?

Comerciante: Sí, entro a las 10 de la mañana y a las 5 alzo y a las 6 ya estoy con mi familia.

Entrevistadora: ¿Y si le gusta pasar tiempo aquí, en su puesto?

Comerciante: Pues más que gusto tienes un… para estar vendiendo te tiene que estar gustando lo que estés haciendo y aparte si te gusta un poco y te deja dinero pues…. está bien.

Entrevistadora: ¿Entonces si le gusta?

Comerciante: Pues sí, claro.

Entrevistadora: ¿Y le gusta convivir con sus vecinos de puesto?

Comerciante: Sí, que sí necesitan un cambio pues ahí está un cambio, que necesitan ir al sanitario *<< ¿Me cuidas?>>, <<Te cuido>>,* así.

¿Y luego, qué más?

Entrevistadora: ¿Cuáles son las actividades que realiza día con día?

Comerciante: Desayunarme, eh…

(*Se interrumpe la entrevista porque se atendió el puesto*)

Entrevistadora: Desayuna y viene…

Comerciante: Desayuno, me desayuno con mi esposa, bueno con mi familia y vengo a trabajar.

Entrevistadora: ¿Es el único que se encarga de cuidar su puesto?

Comerciante: No, mi esposa luego también viene.

Entrevistadora: ¿Los dos nada más?

Comerciante: Los dos nada más, sí; cuando hay que ir a una fábrica a comprar algo, ella viene.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, aquí, mientras usted ha atendido el puesto los años que lleva ¿Ha tenido como que... clientes difíciles?

Comerciante: No, no, porque hay de todo, porque aquí hay como ofertas, entonces las personas vienen por ofertas y pues si le agrada la mercancía bien, sino, pues media vuelta y ya no pasa nada, puedes jalar la mercancía, hacerle así, sino ahí la dejas y no pasa nada.

Entrevistadora: Y ¿Usted cambia la manera de comportarse con un cliente que con un comerciante?

Comerciante: Bueno, sí, yo digo que todo ser humano cambia, tiene para uno una cosa y para otro otra, pero hay personas que no, que son este… pues que se comportan… son, o sea originales y se comportan aquí y a donde vayan igual, pero yo pienso que, así como tú o todo ser humano en cada parte tienes que comportarte de diferente forma.

Entrevistadora: ¿Y por ejemplo cómo se comporta usted con algún cliente?

Comerciante: Pues, así como ves ahorita, soy neutro.

Entrevistadora: Pero… ¿Cuál sería una diferencia que entre un comerciante y entre un cliente?

Comerciante: Bueno al cliente lo tratas neutralmente y un comerciante como lo ves diario, entonces ya hay más confianza, que se habla del futbol o le puedes hacer una broma, ¿Sí? Así cuando no hay… por ejemplo, no hay venta y ya le cuentas un chiste, sabes que los chistes gallegos hay muchos ¿no?, por ejemplo: estos son dos gallegos ¿Qué se necesita para hundir a un submarino? Dos personas, ¿Cómo podrían dos gallegos hundir un submarino?

Entrevistadora: Intentando navegarlo…

Comerciante: Bueno un tonto que le toque y el otro que le habrá…

Entrevistadora: Jajajajaja bueno, y en la comunicación que tiene con los demás comerciantes ¿Suelen ustedes usar… groserías o alburearse?

Comerciante: Hay de todo, hay de todo, hay cosas con respeto o así… hay de todo

Entrevistadora: Pero, por ejemplo, que le digan alguna grosería o ustedes que diga, no lo pueden considerar como falta de respeto…

Comerciante: No, es como ustedes a sus amigas, a poco tú no tienes amigas que te llevas más pesado con unas que con otras, y otras menos.

Entrevistadora: Entonces aquí, por ejemplo, dice groserías y no pasa nada.

Comerciante: Las groserías son universales, o sea, donde quiera, cualquier colonia, hasta tú vas con tus amigas hablan groserías y otras no, y así…

Entrevistadora: Y bueno, pero tampoco es que sea tan así, verdad… porque yo no creo que le diga a algún cliente alguna grosería.

Comerciante: No, no, no, a los clientes no.

Entrevistadora: Y ¿Ustedes utilizan no sé, alguna señal o sonido para comunicarse algo?

Comerciante: No…

Entrevistadora: ¿Algún silbido?

Comerciante: No, nada de eso, se dice que aquí en Tepito…. Hay muchos mitos ¿Por qué se llama Tepito? Decían que antes cuando había un mercadito de… que vendían comidas y había un policía o dos en el rondín y decían <<*Si ves que están robando, yo te pito*>> y decía <<*Y sino tú me*

pitas>> y de ahí vino el de "Te ─ pito" y hay más mitos de esos, quién sabe cuál de esos sea el verdadero.

Entrevistadora: No se sabe.

Comerciante: No se sabe ahorita o también se sabe que los aztecas, aquí hay una iglesia que se llama "La Conchita", que había una tribu que se llamaba algo así… no me acuerdo la pronunciación y de ahí viene la definición de Tepito, pero, quién sabe, necesitaríamos ir al Internet y ver la historia verdadera de porqué le llaman así.

Entrevistadora: Ni tanto, no encuentra ni tanto la verdadera, yo creo… porque yo busqué y no, hay muchas, hay muchas historias, las que usted me contó ya las encontré, entonces está como confuso. Y bueno, para vender sus productos ¿Qué palabras o frases utilizan o sea al gritar y ofrecerlo?

Comerciante: Hay muchos que tienen ese… por decir ese joven que está gritando: el don o frases que se acomodan, pero no, yo en mi caso no.

Entrevistadora: No, ¿No es necesario?

Comerciante: No, traes marca, traes precio, entonces no, pero es bueno gritar porque llamas la atención de la gente, somos energía y al estar cuatro o cinco personas ahí van a ver qué es lo que venden, el grito es bueno.

Entrevistadora: Pero casi no lo emplea…

Comerciante: Yo, en mi caso, no.

Entrevistadora: ¿Ni cartulinas o carteles o algo así?

Comerciante: No, las bolsas, la marca.

Entrevistadora: Vende la marca

Comerciante: Vendo la marca, sí, es eso.

Entrevistadora: Y ¿ha entablado alguna relación estrecha con sus clientes?

Comerciante: No.

Entrevistadora: ¿No?

Comerciante: No, casi no.

Entrevistadora: Es como muy superficial

Comerciante: No superficial, algo trivial, es como… << *¿Cómo estás?*>>, por ejemplo, como ahorita la señora <<*Ahí le encargo mi bolsa*>>, <<*Ah, pues está bien*>>, clientes así, pero no, casi no.

Entrevistadora: Y bueno, ¿Aquí en la cerrada existen tradiciones? De que hagan alguna ceremonia, aquí, en cierta fecha.

Comerciante: Sí, hay una, vamos o íbamos a la Villa que hay una peregrinación, hay una peregrinación, entonces esa…

Entrevistadora: Y ¿Esa peregrinación es como caminando?

Comerciante: Sí, caminando.

Entrevistadora: Entre todos.

Comerciante: Algo pagano, llevan a la virgen, van a la Villa y eso, muchos van a Chalma caminando.

Entrevistadora: ¿Y para eso también se organizan?

Comerciante: Sí, se organizan, invitan <<*va a haber una peregrinación a Chalma ¿Quién quiere ir?*>> y pues el que quiera ir pues va.

Entrevistadora: Y ¿aquí en específico veneran a algún Santo o a la Virgen?

Comerciante: Yo digo que es independiente, ¿No? Muchos a la Virgen, otros a la Santa Muerte, otro a San Mael y así cada quién con su santa devoción o el de San Francisco que está ahí.

Entrevistadora: ¿Cómo San Francisco es el representativo de aquí?

Comerciante: Pues, ya eso… ya se está perdiendo, yo pienso, ya no veneras a ningún Santo, ¿apoco ustedes veneran a algún Santo?

Entrevistadora: No.

Comerciante: No, pues no, ya no, se pierde, se va perdiendo.

Entrevistadora: Pero, por ejemplo, es que en el fondo ve que hay un mural y está la virgen también ¿le hacen algo a la Virgen?

Comerciante: No, ya no, ya el día, pues ya que te digo que hacen el día de la peregrinación, pero ya cada día es menos y menos gente que va, ya a lo mejor, aunque te inviten y te digan que va a haber torta dices: <<*No*>>

Entrevistadora: Como … ¿Hace cuánto tiempo fue que estaba todavía la tradición?

Comerciante: Hace como 20 años, era que el mismo día como que te obligaba a ir <<*Saben que, levante todos porque a las 3:00 de la tarde todos vamos a ir a la peregrinación a la misa, a la Villa*>>, pero empiezan otros, pues yo no soy ya ni católico, o de la religión o no quieren ir a caminar, son como ustedes que dicen: <<*no, no me late*>>, <<*Va a haber refresco*>>, <<*No, paso*>>.

Entrevistadora: Jajaja

Comerciante: ¿No?

Entrevistadora: Sí, ya no, nuevas generaciones. ¿Y cuál es la historia del mural que está en el fondo? O sea, más o menos ¿Cuándo lo pintaron?, ¿Porqué lo pintaron?

Comerciante: No, no sé, hay un tipo que es de aquí de Tepito, que ahorita no recuerdo su nombre, que se pone a… no sé, lo que pasa es que ya falleció, que pone… hacía murales en donde hacía… y ahorita ya hay jóvenes que agarraron su técnica y ahorita ya andan pintando murales.

Entrevistadora: y ¿Uno de ellos lo hizo?

Comerciante: A lo mejor lo enseñó y…

Entrevistadora: Y ¿Le pagaron?

Comerciante: No, su pintura y el expresa lo que quiere. Si te vas aquí a donde se llama la este… la Fortaleza, en la entrada hay una, disque una estatua que hicieron, o no sé cómo explicarlo que le ponen este… que veneran a las 7 invisibles ¿Ya fuiste a verlas? Sí, o cómo le podría llamar, donde pones una estatua o algo así…

Entrevistadora: Como un altar…

Comerciante: No, no precisamente, como una placa, pregunta ahí, entra… *<<Oye, ¿Dónde está la Fortaleza? Y ¿Dónde está ésa de las 7 Invisibles?>>*

Entrevistadora: Pero ¿Qué es eso de las 7 Invisibles?

Comerciante: Una placa que pusieron, necesitas irla a ver por ti misma, aquí en la cerrada. Y ahí hay otros tres murales que han pintado ¿de qué, de dónde vienes tú?

Entrevistadora: De la UAM de Iztapalapa

Comerciante: Ah, órale, ¿no quieres un agua?

Entrevistadora: No, así, aquí traemos.

Comerciante: Ah bueno, no para invitarles una agüita aquí, luego, luego en la paletería.

Entrevistadora: Y ¿Tiene algún Santito o así, para atraer buena vibra?

Comerciante: No, no, no, ya no se usa, si fuiste un poquito a la escuela ya no se usa eso, ¿No?, yo digo como ustedes, tú traes tu madre y tu padre o Dios, o no sé qué, internado en ti, pero hay gente que sí, se da mucho eso al fetichismo como dicen, todo eso de la Santa Muerte.

Entrevistadora: Usted no cree en eso…

Comerciante: No, pues si fuiste un poco a la escuela, algo te hacen, los libros te hacen ver eso, pero hay mucha gente sí, hasta muchos jóvenes que todavía son, va digo van de generaciones de padres según lo que el padre y el abuelo le haiga inculcado, pues eso va, hay por ejemplo, aquí hay generaciones que el abuelo era ratero o el papá es ratero y el hijo de 19, 21 años, sigue siendo ratero, va por generaciones, como así también hay gente que es trabajadora, que el abuelo empezó vendiendo zapatos y ropa usada y luego metió al hijo, y ahorita pues el hijo ya está grande, y así un señor grande como yo, pero tiene hijos de 24, 25 años que no han podido conseguir trabajo o no sé, pues se meten aquí, así estamos.

Entrevistadora: Y usted, bueno… ¿Está aquí en el puesto por herencia familiar?

Comerciante: Pues algo así, parecido, no, no tanto así, porque… porque mi hermano tenía lugares aquí y me prestó el lugar y ya me quedé yo.

Entrevistadora: Ya lo fue acomodando, adaptando.

Comerciante: Pero así, hay muchas como tú dices herencias que les dejan el papá, el hijo.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, para acomodar toda la mercancía que usted tiene ¿A usted se le ocurrió poner así las mayitas, acomodarlas?

Comerciante: A mi esposa, para darle más presentación, y dijo <<C*uelga ganchos para dar más presentación*>> y cada quién como también mira enfrente más presentación, así y todo.

Entrevistadora: Y ¿No llega a considerar que le falta más espacio?

Comerciante: Claro, claro, un espacio entre más grande es sinónimo de grandeza, de que tienes más dinero y todo eso, yo quisiera tener un puesto de ocho metros y eso, entonces si tengo tres metros, eso tengo, eso me toca, bueno… adelante, porque los espacios valen carísimos ¿Sí?

Entrevistadora: Yo pensé que… bueno, no sé, que el líder se los daba.

Comerciante: No, pues se los dio hace 40 o 50 años y ya pues van conservando y todo eso.

Entrevistadora: Ah, es que como ve que tienen pintadas las líneas amarillas.

Comerciante: Sí, pues es el límite de su espacio, de que la rayita pa'lla, ahí vas, para que no te pases o así.

Entrevistadora: Ah, pero entonces ¿Ya desde antes fue la distribución?

Comerciante: Tiene 40 o 50 años cada espacio, 30, porque cada día van las calles…. Ahí una calle que abrieron hace 25 años aquí en Aztecas, que no estaba y cada día el ambulantaje va creciendo más y más y más ya llegamos a estar juntos con los del centro y si vas al tianguis de San Felipe, no pues es… ¿Si has ido?

Entrevistadora: No.

Comerciante: Un día ve, no alcanzas a caminarlo en todo el día, empieza desde el Distrito y acaba hasta el Estado de México

Entrevistadora: ¿San Felipe?

Comerciante: La San Felipe, y ahí sí, pa' que veas como es domingo, el comerciante que no va, el líder da el lugar, *<<A ver, tú ponte aquí, tú ponte aquí>>*

Entrevistadora: Ah, ya… como en el momento da el lugar.

Comerciante: Sí, pero ahorita estos lugares son como estables, en ciertas calles no en todas porque hay unas calles que cada día abren más y más calles, pues…

Anexo 2.-C

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Femenino E**dad:** 48 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 20 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	**Licenciatura (trunca).**

Integrantes de la familia que viven con usted: 6

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	**Seis personas**
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	De 2 a 4	De 5 a 7	De 8 a 10	**Más de 10**

Ingresos mensuales aproximados: No posee un ingreso mensual aproximado, depende de la venta.

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	**Seis personas**	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?

Comerciante: Buena.

Entrevistadora: ¿Se lleva bien con todos los de aquí?

Comerciante: Sí, no nos metemos… o sea nadie se mete con nadie.

Entrevistadora: Y ¿Realizan como... algún tipo de organización para festejar el aniversario?

Comerciante: El aniversario sí, pero ya lo estamos cancelando porque ya viene mucha gente que no, no se viene a divertir, vienen a drogarse, vienen a hacer cosas que no, entonces afectan a todos los vecinos que viven aquí; entonces ya por eso, ya no estamos permitiendo ese tipo de cosas, porque, en vez de convivir bien, afecta a toda la gente que vive aquí, porque viene mucha gente de fuera que se vienen a drogar nada más, a hacer cosas indebidas, entonces ya tiene como tres años que no está permitido poner sonido ni nada de eso.

Entrevistadora: Ah… o sea, entonces, lo hacían con sonido….

Comerciante: Sí, ponían varios sonidos y bajaba mucha gente, pero era más tranquilo; pero ahorita ya está muy… ya baja mucha gente muy fea y, o sea, no es gente de aquí, es gente que baja de otros lados y vienen nada más a drogarse a hacer cosas que no, por ese motivo ya no se permite eso.

Entrevistadora: Pero, bueno y cuando lo organizaban ¿Cómo se organizaba?

Comerciante: Quién sabe… no sabría decirte, pero, o sea, ponían sonido y venía la gente y bailaban, venían a bailar más que nada, venían a bailar y eso.

Entrevistadora: Ah… y ¿Ahora, ya no se hace nada ni una misa, ni nada...?

Comerciante: La misa sí, en la mañana se hace la misa y ya en la tarde quieren poner un conjunto, pero si ya no está permitido por el motivo que les digo, o sea, baja mucha gente ya, que ya no… Acá en el mercado si festejan, los localitos cierran el mercado y varios… varios localitos hacen comida y ponen un conjunto pero ya na'más eso es de la gente del mercado, ajá… más privado; y los sonidos que ponían aquí, o sea, podían entrar toda la gente; ponían una acá en Rivero, uno acá, así como en la merced; pero aquí la verdad ya bajaba mucha gente que no, o sea, ya en la tarde ya no podías salir. Por ejemplo, aquí cuando se festeja, pues na'más no trabajamos está parte y Rivero, pero más para allá si trabaja toda la gente, entonces todos los que trabajan con toda la gente que baja y eso, ya no…. ya no… ya no… bueno los vecinos también ya no quieren ese tipo de cosas.

Entrevistadora: Y ¿Qué día es el festejo o eran las festividades?

Comerciante: El 14 de octubre.

Entrevistadora: Y el 12 de diciembre, ¿Hacen algún evento?

Comerciante: No, el 12 no, nada más le hacen la misa a la virgen y ya.

Entrevistadora: Ah… y ¿Hay peregrinaciones?

Comerciante: Sí, las peregrinaciones la hacen en octubre, la están haciendo ahora, en octubre, antes se hacía en noviembre y ahora ya la hacen en octubre, la primer semana, el primer lunes de octubre.

Entrevistadora: Y ¿Usted va a las peregrinaciones?

Comerciante: No, ya no, antes si iba, de más chica si iba, pero ahorita ya no.

Entrevistadora: Y ¿Por qué ya no va?

Comerciante: Porque ya no hay tiempo, y la edad, ya no es lo mismo, pero antes sí, si iba uno, antes...

Entrevistadora: ¿Han existido conflictos dentro de esta cerrada?

Comerciante: No, así conflictos, no...

Entrevistadora: ¿No? ¿No se han peleado ni nada?

Comerciante: No, casi no, la verdad no.

Entrevistadora: ¿Cómo se conformó la organización para mejorar el lugar donde trabaja? Bueno, es que...

Comerciante: Antes no se tenía esto *(señala techumbre*), no sabría decirte, pero entre todos hacían el presupuesto y nos cobraban por puesto, nos cobraron por puesto, por metro se puede decir y pagamos entre todos los que somos; hicieron el presupuesto entre todos los que somos y ya nos tocó de tanto dinero para pagar todo el domo; ésta otra persona que antes era nuestro líder y él fue, el que hizo el presupuesto del domo y él lo mandó a hacer y ya pagamos entre todos los puestos se juntó la cantidad y ya pagamos por puesto.

Entrevistadora: Oh … ya

Comerciante: Sí, porque no estaba techado como está ahorita.

Entrevistadora: Ah… e igual para la limpieza ¿Cómo le hacen?

Comerciante: La limpieza barre un muchacho.

Entrevistadora: pero… ¿Antes no había sido así?

Comerciante: Sí, siempre ha sido así, barré un muchacho y entra el camión porque aquí está la basura, aquí, al fondo está de este mercado está el tiradero de la basura, entonces ahí la recogen, pero la que aquí barren la ponen en motoncitos y ya viene el camión y se la lleva, paga el líder para que entre el camión y se lleve la basura.

Entrevistadora: Ah… he visto que hay como policías aquí cuidando….

Comerciante: Sí, pagamos vigilancia, pero luego hay veces que no vemos muchos resultados, pero sí, si andan vigilando.

Entrevistadora: Y ¿Por qué hay?, bueno porque nada más aquí los he visto.

Comerciante: Sí, pues… porque antes había muchos robos y tratamos de que se mejore el ambiente para que haya clientela, por eso hay esos vigilantes.

Entrevistadora: Y ¿Ustedes les pagan?

Comerciante: Sí, entre todos se les paga un sueldo a ellos.

Entrevistadora: Ah ¿Considera que la relación entre ustedes, los comerciantes, ha sido respetuosa?

Comerciante: Pues sí, tratamos de no tener conflictos entre nosotros.

Entrevistadora: Y ¿Se ayudan, bueno, cuando necesitan algo?

Comerciante: De ayudarnos no, pero no tenemos conflictos.

Entrevistadora: oh, ¿Ha ayudado a algún compañero a cuidar el puesto, a acomodarlo, que va al baño?

Comerciante: Sí, si nos echamos ojito entre los de aquí, por ejemplo, yo… a él le digo <<L*e echas un ojito*>> y ya, corro al baño o así, sí… entre los que estamos así cerca, pues sí nos echamos el ojo.

Entrevistadora: ¿Cree usted que existe la confianza necesaria entre ustedes para pedirles ayuda cuando necesite algo?

Comerciante: Pues… entre ciertas personas, pues sí, si nos podemos pedir algo, no con todos; Jajajaja...

Entrevistadora: ¿Usted considera a sus compañeros como de su familia?

Comerciante: No a todos, a algunos, a los más cercanos, pues sí, ya tantos años de convivir aquí.

Entrevistadora: ¿Cuántos años tiene trabajando aquí?

Comerciante: Yo he de tener como… 30 años.

Entrevistadora: Y ¿Es la única que se hace cargo de este negocio?

Comerciante: No, estamos mi papá y yo.

Entrevistadora: La otra vez, creo que entrevistamos entonces a su papá.

Comerciante: jajajajajajajajaja

Entrevistadora: ¿Con quién convive más con su familia o con los comerciantes?

Comerciante: Con mi familia, porque con los comerciantes es si de: <<*Buenos días*>> y así, pero no, no llevamos una convivencia así.

Entrevistadora: O sea que le gusta pasar más tiempo con su familia… y ¿cuándo pasa tiempo con su familia, todos los días o nada más los martes?

Comerciante: No, pues todos los días convivimos, pero el día que más convivimos es el martes que no trabajamos.

Entrevistadora: ¿Cuáles son las actividades que realiza diariamente? nada más está aquí en el puesto.

Comerciante: Sí, nada más en el puesto… en la mañana hacemos lo del hogar: la casa, la limpieza y todo; y ya nos venimos a trabajar y ya no regresamos a la casa, estamos ya aquí en el puesto.

Entrevistadora: ¿Cuánto tiempo trabaja aquí?

Comerciante: Llegamos a las 11:00 y nos vamos a las 6:00 o 6:30.

Entrevistadora: ¡Trabaja mucho!

Comerciante: jajajajajaja

Entrevistadora: ¿Le gusta atender el puesto?

Comerciante: Sí, aquí está…

Entrevistadora: Se entretiene...

Comerciante: ¿Cómo reacciona usted, ante un cliente difícil?

Entrevistadora: Pues es que hay que tratar a todos, el problema na'más aquí es que hay gente que nos mete los billetes falsos y es cuando hay que estar.

Entrevistadora: ¿Si les meten?

Comerciante: Sí, si nos meten

Entrevistadora: Y ¿Si los han llegado a identificar o ya no?

Comerciante: Sí, ya cuando se van pues ya te das cuenta qué te metieron el billete falso, sí, es lo malo del comercio, que viene mucha gente y te aturden y tómala, te dan el billete falso.

Entrevistadora: Y ¿No se ha dado cuenta en el momento?

Comerciante: No, ya más o menos sí porque ya sabe uno, ya trata uno de, por ejemplo, ahorita ya tengo aquí, mi papá más que nada que, como ya está grande, el marcador, porque sí, hay mucha gente mala que viene y no nada más a él, sino a varios, te meten el billete falso, no es que uno diga *<< Ay, no, pues no>>*.

Entrevistadora: *<< Y se parecen tanto, que no se sabe>>*

Comerciante: Sí, sí, ya cuando lo ves, bien, bien detallado, dices <<No pues es falso>> pero al momento con gente, pues no.

Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con algunos compañeros?

Comerciante: No, te digo nada más así de platicar y así, pero no es que convivamos, fuera de aquí, no, nada más es aquí.

Entrevistadora: Usted ¿Cambia su forma de ser cuando trata con sus compañeros y cuando trata con los compradores?

Comerciante: No, es la misma.

Entrevistadora: En la comunicación con los demás compañeros, ¿Usted suele decir albures o groserías?

Comerciante: No, qué crees que no, casi no, no soy muy grosera.

Entrevistadora: Pero… ¿Si los identifica, los albures?

Comerciante: Ah, pocos, no muchos.

Entrevistadora: Cuando se están robando algo aquí en la cerrada ¿hacen algún chiflido o así, para alertar a los demás?

Comerciantes: Pues tratamos de que, ver, ¿No? que no roben, si han agarrado a varias personas que nos han robado.

Entrevistadora: Pero… ¿Empiezan a chiflar?

Comerciante: No, las agarran, porque si chiflas, se van, o si las vemos, si las agarran y ya les quitan la bolsa de lo que traen y ya si es de algún compañero de aquí, ya se la regresan.

Entrevistadora: Pero así, que usted esté viendo que le están robando al compañero de enfrente, ¿Usted le dice?

Comerciante: Ah sí, sí hay que decir, hay que ponerse al tiro, sí, porque si se roban las piezas, hay gente que nada más viene a ver qué se roban y no nada más una pieza, te jalan así, ¿cómo le hacen? quién sabe, pero te roban, así, ya tienes el hoyo de la ropa que se robaron, sí.

Entrevistadora: ¿Qué palabras utiliza para atraer la atención de los consumidores?

Comerciante: No yo no grito, hay gente que, si grita, pero yo no.

Entrevistadora: Y cuando pasa la gente, ¿Qué dice?

Comerciante: No, nada más *<< ¿Qué va a llevar?>>*, *<< ¿Qué le gusta?>>*.

Entrevistadora: ¿Le da pena?

Comerciante: No, pero no, yo no grito.

Entrevistadora: Y ¿Su papá si usa?

Comerciante: Mi papá antes si, antes si se gritaba mucho aquí, antes si gritaban, le decían la zona de los gritones, antes si gritaban *<< ¿Qué va a llevar?>>* o así, sí, aquí sí gritaban mucho, pero ya se fue bajando, ya son muy pocos los que echan el grito, pero antes sí, se utilizaba mucho el grito.

Entrevistadora: ¿Ha llegado a entablar una relación más cercana con algún comprador, que se hagan sus amigos?

Comerciante: No, nada más una clientecita que teníamos, sí, pero aquí nada más, fuera de aquí, no.

Entrevistadora: Pero sí venía y la saludaba...

Comerciante: Sí, sí, todavía viene y nos saluda y todo, si haces trato así con los clientes, si hay clientes que sí, ya vienen y nos hablan, sí, hay muchos clientes. Sí, por ejemplo, como vendemos flanes mucha gente viene y por los flanes se hace más a la amistad, si vienen por sus flanes.

Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en está cerrada?

Comerciante: Nada más la de la virgen del 12 y la del aniversario, pero te digo que ya no.

Entrevistadora: ¿Navidad?

Comerciante: En Navidad antes si hacían convivio, pero ahorita ya no, todo ya se ha ido perdiendo.

Entrevistadora: ¿En el año nuevo?

Comerciante: No, te digo, antes sí, hacían, el que era el líder antes hacía una comida y ya aquí convivían, pero no, nada más nada de lo normal.

Entrevistadora: ¿Usted viene a trabajar el 25 de diciembre y el 1 de enero?

Comerciante: Antes si veníamos, ahorita ya no, antes si se venía.

Entrevistadora: ¿Si se vendía?

Comerciante: Sí, si se vende algo, no tanto, pero sí, si se vendía. Viene la mitad de la gente, sí, sí viene gente a vender, el 24, el 25, Semana Santa, no dejamos de trabajar, más que el día que no, el martes, cuando dejan de, pero si, no todos vienen, pero sí, si viene gente.

Entrevistadora: ¿En está cerrada veneran a algún santo?

Comerciante: No, na'más la virgen, y eso pues no todos, ya hay muchas religiones entre todos los compañeros, hay cristianos, católicos, de todo hay, pero ahí está la virgen y nadie dice nada.

Entrevistadora: ¿Cuál es la historia del mural que tienen en el fondo?

Comerciante: No sabría decirte, no

Entrevistadora: ¿No sabe hace cuanto lo pusieron?

Comerciante: No

Entrevistadora: ¿Usted realiza algún rito?

Comerciante: Sí, pues nada más echo agua bendita, para ver si....

Entrevistadora: ¿Y usted se persigna?

Comerciante: Sí, cuando es la primera venta, nos persignamos.

Entrevistadora: Y ¿cómo aprendió?

Comerciante: Por mis papás, que ellos eran los que...

Entrevistadora: Sí, ¿También lo hacen?

Comerciante: Sí

Entrevistadora: Y ¿Tiene objetos para alejar la mala vibra y eso?

Comerciante: No, nada más tenemos estos *(muestra unos rosarios colgados entre las mercancías)* y agua bendita y ya.

Entrevistadora: Son rosarios, ¿No?

Comerciante: Sí, son rosarios.

Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?

Comerciante: Pues sí requeriría, pero pues ya tenemos nuestro pedazo, ya no hay más.

Entrevistadora: Pero usted lo adaptó, ¿No? Todo esto de arriba también es suyo.

Comerciante: Sí, sí.

Entrevistadora: Y ¿Cómo lo modifico? ¿Pidió algún permiso?

Comerciante: No, ya este es mi pedazo y mientras no me pasé del que me corresponde no hay problema, antes colgábamos con lazos, pero como ya pusieron el domo ya no se pudo, entonces cada bien vio cómo adaptar para colgar, así, como afuera, que están las lonas y ahí las usas, así estaba aquí, igual porque no había el techo, entonces poníamos lona y los lazos para colgar.

Entrevistadora: ¿Y del techo como cuánto tiempo tiene?

Comerciante: No, pues como unos diez años, no tiene mucho el techo, tiene poco.

Entrevistadora: Y de la iglesia, ¿Ustedes visitan la iglesia?

Comerciante: No, no señorita, casi no.

Entrevistadora: Bueno, pues eso sería todo, muchas gracias.

Anexo 2.-D

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Femenino E**dad:** 73 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: más de 50 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	**Viudo**

Último nivel de estudios:

Sin estudios	**Primaria**	Secundaria	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 1

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	Horno de microondas
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	De 2 a 4	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: No posee un ingreso mensual aproximado, depende de la venta.

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: Primero son preguntas que van relacionadas a cómo describiría la relación que tiene usted entre los comerciantes de la cerrada Matamoros
Comerciante: Pues regular, porque no creas que estamos, así como << *¡Ay!...*>>, porque hay gente que tiene muy mal genio muy mal todo, pero mejor mira, <<*buenos días, buenas tardes*>> y así.
Entrevistadora: ¿Cómo cordiales?
Comerciante: como cordialmente, sí.
Entrevistadora: Y bueno aquí los comerciantes de la cerrada ¿realizan actividades entre todos?
Comerciante: Antes creo que era más, lo que hacían, antes lo hacían más, ahora ya es poco lo que hacen, por ejemplo, lo hacen por ejemplo, el día 10, a veces tenemos la mesa directiva que a veces, este, hace un convivio para el 10 de mayo, el día del niño, a veces porque ya casi no, había un conjunto de mesa directiva, eran uno o dos, pero se enojaron y se pelearon, bueno no, sí, se dijeron de cosas, y quedo uno solo a cargo de esto y pues no le alcanza todo el dinero para hacerlo también como antes, hacen por ejemplo la peregrinación el día 12 de diciembre, no, lo hacen por ejemplo, el 3 de diciembre, y así es lo que hacen, pero ya así como antes, como antes, en esta área nada más de aquí eh.

Entrevistadora: Sí, de la cerrada.
Comerciante: Sí, en esta área nada más de aquí, porque ya los demás pues igual hacen sus peregrinaciones, algún convivio entre ellos y así, nada más, sí, el día del aniversario de aquí del mercado se hace el convivio también y se hace bien, hacen misa, hacen comida, taquiza y eso es lo que hacen.
Entrevistadora: Y aquí ¿Cuándo es el aniversario de la cerrada?
Comerciante: El aniversario es de los mercados, de todos, de granaditas, de todos en general, sí, cada quien hace, cada área hace su convivio y todo eso.
Entrevistadora: Entonces ¿Cuándo es?
Comerciante: Es el día 4 de octubre, el día 4 de octubre es cuando se hace el convivio, no el 4 de octubre es el día de san Panchito.
Entrevistadora: ¿Es la iglesia que está aquí al ladito?
Comerciante: Es la iglesia, sí, San Francisco, y el 14 es el día de aquí de los mercados
Entrevistadora: Pero las misas ¿Todas las hacen aquí en la iglesia?
Comerciante: Como te digo, hay un grupo, es un grupo el que hace su misa aquí, por decir nosotros la hacemos aquí, ya los demás si quieren hacer o sino se vienen para acá pero sí.
Entrevistadora: Y más o menos ¿Desde hace cuánto que ya no hacen tantas reuniones?
Comerciante: Pues que será, unos 4 años, como unos 4 años.
Entrevistadora: No es mucho.
Comerciante: No, no es mucho, no a la mejor es más pero sí, te digo, ya no.
Entrevistadora: Y ¿Han existido problemas entre ustedes, entre los comerciantes de la cerrada?
Comerciante: Pues no, no, nada más de que pues así de cosas no, no porque nos tienen bien organizados, pintan las rayas y no te puedes salir, de la raya, tienes que respetar tanto aquí como allá, tienes que respetar, y casi todos estamos bien si te fijas todos estamos bien, alineados tenemos que estar.
Entrevistadora: Y esa conformación, bueno esa, digamos la distribución del espacio, y la limpieza, ¿Cómo fue que llegaron a organizarla?
Comerciante: Hay un chavo aquí que se presta para <<*Yo le lavo su lugar diario si usted quiere o se lo barro*>> y así y sí, uno paga 20 pesos, no creas que es mucho, a la semana, y tienen limpio, quieres que te laven y te lavan, dicen <<*no nada más barrido, que esté limpio*>>, pero hay un muchacho que la mesa directiva le paga y él se encarga de barrer toda el área.
Entrevistadora: ¿Toda la cerrada?
Comerciante: Toda el área, sí, toda la cerrada.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, para la organización, bueno la mesa que usted me comenta, el líder ¿Lo escogieron o cómo?
Comerciante: Pues ya, ya se quedó desde hace muchos años eh, porque si, si estaban ellos dos aquí, pero ya éste se quedó y ya él siguió al mando y ya lo seguimos respetando.
Así estamos aquí, sí, de hecho, ya son muchos años los que se alejaron de tener la mesa directiva los dos, se enojaron y ya se separaron y este señor se quedó con todo, con los pocos porque hay, por ejemplo, viene a cobrar la plaza y hay quien no se la paga, hay quien se la paga y así.
Entrevistadora: Pero, por ejemplo, si uno no paga ¿No existe un conflicto?
Comerciante: No, no quiere pagar, y pues para que ponerse al brinco con él.
Entrevistadora: ¿Lo dejan?
Comerciante: Ajá, sí, lo dejan.
Entrevistadora: Y, ¿Usted considera que la relación entre todos ustedes es respetuosa y solidaria?

Comerciante: Sí, todos, al menos yo salgo y <<*hasta mañana*>>, <<*hasta mañana*>> o llego y <<*buenos días*>> a todo mundo, igual, ya no son, simplemente yo, no tengo 3 años, ya tengo más de 50 aquí se puede decir, sí, ya tengo muchos años.
Entrevistadora: Es como de ¿Tradición, familia?
Comerciante: Ajá, sí, ándale.
Y ¿si han hecho algo las chicas?
Entrevistadora: ¿De qué?
Comerciante: De igual y así, de su tarea y eso.
Entrevistadora: ¿Preguntas?
Ajá, si, ahorita están con su vecino.
Y, bueno, ¿Usted los ha ayudado, por ejemplo, a sus vecinos de puesto, a acomodar su mercancía, a acomodar sus puestos?
Comerciante: No, cada quien se encarga de su mercancía, sí, cada quien se encarga, yo atiendo mi puesto, me ayuda el señor y ya, cada quien lo suyo.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, si usted sale un momento de su puesto ¿Sí tiene como la confianza de decirle a alguien que le encarga su puesto?
Comerciante: Ajá, así, le digo a él <<*Te encargo porque voy al baño*>>, y sí, si se lo encargó, igual él, <<*Le puedo encargar voy corriendo*>>, y sí, si es una relación que más o menos ahí vamos.
Entrevistadora: Y, con los más próximos, ¿Nada más?
Comerciante: Sí, sí, sí.
Entrevistadora: ¿Usted puede llegar a considerar a sus vecinos comerciantes como si fueran parte de su familia?
Comerciante: Pues no, nada más como vecinos, familia familia pues no.
Entrevistadora: No es tan ¿Profunda?
Comerciante: No, no.
Entrevistadora: Y ¿Con quién usted llega a relacionarse más, con los comerciantes o con su familia?
Comerciante: Pues aquí estoy todo el día, todo el día estoy aquí, más bien a veces es hasta con los comerciantes, luego la familia pues no somos más que los dos en la casa, mis hijas pues no, están fuera mis hijas.
Entrevistadora: Y aquí más o menos ¿Cómo a qué hora llega y a qué hora se va?
Comerciante: Aquí llegó a las 9:00 o 9:30 de la mañana, ya me voy como a las 6:00, 5:30 o 6:00.
Entrevistadora: ¿Todo el día?
Comerciante: Sí, sí, todo el día. Se convive nada más con los vecinos, por eso no tiene caso, este, por decir, estarme peleando con el vecino, si estoy todo el día aquí y lo veo diario.
Entrevistadora: Y ¿Sí le gusta pasar tiempo aquí?
Comerciante: Pues ya a estas alturas ya no, ya cuantos años.
Entrevistadora: ¿Antes sí?
Comerciante: Aja, a la mejor sí, a la mejor antes sí, sí… ahorita pues ya es poco, luego hay veces que prefiero agarrar el día y descansar en la casa, mi hija se queda aquí y así y salada porque no me saque nada.
Entrevistadora: ¿Sí le ha tocado?
Comerciante: No, esto no, casi no, ahorita no.
Entrevistadora: ¿Sí ha vendido bien?
Comerciante: No, yo me refiero a los boletos.

Entrevistadora: Ah, jajaja.
Comerciante: Que no me saque nada.
Entrevistadora: ¿Hubo una rifa?
Comerciante: Son rifas que hacen los muchachos de aquí, hay un grupo que hace las rifas, de 10,000 es el más chiquito.
Entrevistadora: ¿El más chiquito?
Comerciante: El más chiquito, por ejemplo, si tú, este papelito te cuesta $20 pesos si en estos sale tu numero el que andan mencionando ahorita, pues te sacas, los, ¿qué andan rifando ahorita? son 60,000 pesos y si en ese dices *<<Aquí está mi número>>*, te saca los 60,000 y sino pues nada, por eso te digo, dice que 80 y tantos, decía ahorita, pero yo no tengo ningún 80, ajá sí.
Entrevistadora: Y ¿cada cuando hacen las rifas?
Comerciante: Diario.
Entrevistadora: ¿Diario hay una?
Comerciante: Diario hay una, por ejemplo, si la de ahora se la lleva alguien ya mañana es otra más chiquita, ahorita andan rifando 60,000 pesos y sí hay quien se los lleva.
Entrevistadora: Ya voy a comprar yo, que tal y me llevo algo…
Comerciante: Y te tienes que esperar hasta que sea la rifa que son hasta las 3 de la tarde, 3-4 de la tarde.
Entrevistadora: No voy a la universidad, para venir jajaja
Comerciante: ¿Qué vas a estudiar?
Entrevistadora: Estudió Psicología Social
Comerciante: ¡Ah!, que bien.
Entrevistadora: En Uam- Iztapalapa.
Comerciante: Mi hija vive ahí derecho de Ermita, hasta el puente del salado, rumbo a Zaragoza, y tengo un nieto que está estudiando danza folklórica, es lo que quiso estudiar; está en una escuela buena con Amalia….
Entrevistadora: Amalia Hernández
Comerciante: Ándale sí, pero sí ya…...le encanta al chamaco. Desde chiquito, ¿Qué crees?, cuando salía en la escuela...eh...en algún grupo para bailar, cualquier baile, no pues era el que se la ganaba.
Entrevistadora: Bueno...y ¿cuáles son las actividades que realiza día con día?
Comerciante: No pues, desde la casa...de actividades nada, porque nada más me vengo de la casa y atiendo aquí al puesto, actividades, actividades casi no, ¿Algún ejercicio o algo?
Entrevistadora: Ajá, por ejemplo...puede que se levante y pase a escombrar su casa o haga de comer
Comerciante: ¡Ah!, no sí... más que nada hago...que tender la cama, bañarme, arreglarme y venirme para acá, es lo más que hago; la casa: la actividad más que hace uno...y venirse para acá.
Entrevistadora: ¿Usted es la única que se encarga de cuidar su puesto?
Comerciante: No, mi esposo que se fue ahorita.
Entrevistadora: ¿Entre los dos lo cuidan?
Comerciante: Sí, y entre semana, bueno mañana (*viernes*) viene mi hija, ella nos ayuda a trabajar sábado y domingo, y si no nos estamos las dos aquí, porque él se va a otro tianguis y aprovechamos y ya, este…, nos quedamos las dos.
Entrevistadora: Bueno… ¿Y le han tocado o en durante la jornada, algún cliente difícil o conflictivo?
Comerciante: Pues...no, fíjate que no

Entrevistadora: Algo así como *<<enséñeme todo esto y no me llevo nada>>*
Comerciante: Ajá sí, así son, *<<Bájeme dos, tres vestidos y al final de cuentas se los miden, no me gusta cómo me quedo…>>*, esos sí, siempre hay.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los comerciantes y cuando está con los consumidores?
Comerciante: No, soy igual, yo soy muy alegre, me río, me todo y este…*<< ¿Qué quiere mi amor?, << ¿Le muestro esto?>>, <<Sí, mi amor>>*, así… luego hasta me vienen a buscar, a saludarme o lo que sea, por el carácter que tengo y no ser mala onda o tratarlos mal.
Entrevistadora: Y por ejemplo ¿Cómo que tiene amigas que son sus clientas?
Comerciante: Uy sí, por ejemplo, se quejan de la señora de aquí enfrente; que tiene un carácter, pero feo...dice el otro día *<<Voy a cobrar una playera de $40 y me dan uno de $50>>* y luego dicen: *<<No hombre, que carácter de esa señora, yo no le compro, ya no vuelvo a comprarle, con el genio que tiene yo ya no le vuelvo a comprar>>*.
Entrevistadora: Aunque esté barato….
Comerciante: Ajá...jajaja
Entrevistadora: ¿Y en la comunicación con los demás comerciantes, usted suele utilizar albures o groserías entre ustedes?
Comerciante: Pues no..nada más una *waza* así de…*<<¡Ay! antes se despedía de mí, ahora ya ni me habla Chabelita…>>* me dicen, *<<¡Ay! deberás ¿verdad?, es que ya llevo prisa>>* , así de...groserías no.
(La entrevista se interrumpió porque el comerciante informal atendió su puesto).
Comerciante: Por ejemplo, con los chicos más o menos me medio llevo con ellos y les digo este *<<Te hablan tú sonso o te hablan tú menso>>*, pero ellos también igual *<<A ver Chabela…>>*, y una de mis hijas que viene dice *<<¡Ay! no me gusta que te digan Chabela>>*...te imaginas cuantos años conviviendo con ellos, estando con ellos aquí y todavía estando con mi cara larga...no o que digan *<<¡Ay! señora respétame>>* no…..es *<<Chabela, Chabela>>*; hay otro, ya no está aquí ahorita, ya lo corrieron, agarra y *<<¡Chabela!>>*, así con unos gritotes que lo escuchas y dices *<<¡Ay" se oye mal>>*, pero no, no pasa nada.
Entrevistadora: Pero es normal ¿No?
Comerciante: Ajá sí.
Entrevistadora: Es como la confianza ¿No?
Comerciante: Ajá si, la confianza porque no lo está diciendo como grosería ni nada.
(La entrevista se interrumpió porque el comerciante informal atendió su puesto.)
Comerciante: ¿Ya mero te recibes o todavía no?
Entrevistadora: Pues me faltan...cinco meses.
Comerciante: No…que bueno.
(La entrevista se interrumpió porque el comerciante informal atendió su puesto, después llegó una persona a cobrar una cuota, se desconoce sobre qué era la cuota).
Entrevistadora: Bueno…y para comunicarse, ¿A veces hacen algunas señas o sonidos?
Comerciantes: ¿Aquí entre compañeros?, pues no…no, porque uno llega y *<<Buenos días, buenas tardes>>* y a lo que estas.
Entrevistadora: Pero, por ejemplo, si…no sé, que alguien intentará robar, para hablarle al de seguridad o….
Comerciante: No, porque por ejemplo aquí, en esta área pagamos vigilancia y aquí andan los policías, vuelta y vuelta, y vuelta. Claro que en un dado caso que estén robándole a la vecina...este, estamos al tanto o *<<El polí, ¿dónde está el polí?>>*.

Entrevistadora: Y bueno, ¿Usted aquí en el puesto grita, bueno, para que vengan los compradores?
Comerciantes: Sí, grito, ahorita y a no porque ya estuve gritando en la mañana, pero ahorita ya no hay gente.
Entrevistadora: ¿Y cómo que suele gritar?
Comerciante: ¡Ah! como *<<$50 la playera, $50…>>*
Entrevistadora: Y a los clientes, por ejemplo, ¿Cómo se refiere a ellos, como clientes, marchanta o cómo?
Comerciante: Como ahorita, no le digo *<<Oye tú, o algo>>*, más bien como *<< ¿Qué pasó mi amor?>>* o así, pero saspi…. ahora sí que todos, te digo que ya son tantos años de estar aquí, los niños pasan y me dicen *<<Chabe…!>>*, no me dicen señora o ...no, yo soy Chabe para todos.
Entrevistadora: Hasta para mi jajaja
Comerciante: ¡Ah! sí, también para ti, cuando vengas *<<Chabe>>*
Entrevistadora: Le voy a decir *<< ¡Hola! doña Chabe, ya vine>>*. Bueno y aquí en la cerrada ¿hay alguna tradición?
Comerciante: Tradición, tradición pues no, no…...
Entrevistadora: ¿Por qué se ha ido perdiendo o así…?
Comerciante: Ajá, pero la tradición pues se ha estado perdiendo, o sea porque ha estado bajando la venta, pero así no, nada.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, ¿Aquí no veneran a algún santo? por ejemplo, ¿El día de la virgen y que todos se reúnan?
Comerciante: Por ejemplo, el sr. de San Panchito, que es el de la iglesia, que se venera aquí *(señala hacia la iglesia que está atrás del mercado),* y aquí a la virgen de Guadalupe.
Entrevistadora: ¿Aquí en la cerrada?
Comerciante: Ajá, cuando se hacen las misas pues se trae a la virgen, para hacer...es la que se venera, a la virgen de Guadalupe, por eso la tenemos ahí.
Entrevistadora: ¿Y aquí hacen la misa?
Comerciante: Ajá sí, la bajan y si quieren hacerla, aquí, allá en la puerta o como sea, para que se arrimen más los comerciantes aquí...que es la que se venera, la virgen.
Entrevistadora: ¿Y hacen fiesta después de la celebración?
Comerciante: No, nada más la misa, sí, nada más la misa.
Entrevistadora: Y bueno, por ejemplo, ¿Las flores que tiene, ustedes se encargan de cambiarlas?
Comerciantes: Hay un muchacho que se encarga de ellas, viene cada ocho días y te pide una cooperación de $10 y cada ocho días se las cambia y le cambia sus flores.
Entrevistadora: ¿Cómo el que barre o ese es otro?
Comerciante: Ajá, como el que barre… ¡Ah! el que paso hace ratito por el periódico, es él, él que se encarga de barrer, es él el que se sube para cambiarle sus flores, pero sí, sí…
Entrevistadora: Y por ejemplo el mural ¿Quién lo pintó?
Comerciante: Él mismo, el mismo que se encarga de cuidar a la virgen, otro compañero de aquí, él lo pintó y me dijo *<<¿Cómo ve...le gustó?>>*, me pidió la opinión ¿no?, *<<¿Cómo ve le gustó?>>* y yo *<<No pues sí quedó bien>>*, *<<¿Cómo ve que esto que lo otro?>>*, porque lo que sobraba, el espacio de este lado y de este lado, *<<No sí, si quedo bien>>*.
Entrevistadora: ¿Más o menos cuanto tiempo tiene que pintaron ese mural?
Comerciante: No pues el techo ya tiene como unos cinco años, más o menos es lo que tiene yo creo la virgen.
Entrevistadora: ¿Usted cree que es como muy representativo para la cerrada?

Comerciante: Sí, la virgen.
Entrevistadora: ¿Es lo que la mayoría venera?
Comerciante: Ajá, sí, aquí sí, es la que venera uno, la virgen y en la iglesia pues es San Panchito, San Francisco de Asis.
Entrevistadora: ¿Y usted aquí en su puesto tiene objetos como para alejar la mala vibra o para…?
Comerciante: No, nada más mis santos que están ahí.
Entrevistadora: Estos…y ¿De cuál es este?
Comerciante: Él es el Sr. de la Misericordia. Es él mira. (*lo señala)*
Entrevistadora: ¿Y aquí usted reza?
Comerciante: Sí, como cuando no hay nada o llega uno temprano, agarro y me pongo a rezar mi oración, me pongo a rezar mi oración, lo que tú gustes rezar.
Entrevistadora: Bueno, ya casi terminamos, ya sólo un poco. Usted por ejemplo en el espacio que tiene en su puesto ¿cree que le hace falta más espacio o que tenga más grande el lugar?
Comerciante: No, que tenga más, porque en primera nos ha bajado la clientela mucho, el negocio nos ha bajado mucho y no tiene caso tener un espacio grandote, sino vendes, mejor lo que dios nos da, poquito pero ahí va.
Entrevistadora: Y más o menos ¿Usted sabe cómo en qué año empezó a bajar más las ventas?
Comerciante: No pues tiene como unos cuatro años yo creo, lo que pasa es que ha habido mucha delincuencia, mucha cosa y es lo que ha bajado todo, pero pues no, no nos apoyan en eso; antes ponían unos letrerotes así grandotes para que nos apoyaran y no, ahora ya no ponen nada de eso, antes ponían unos cartelones "gente con confianza" y todo eso "no pasa nada", ahora ya ni eso hacen.
Entrevistadora: Pero ¿En dónde los colocaban, fuera de la cerrada?
Comerciante: No, en la entrada del eje.
Entrevistadora: Entonces, no llegan por lo mismo ¿No?, porque dirán << *¡Ah!, es Tepito*>>
Comerciante: Antes decían eso, pero ahora no han puesto nada, pero sí, sí, eso teníamos antes.
Entrevistadora: Entonces, ¿Igual tiene como cuatro-cinco años que los quitaron?
(La entrevista se interrumpió porque el comerciante informal atendió su puesto.)
Comerciante: ¡Ay! el agua.
Entrevistadora: Ya me dio miedo regresarme.
Comerciante: ¿Pero tus compañeras ahí andan?
Entrevistadora: Sí, ahorita las voy a ir a ver.
Comerciante. Hay dos que se fueron para allá…
Entrevistadora: Sí, ahorita las veo…y ¿Usted, por ejemplo, se le ocurrió la idea de colgar los pantalones?
Comerciante: No, él...como siempre ha trabajado de saldero, pues sí, tienes que buscarle alguna forma para poder exhibir tu mercancía, ya sea un lazo, un tubo o lo que sea, aquí un hilo se puso, así llama la atención, con el precio con todo, ya llama la atención.
Entrevistadora: Bueno, pues eso sería todo, gracias.

Anexo 2.-E

Casa abierta al tiempo

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 50 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 30 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 2

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: No posee un ingreso mensual aproximado, depende de la venta.

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	**Cuatro personas**
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?
Comerciante: Mira, actualmente hay mucha desunión, te voy a hablar con honestidad, a veces se van perdiendo los valores y se va perdiendo la… cuando tienes dinero; anteriormente se hacían excursiones, se hacían muchas cosas, que motivaban a que la gente estuviera más unida, ahora ya no, ya la gente se ha vuelto muy egoísta, no sé a qué se deba, no sé, a lo mejor… puede ser el dinero que sea una de las causas….
Entrevistadora: Y antes ¿Qué actividades realizaba que ahora ya no?
Comerciante: ¿Qué se podía realizar que ahora ya no? Antes se hacían las excursiones, se preocupaban por los compañeros, se podía…. había este… había en pocas palabras más unión, por ejemplo: aquí, por ejemplo, los jueves la gente comprábamos, taco placero, vamos a llamarle; y convivías, ahora no, ahora la gente se ha vuelto muy… no sé, no sé a qué se deba que la gente se haya vuelto tan, tan egoísta, que yo creo que esa es la palabra.
Entrevistadora: Pero actualmente ¿Existen conflictos o solamente es la desunión?

Comerciante: Mira… conflictos son pocos los que hay, o sea, son pocos en el aspecto de… a veces es, aquí en está cerrada no hay tanto problema, por ejemplo, en la parte de afuera, porque aquí ya están bien marcados los puestos pero afuera por ejemplo, los problemas son: que alguien se pasa 10 centímetros, eso puede ser el problema, el hecho de que haya desunión, ¿qué es lo que pasa?, o sea, en qué nos afecta, en que por ejemplo: queremos cosas y no hay unión para poderlas ir a pedir a una delegación, por ejemplo ésto (*señala el domo*), el domo que tú ves en la cerrada, este… fueron como 10 años para que se lograra y ya tiene como 15, mi suegro, el que no te quiso dar la entrevista, es uno de los fundadores de aquí, pero ya quedan pocos, han de quedar como 3, yo creo que esa es de las causas, que ya no hay gente antigua que era la que buscaba esa unión, incluso, él ya también es muy despegado.
Entrevistadora: Ah… y ¿Cuánto tiempo lleva usted aquí?
Comerciante: Yo 30, 30 años y él toda su vida, desde creo que 14 años, tiene 74, o sea, que yo creo que 60 años él, laborando aquí.
Entrevistadora: Y ¿Usted llegó cuando todavía no había domo?
Comerciante: Ajá, y todavía se ponían lonas, yo era su ayudante de él.
Entrevistadora: Y esta organización, dice que fue un proceso largo, pero porqué se llegó a la idea de poner el domo
Comerciante: El domo se llevó a cabo, porque, en primer lugar, es una friega poner lonas y quitarlas, si tú te… este, es uno de los grandes beneficios para la gente por eso, ésta es una área cotizada porque, por ejemplo, si tú, por ejemplo en ésta época lo que es febrero y marzo estás afuera, las lonas vuelan, se rompen y gastas más en estar compre y compre lonas y dejas de trabajar. Por ejemplo, en épocas de lluvias la gente prefiere estar a dentro que fuera, porque la gente aquí no se moja, o sea, si tiene grandes beneficios, antes había un proyecto para afuera pero no era igual, porque como es calle no se puede hacer, pero era un proyecto nada más para tender lona, o sea, jalar la lona así tendida, una sola, un solo tamaño, pero la gente…. esas son de las cosas en donde se debería de unir la gente.
Entrevistadora: Sí, claro…. Y bueno decidieron poner el domo y ¿Quién organizó?
Comerciante: La antigua administración de los líderes, que estaba él, don Beto Ponce, él es Antonio González, estaba Carlos el que ahora, ya es el presidente, eran varios, pero todos eran puras personas, vamos a llamarles de los viejos, de los primeros, ellos fueron… porque sabían el beneficio que esto…
Entrevistadora: Significó.
Comerciante: Significó, significa.
Entrevistadora: O sea, que ¿es pura gente mayor los primeros vendedores?
Comerciante: Ahorita sí, ahorita, por ejemplo, están los hijos, pero qué te crees que… son de los errores que no… no procuraron los mayores, haber enseñado a sus hijos a trabajar y eso son de las cos que influye mucho. Él es mi suegro, él es su nieto; y vamos a suponer él es otra generación, y él está trabajando ya aquí, se puede decir que es por generaciones porque a su hijo no le gusto trabajar, él es Licenciado, sus hijos realmente no se paran aquí.
Entrevistadora: Y ¿La limpieza y eso, ¿cómo llegaron a eso?
Comerciante: Ah no… eso es, precisamente, por eso se cobra plaza, hay una persona que junta la basura y hay acuerdos con la delegación, a la Delegación se le da para que pase el camión diario pasa, hay acuerdo con el mercado de aquí, que es el que tiene un depósito de basura, se lleva la basura y no hay ningún problema, hay acuerdo con la Comisión Nacional de Electricidad, también para la luz y con la Delegación.
Entrevistadora: Ah… y bueno hemos visto que hay vigilancia.

Comerciante: Ajá, igual… es lo mismo por eso pasan los líderes cobrando una cantidad para tener vigilancia, recolectar la basura y para los imprevistos que hay, ahorita ya tenemos mucho porque, antes, cuando había lonas aquí adentro por ejemplo el transformador que estaba adentro con las mismas lonas se juntaban los cables y tronaban, ahorita ya, desde que se hizo esto, vemos los beneficios que tiene, ya no… el transformador ya no deja de funcionar.
Entrevistadora: Ah, y ¿Aquí asaltaban mucho a los comerciantes? Bueno o ¿Por qué se llegó a la idea de la vigilancia?
Comerciante: Bueno, la inseguridad es en cualquier parte, y yo te voy a decir que es más inseguro por ejemplo aquí, yo vivo en Ecatepec, y Ecatepec creo que se me hace más inseguro y conflictivo que todavía aquí; realmente son pocos los que dejan que sus hijos delincan aquí, cuando llegan a delinquir no son gente de aquí, es gente que viene de fuera, que viene y trata de agarrar a la gente que viene de fuera, pero así, realmente que aquí, aquí, o sea, que la delincuencia sea con nosotros, pues no.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes los comerciantes ha sido solidaria y respetuosa?
Comerciante: Mira, respeto si hay, te digo que se han perdido ciertas cosas, pero cuando se tiene que ser, se tiene que unir pues sí. Apenas, creo que entró el proyecto donde hay que pagar creo, que el gobierno va a cobrar aquí, bueno, en todos los tianguis, el derecho de piso, o sea, es otro impuesto que todavía no sabemos de a cómo va a ser, ni cómo va a ser, sí por metro cuadrado o por puesto, no sé ignoramos cómo viene ese… esa situación, porque ya lo aprobó la… este… la Legislatura del Gobierno de la Ciudad de México.
Entrevistadora: Pero, aquí… bueno su representante es el que les informaría si pasa...
Comerciante: Ah claro, eso tiene que ser así, primero tiene que hablar la Delegación con todos los líderes, porque aquí es un líder, del otro lado, de aquí, de la mitad para allá es otro líder, Matamoros es otra organización, Florida es otra organización, son diferentes, ha de haber como unas ocho organizaciones diferentes con las cuales tienen ellos que hablar, éstas organización es de salderos de Tepito.
Entrevistadora: Ah… y ¿Usted ha ayudado a algún comerciante, a algún compañero a poner su puesto, o cuando no lo pueden recoger les ayuda a recogerlo?
Comerciante: Mira eso es, este… eso ya está implícito, hay algunas cosas, o sea la ayuda, más bien, o sea porque, por ejemplo, tú cuando ves a alguien, por ejemplo, a él yo le meto su diablo porque él ya no puede, pero lo mismo pasó con, hay gente muy adulta, en ese sentido sí, la gente te echa la mano, de que vea que necesitas, inmediatamente la gente sí, sí… es algo que tiene la gente del barrio y no nada más del barrio, también del mexicano, o sea, si luego luego te echa la mano.
Entrevistadora: Eh… considera que existe la confianza necesaria entre los comerciantes
Comerciante: Aquí, el problema sabes cuál es… Yo creo, que nada más es, que si ven que hay un buen negocio porque son saldos, ¿Qué es un saldo? saldo es lo que le sobra a la fábrica, lo que ya no vende, lo que viene con defecto, o sea es mucho, o sea, hay veces que los negocios pueden ser envidiados por otras personas, pero no… de echarle un ojito de que << *¿Sabes que? voy al baño*>>, pues sí, no hay problema porque tenemos muchos años de conocernos. Por ejemplo, al muchacho de allá enfrente yo le compré su casa y ahora es donde yo vivo, ellos viven aquí, pero tenían su casa, allá por Ciudad Azteca, entonces sí, es mi compadre, si hay ciertos lazos, hay cosas que, si se han perdido, pero sí, para echarse un ojito sí.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, con los comerciantes con los que más convive, ¿Los consideraría como de su familia?

Comerciante: Pues yo creo que sí, son pocos, porque tampoco nosotros somos muy amigueros, pero sí, los hemos llegado a invitar a la casa, a convivir, a echarse ahora sí que una copa.
Entrevistadora: Pero sería con los más cercanos ¿No?
Comerciante: Eh… con los que luego llegas a tratar un poquito más
Entrevistadora: ¿Si llega a tratar con los que están hasta el fondo de la cerrada o solamente sería como con los más próximos?
Comerciante: Mira fíjate que antes, hasta teníamos un equipo de fútbol aquí, y eso si te va uniendo, pero ahorita te digo que se han perdido muchas cosas, ahora que, te voy a decir que aquí, mucho, mucho comerciante es familia, o sea, también por eso los conoces, a lo mejor, aunque no estés aquí, por ejemplo, vas a Bartolomé, vas a la Fortaleza, vas a cualquier lado y mucha es… mucha gente es familia, a dentro del mercado tienes familia, o sea, también igual tienes familia, también cómo te diré, por eso conoces a mucha gente también y de hecho hay mucha familia que luego ni conoces.
Entrevistadora: Y ¿Ya no existe el equipo de fútbol?
Comerciante: Este… no, pero según hay un proyecto, porque ahora… otra vez quieren volver a jugar, pero pues ya, por ejemplo, por ejemplo, ya uno, yo, en mi caso ya no jugaría, ya tengo 50 años, ya no, ya no me dan muchas ganas, pero por ejemplo mi hijo sí.
Entrevistadora: ¡Ah! y ¿cuándo jugaban tenían este… como un día destinado?
Comerciante: Por lo general jugábamos los lunes en la noche.
Entrevistadora: ¿En las canchas que están aquí?
Comerciante: No, íbamos aquí al deportivo Calles, al Eduardo Molina a las ligas de ahí. Aquí no es muy conveniente porque la gente cuando toma se vuelve violenta, aquí sí, por eso están suspendidos los juegos, porque como que se ponen muy agresivos.
Entrevistadora: ¿Con quién convive más tiempo con su familia o con los comerciantes?
Comerciante: No, no, yo soy muy familiar ¡eh!... pero, la mayoría tiene ese error aquí, que no quiere dejar de trabajar, que no quiere salir de aquí, de este…o sea, viven para trabajar y es una cosa que es un error. No, nosotros sí, nosotros tenemos un día destinado, o sea, un domingo, el tercer domingo de cada mes no trabajamos, este muy buena la venta, no este, dejamos de trabajar; por ejemplo, este domingo que acaba de pasar no trabajamos, nos fuimos a Tezontepec, pero sí, ese es uno de los grandes errores que te voy a decir, que también igual, mucha gente de los dueños no está aquí, tiene a gente que le paga ¿No? son muchos los empleados que hay.
Entrevistadora: ¿Es su única actividad atender el puesto?
Comerciante: Ajá, en mi caso sí.
Entrevistadora: ¿A qué hora llega aquí?
Comerciante: ¿Mande?
Entrevistadora: ¿A qué hora llega aquí?
Comerciante: Pues, por lo general llegamos entre 9:00 y 10:00, y a las 4:00 ya estamos corriendo nosotros, pero hay gente que llega a las 9:00 y está de 9:00 a 5:00 o a las 7:00.
Entrevistadora: Es mucho trabajar…. y ¿usted es el único que se hace cargo del puesto?
Comerciante: No, está mi hijo, está mi esposa, nada más que hoy, como nada más tenemos un lugar, nada más venimos los dos, pero mañana, o sea, hay cuatro días a la semana que tenemos dos lugares, entonces venimos tres personas...
Entrevistadora: Y ¿Le gusta atender el puesto?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Usted antes de estar aquí en la cerrada ¿También trabajaba de comerciante?

Comerciante: No, yo era estudiante, yo era estudiante… llegué relativamente joven a los 20 años a trabajar aquí.
Entrevistadora: Muy joven, y ¿Cómo reacciona usted, ante un cliente difícil?
Comerciante: Mira, hay algo que hemos aprendido, puedes ganarle la batalla al cliente pero lo vas a perder, el cliente siempre tiene la razón, aunque se enoje y diga y te diga, tú no quieres que…tú como una persona que le estás dando un servicio te tienes que aguantar, aunque igual no toda la gente es así, mira tenemos muchos años, tenemos muchos clientes que vienen y les hablamos y nos tratan y los tratamos bien, hay clientes difíciles, pero como te vuelvo a repetir, este…puedes ganar la batalla pero perder un cliente y o sea, no le encuentro mucho el sentido de discutir.
Entrevistadora: Y dice que hay clientes con los que se lleva bien ¿Ha llegado a entablar como una relación más cercana con ellos?
Comerciante: Es difícil, es difícil, porque, o sea, tu trato con la gente es, este… dándole, brindándole el servicio, hay veces que hay clientes que vienen y que no pueden vender un producto, y ya se los cambias, para que ellos sigan igual vendiendo, teniendo flujo, flujo ¿No?, flujo de ventas.
Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto?
Comerciante: Que te crees, que no soy mucho de convivencia, o sea, sí, voy a platicar con los muchachos de enfrente, con mi compadre, un ratito, pero así convivencia, nada más es de plática.
Entrevistadora: ¿Comen juntos o que coman de lo mismo…?
Comerciante: Ya no, te digo que antes si se hacía, antes si se hacía, ahora ya no.
Entrevistadora: ¿Y usted viene a trabajar el día primero y el 25?
Comerciante: No, incluso no trabajamos ni 24, ni 25, ni día 31, ni día primero.
Entrevistadora: Para estar con la familia.
Comerciante: Si, no…de hecho esa es la idea, se prepara, por ejemplo, llevamos cuatro años, ahorita que la cena se hace en mi casa, entonces se prepara desde el 24, te digo que nosotros no somos tan matados, realmente no somos tan, o sea, le damos prioridades a lo que es más importante.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los comerciantes?
Comerciante: Pues es que no puedes cambiar tanto, o sea, simple y sencillamente, o sea, eres como eres, o sea, cómo te diré no puedes cambiar tanto, o sea, al cliente yo creo que, si le das un poquito más de atención, o sea, le das un poquito más de atención, porque él a lo que viene, es lo que te busca, lo que te pide, porque hay gente que no te compra, que nada más a veces viene, nada más a platicar porque está aburrido en su casa y viene...
Entrevistadora: JAJAJA.
Comerciante: No, es la realidad…actualmente viene mucha gente mayor y viene y se mide y dice: <<*Bueno, vengo dentro de ocho días, que me den mi pensión*>> , o sea, y realmente ¿no? te digo, no, aquí, mira…algo que me dijeron cuando llegué aquí, me dijo una persona: <<*Aquí tienes que hacer concha*>> y si es cierto, porque si no haces concha, por ejemplo, ahorita que no vendes, te enfermas, si viene una gente latosa, te produce un enojo, entonces mejor… vuélvete conchudo, en ese aspecto, o sea tienes que; si viene alguien que te viene a molestar no le hagas caso, y si de veras, sí sirve hacer concha, porque si no pues imagínate: te enfermas.
Entrevistadora: Ah. ¿Usted cuando se relaciona con sus compañeros dice groserías, albures o eso?

Comerciante: Mira, yo creo que aquí aprendes a ver con quien te puedes llevar y con quien no te puedes llevar, yo creo que esa es la pauta, porque hay gente que luego, luego explota, o sea, yo me puedo aguantar, pero hay gente… siempre he chico, lo más recomendable es que no te lleves porque… hay gente que de repente viene de malas, pues se peleó con la esposa y no busca quien se la haga ¿No? sino quien se la pague, entonces, eso a mí me queda muy claro, esto es trabajo y nada más.
Entrevistadora: Y ¿Sí ha llegado a tener un conflicto?
Comerciante: Nunca.
Entrevistadora: Y ¿Algunos de los de aquí…?
Comerciante: Ah, no… sí, precisamente por eso, porque a lo mejor se llevan a mentadas de madre, pero el día que no les gusta, o que vienen de malas, pues a trompadas terminan.
Entrevistadora: JAJAJAJA
Comerciante: No, sí, es que es la verdad.
Entrevistadora: ¿Cuándo se llegan a robar algo o a asaltar algún cliente, ustedes tienen algún tipo de señal para avisar?
Comerciante: Mira no, es que es muy difícil, es muy difícil …
perdón, ahora sí....
Entrevistadora: De los clientes.
Comerciante: Ah, ahora sí, es que es muy difícil que tú te metas, precisamente por eso está la vigilancia porque al final de cuentas tú estás aquí y tú no sabes si al que le, lo denunciaste venga por ti el día de mañana, entonces por eso está la vigilancia, te voy a, te voy a….te puedo platicar por ejemplo, vamos a decir, anteriormente venía un muchacho que vendía jugos, en su carrito, de los de aquí, a este muchacho, a este muchacho se le hace fácil negarle a un vicioso el jugo, lo manda literalmente como dicen a chingar a su madre, pasó, a los ocho días, llega el muchacho el vicioso, agarra un cuchillo, ¿Nunca has visto los cuchillos? con los que cortan naranja, son filosísimos, lo agarra distraído y *zaz* entonces son de las cosas que tú vas aprendiendo, o sea, a no involucrarte en ciertas cosas por eso se paga la vigilancia, porque tú no sabes si el vicioso, porque desgraciadamente los que vienen luego a asaltar, vienen por el vicio, o sea, para irse a comprar droga o porque es difícil que aquí alguien te robe porque tenga hambre porque tenga necesidad, desgraciadamente es el vicio el que hace que tú, este...bueno que delincan, porque yo no veo que aquí, bueno, a mí me dijeron una vez <<A*quí se mueren de hambre los pendejos y los huevones*>> y si cierto porque tú ves a la gente y toda la gente es trabajadora y le gusta de alguna u otra forma le gusta hay quien vienen en la mañana y te vende el pan, el café y el atole; y en las tardes viene y te vende comida, o sea, aquí hay actividad, hay movimiento circula dinero, entonces, no es por ahí, más bien yo digo que son los chavos que se llegan a perder por el vicio.
Entrevistadora: Y bueno… ¿No ha pasado que asalten como tal al comerciante no al cliente…?
Comerciante: Mira, tiene…lo que te pueden ganar son los… con los diablos enteros, pero ya cuando están muy puestos, ya saben a lo que van, van a tener como unos 20 años que, en una temporada en diciembre si pasaron y a los que estaban ahí (*señala la entrada de la cerrada*) pasaron con pistolas y a recolectar lo que ya habían vendido, pero ya ahí fue cuando se metió la vigilancia, entonces, es diferente, lo que si te llegan a robar es los diablos o por descuido o porque ya te pusieron, pero no has de cuenta, que no llega una persona, llegan cinco, seis con armas, este…o sea, ya pesadas, pero ya al tiro directo y lo mismo te pasa aquí que en la central de abastos.
Entrevistadora: Y de que usted vea que a un comerciante le están robando la mercancía de su puesto…

Comerciante: Ah, no…pues sí, ahí luego, luego le dices, a esos se le llaman farderos, que te distraen y te están hablando por acá y los otros están…ahí si te das cuenta pues si les echas la mano ¿No?
Entrevistadora: ¿Y ahí qué hacen?
Comerciante: Nada más los agarras y les llamas a los policías y los policías los remiten, los mismos de aquí, eso no hay tanto problema, ahí si es donde si te cuelgas pues ya te ganaron ¿no?
Entrevistadora: ¿Qué palabras utiliza para llamar la atención de los clientes?
Comerciante: Aquí en la cerrada se utiliza el grito, si tú escuchas…la mayoría, ahorita no hay gente, pero por ejemplo la gente está gritando.
Entrevistadora: Y ¿Usted grita?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Cómo qué frases?
Comerciante: <<*Pásale marchanta*>>, o sea, cuando pasa la gente <<*Se le puede mostrar sin compromiso*>> o el producto que estás vendiendo <<*pijamas de caballero, pijamas de dama*>> o sea, de eso se trata. Ésta área es muy socorrida porque son saldos que es lo que no se vendió en tienda aquí está, es un producto de buena calidad que se compra a buen precio y se le da a un precio mucho más bajo. Pásame uno de esos (*señala los pijamas que están exhibidas en la orilla del puesto*) de las que tengan las etiquetas, es que hay uno de los que traen etiqueta, por ejemplo, este vale $299.00 aquí lo estamos dando en $100.00, entonces… y todos, aquí, todo lo que tú ves son saldos.
Entrevistadora: Y ¿Usted cómo los consigue?
Comerciante: Ah… pues, vas y tocas a la fábrica, tratas con los dueños, entonces aquí, todo lo que se vende es puro *derechito.*
Entrevistadora: Y ¿Varía su producto como por temporadas o siempre vende lo mismo?
Comerciante: Mira, nosotros nos dedicamos a la pijama, aquí lo que te cambia es por ejemplo, es la temporada, ahorita son pijamas frescas, polares, o sea, pijamas gruesas
Entrevistadora: ¿No ha llegado a entablar una relación estrecha con algún vendedor de productos saldos?
Comerciante: Con los compradores sí, hay lugares en donde tienes 20, 30 años comprándoles, o sea, sí hay lugares, más en donde, las fábricas, en donde vas continuamente.
Entrevistadora: ¿Tiene alguna amistad más estrecha con algún comprador?
Comerciante: Compradores no, no, es difícil.
Entrevistadora: Y ¿Hay alguna tradición en esta cerrada?
Comerciante: Bueno, lo que se celebra es el día de San Francisco y el día de los Aniversarios de los Mercados.
Entrevistadora: ¿Qué es día es el día de San Francisco?
Comerciante: Es el cuatro de octubre y el aniversario es el 14 de octubre.
Entrevistadora: ¿El de San Francisco es el de aquí de la iglesia?
Comerciante: Sí, de la iglesia.
Entrevistadora: Y ¿Usted va ahí?
Comerciante: Este…aquí, por ejemplo, se hace una misa y, por ejemplo, de hecho, a fuera no se trabaja y se ponen juegos, este… juegos mecánicos, de hecho, no se trabaja.
Entrevistadora: Y ¿Hacen peregrinaciones?
Comerciante: Mira, las peregrinaciones es el primero, el primer lunes de octubre y la organizan los salderos de Tepito.
Entrevistadora: Y ¿Usted va a las peregrinaciones?

Comerciante: No, yo no soy católico.
Entrevistadora: Hacen… el día del aniversario ¿Hacen alguna misa?
Comerciante: Hacen la misa, hacen este…se les da de comer a todos los comerciantes, la gente que viene a comprar se les da de comer y luego ya como a las cuatro o cinco se hace un baile y dura un ratito nada más, ya no dejan vender este… productos, anteriormente sí, pero, por ejemplo, aquí en esta área, pues les da por tirar balazos, imagínate que nos rompen el domo…
Entrevistadora: ¡Ah!, sí….
Comerciante: Pues, ya por eso se nos suspendió, por eso te digo que han cambiado mucho las cosas, por eso anteriormente se hacía baile, o sea, cada quien pagaba su boleto y no se hacían aquí, se hacían en salones y eran muy bonitos, muy bonitos los bailes.
Entrevistadora: Y como ¿Cuánto tiempo tiene que dejó de…?
Comerciante: Ya tiene mucho, pero como… unos veinte años que dejaron de hacer eso y era muy padre, porque a la hora que te cobraban la plaza, te cobraban tu boleto; vamos a decir $10.00 y cuántos ibas a querer, querías más ibas y compraban hasta que comprabas tus cuatro o cinco boletos que querías.
Entrevistadora: ¿No se ponía pesado en los bailes?
Comerciante: No que te crees que no, son muy familiares.
Entrevistadora: Y ¿Usted iba con su familia?
Comerciante: Sí, yo llegué a ir con mi esposa, mis hijos no porque estaban muy chiquitos, ahorita ya está grande, pero hace veinte años tenía diez.
Entrevistadora: Y ¿Conoce la historia del mural que está al fondo de la cerrada? Ve que está la virgen y hay figuras, usted sabe cómo lo hicieron.
Comerciante: No, ya fue mucho después, sí.
Entrevistadora: Igual se cooperaron.
Comerciante: Pues…la verdad es que no tengo ni idea, muchas veces lo que hacen son los de la delegación, que deja que vengan los chavos, ahora sí a expresar su arte y más en esta delegación, Venustiano Carranza, tienen eso de permitir los grafitis.
Entrevistadora: He visto que siempre tienen flores frescas con la virgen…
Comerciante: Ajá, hay una persona que se llama Rafael Escárcega que es el que los… es el que junta el dinero, por ejemplo, mi suegro le da $10.00 cada ocho días, y pasa con los…vamos a decir unas veinte o unas treinta personas…
Entrevistadora: Entonces, ¿No todos dan dinero?
Comerciante: No, porque, mira aquí ha cambiado mucho porque no toda la gente es católica, yo llegué aquí no siendo católico eh… pero aquí ha cambiado mucho, aquí ha cambiado mucho, ya mucha gente dejó el catolicismo y se volvió más…cambio a todos los tipos de religión, pero sí, este se encarga y por eso nunca faltan flores, él se encarga de juntar el dinero y va y las compra, él está acá afuera Rafael Escárcega, puedes preguntar por él.
Entrevistadora: Y ¿Usted realiza algún rito para obtener mayores ganancias, para alejar la mala vibra?
Comerciante: No, nada más nos encomendamos a Dios y que sea lo que Dios quiera.
Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: JAJAJA, para eso nunca es…o sea, realmente eso nunca se va a tener llenadera, siempre vamos a querer más, pero yo creo que sí. Nos acomodamos, o sea, si ves ahorita ya bajamos de ahí, pero tú te vas a…ahorita ya lo desarmamos, teníamos la ropa colgada así, tú te vas adaptando.

Anexo 2.-F

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 27 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 1 año

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 2

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	De 2 a 4	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $10,000 - $16,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?
Comerciante: Tengo muy poquito aquí, pero pues…. Buena, sí son unidos, tengo como… voy para un año apenas.
Entrevistadora: ¡Ay! tienes poquito.
Comerciante: Sí, estaba yo trabajando en otro lado, pero sí aquí yo llevo como un año.
Entrevistadora: Y ¿Cómo llegaste aquí?
Comerciante: Pues, los contactos, estaba buscando puesto y aquí me dieron.
Entrevistadora: ¿Ya trabajabas en algo del comercio?
Comerciante: Sí, sí, desde los 15 años, tengo 27.
Entrevistadora: Y ¿En dónde estabas trabajando?
Comerciante: En Míxcalo.
Entrevistadora: Y ¿Es porque tus papás son comerciantes?
Comerciante: Una tía, no, mi mamá es profesora, ja, eso no tiene nada que ver.
Entrevistadora: Y ¿Sabes si en esta cerrada realizan algún tipo de festividad?
Comerciante: Sí hacen una fiesta, pero la verdad, la fecha no me la sé; sí, pero si hacen una fiesta a la Virgen, creo.
Entrevistadora: ¿Tú eres católico?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Y ¿Sabes si han existido conflictos dentro de la cerrada?
Comerciante: Pues hasta el momento.
Entrevistadora: ¿No has sabido si se han peleado o algo así?

Comerciante: En diciembre nada más, pero con unos rateros.
Entrevistadora: ¿Qué pasó?
Comerciante: Agarraron a un chavo robando, ahí en las chamarras (*señala el puesto que se encuentra en medio de la cerrada*).
Entrevistadora: ¡Ay!, qué mala onda, Y ¿Lo agarraron?
Comerciante: Ajá, pero ya le hablan a seguridad y ya, ellos se arreglas, ajá.
Entrevistadora: Y ¿Tú consideras que la relación de aquí es respetuosa?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Cómo te llevas con los comerciantes de enfrente?
Comerciante: Muy bien con todos.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Sí, no tengo problemas casi así con nadie.
Entrevistadora: ¿Convives mucho con tu familia o convives más con los comerciantes?
Comerciante: No, con los comerciantes, pues es que aquí trabajas casi todo el día.
Entrevistadora: ¿A qué hora llegas?
Comerciante: Yo, aquí llego a las 9:00 am.
Entrevistadora: ¡Ah!, eres de los primeros. Y ¿Te vas?
Comerciante: 6:00 pm. Sí, porque todavía paso aquí a Aztecas, ahí es donde vende mi tía, ahí paso a ayudarles un poco y ya de ahí me voy.
Entrevistadora: Si es casi todo el día.
Comerciante: A mi casa llego como a las 9:00 pm.
Entrevistadora: ¿Vives muy lejos?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: ¿Por dónde vives?
Comerciante: Hasta… ¿Conocen Ojo de agua?
Entrevistadora: Ah… me suena.
Comerciante: Muy, muy lejos; sí, sí está lejos.
Entrevistadora: Y ¿Desde que empezaste vendías pantalones?
Comerciante: Sí, sí, todo el tiempo que estaba vendiendo sí, dejé de vender un rato, en un tiempo, como dos años, pero regresé.
Entrevistadora: Y, además de ésta actividad, bueno de… estar aquí ¿Realizas otra como diariamente?
Comerciante: No sé… leer, se puede decir.
Entrevistadora: ¿Te gusta leer?
Comerciante: Sí
Entrevistadora: ¿Cómo que te gusta leer?
Comerciante: Pues, algo de metafísica… no sé, conspiraciones, todo eso.
Entrevistadora: Y ¿Te gusta atender el puesto?
Comerciante: Pues sí, tiene sus ratos, porque hay gente que no, así medio payasita y te estresa, pero de ahí en fuera sí, sí me gusta.
Entrevistadora: Y ¿Qué haces, por ejemplo, cuando llega un cliente difícil?
Comerciante: ¡Ay! pues tienes que tener paciencia, sí, porque a ellos no les puedes contestar feo, no, al contrario.
Entrevistadora: ¿Nunca has tenido un problema, así que te has desesperado?
Comerciante: Luego llega la gente a reclamar por los precios o algo, pero no, problemas no, les doy por su lado nada más, les sonrío.

Entrevistadora: ¿Ayudas a tus compañeros de puesto que a cuidarlos o así?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Con los más cercanos ¿no?
Comerciante: Por decir, bueno luego se ponen aquí enfrente, bueno los que no vinieron hoy….
Entrevistadora: ¿No sabes por qué no vinieron o llegan más tarde?
Comerciante: La de allá si viene más tarde, a veces, pero como ha estado muy tranquila la venta, algunos faltan, de por sí, yo no vine ayer.
Entrevistadora: ¿Cambias tu forma de ser cuando hablas con los consumidores y cuando hablas con los compañeros?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿No has llegado a tal punto de confianza con tus compañeros de que se hablen de groserías?
Comerciante: Algunos.
Entrevistadora: ¿Algunos?
Comerciante: Sí, pero casi no soy así.
Entrevistadora: Bueno y con los clientes menos, ¿No?
Comerciante: Sí, no….
Entrevistadora: Y cuando…. ¿Llegas a usar albures?
Comerciante: Antes, ahorita ya no.
Entrevistadora: ¿Por qué ya no?
Comerciante: Pues…. No sé, como llevo poquito aquí, como que yo siento que todavía no existe esa confianza o así y no… Antes, es que allá si dure como 5 años en Mixcalco, allá sí, allá era la gente más pesada pero aquí como que no, nada más es de saludar, cuidar; con el que mejor me llevo es con el de aquí a lado, pero no a ese grado.
Entrevistadora: Y cuando están robando, por ejemplo, a algún compañero, ¿Entre ustedes hacen algún tipo de seña o qué hacen?
Comerciante: Pues, pues no creo que señal, le avisamos o alguien va a avisarle al poli, no señas, no creo, no he visto.
Entrevistadora: Y ¿Tú gritas cuando pasan los clientes?
Comerciante: Sí, cuando hay gente sí, sábados y domingos yo creo.
Entrevistadora: Y ¿Qué gritas?
Comerciante: Pues que pueden preguntar, *<<Lo que le agrade, se le da precio>>*
Entrevistadora: Y con algún comprador ¿Has llegado a establecer una relación más cercana?
Comerciante: Ah, bueno… clientes sí, es que ya son más frecuentes; vienen una, dos veces por semana, pero así… lo normal igual, si, no, no, no pasamos así de cliente ─ vendedor, así no la pasamos nada más.
Entrevistadora: ¿No has llegado a entablar amistades?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Y ¿Tú cooperas para las flores que tiene la Virgen?
Comerciante: Pues no sé si se coopere, pero pagamos plaza los sábados no sé si vaya de ahí
Entrevistadora: Porque siempre tienen flores frescas y no sabemos quién se las pone.
Comerciante: Yo creo que es por eso también, sí yo creo que es eso.
Entrevistadora: ¿Utilizas estrellas o espejos para alejar las malas vibras o tener mayores ganancias…?
Comerciante: Sí, sí, sí…
Entrevistadora: ¿Sí? ¿Qué utilizas?

Comerciante: Ahorita no tengo nada, pero bueno yo soy santero, sí... sí utilizamos algunas cosas.
Entrevistadora: Y ¿No nos puedes decir qué?
Comerciante: Pues cocos, cuando lavas hechas algunas cosas….
Entrevistadora: Y ¿Qué son exactamente?
Comerciante: Pues es para alejar las malas vibras, como dicen, envidias, todo eso.
Entrevistadora: Y ¿Cuándo haces tu primera venta les dices como: <<*Que tenga buena mano*>>?
Comerciante: Sí, a todos.
Entrevistadora: Y ¿Eso porque lo dices?
Comerciante: Porque le agradece uno a Dios, yo creo.
Entrevistadora: Es como forma de agradecimiento, ¿Entonces?
Comerciante: Sí, pues de alguna u otra manera de la gente es de la que vivimos, ellos vienen y compran y ya de ahí en fuera nosotros ganamos.
Entrevistadora: Y ¿Requieres de más espacio del que tienes para promocionar tus productos?
Comerciante: Yo creo que sí.
Entrevistadora: ¿Tienes mucha mercancía?
Comerciante: Pues no tengo mucha, pero si tuviera otro lugar tendría más, si buscaría más mercancía porque de mercancía si puedo tener más, pero como está pequeño pues no.
Entrevistadora: Y ¿Mandaste a hacer como estos tubos especiales para poder colgar hacia acá?
Comerciante: Pues ¿Qué crees?, cuando yo llegué ya estaba, la misma persona que me renta el lugar ya lo tenía, igual éste, o sea, compramos algunas cosas: rejas, una lámpara, unas cosas si se compraron, pero la mayoría ya estaban.
Entrevistadora: Y ¿A eso te adaptaste?
Comerciante: Sí, pues nada más acomodé porque lo tenían diferente.
Entrevistadora: Y ¿Aquí hay como algún tipo de fútbol?
Comerciante: Creo que sí, pero no sé muy bien.
Entrevistadora: ¿No te han dicho?
Comerciante: Creo que no me veo muy deportista por eso no me dicen.
Entrevistadora: ¿No haces deporte?
Comerciante: Casi no, porque soy muy huevón, es que yo creo que tiempo no hay, bueno, pues la gente que vive por aquí pues yo creo que sí, porque yo estuve viviendo un rato aquí… este… a unas cuadras y pues ahí si te da tiempo, terminas a las 6:00 7:00 y ya de ahí pues ya te puedes ir a hacer algún ejercicio, barra o al gimnasio, pero como yo de aquí me voy hasta donde vivo pues ya no me alcanza el tiempo.
Entrevistadora: ¿Cuánto te haces?
Comerciante: Dependiendo el tráfico, si llueve, el metro; dos horas dos y media.

Anexo 2.-G

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 55 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 45 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	Viudo	**Separado**

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 3

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $4,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	**Cuatro personas**
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de esta cerrada?

Comerciante: Bueno, o sea, en sí, hay más compañerismo que en otras calles.

Entrevistadora: Y ¿Realizan algún tipo de evento en esta cerrada?

Comerciante: Antes, antes, ahorita con la situación económica pues ya se han quitado muchas cosas, antes era el aniversario del mercado ahora, nada más se hace la misa el 14 de octubre; ya nomás se hace una misa, porque antes en... hacía fiesta, se hacían reuniones, bueno se hacían hasta en salones grandes; como en el hotel de México y todo eso; se hacía con todo lo que se juntaba en el año, pero pues ahora ya no, ya con la situación económica que está, pues ya no.

Entrevistadora: Y ¿Era de gala la cosa, bueno era de ir muy formales?

Comerciante: Bueno, mira aquí se hacía primero en el día, se hacía primero en el día venían dos o tres conjuntos, se traía la comida aquí y se traían dos o tres conjuntos; y ya en la noche era en el

hotel de México, se traía un artista o dos artistas y se traía a un buen conjunto y si era de … si era de…

Entrevistadora: Gala.

Comerciante: Pues si era de ir de traje mínimo.

Entrevistadora: Ah… y ¿Han llegado a tener conflictos entre ustedes?

Comerciante: Mmm… muy rara vez, no, en sí no.

Entrevistadora: Y si ha habido… ¿De qué han sido?

Comerciante: Pues más bien de mala, 'ora sí que, por chismes, como en cualquier vecindad, o sea, sí de convivencia, pero nada más, pues hasta ahí nada más, aclarándose y ya.

Entrevistadora: Y ¿Cómo se conformó está organización?

Comerciante: Bueno, pues…. fueron de los pri… bueno, aquí, aquí nació el ambulantaje, el por decir el… cómo se le podrá decir… los negocios informales, el informal, o sea, antes era nomás eso de allí atrás, hasta aquí hasta el poste donde esta esto; era lo que era, cuando se inició Tepito, que eran nomás los dos mercados, no teníamos ni esto; pero eran … De este lado eran los carreros que se les llamaba a los que vendían chácharas y de este lado eran los salderos, mis papás, mis tíos, mis abuelos y varias personas de aquí y de aquí pues ya empezó el gobierno a dejar poner en todos lados.

Entrevistadora: Y aquí nada más dejaron los salderos, ¿No?

Comerciante: Sí, aquí nada más.

Entrevistadora: Ah… bueno y aquí ¿Hay alguna organización, bueno… que alguien diga para la misa o para el aniversario?

Comerciante: Pero ya es, este… bueno antes si era que, por decir nuestro dirigente, que en paz descanse, que era uno de ellos Chabelo, decía *<<Nos va a tocar de a tanto …>>* y era de entrarle, pero pues ahora ya las cosas van cambiando, ya van de que, pues se tiene que pedir primero opinión de todos en una junta, quién puede, quién no puede y como te digo desde un principio, ya la situación ya es muy diferente, porque ahora ya casi estamos la tercera generación aquí. Y ya…

Entrevistadora: Ah, bien. He visto que hay como seguridad aquí…

Comerciante: Aquí, bueno sí, nosotros pagamos seguridad, le pagamos a… ahora sí que a los policías. Nosotros, bueno... los dirigentes y eso, se encargaron de ir a la delegación y de pedir, está, ahora sí de que haya vigilancia, nosotros nos encargamos de darles de comer y una lana a los policías, pero llegan desde las ocho de la mañana y se van hasta las siete de la noche, pero somos la única calles que tenemos… que hacemos eso; porque tenía yo otro puesto acá en Aztecas, pero nunca… ahí sí son más desorganizados, más tacaños para todo, o sea que no ven lo del negocio, que pues es la seguridad.

Porque hubo un tiempo en que se acabó el negocio, o sea que no había ni gente, por lo mismo de tanto ratero, entonces, nos metimos y… primero teníamos seguridad privada, pero como el

departamento no les permitía traer armas ni nada, pues no servían de mucho; y ahora sí los que ya están aquí son policías y traen armas, o sea ¿Ves?

Entrevistadora: Ah… y bueno, para la limpieza, es que, bueno… escuchamos a la señora de allá, que se organizaban para la limpieza.

Comerciante: Nosotros seguimos porque el mercado, o sea, se han…. cómo te diré, ahí, sí son más de que nos han visto siempre a nosotros como los… como el patito feo, o sea, de que, nosotros somos los que invadimos aquí, por decir una cosa, pero en sí, nosotros somos…. por nosotros viven los tres mercados, podrá decirse que hasta el de Granaditas y los de la Lagunilla porque el negocio nació aquí y nosotros, por decir, el martes que descansamos se cierran los mercados porque no hay nadie que venga a comprarles, ni nada, y en sí, nosotros somos los que seguimos, y en sí, nosotros …. se da una… no es mucho, pero entre vigilancia y este… para que saquen la basura se dan veinte pesos diarios por puesto, pero pues el camión, o sea, la delegación tiene la obligación de mandar un camión por semana, pero la basura que se genera aquí en el mercado de la comida es 'ora sí que como para un camión a la semana y si nosotros no lo pagamos para que la saquen, no, sería un… Sí así hay unos días que cuando se deja, cuando llueve se moja la basura y huele muy feo, entonces se tiene que sacar a veces hasta tres camiones a la semana y eso, ya lo pagamos nosotros, los salderos de acá.

Entrevistadora: Entonces, ¿Usted describiría la relación entre ustedes los comerciantes de está cerrada como respetuosa?

Comerciante: En sí, sí, mayormente sí, este… 'ora si que, pues, puede haber este… desavenencia, son más personales que del negocio.

Entrevistadora: Y por ejemplo usted ¿Ayuda a los comerciantes a cuidarles el puesto y eso?

Comerciante: Sí, aquí tenemos todavía, eso, o sea, porque pues… como te digo que casi es un negocio familiar, los padres nos acostumbraron a eso; hay veces que yo no tengo venta y los de allá enfrente si tienen mucha, pues tienes que estarles echando un ojo, porque hay los llamados farderos, no se… ahora sí que no se miden…. y hay veces, como ellos, son empleados, entonces, este… pues uno como compañero; bueno, al menos yo, que soy dueño, si comprendes muchas cosas en que, pues si les tienes que echar la mano, de que... pues llega el patrón y pues si les falta mucho, hay veces que hasta los corren, o sea, les dan las gracias y les dicen <<*no me convienes como empleado*>> entonces, aquí uno, yo cuando tengo necesidad de ir a algún lado, pues <<*¡Ahí te encargo!*>> aunque ellos tengan gente, pues procuran decirle <<*Oye… ahorita no está el dueño*>> o cualquier cosa, o si no tienen gente pues sí atienden mi negocio, <<E*scójale, mire a tanto...*>>.

Entrevistadora: Ah, que bien, y ¿Usted considera a los comerciantes de la cerrada como de su familia?

Comerciante: Pues mira, tantos años que tenemos, yo aquí tengo… como la otra vez te comentaba, yo aquí tengo casi ya 45 años aquí, o sea yo llegué desde los… bueno, mi papá ya tenía más, o sea, iniciaron con mi tío, los papás de los chavos de acá, o sea, todo eso, y tenemos ya ahora sí, que… una convivencia, más… más de amigos, de familia y de que como todo, que la sobrina se casa con el amigo, el hijo del amigo y todo eso; quiera o no pues ya se va haciendo el núcleo pues más familiar, si son cosas así y por lo mismo no hay conflictos en ese sentido,

Entrevistadora: Y ¿Con quién convive más tiempo con su familia o con los comerciantes?

Comerciante: Eh… pues aquí son ocho horas, que llegas desde las 9: 00 de la mañana, hasta las seis de la tarde, pues ya te vas, pero luego mis hijas están acá adentro en el mercado, mis dos hijas, entonces hasta que ellas no terminan que es hasta como a las siete, pues ya llegan a la casa, o sea, a veces convives más en el negocio que en la misma casa.

Entrevistadora: Pero… le gusta convivir más con su familia.

Comerciante: Claro, por decir, los martes que nosotros no trabajamos, pues es pasársela con… 'ora si que nos reunimos todos los hermanos en la casa de mis padres, tenemos esa costumbre, lo que antes era los domingos ahora es los martes.

Entrevistadora: ¿Los domingos también trabaja?

Comerciante: Sí, todos los días menos el martes.

Entrevistadora: Y ¿Cuándo hay más gente?

Comerciante: Sábado y domingo; seguimos teniendo… hay veces que como hoy no me persigne, pero sé que sábado y domingo, pues sacas para la semana, y hay veces que entre semana pues hay dos que tres días que si vendes algo, pero ahorita, pues, ya como comerciante, es saber que la situación económica es pareja ahorita en todos lados, en todos lados se está mal, entonces… nos han enseñado, bueno al menos nosotros, nuestros padres y bueno al menos yo les trato de inculcar que cuando hay se gasta y cuando no pues nos aguantamos

Entrevistadora: Y entonces, bueno… ¿En sus actividades diarias solamente estaría esta actividad?

Comerciante: Pues ahorita sí, es mi actividad y pues ahora si que antes, ahora ya he agarrado de comprar una línea de ropa porque antes tenías que salir a la calle todo el día, a las fábricas y dejar por decir a mis hijos, y yo me salía a buscar mercancía y hay veces que era hasta las 9:00, 10:00 de la noche, regresar con mercancías, porque no nada más es aquí, tienes que ir a Naucalpan a las zonas industriales y todo eso, pero eso ya lo dejé yo porque ahora sí que ya no es lo mismo que antes, tienes que agarrar una línea para más o menos llevársela.

Entrevistadora: Y ¿Usted solamente se hace cargo de este puesto?

Comerciante: Ahorita sí, yo era antes con mi hijo, pero ahorita mi hijo ya no…. la situación económica, ahorita ya no está dando como para estar aquí varias personas, como te digo mis hijas están acá, adentro del mercado en un local, venden todo eso de postres y mi hijo el mediano está trabajando en Cinépolis, ahora sí, que tienes que buscarle por todos lados para que el ingreso de la casa no decaiga tan drásticamente, que al menos, no todos los gastos no salgan de aquí, que ya pues como hijo que ya no me pide para nada, este… nada más es para sus gastos para su escuela.

Entrevistadora: ¿Cómo reacciona usted ante un cliente difícil? Esos que nada más vienen a ver y no compran nada.

Comerciante: Tienes que… mira... es que… aquí el verdadero comerciante, tienes que aguantarlas de todas, al más enfadoso hasta el que viene te compra preguntándote el precio y se lleva dos, tres,

cuatro pantalones; hay unos que te revuelven todo, les explicas cómo están las tallas y todo eso; y te dicen después vuelvo, pero como comerciante pues tienes que aguantar de todo eso, aunque no te lleven nada, porque tú sabes de antemano que a la mejor no consiguió por otro lado lo que quería y regresa; y si tú lo tratas mal dice: <<*Me gustó, pero no, no regresó con él, porque hasta me la rayó*>>, entonces tienes que aguantar en ese aspecto, el buen comerciante, yo lo viví en que muchos no son comerciantes porque muchos llegaron ahora sí que, a comprar un puesto y no saben qué es el atender a una persona; muchos en la calle de Aztecas ponen su letrero y atiéndete tú solo y ahí sí, luego, luego sientes….

Yo, ahí tuve que vender mi puesto porque era mucha mala vibra, así que… sientes así que la envidia de que vendes, o atender a la gente, todo eso, y dices <<N*o, mejor me regreso acá con mis compañeros*>>.

Entrevistadora: El ambiente más que nada.

Comerciante: Sí, menos pesado y todo eso, allá me iba muy bien pero era… que hasta con los mismos familiares, que tenía yo, allí, tenía un sobrino y un primo de este lado, era muy pesado, a ellos si no les podías decir ni: <<*Te encargo...*>> porque te chingaban, o sea, en ese aspecto, nunca fueron comerciantes, pues…. se aprovechaban de la situación.

Entrevistadora: Y con sus compañeros, éstos, que son los más próximos ¿Convive más?

Comerciante: Pues sí, mira… hay veces que aunque no lleves una amistad así de uña y mugre como se dice aquí, pero sí hay de respeto, sí hay de que te saludas diario, convives, que hay veces por decir en Navidad te sobró, por decir lo de Navidad o algo y que tienes que venir a trabajar por decir el 25 o el día primero, pues te traes tantito recalentado y por decir el que no trae los romeritos, trae el bacalao y órale <<*¡Ahí te va una torta!*>> <<*¿Qué trajiste tú?*>> y así; como el 24 pues procuramos, ya no hacerlo en grande, pero sí hacerlo más o menos con los de aquí <<*oye… ¿De a cómo?*>> y compramos un pavo, compramos cualquier otra cosa, para hacerlo….

Entrevistadora: Ah… y ¿Cómo cuántos comerciantes son aquí, en está cerrada?

Comerciante: Como… pues así mínimo unos 200.

Entrevistadora: Ah… pues sí son bastantes. ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los comerciantes?

Comerciante: Pues no, no he sentido que cambie yo, yo a veces hasta soy vacilador y por más que quiero comportarme serio, pues no se puede… y a veces hasta alburero, pues vienes del barrio y pues… es lo que le gusta al cliente que los trates con más familiaridad a que los trates como un desconocido que viene a comprar.

Es lo que te digo del comercio, lo que te enseñan los años de haber vivido y nacido en el comercio, que te enseñan hasta a saludar a gente que ni conoces, porque hay veces que no sé si les ha pasado, que a la mejor, se te hace conocido una persona en la calle pero no sabes ni de dónde es, pero, tú la saludas o te saluda él y pues… aunque no la conozcas pues dices <<*¡Quihúbole!*>> y aquí es así, lo mismo, de tanta gente que conocemos, es que hay veces que te saludan en otro lado y dices

<<¡Ay!, ¿Dónde la vi, dónde?>> pero, pues por educación y todo eso, pues *<<¡Quihúbole, buenas tardes!>>* o hay veces que cuando tienes tiempo si preguntas *<<oye…. ¿De dónde nos conocemos?>>*

Entrevistadora: Ah… y ¿El modo en que usted se expresa no le ha generado conflictos que de repente diga…?

Comerciante: Mira, en primera porque nos dieron una educación que a pesar de ser del barrio, yo iba en la prepa y mis maestros me decían que… más bien no me creían que era de aquí, de Tepito, tuvimos una madre, somos ocho hijos nacidos aquí en el barrio, de padres comerciantes, mi papá … mi mamá es de la Lagunilla, mi papá es de provincia, de Jalisco; entonces, tienen una educación muy férrea, mis abuelos, son también trabajadores pero siempre nos trataron de dar una educación muy diferente a la del barrio.

(Empieza a llover) Ya se vino el agua, por eso quería irme temprano.

Entrevistadora: Si quiere aquí le dejamos.

Comerciante: No, pues ya me agarró el agua, ahora me tengo que esperar.

Y esté, muchos maestros a veces me decían, o sea,, *<<Oye y tú … ¿De dónde eres?>>, <<De Tepito >>*, muchos se avergüenzan de ser de Tepito porque les atraen muchos problemas y todo eso y nosotros, al menos yo me siento orgulloso de ser aquí de Tepito porque nos ha dado como muchas cosas, el trabajo aquí en Tepito siempre fue muy benigno, fue muy si lo sabes trabajar y si sabes proveer tu dinero te da para todo

Entrevistadora: Entre los comerciantes cuando se están robando algo o así que llegue a pasar ¿Hacen algún tipo de señal o ya intervienen los de seguridad?

Comerciante: En primera tenemos seguridad, y en segunda pues sí *<<Abusado güey, que te están robando>>*, y por lo regular ya los farderos y todo eso ya no se atreven mucho a entrar aquí, al menos aquí ya no se atreven porque saben que mínimo una madriza les toca, tú sabes de antemano de que si te los llevas a la delegación es perder todo tu día, no se hace nada, te quieren hasta robar tu mercancía porque luego luego te piden, en vez de que vayas como afectado, vas como ahora así que como delincuente, así te tratan en la delegación y que la factura y *<<¿Por qué vendes esto?>>* y *<<¿Por qué lo agarraron?>>* o *<<¿Por qué le pegaron?>>*, entonces te la pueden hasta voltear entonces prefieres ponerle sus dos que tres patadas y lléguele ya.

Entrevistadora: ¿Qué palabras o frases utiliza para atraer la atención de los compradores?

Comerciante: Pues, mira ya, lo traes, ¿no? o sea es el gritar, *<<Escójale barato>>*, *<<Pantalones, calcetas>>*, *<<Pequeña la boutique pero bien surtida>>*, o sea, es según lo que te de la palabra y que no te de vergüenza porque muchos a pesar de tener muchos años, no muchos gritan.

Entrevistadora: Y ¿Ha llegado a entablar algún tipo de relación más estrecha con algún comprador, que se vuelva así súper frecuente?

Comerciante: Hubo un tiempo en el que tuve dos-tres clientas que vendía yo otro tipo de ropa pues como tú sabes de qué te hacen la plática te hacen la relación y todo pues para ver si te sacan

un mejor precio y todo eso, pero ya, y ya pues otras pues que si te ofrecen sinceramente la amistad a cómo los tratas y todo eso. Hay una señora que venía de Acapulco y que me compraba playera de la *Lacoste* y todo eso que traía yo de Belice y se fue haciendo la amistad de que ella luego me depositaba y yo le mandaba su ropa y un día así también que me dice, *<<Oyes y ¿Tú vas mucho para Acapulco?>>,<<Sí, seguido, vamos cada año, cuando se puede, vamos>>, <<yo tengo un departamento, cuando quieras me hablas, y yo te doy las llaves de mi departamento, lo tengo solo, ahí tengo mi casa, cuando quieras>>,* lo tome así de que... pues a la mejor te lo creo y un día que no teníamos para el hotel, dije bueno pues deja hablarle, igual chicle y pega y pues sí, le hable, y *<<No vente yo acá te entrego las llaves y te llevo>>,* y una unidad muy bonita hacia el aeropuerto, hacia la zona Diamante y muy bonito el departamento con aire acondicionado, y todo nos estuvimos una semana encantados, con todo..

Entrevistadora: ¡Súper bien!

Comerciante: Y hasta la fecha sigue la amistad con la señora que ya no viene a comprar porque también se puso el comercio muy difícil allá en Acapulco, prefirió ya no trabajar la señora, los estaban renteando mucho, la delincuencia allá en Acapulco prefirió retirarse, como dice la señora *<<Prefiero gastarme mi lanita acá en mi casa a que vengan y me chinguen ahora sí que cuando ellos quieren>>*.

Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en esta cerrada?

Comerciante: Pues como te digo, el día 14, es el aniversario de los mercados, otra tradición que tenemos es la peregrinación a la villa cada año también, tenemos dos, una el primer lunes de diciembre, de todos los diciembres, a las 4:00 de la mañana, a la basílica, se llama fraternal Tepito, y la otra que es el día primero de octubre a las 5:00 de la tarde, pero es más ya los de aquí, pero son dos peregrinaciones.

Entrevistadora: ¿Usted sabe la historia de ese mural que está ahí?

Comerciante: Mira ese mural se hizo cuando se hizo el techo, porque antes nada más teníamos la virgen y esa siempre desde que estuvo nada más, como decir ahí la basura de que nos poníamos ahí siempre entre los compañeros y los viejos los que iniciaron, te digo, la compraron y la pusieron ahí porque pues todos eran, todos somos guadalupanos y cuando se hizo el techo pues hubo la oportunidad de hacerle para que no se viera tan solita allá la virgen.

Entrevistadora: Pero ¿Lo hicieron entre todos ustedes o lo mandaron a hacer?

Comerciante: Lo mandamos a hacer, sí porque pues no tenemos, ahora sí que no tenemos mucho para pintar.

Entrevistadora: ¿Usted hace algún rito cuando es su primera venta?

Comerciante: Pues, la persignada, la persignada que ya lo haces por costumbre más que por rito, por costumbre porque hay veces que se te olvida, cuando estás vendiendo mucho pues ni chance te da de, pero en sí esa es una de las cosas que pues sí.

Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para ofrecer sus productos?

Comerciante: Pues, en si todos quisiéramos tener unos puestezotes, ¿No? pero hay veces que, pero hay veces que yo al menos en mi caso lo que quisiera es tener mercancía que puesto, porque al tener tú un surtido, la gente, lo mismo vendes en uno de cuatro metros que en uno de 1.60 m.

Anexo 2.-H

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 32 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 10 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria (trunca)**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 4

La vivienda que habitas es:

Propia	**Rentada**	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $6,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo se conformó la organización para hacer, para mejorar el trabajo donde trabajan? Para poner el domo, la limpieza…
Comerciante: Eh, pues la organización pues ya se formó desde antes, ¿No?, este, *(se distrae con sus compañeros),* ¿De qué estábamos hablando?
Entrevistadora: de la organización.
Comerciante: Ah sí, este, la organización está formada ya de antes, ¿No? por ejemplo para hacer esto *(refiriéndose al domo)* se organizó toda la gente, todos los dueños de puestos, este, cooperaron, cada quien, pagaron parte de su lugar para pedir todo el domo.
Entrevistadora: Y ¿Usted cooperó?
Comerciante: Eh, no, eso ya fue antes.
Entrevistadora: ¿Llegó después?
Comerciante: Llegué después, sí.
Entrevistadora: Y eso fue ¿Hace cuánto tiempo?
Comerciante: 10 años más o menos.
Entrevistadora: Y cuando usted llegó ¿Ya estaba la seguridad?
Comerciante: Sí, si ya estaba.

Entrevistadora: Y ¿De la limpieza?
Comerciante: De la limpieza igual, es todo, o sea, toda la cooperación que se junta aquí, la plaza, la vigilancia, no sé, todo eso, este… de esa parte se paga para la limpieza.
Entrevistadora: Y ¿A los líderes cómo los eligen?
Comerciante: Pues entre, 'ora sí, que, entre toda la gente, todos los comerciantes de aquí pues eligen a un líder y es el que ponen y quedan.
Entrevistadora: ¿Hacen como votaciones?
Comerciante: Ajá, más o menos.
Entrevistadora: Y ¿Cuántos líderes hay aquí en la cerrada?
Comerciante: Aquí, pues nada más es uno, uno, uno con su gente que está con él y le ayuda.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes los comerciantes ha sido respetuosa?
Comerciante: Eh, sí, tiene que ser, porque estamos aquí, aquí nos vemos todos los días, aquí trabajamos y no puede ser de otra forma.
Entrevistadora: ¿Entre ustedes se ayudan, que, a poner el puesto, a quitarlo, a cuidarlo?
Comerciante: Eh, sí, también, un poco.
Entrevistadora: Y ¿Usted considera a los comerciantes como parte de su familia?
Comerciante: Eh, pues sí, o amigos, amigos, hay personas con los que nos llevamos más y con otras pues ya menos, eh, pues sí.
Entrevistadora: ¿Con quién convive más? ¿Con los comerciantes o con su familia?
Comerciante: Eh, pues yo creo que, con las dos, con los comerciantes, estamos aquí todos los días, yo creo que con los dos porque pues estamos aquí, ¿Te imaginas?, todos los días de 9:00 a 6:00, no sé y pues igual y...
Entrevistadora: Entonces ¿Considera que convive más con los comerciantes?
Comerciante: Pues se podría decir.
Entrevistadora: Y ¿Cuáles son las actividades que realiza día con día? O sea, ¿Nada más es esto o realiza alguna otra actividad?
Comerciante: Eh, ¿Yo?
Entrevistadora: Sí, usted.
Comerciante: Pues soy, este, músico, la parte de aquí, por ejemplo, trabajo, los fines de semana pues salgo a tocar.
Entrevistadora: ¿Qué toca?
Comerciante: Eh, piano, el teclado.
Entrevistadora: Ah, ¿En una banda?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Usted es el único que se hace cargo de este de puesto?
Comerciante: Eh, sí.
Entrevistadora: Y ¿Le gusta atender el puesto?
Comerciante: Eh, sí, es lo que hacemos, nos acostumbramos y pues sí.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿Si le gusta?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Qué hace ante un cliente difícil?
Comerciante: ¿Ante un cliente difícil?, pues hay clientes que sí, a veces nos sacan de onda porque pues, hay veces que valoran la atención que les das, pero hay otros como que vienen nada más a criticar a buscar, no sé, por ejemplo, una playera, en lugar de venir a buscar, buscan, viene a buscar detalles, *<<No que mira esto>>, <<Que mira lo otro>>, <<pero no>>,* eso es lo que a veces sí molesta un poco.

Entrevistadora: Y ahí ¿Qué hace? ¿Cómo reacciona usted?
Comerciante: Este, pues no, nada, tampoco podemos llegar y ofender y me voy a meter, son los clientes, vienen compran, nada más que no ponerle mucha atención y ya.
Entrevistadora: Y ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto?
Comerciante: Eh, sí.
Otro Comerciante: Es el único que dispara, mira hasta a él les disparó su coca, ¿Verdad?
Entrevistadora: Y ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con sus compañeros?
Comerciante: Pues no, es igual.
Entrevistadora: ¿Si es igual?
Comerciante: Es igual, debe de ser igual.
Entrevistadora: Y ¿En la relación que tiene con sus compañeros dice groserías, albures?
Comerciante: Albures a la mejor un poquito, groserías no, o a veces, pero, no formal, o sea, si no, no de este... ofensivo.
Entrevistadora: ¿Puro cotorreo?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Pero entonces con los clientes ¿No es igual?
Comerciante: Eh, pues hay clientes que sí eh... porque llegan e igual les gusta…
Entrevistadora: ¿El cotorreo?
Comerciante: El cotorreo y pues igual es diferente, pero pues.
Entrevistadora: Sí pero no con todos.
Comerciante: No con todos.
Entrevistadora: Y bueno esta utilización de palabras, ¿No le ha llegado a generar un conflicto?
Comerciante: No, porque sé con quién, por ejemplo, con el señor que me empieza a decir, pues yo le digo y así, no puede llegar otra persona, un cliente, le empiezo a hablar acá pues no.
Entrevistadora: Cuando llegan a robar o así, entre ustedes ¿Hacen algún tipo de seña como para avisar que están robando?
Comerciante: Eh, pues debería de ser, debería de ser pero a veces no es tan fácil eh, no están fácil porque muchos que vienen a robar obviamente saben que aquí estamos todos los días entonces debería de ser más responsabilidad de los, ¿Cómo se llama?, de los clientes, ¿No?, por ejemplo, muchas veces llegan roban y a veces agarran a los asaltantes, ¿No? pero se le dice: <<*No pues tiene que ir a denunciar*>> para que esa persona se la lleven presa, ¿no? y así, y el cliente luego no quiere, no pues que: <<*No tengo tiempo*>>,o que <<*No puedo*>> o que no, este... y para nosotros es un poco difícil, ¿Por qué?, porque estamos aquí porque esta persona, por ejemplo, llega a salir, lo sueltan o no le hacen nada, la bronca es para nosotros que estamos aquí, entonces a veces sí es difícil, un poco difícil.
Entrevistadora: Y, para atraer la atención de los comerciantes ¿Usa algún tipo de frases, grita?
Comerciante: Eh pues sí gritar a veces para ofrecer la mercancía.
Entrevistadora: ¿Qué grita?
Comerciante: Pues, por ejemplo, <<*Pásele*>>, <<*Playeras*>>, playeras y ahora si lo que venda, este, ofrecer, sí, ofrecer, por ejemplo, <<*Playeras*>>, <<*El remate*>>, no sé, <<D*e playeras*>>, cosas así.
Entrevistadora: Y ¿Con algún comprador ha llegado a entablar una relación más estrecha?
Comerciante: Pues por ejemplo con el amigo que está aquí, pues él es cliente, y él compra y pues también.
Entrevistadora: Y ¿Desde hace cuánto lo conoce?

Comerciante: Eh, no mucho, él tiene como, ¿Qué será?, como dos meses.
Entrevistadora: Es poquito. ¿Y En esta cerrada hay alguna tradición?
Comerciante: Eh, pues no creo que esta no.
Entrevistadora: Y ¿Veneran a algún santo?
Comerciante: Eh pues por ejemplo la Virgen, pero pues este, diciembre, el 14 de octubre que es la fecha del mercado.
Entrevistadora: ¿Le festejan a la virgen en su día?
Comerciante: Sí, se le hace misa, ponen sus flores.
Entrevistadora: Y ¿Ustedes como integrantes de la cerrada van juntos a la iglesia que está aquí?
Comerciante: Eh, regularmente, por ejemplo, el 14 de octubre, es el día de la peregrinación hasta la Villa.
Entrevistadora: Y ¿Usted va?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: ¿Qué tal se pone?
Comerciante: Pues sí se pone bien, va mucha gente, bueno no toda la gente de aquí de la cerrada.
Entrevistadora: ¿Se pone bien? ¿Pero si van todos?
Comerciante: Sí, si van todos.
Entrevistadora: Y ¿Hacen ahí alguna cooperación?
Comerciante: Sí, para, este, comprar tortas, refrescos, para el camino, comprar este, playeras, estampados, la virgen.
Entrevistadora: ¿Usted conoce la historia del mural que está ahí?
Comerciante: ¿Del mural?
Entrevistadora: Sí.
Comerciante: Este, sí, bueno, sí, no es mucho eh, pero la virgen por ejemplo se puso ahí, no había nada, quedaba las láminas ahí lisas, entonces a partir de la virgen, una persona juntó cooperación, este, para poner el mural y eso, de, como la villa, ¿No?, eso que se ve ahí.
Entrevistadora: Pero ¿Igual fue por cooperación?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿usted coopera para las flores que están ahí?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Cuánto cooperan?
Comerciante: Eh, no mucho, pues son bastantes los que hay, $10, $20.
Entrevistadora: Y ¿Cada semana se cooperan?
Comerciante: Sí, cada 8 días, le cambian las flores.
Entrevistadora: Y ¿Se la cambian el día martes?
Comerciante: Sí, lunes o martes
Entrevistadora: ¿Usted ha visto cómo la bajan?
Comerciante: Eh, no.
Entrevistadora: ¿No? Porque, bueno nos comentaron que en su día la bajan y le hacen una misa.
Comerciante: Sí, pero es que lo hacen, bueno en la noche o temprano muy temprano.
Entrevistadora: Y ¿Usted tiene objetos para obtener mayores ganancias, para alejar la mala vibra?
Comerciante: Eh, no.
Entrevistadora: ¿Nada?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Y ¿Se persigna con su primera venta?
Comerciante: Sí, eso sí.

Entrevistadora: Y ¿Por qué se persigna?
Comerciante: Pues, hay que darle gracias a Dios y a la Virgen de que, este…. empezamos también.
Entrevistadora: Y cuando tiene su primera venta, bueno he escuchado que dicen: <<*que tenga buena mano*>>, ¿Usted sí dice eso?
Comerciante: Eh, pues casi no, pero si muchas veces
Entrevistadora: ¿Por qué lo dicen?
Comerciante: ¿Por qué lo dicen? Pues esperando que, el cliente, por ejemplo, traiga malas, buenas vibras, digo, porque es la primera venta y este, de aquí, siga adelante
Entrevistadora: Y ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: Eh, no.
Entrevistadora: ¿Así está bien? ¿Cuál es su puesto? ¿Es este?
Comerciante: Este de aquí.
Entrevistadora: Y ¿Entre este puesto y en este puesto pusieron la cuerda para adaptar el espacio?
Comerciante: Eh... no, por ejemplo, la cuerda la pone él, a veces le ayudamos y eso.
Entrevistadora: Y ¿A usted también luego le ayuda?
Comerciante: Ajá.

Anexo 2.-I

Casa abierta al tiempo

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 23 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 7 - 8 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 5

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	**Cinco personas**	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $3,500

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	**Otro (bicicleta)**

Entrevistadora: ¿Cómo describirías la relación entre los comerciantes de la cerrada?
Comerciante: Bien, es amigable.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿No hay conflictos?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Nunca? ¿Nunca se han peleado aquí?
Comerciante: Somos compañeros todos, todos nos ayudamos a todos.
Entrevistadora: Y ¿Realizan algún tipo festejo?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Cuál?
Comerciante: El día de los mercados, el día del padre, cada ocho días jaja.
Entrevistadora: ¿Cuándo cae el aniversario?
Comerciante: El 14 de octubre.
Entrevistadora: Y ¿Que se hace?
Comerciante: Día de los mercados, día de las mercedes, ¿No?

Entrevistadora: Ajá, pero ¿Qué se hace?
Comerciante: Mande.
Entrevistadora: ¿Qué hacen aquí?
Comerciante: Aquí, se hace taquisa, y este, compran alcohol.
Entrevistadora: Jaja.
Comerciante: Sí, en serio. Y les hacen así y pues les invitan a toda la gente.
Entrevistadora: ¿A todos los comerciantes?
Comerciante: No, a la gente, la gente, la gente, y los comerciantes también van a echarse un taco, yo no.
Entrevistadora: ¿Por qué?
Comerciante: Porque yo estoy trabajando y hay una colota, te avientas como media hora ahí.
Entrevistadora: ¿En serio?
Comerciante: Entonces yo no, pero toda la gente que viene a comprar se avienta su taco ahí, su bebida y ya más tarde pues traen un grupito de salsa, somos salseros, nos gusta la salsa y ya termina, hay sonido, antes había más sonidos, pero ahorita igual cómo ha habido muchos problemas, pero no es de la gente de aquí sino de afuera, se pone loca, traen pistola, se balacean y ha habido varios muertos.
Entrevistadora: Se aloca con la fiesta, ¿No?
Comerciante: No falta el que se ponga de loco, y pues, por eso terminaron con los sonideros aquí. Antes cada año había sonidos aquí y allá, en tal lado, en cada cuadra, pero los, ahora sí que los locos han acabado con eso, pero así, ahorita se hace cada año pero más chiquito o sea, tal hora, a las 10:00 se acaba todo y ya, antes era 3:00 o 4:00 de la mañana, pero así es esto. Ah, me fui muy allá, ¿no? jaja.
Entrevistadora: No, está bien. Y dices que nunca han existido conflictos dentro de la cerrada.
Comerciante: Nah, ya aquí no.
Entrevistadora: Y ¿Cómo se conformó la organización de aquí?
Comerciante: ¿De aquí? Pues yo llevo como siete años aquí y ya estaba así, todo hecho, ya había líderes y ya venían a cobrar, en sí, en sí no sé quién haya empezado.
Entrevistadora: Y ¿Cómo llegaste aquí?
Comerciante: ¿Cómo llegué? Pues su tío de él *(señala al comerciante de enfrente)*, mi tío pues me dio trabajo, primero de diablero, por no querer estudiar, pues me rebelé, me puse de rebelde y me mandaron a trabajar y me gustó y preferí ganar dinero.
Entrevistadora: Y ¿De la limpieza y eso? ¿Cómo le hacen?
Comerciante: Pues hay un chavo que cobra por lavar, cada quien le cobra y pues se lleva su dinero, también.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes ha sido respetuosa?
Comerciante: Sí, mucho.
Entrevistadora: ¿Se ayudan entre ustedes?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Tú, alguna vez ¿Has ayudado a cuidar el puesto, a ponerlo?
Comerciante: Le ayudo a la señora, le quito su lazo, le cuido, me dice <<*Voy al baño*>> y le cuido.
Entrevistadora: ¿Crees que existe la confianza necesaria entre ustedes?
Otro Comerciante: Sí, a mí me ayuda a subir la cortina.
Comerciante: Ahí está, la señora, le ayudo a subir la cortina también.
Entrevistadora: Jajaja, entonces ¿Consideras que existe la confianza necesaria entre ustedes?

Comerciante: Sí, mucho, sí somos muy, si nos ayudamos mucho.
Entrevistadora: ¿Consideras a los comerciantes de la cerrada como si fueran parte de tu familia?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿A los más próximos o a todos?
Comerciante: A los más próximos, ¿No? No a todos porque a muchos no les hablo, pero a los que estamos, por ejemplo, en este cachito de aquí, pues sí, nos llevamos muy bien, muy bien.
Entrevistadora: Y ¿Con quién convives más? ¿Con tu familia o con los comerciantes?
Comerciante: Pues con los dos, mitad y mitad, ¿N? porque aquí me aviento la mitad y la mitad allá, más con mi familia, obvio, pero a ellos los considero mi familia porque pues estamos aquí, casi como 7 hrs, ¿No? no sé cuántas, no me acuerdo.
Entrevistadora: ¿A qué hora llegan?
Comerciante: A las 9.
Entrevistadora: Y ¿Se van?
Comerciante: Hasta las 5:00 - 5:30 - 6:00 pm.
Entrevistadora: Y ¿Todos los días vendes o hay días en los que no vendes?
Comerciante: Ah, pues hay días que no, pero sí, tantos años pues llegan los clientes y si se vende, pues sí.
Entrevistadora: ¿Este es como tú principal actividad para generar ingresos? o sea ¿Aparte de este trabajo tendrías otro?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Es el único?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Tú eres el único que se hace cargo del puesto?
Comerciante: No, yo y el otro chavo, el otro que estaba aquí, el otro es el encargado y yo soy el, ahora sí, que el de la confianza.
Entrevistadora: Y, tú atiendes a los clientes, ¿No? ¿Cómo reaccionas ante un cliente difícil?
Comerciante: Pues, lo convenzo y si no se deja convencer pues ya lo dejo ir.
Entrevistadora: Pero hay veces que <<*A ver esto, esto y esto, ¿Cuánto cuesta?*>> y al final nada.
Comerciante: Ah, no, pues sí, le ofrezco todo, al cliente lo que pida.
Entrevistadora: ¿Nunca te has desesperado?
Comerciante: No, jamás.
Entrevistadora: ¿Convives mucho con tus compañeros de puesto?
Comerciante: Sí, a veces juego con ellos, vamos a bares, a tomar, hay partidos.
Entrevistadora: Ah, ¿Sí? Aquí, al lado, había una cancha, ¿No?
Comerciante: Ajá, hay una cancha.
Entrevistadora: ¿Ahí juegan?
Comerciante: No, ahí no, sí ahí jugamos, aquí hay un equipo, pero no con ellos sino con los del, se llama "Los salderos", de aquí y yo juego con ellos, aquí al lado, aquí.
Entrevistadora: Y ¿Cómo se conformó ese equipo?
Comerciante: Pues un líder, el líder, que viene a cobrar aquí, en está cerrada, él hizo el equipo y él me invitó, me dijo <<*Oye ¿Qué juegas?*>> me dice << *¿Qué juegas bien?*>> <<*No pues no sé, sí juego*>>, me dice << *¿No quieres entrar a un equipo?*>> <<*Sí*>> <<*Somos de aquí de los comerciantes*>>, ya me dijo tal día y sí, estamos jugando aquí.
Entrevistadora: ¿Tiene mucho ese equipo?
Comerciante: Pues no sé, apenas tiene como un mes que me invitó, entonces no sé si haya de más tiempo.

Entrevistadora: Y ¿Si los ubicas, desde que juegas?
Comerciante: Pues hay unos de aquí del mercado, hay otros que no conozco, el líder sí viene, pero hay varios que sí, no conozco, pero si hay muchos.
Entrevistadora: Y ¿Cuándo se arman los juegos?
Comerciante: Pues en la noche, entre lunes y martes, 9:00 - 7:00 de la tarde a 9:00 - 10:00 de la noche.
Entrevistadora: ¿No se pone feo aquí?
Comerciante: Nah, bueno ahí en el partido pues vas a jugar, pero pues si está feo, ¿No? en otros lados, groserías, hay lados, es como en todo, están locos, sí.
Entrevistadora: ¿Tú cambias tu forma de ser cuando tratas con los consumidores y cuando tratas con tus compañeros?
Comerciante: Pues obviamente con los compañeros hay más confianza, ¿No? pues con los consumidores tampoco con los clientes, no, hay unos que son la banda, son buena onda y hasta entran en el cotorreo con nosotros.
Entrevistadora: ¿Si has llegado a cotorrear con los clientes?
Comerciante: Sí, ahí llega el chavo y << *¿Qué pasó?*>>
Entrevistadora: Y ¿Con tus compañeros dices groserías, albures?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Lo has aplicado en un cliente que sea así, banda?
Comerciante: Ah, que sea banda, no no.
Entrevistadora: ¿Entonces no llega a ese punto de confianza?
Comerciante: Nah! nada más << *¿Qué onda papi?*>> y saludamos y <<*¿Cómo está?*>> y <<*pásame este y este*>> y así, ¿No? pero así que digamos: <<*Pues chinga tu madre*>>, o no sé, equis, una grosería, no.
Entrevistadora: Bueno, dices groserías y eso, pero ¿Lo haces para pelear o cómo en el sentido amistoso?
Comerciante: Ah, amistoso, no, pelear no.
Entrevistadora: ¿Puro cotorreo?
Comerciante: Cotorreo.
Entrevistadora: ¿Hacen algún tipo de señas o sonidos para comunicar algo? Por ejemplo, cuando se están robando y que chiflen o ¿Cómo se avisan entre ustedes?
Comerciante: Pues nah, nadie se mete, se supone que hay seguridad, pero pues imagínate tiene pistola y te metes, ¿No?, bueno yo al menos, en lo personal no, yo si veo que están robando, yo no hago nada, no hago ningún pancho.
Entrevistadora: ¿No les avisas?
Comerciante: Nah, o sea, ¿Cómo te vas a imaginar que alguien te va a robar?, ¿No? tú nada más ves cuando ya están, a mí nunca me han tocado por aquí, pero si he visto, pero yo no me meto, no me meto, no, no, no, igual por meter *¡passs!* voy a sacar más, no me vayan a dar a mi algo, ¿No? me van a pegar. Se supone que hay seguridad, pero nah, no.
Entrevistadora: ¿No hacen nada?
Comerciante: O sea, si ven que tiene pistola, no hacen nada, o sea si hacen pancho de que acá, marcan por radio, se empiezan a hablar según entre ellos, pero nah, no pasa nada.
Entrevistadora: Y ¿La seguridad quién la paga o es igual entre todos?
Comerciante: Pues el líder, entre todos pues ya, ya se coopera y se le da a la seguridad, según, que ni un policía hay por aquí, ahorita que pase te voy a decir <<*Amiga, ese es el de seguridad*>> y es un señor ya grande, ¿Sí me entiende?

Entrevistadora: Ajá y ¿Qué palabras utilizas para atraer la atención de los consumidores?
Comerciante: Pues <<*Todo es fino*>>, jaja, no pues casi no me gusta así pero pues trato de interactuar con ellos para que así pues vengan, ¿No? para que haya confianza.
Entrevistadora: Pero ¿No gritas?
Comerciante: Pues poco.
Entrevistadora: Poquito... ¿Qué gritas?
Comerciante: <<*Todo es barato, amiga*>>, <<*Chécalo*>>, ¿No? <<*Todo es fino, haga negocio*>> <<*Señora si compra*>> todo eso.
Entrevistadora: Y ¿Has llegado a entablar una relación más estrecha con algún comprador?
Comerciante: Sí
Entrevistadora: ¿Cómo ha sido?
Comerciante: Pues con un cliente, le empecé a sacar cosas de otros lados, ¿Si me entiendes? por ejemplo, tengo primos que tienen puestos aquí en los tenis o tengo amigos que venden aquí, en el eje, ropa *Adidas* o así, entonces él me preguntaba <<*Oye, ¿Dónde consigues?*>> ,<<*Ah, pues si quieres yo te lo traigo*>> y ya así, yo le pedía permiso a mi tío y pues obviamente yo me ganaba una moneda, ¿No? o luego él me daba una moneda aparte y así, aparte también pues de aquí me llevo ropa pa' vender pa' mi familia, o sea trato de...
Entrevistadora: ¿Distribuir el producto?
Comerciante: Sí, pues ganar dinero, ¿No?
Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en está cerrada?
Comerciante: El 12, el 11 de diciembre, es día de la Virgencita.
Entrevistadora: ¿Qué hacen?
Comerciante: Tamales, taquiza, sí se ponen, la bajan, la ponen ahí, y le empiezan a dar a la gente, a la misma gente le dan, traen padre, traen banda, nos ponemos borrachitos aquí.
Entrevistadora: Hay peregrinaciones, ¿No?
Comerciante: Peregrinación, está misma.
Entrevistadora: Y ¿Tú vas?
Comerciante: Nah.
Entrevistadora: ¿Nunca has ido?
Comerciante: Nunca he ido, pero si me invitan.
Entrevistadora: Pero ¿Por qué no vas? ¿No eres religioso?
Comerciante: Sí, muy religioso, pero pues luego no puedo, estoy trabajando, sí.
Entrevistadora: Sí.
Comerciante: Sí, hasta tengo un tatuaje, ¿Quieres verlo?
Entrevistadora: No manches está super grande ¿No te dolió?
Comerciante: Ah pues sí, mucho, pero.
Otro Comerciante: ¿Que están haciendo que haga ese niño? ¡Quitándose la ropa!
Comerciante: No, pero para que vean que soy bien religioso.
Entrevistadora: Sí, no manches, bueno, ¿Realizan algún rito religioso aquí?
Comerciante: Pues, cada vez que vendes, te persignas, como (*se persigna*) ¿No? y pues, cada vez, por ejemplo, me persigno contigo, tú me vienes a comprar y tú eres la primera que me compras y me persigno y <<*Que tengas buena mano*>> ese es un dicho que dicen varios que he visto, hay otros que son santeros pues avientan dulces, ponen su santería ahí abajo, o sea, cada quien.
Entrevistadora: Y ¿Aquí en el puesto qué hacen? ¿Tú no haces nada?
Comerciante: Nah, aquí no, nah, siempre vengo con la actitud.
Entrevistadora: Y de la santería ¿Qué ponen? ¿No sabes?

Comerciante: Pues ponen a sus guerreros a, pues abajo de sus puestos, les ponen comida, les avientan dulces, pues cada quien tiene su forma de vender, ¿No? su confianza, no sé. Yo lo que hago es persignarme, ¿No? pues, así como que, ya dices <<*No, ya me persigné*>> y hay veces que hay gente que no se persigna, cosas así, es lo más común eso.
Entrevistadora: Y ¿Tú sabes la historia del mural que está allá atrás?
Comerciante: ¿Cuál?, ¿Dónde?
Entrevistadora: Allá el de la Virgen, arriba.
Comerciante: No, no me lo sé, pero pues es la Virgencita de Guadalupe, San Juditas, ese es el Señor de Chalma.
Entrevistadora: Ah ¿Es el señor de chalma?
Comerciante: Sí y el sagrado corazón, o sea todo es religioso, todo es católico.
Entrevistadora: Y ¿No tienes ningún objeto para tener mayores ganancias? Ves que luego ponen espejitos de doce picos, las estrellas, rosarios y así.
Comerciante: Nah, cada quien viene con su actitud, ahora sí que cada quien tiene su forma, como lo repito, hay muchas cosas, hay personas que como yo he visto que llegan y les avientan agua bendita, llega un señor y les echa agua bendita, y les dice a todos <<*Estoy con Dios*>> echa agua bendita y les echa agua en sus puestos y ya le das $5 pesos, lo que quieras, hay otra persona, que he visto, que llega con un ramo, es como de limpia, igual es con Dios, te la da, es un ramo, no sé qué sea, te echa spray, como incienso en las manos, pero igual es con Dios, no es santería, pues cada quien tiene su forma.
Entrevistadora: Y ¿Tú vas a la iglesia que está de este lado?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Si has entrado? ¿Has ido a misa ahí?
Comerciante: Sí, pues como una vez al año, pero si voy.
Entrevistadora: Jajaja, ¿Requieres de más espacio del que tienes para promocionar tus productos?
Comerciante: Sí, hace falta más.
Entrevistadora: Y ¿Las adaptaciones que hiciste?
Comerciante: No, ésas yo no las hice, las hizo el herrero.
Entrevistadora: Ah, jajaja, bueno.
Comerciante: Ah no, no es cierto jaja, mira, mira él es mi vale, es el encargado, pues él lleva más tiempo, entonces pues, ¿Cómo cuánto tiempo tendrá esto? (*refiriéndose a las adaptaciones del puesto*) como... ¿Unos qué? ¿15 años?
Otro Comerciante: Sí, más o menos.
Comerciante: O sea, así le hacían antes, son como que *rackets*, para que así, eso sí no tengo idea, pero pues.

Anexo 2.-J

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 37 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 15 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	**Licenciatura (trunca)**

Integrantes de la familia que viven con usted: 3

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $4,000 a $6,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?
Comerciante: ¿Entre los comerciantes? Pues cordial.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: ¿Realizan algún tipo de festejo?
Comerciante: Sí, el día del aniversario del mercado.
Entrevistadora: ¿Qué realizan?
Comerciante: Pues hacen una misa y después hacen convivio aquí.
Entrevistadora: Y ¿Quién lo organiza o cómo?
Comerciante: El… el dirigente, pide cooperación a todos y pues él es el que organiza, y este, contrata el sonido y la comida.
Entrevistadora: Y ¿Han existido algún tipo de conflictos dentro de la cerrada?
Comerciante: Que recuerde yo, no.
Entrevistadora: ¿No? ¿No se han peleado aquí ni nada?
Comerciante: No, bueno yo que recuerde, ¿verdad? porque no entre nosotros no.

Entrevistadora: Y ¿Cómo se conformó la organización de este espacio?
Comerciante: No, pues es que yo cuando llegué aquí, ya estaba, la verdad eso sí no, tendrías que preguntarle ahora sí que a los que ya tienen más tiempo aquí.
Entrevistadora: ¿Usted compró el puesto?
Comerciante: No es mío, yo lo trabajo para otra persona.
Entrevistadora: Ah ya.
Comerciante: Así es.
Entrevistadora: Y ¿Cuánto tiempo tiene que trabajar?
Comerciante: ¿Aquí? Más de quince años.
Entrevistadora: Entonces, cuando usted llegó ¿Ya estaba el *(señala el domo)*?
Comerciante: No, no, cuando llegue, estaba, no había domo, había, este… cada quien ponía su lona y ya después hicieron un tipo de...como carpa de circo, y ya después nos… se cooperaron para hacer el techo.
Entrevistadora: Y ¿La idea surge igual de ustedes? De la construcción.
Comerciante: No, del dirigente, ya nos consultó y dijo <<*No pues quieren cooperar para que quede bien* >> y pues...
Entrevistadora: ¿Sí estuvieron de acuerdo la mayoría?
Comerciante: Ajá, sí.
Entrevistadora: ¿Sí hubo personas que...?
Comerciante: Hubo unos que no quisieron pagar o que pagaban ahí cuando quisieron, pero la mayoría sí estuvo de acuerdo.
Entrevistadora: Sí, pues era un beneficio para todos.
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Lo de la limpieza?
Comerciante: ¿De aquí del lugar?
Entrevistadora: Sí.
Comerciante: Pues se supone que hay una persona que tiene que dejar limpio, pero luego es muy huevón y no lo hace. Entonces cada quien, por ejemplo, yo tengo a alguien que me lava en la mañana, hay unos que, pues llegan temprano y ellos lavan, ¿No? pero ahora sí es como quiera cada quien.
Entrevistadora: Y de la seguridad, ¿Cómo es?
Comerciante: Pues también, la dirigencia es la que nos pide cooperación diaria para los vigilantes.
Entrevistadora: Pero ¿Por qué llegaron los vigilantes aquí?
Comerciante: Para cuidar al comerciante, para que no hubiera tanto robo, pero...
Entrevistadora: ¿Si había robos?
Comerciante: Pues sigue habiendo.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Sí, ya no tanto, ya no hay mucha gente, precisamente me imagino que por eso ya mucha gente ya no viene, por el miedo a que los roben, pero si antes había más gente.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes ha sido respetuosa?
Comerciante: Pues sí, en general.
Entrevistadora: ¿Usted podría decir que ha ayudado a los comerciantes cuando necesitan ayuda?
Comerciante: ¿Ayuda en qué?
Entrevistadora: En que a cuidarles el puesto...
Comerciante: Ah, sí.
Entrevistadora: ¿Cree que existe la confianza necesaria entre ustedes, entonces?

Comerciante: Pues sí, por ejemplo, entre vecinos pues, mis vecinos, los que estamos juntos pues sí hay confianza, ya con otras personas pues ya la verdad ya no, cómo están lejos pues la verdad no, no ocupas mucho ellos, ocupas de los vecinos que están aquí.
Entrevistadora: Y ¿Alguna vez los ha ayudado a poner el puesto o cosas así?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: No es que cada quien sea como egoísta, bueno, no egoísta, sino que cada quien se haga cargo.
Comerciante: No, por ejemplo, a mí siempre me ayudan a poner esta estructura que para alguien solo porque sí me cuesta trabajo, siempre me ayudan los ...
Entrevistadora: ¿Los que están aquí al lado?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Entonces, a los que serían los más próximos ¿Los consideraría como de su familia?
Otro Comerciante: ¡No!
Comerciante: Es mi chavo, es mi hijo, ¿Verdad?
Otro Comerciante: Pues sí.
Comerciante: Pues sí, si es mucho menos, por ejemplo, cuando tenemos eventos familiares pues si nos invitamos.
Entrevistadora: Y ¿Convive más con ellos o con su familia?
Comerciante: Jaja, buena pregunta, no, pues con mi familia.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Bueno, es que, si es mucho tiempo el que nos vemos, ¿Verdad?, aquí, pero si o sea...
Entrevistadora: ¿Sí le dedica?
Comerciante: Pues sí.
Entrevistadora: ¿Cuál sería como que el día que dedica más para su familia? ¿El día que descansa?
Comerciante: En mi caso, al 100%, no, por ejemplo, en mi caso, que yo trabajo, por ejemplo, el fin de semana, trabajo un sábado y descanso el domingo, o sea me lo cambian pues, el domingo que me toca descansar es cuando más convivo con la familia.
Entrevistadora: Y ¿El martes?
Comerciante: No, el martes pues si tengo, como mi esposa trabaja.
Entrevistadora: Ah, es más complicado.
Comerciante: No, no podemos como convivir.
Entrevistadora: ¿Está sería como su actividad, la única actividad que realiza diariamente, bueno, con la que obtiene ingresos?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Usted es el único que se hace cargo del puesto o hay más personas ayudando?
Comerciante: No, yo nada más.
Entrevistadora: Y ¿Si le gusta atender el puesto?
Comerciante: Pues sí, cuando llegue, la verdad no me gustaba, pero ya con el tiempo pues ya te acostumbras y te llega a gustar.
Entrevistadora: Y ¿Cómo reacciona cuando hay un cliente difícil?
Comerciante: No, pues los tratamos de atender, aunque sean muy latosos, pues hay que tratar de atender a todo el mundo.

Entrevistadora: Y ¿Cuáles serían las frases representativas que usted dice para atraer a los clientes?
Comerciante: ¿Cómo?, o sea, ¿Del grito?
Entrevistadora: Ajá.
Comerciante: Ya casi no se grita aquí, eh, pero ahorita lo que está de moda es el <<*Bara, varilla, para la pandilla*>> jajaja, ese es más de cotorreo que para jalar gente, pero sí de repente.
Entrevistadora: Y ¿Por qué dejaron de gritar?
Comerciante: Es que ya casi no hay gente, o sea, como que se fue haciendo, es que antes si venía mucha gente y enton´s era como un mercado, o sea, como un tianguis, ahorita ya está como, ya ha cambiado mucho.
Entrevistadora: ¿Usted se lo atribuye a la llegada de los vigilantes?
Comerciante: ¡No!, porque te digo que siempre ha habido vigilancia, yo creo a la falta de gente.
Entrevistadora: ¿Situación económica?
Comerciante: ¡Ajá, sí!
Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto, los cercanitos? ¿Se reúnen para comer y así?
Comerciante: Pues de repente, sí, miren una coquita… *(se acerca otro comerciante a regalarnos una Coca Cola).*
Entrevistadora: Ay, muchas gracias.
Comerciante: Es el compañero, es el vecino, ven güey te van a entrevistar a ti también.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con sus compañeros?
Comerciante: No, siempre trato de ser el mismo, humilde, sencillo, amable. Jajajaja *(Se ríe con sus compañeros de puesto).*
Entrevistadora: Pero, con ellos se lleva con groserías, ¿No? ¿Con el cliente no?
Comerciante: Sí, con ellos, con el cliente no, no, con el cliente siempre hay respeto, ya con ellos pues hay confianza pues luego hasta de mentadas nos llevamos, ¿No? pesado.
Entrevistadora: ¿De albures y eso?
Comerciante: Sí, que <<*Tu jefa*>> jaja.
Entrevistadora: En la comunicación con los comerciantes, cuando usted dice groserías o albures ¿Lo hace en una forma de agresión o como una forma amistosa?
Comerciante: No, es que casi con los clientes no eh, siempre hay respeto con ellos.
Entrevistadora: No, pero con sus compañeros.
Comerciante: O sea ¿Hacia ellos? pues es amistoso siempre, o sea...
Entrevistadora: Bueno ¿Las groserías no las ha usado como...?
Comerciante: ¿Ofensa? Pues de repente, así cuando... pues no, casi no eh…. o sea, en mi caso, pues no, nunca me he peleado, por ejemplo, aquí nunca he discutido con nadie, siempre es amistosa la mentada de madre jaja.
Entrevistadora: Y bueno, la mentada, esto ¿No le ha creado algún tipo de conflicto?
Comerciante: No, pues todos son, hay peores y eso sí te ofende, ¿no?
Entrevistadora: Sí. Y ¿Hace algún tipo de señas o sonidos para comunicar algo? Por ejemplo, se está robando y usted esté viendo.
Comerciante: Pues no, antes se usaba mucho, por ejemplo cuando entraban los retenes, se comunicaban con chiflidos y ya sabían los comerciantes ,cuando había fayuca, lo que le llamaban la fayuca, que iba la policía y todos recogían y ahora, por ejemplo, si veo que le están robando al

compañero pues me acerco y le digo al compañero <<*Oye, te están robando*>> y ya, como hay vigilancia, pues se los mandamos.
Entrevistadora: ¿Ellos son los que intervienen?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Entonces ¿No utiliza palabras, ni carteles ni nada que llame la atención?
Comerciante: No, no, no, nada más en la exhibición.
Entrevistadora: Y ya hasta que se acercan...
Comerciante: Sí, o sea, si se acercan pues ya les preguntamos, ¿No? << *¿Qué buscaba joven?*>>, << *¿Qué color?*>>, << *¿Qué talla?*>>.
Entrevistadora: ¿Ha llegado a entablar algún tipo de relación más estrecha con algún comprador?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Ninguna? ¿Ninguna que ya hasta lo ubique?
Comerciante: Ah sí, pues ya a los clientes ya los conoces, pero fuera de aquí no, ninguna relación solamente que obviamente ya conoces, ¿No? llega el cliente ya te saluda ya es de más confianza ya, pero relación, relación en sí, pues no, tú ya lo conoces más que relación.
Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en está cerrada? Bueno, el aniversario...
Comerciante: Pues la fiesta, sí, nada más.
Entrevistadora: Y el 12 ¿No hacen nada?
Comerciante: No, ah, bueno la peregrinación que es antes de la fiesta del mercado, se hace una peregrinación a la Basílica.
Entrevistadora: ¿Usted va?
Comerciante: No, casi no he ido eh, he ido un par de veces nada más.
Entrevistadora: Y ¿Qué tal se pone?
Comerciante: Pues sí, es muy tranquilo.
Entrevistadora: ¿Van caminando?
Comerciante: Sí, de aquí de calzada de Misterios hacia la Basílica, ya llegamos, ya se escucha misa y pues ya cada quien a su casa después.
Entrevistadora: ¿Aquí en esta cerrada veneran a algún santo?
Comerciante: ¿Así en general? Pues a la Virgen, ahí está la Virgencita, es la que...
Entrevistadora: ¿Sabe la historia de ese mural?
Comerciante: Ese lo hicieron cuando pusieron el domo.
Entrevistadora: ¿Hace cuánto tiempo?
Comerciante: Ay, unos 11 años creo, por ahí, bien, bien, la fecha no, pero sí, más de 10 años tiene.
Entrevistadora: Y bueno, hemos visto que siempre tiene flores ¿Ustedes cómo se turnan o cómo?
Comerciante: Eso sí la verdad no eh, es el dirigente el que las pone, nunca nos ha pedido.
Entrevistadora: ¿No les pide nada?
Comerciante: Nos piden pues la cooperación diaria, yo creo que de ahí ha de salir, no creo que él ponga de su dinero.
Entrevistadora: Jaja es muy religioso.
Comerciante: A la mejor.
Entrevistadora: ¿Usted tiene objetos para atraer mayores ganancias y alejas las malas vibras?
Comerciante: No, nada.
Entrevistadora: ¿No tiene rosarios ni nada de eso?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para ofertar sus productos?

Comerciante: No, yo pienso que con el espacio que tengo está bien.
Entrevistadora: Hemos visto que para allá hay una iglesia ¿Usted ha ido?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Ahí se hacen las misas?
Comerciante: No, no, la misa cuando se hace el aniversario se hace aquí, viene el padre y aquí se hace la misa.
Entrevistadora: ¿Y si vienen todos?
Comerciante: No, antes si venía mucha gente, pero de un tiempo acá no, ya no, antes de hecho ese día no se trabajaba, de repente, muchos si sacan, si venden, pero antes sí, todo era fiesta y ahorita ya no, ya no mucho.
Entrevistadora: Y ¿Usted viene a trabajar el 24, el 25 y el 1º?
Comerciante: El 25 no, ni el 1º.
Entrevistadora: Y ¿El 24?
Comerciante: El 24 sí.
Entrevistadora: ¿También el 31?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Aquí no hacen como una reunión entre ustedes?
Comerciante: Pues cuando nos ponemos de acuerdo pues sí, ya entre vecino, por ejemplo, compramos uno para brindar o algo, ahora sí que cada quien...
Entrevistadora: Y ¿Si viene mucha gente en esas fechas? ¿Si se vende?
Comerciante: En temporada sí, es cuando más gente viene.
Entrevistadora: Y ¿Qué día de la semana es el día que usted vende más?
Comerciante: Fin de semana.

Anexo 2.-K

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 60 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 25 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 4

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	Tanque de gas estacionario
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $4,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada de Matamoros?
Comerciante: Por lo regular es buena, o sea, es una relación de compañerismo, de ayuda, de relación por el mismo comercio, vaya, sí porque acá, este... compramos entre nosotros mismos o hacemos negocio entre la misma, entre los compañeros de aquí de la cerrada.
Entrevistadora: Entonces ¿Sí es solidaria?
Comerciante: Sí, si es solidaria, sí, bastante.
Entrevistadora: Y ¿Nunca ha existido algún conflicto entre ustedes?
Comerciante: Pues sí, si llega a haber, como, llega a haber como cualquier, este... ¿cómo te diré?, es como cualquier familia porque sabes que a veces hay diferencias en algún negocio o algo, si llega a haber de repente, pero muy poco eh, muy poco.
Entrevistadora: Y esos pequeños conflictos ¿Cómo los llegan a solucionar?
Comerciante: Pues, este... 'ira tú sabes que aquí el barrio es, este…. ¿Cómo te diré?, este... hay unión, pero es un poco fuerte, es un poco ¿Cómo te diré?, eh, que a veces este… llega a los golpes, pero es muy poco eh, la verdad es muy poco, si llega a haber, pero sí, pero sí este… a final de cuentas pues se llega a platicar y a final de cuentas se arregla el problema.
Entrevistadora: Y ¿Aquí realizan alguna festividad o tradición?
Comerciante: Mmm, pues sí, tenemos, este... el aniversario del mercado y este... la fiesta de la iglesia, que es aquí en el, noviem… ¿Qué?, de San Francisco y el aniversario del mercado que es el 14 de octubre – noviembre, algo, pero sí, sí, sí se celebra.
Entrevistadora: Cómo... ¿Qué actividades se llevan a cabo en esa festividad?

Comerciante: Misa, este…. juegos de fútbol, un… que se hace aquí comida y baile y eso, llegan sonidos a veces y eso.
Entrevistadora: Y toda esa organización ¿La hacen ustedes o… ?
Comerciante: Sí, tenemos líderes acá y ellos son los que se encargan de… de la organización.
Entrevistadora: Y ¿Les piden una cooperación extra?
Comerciante: Pues sí, sí una cooperación entre los… entre los, este..., comerciantes.
Entrevistadora: Y ¿También hay alguna celebración sobre la Virgen de Guadalupe?
Comerciante: Sí, el día 12, sí, le hacen misa y peregrinación.
Entrevistadora: Y también peregrinación… y ¿Van todos los comerciantes o sólo algunos?
Comerciante: No siempre, no se va todos porque a veces la peregrinación está en horario en que a veces no se puede ir todos por lo mismo de que hay que levantar puestos, pero sí va bastante gente.
Entrevistadora: Y ¿Cómo fue que se conformó la organización que usted dice?
Comerciante: Uh, esa ya viene de muchos años, ¡ja!, tiene años, tiene 50, cincuenta y tantos años, ya han pasado diferentes líderes, pero si, este… pero si ya tiene mucho tiempo, no sé si han ido cambiando los líderes, pero si ya tiene muchos años, desde que esto, que fue siendo lo del comercio.
Entrevistadora: Y ¿Los van cambiando constantemente?
Comerciante: No, no, sí, este…. a veces no tiene determinado tiempo de años, sino se va dando conforme pasa el tiempo y algunos ya no quieren seguir y se van para otro y así.
Entrevistadora: Pero ¿Los comerciantes no deciden cambiar o poner a otro?
Comerciante: Sí, cuando, por ejemplo, ven que algún líder o algo así, las cosas no están funcionando bien pues se hace algunas juntas y van decidiendo si se cambia o no.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, bueno sabemos que hay dos organizaciones aquí, ya nos dijeron que la de aquí es de ¿Cuauhtémoc?
Comerciante: No, Juan Torres.
Entrevistadora: Bueno, no, sí, pero la confederación.
Comerciante: Ah, sí, sí, sí, la de Delegación Cuauhtémoc.
Entrevistadora: ¿Y aquí hay otra que es de salderos?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Este… ¿No han existido conflictos entre esas dos organizaciones?
Comerciante: Sí, mira yo, ¿Cómo te diré? Mira, la situación es, en todo, en todos, en toda, en todas las organizaciones siempre va a haber, este… alguna desavenencia y algunos problemas, pero es como todo, es como todo, es...algunos líderes no les parece algo y… y, este… pues hay a veces problemas, pero como todo, tiene uno que, en ese tipo de comercio siempre tiene que haber diálogo y tiene que haber, este… llegar a un acuerdo para arreglar las cosas por cualquier cosa, por el alumbrado, por los puestos, pero siempre tiene que haber, este… , un arreglo, tienes que arreglarte para seguir porque si no no se podría.
Entrevistadora: Y, lo de la realización del domo ¿Cuánto tiempo tiene que lo hicieron?
Comerciante: Pues tiene como unos 10 años, pero sí antes esto no estaba el, pero se… porque como lo organizamos y esto, los líderes, pues se, cooperamos aquí.
Entrevistadora: ¿Fue decisión de los líderes o entre todos los comerciantes?
Comerciante: No, entre todos los comerciantes.
Entrevistadora: ¿Hacen juntas?
Comerciante: Sí, hacen juntas, y pues se ve la posibilidad, surge la idea y se cambia.

Entrevistadora: Y lo del mural que está en el fondo, igual, ¿Entre ustedes, entre todos decidieron ponerlo?
Comerciante: Ajá, sí, entre todos, es como todo, los líderes pasan y dan ideas o los comerciantes *<<Estaría bueno hacer esto y el otro>>* y pues se trata de hacer.
Entrevistadora: Y el mural que pintaron ¿Cuánto tiempo tiene más o menos?
Comerciante: No tiene algo, también, unos 5 años más o menos.
Entrevistadora: Ah, ¿Es más reciente?
Comerciante: Sí, más reciente, sí es más reciente.
Entrevistadora: ¿Usted consideraría a los comerciantes de la cerrada como si fueran parte de su familia?
Comerciante: Sí, tenemos bastantes amigos eh, acá por los regular casi todos nos llevamos eh, como estamos aquí, aquí todos, tenemos que tener buscar la reunión y eso, porque todos, casi yo en lo personal, casi yo me llevo con mucha gente de aquí eh, y casi la misma, todos tenemos, este… , nos llevamos más o menos, sí como te digo, siempre hay o sea algunos que no están de acuerdo con los líderes y unos sí pero siempre tiene que andar uno tratándolos, apoyarlos.
Entrevistadora: Y ¿Usted convive más con su familia o con los comerciantes?
Comerciante: Pues vivo más aquí eh, la mera verdad.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Sí que sí, yo aquí entro temprano, salgo hasta las 7:00 de la noche me voy a la casa y otra vez ya estoy aquí al otro día, temprano.
Entrevistadora: Y ¿Si le gusta pasar tiempo aquí?
Comerciante: Sí, si me gusta mi trabajo.
Entrevistadora: ¿Por qué le gusta?
Comerciante: Pues porque es lo que a mí me… el comercio me gusta vender y me gusta estar aquí y pues de aquí saco para la familia.
Entrevistadora: Y ¿Usted es el único que se encarga de cuidar su puesto?
Comerciante: ¿Cómo? ¿Cómo?
Entrevistadora: Sí, ¿Usted nada más cuida o vende o se hace cargo?
Comerciante: Yo vendo y yo me encargo de mi puesto.
Entrevistadora: ¿No viene su familia a ayudarle?
Comerciante: No, yo aquí nada más me hago cargo.
Entrevistadora: Y ¿Ha tenido algún problema con algún comprador?
Comerciante: ¿Comprador?
Entrevistadora: Ajá.
Comerciante: No, no la verdad no, casi no, yo soy muy tranquilo, yo casi no, trato de atender a los clientes y darles su razón porque ellos son lo que pagan entonces si me pongo no vendo.
Entrevistadora: Y ¿Si convive bien con sus vecinos de puesto?
Comerciante: Sí, yo soy bien tranquilo, me gusta convivir con todos.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los comerciantes?
Comerciante: Eh, no casi siempre soy igual, o sea yo con los clientes los trato bien y con los consumidores, con los que me venden y todo eso, pues si…igual.
Entrevistadora: En la comunicación que tiene con los demás comerciantes ¿Usted suele utilizar groserías o albures o algo así? ¿Con los demás?
Comerciante: No, casi no.
Entrevistadora: ¿Casi nada?

Comerciante: No, la verdad yo no, no, casi no, no soy muy dado a las groserías eh, aquí hay un lenguaje muy coloquial entre todos los comerciantes y todo eso, pero es por lo mismo del barrio, pero por otro caso, yo casi no me llevo muy pesado con nadie, pero si estoy.
Entrevistadora: Pero coloquial ¿Cómo?
Comerciante: Pues con palabras así, ¿Cómo te diré?, algunos se llevan con mentadas o así, pero por lo regular es nada más de cotorreo, pero no todos, no todos nos llevamos.
Entrevistadora: Pero ¿Usted no las dice?
Comerciante: No, yo no casi no.
Entrevistadora: Y los demás ¿Sí?
Comerciante: No, no, alguno que otro.
Entrevistadora: ¿O los más chavos?
Comerciante: O sea, haz de cuenta que, si yo me llevo, por ejemplo, con el señor, pues a la mejor si me la miente algo, a la mejor yo nada más le doy el avión, pero no, no, no.
Entrevistadora: No es como ¿Regular?
Comerciante: No, no es muy regular.
Entrevistadora: Y ¿Hacen algún tipo de señas o sonidos para comunicarse algo?
Comerciante: Pues, chiflar.
Entrevistadora: ¿Cómo si alguien llegara a robar?
Comerciante: Sí, nos llevamos, exacto comunicamos por medio, para vender sí, gritamos, ¿no? para ofrecer el producto, pero para así, para ayudarnos en eso, pues un chiflido o algo así.
Entrevistadora: Y ¿Para vender sus productos como qué frases o palabras gritas?
Comerciante: Pues por lo regular ¿qué gritas? <<*Acérquese*>>, <<*Bara, bara*>>, cosas así.
Entrevistadora: Y ¿Usted cómo le llama a sus consumidores, <<*Señito*>>?
Comerciante: Este <<*Güerita*>> por lo regular, <<*güera*>>, <<*dama*>> o <<*preciosa*>>
Entrevistadora: Y ¿Alguna vez ha llegado a entablar alguna amistad con algún consumidor?
Comerciante: Tengo amistades, bastantes que me conocen, como tengo años ya aquí, me conocen, tiene muchos años, aquí hay clientes que vienen de muchos años, y ya nos conocen, pero sí, sí he hecho amistad con bastantes.
Entrevistadora: ¿Usted venera o la cerrada en general veneran a algún santo en específico?
Comerciante: Pues por lo regular casi todos aquí, la mayoría como tenemos nuestra imagen de la Virgen de Guadalupe, pues es la que más o menos aquí todos, casi, veneramos, por eso le hacemos fiesta el 12 y la peregrinación que hacemos.
Entrevistadora: Y ¿Usted aquí no cuenta con alguna imagen religiosa o.… ?
Comerciante: No, en el puesto no.
Entrevistadora: ¿Usted tiene objetos para tener mayores ganancias o para alejar la mala vibra o cosas así?
Comerciante: No, no, casi no soy muy dado a eso.
Entrevistadora: ¿No?
Comerciante: No, yo siempre, este… mi trabajo y que tenga Dios sólo en la casa y ya.
Entrevistadora: Y ¿Se persigna, por ejemplo, en la primera venta?
Comerciante: Sí, eso sí, si soy dado a eso, me persigno en la primera venta.
Entrevistadora: Y ¿Sería lo único que realiza?
Comerciante: Sí, sí.
Entrevistadora: ¿Usted requiere de más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: ¿Yo requiero?
Entrevistadora: Ajá.

Comerciante: Pues se adapta uno al puesto que tiene uno, si aquí cada quien tiene distribuido el… su lugar y pues a eso tienen que adaptarse, al tamaño de lo que uno tiene.
Entrevistadora: Y este puesto ¿Usted lo compró?
Comerciante: No, no es mío, soy trabajador, pero ya tengo muchos años aquí.
Entrevistadora: Y la limitación ¿A usted se la dieron?
Comerciante: Sí, sí, cada quien va comprando, en tiempo pasado porque cada vez son más, pero según sus posibilidades comprabas el lugar.
Entrevistadora: Y ¿Por qué razón tiene sus pantalones ahí sobre la reja?
Comerciante: Pues para exponerles, este, ponerlos a la vista de la gente para que los vean y llamen la atención y los, se acerquen a comprar.

Anexo 2.-L

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 36 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 15 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 3

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	Tanque de gas estacionario
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: -------

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de está cerrada?
Comerciante: Pues cordial, no sé, todos nos conocemos y los que no, pues digo, se saluda, yo saludo, pues cordial.
Entrevistadora: Y ¿No han existido ningún tipo de conflictos?
Comerciante: Si los hay, pero pues, o sea yo no hable por mí, yo no eh, yo con nadie, pero si ha habido quien tenga sus bronquillas o las haya todavía.
Entrevistadora: ¿De qué tipo?
Comerciante: Pues puede ser entre envidias entre ellos, rencillas ya atrasadas, o sea, así broncas.
Entrevistadora: ¿Como personales?
Comerciante: Se podría decir, no tanto personales porque también no tanto es de mercancía, por bajarte al cliente o algo, pero sí ya es a la mejor que me cae gordo y cosas así.
Entrevistadora: Ah.
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: ¿Cómo se conformó la organización de está cerrada?
Comerciante: ¿Qué crees?, que aquí bien, no sé, yo ya llegué… yo aquí tengo, voy para 15 años, pero ya estaba este rollo, ahí si yo no te puedo decir, ahí los que te pueden decir más o menos son los más grandes.
Entrevistadora: Y ¿Cómo llegó usted aquí?
Comerciante: Porque yo empecé trabajando en la San Felipe, en el tianguis de la San Felipe y de ahí me dijeron de acá y me vine para acá y pues mira aquí sigo.
Entrevistadora: Sí, ya es mucho tiempo, ¿Cuándo usted llegó ya estaba el domo?
Comerciante: Ya, ya estaba esto, antes de que yo llegara, y eso porque me platican era cuando había lona, sí, yo cuando llegué, ya estaba esto, así como ves ahorita ya, lo más nuevo que se puede

decir son los... lo de afuera del mercado, lo de LED que pusieron los, los…. pero si ya en fuera, o los estos reflectores, de ahí en fuera ya estaba todo, las lámparas grandes, todo eso sí ya estaban.
Entrevistadora: Y cuando usted llegó ¿Dio como alguna cooperación?
Comerciante: No, no, ya no, eso ya lo habían cooperado los que estaban antes, en sí, esos son los que pagaron antes.
Entrevistadora: Y para la limpieza ¿Cómo le hacen?
Comerciante: Por ejemplo, yo le pago a un chavo que me limpia, ahorita está sucio, jajaja, ahorita vi que volteo a ver y jajaja.
Entrevistadora: Jajaja.
Comerciante: Le pago y ya él me lava, porque aquí estoy nada más los jueves, entre semana estoy pegado a la pared, o sea, donde está la ropa colgada, después de las pantunflas, ahí estoy yo, lunes miércoles y viernes y fines de semana estoy acá entonces los días que yo me cambio, él es el que me lava pero hay una persona que la misma asociación, como dices, se le paga, para que barra ahora sí, todo, todo, y eso de que alguien le pague, cada quien es como para mantener más limpio tu lugar, o sea yo aquí, a las 6:00, 7:00 ya se termina de recoger o 6:00 y ya lo sucio que queda, ya llega él y ya, barre, se encarga de barrer todo.
Entrevistadora: Y ¿Para los policías? Bueno, es que hemos visto que hay como vigilancia.
Comerciante: Eso sí, ya se puede decir que es privada, pero privada de que uno mismo con la asociación al pagarle, tú, tu cuota diaria ya va incluida la vigilancia, pero es vigilancia más bien para el cliente, no tanto para nosotros, o sea para que aquí no lleguen a robar a nadie para que me entiendas.
Entrevistadora: y ¿Por qué se conformó? Bueno, cuando usted llegó ¿Ya estaban los vigilantes?
Comerciante: No, si, también ya estaba, sí, sí, también ya estaba, por lo mismo porque se robaba, bueno cuando roban a alguien aquí, o sea me ha tocado ver cadenazos y cosas de ese tipo, tú te asustas entonces dejas de venir, ¿Si me entiendes?
Entrevistadora: Sí.
Comerciante: O, por ejemplo, hay mujeres que pues aquí les vale gorro y así se guarden el dinero aquí vienen las manosean y se lo sacan.
Compradora: ¿Qué precio tiene?
Comerciante: $180, amiga.
Compradora: Gracias.
Comerciante: ¿Si me entiendes? Entonces tú como damita, como mujer pues te asustas y ya no quieres regresar, hasta igual y vienes con alguien dices *<<Pues bueno, vamos>>*, pero sola pues dices *<<No, ¿a qué voy?, si ya me pasó una vez esto>>* no te estoy asustando ahorita, ¿Verdad? pero digo, no sí, suele pasar, ahorita, hasta eso, ha estado tranquilo el barrio, no ha estado tan pesado, que yo sepa, o sea, muy raro, muy raro, que y más en las noches a lo mejor, pon tú de droga o de rencillas, ahí ya es otro rollo, ahí ya es fuera de todo esto.
Entrevistadora: *(Vemos que se acercan compradoras).*
Comerciante: Ustedes sigan, eh yo puedo con las dos.
Compradora: ¿Cuánto este?
Comerciante: En $300, amiga, al fin y al cabo, ni van a comprar.
Compradora: Gracias.
Comerciante: Ya ves, uno sabe quién sí y quién no.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes los comerciantes, ha sido respetuosa?

Comerciante: En parte, sí, es que aquí ya es cosa de cada quien, ¿si me entiendes?, o sea ya es personal, o sea de mi parte si, te digo yo saludo a todos, me despido de todos, si hay quien te caiga gordito, pero hasta ahí, nunca vas a llegarle y pues ah, y bueno yo no soy así, entonces pues no.
Entrevistadora: Y ¿Usted ayuda a sus compañeros a poner el negocio, a recogerlo, y cosas así?
Comerciante: Pues igual, ponle tú que cuidar el puesto sí, pero ya poner el puesto ya es cosa de cada quién, porque cada quien sabe cómo pone su tiradero, pa' pronto, sí, ¿Sí me entiendes? igual si ves, a la mejor, se le está cayendo el catre o algo y te dice <<*Oye, échame la mano*>> ah pues sí, eso ya también es personal, de cómo te lleves con cada quien.
Entrevistadora: ¿Usted considera a los comerciantes de la cerrada como si fueran parte de su familia?
Comerciante: No, pues no, bueno.... familia sí no, amistad todavía te la pongo, pero si familia se oye algo mal, a la mejor hay quien sí, pero te digo como yo llegué pero la mayoría de los que te diría que son como familia o se ven como familia son porque empezaron desde chicos o fueron los primeros de los que empezaron aquí, yo no te puedo decir eso porque como llegué después, te digo, yo me llevo bien, saludo y todo, pero no tanto como familia, igual como amistad y eso sí, pero familia familia ahí sí no.
Entrevistadora: Y ¿Tiene amistad con sus compañeros más próximos?
Comerciante: Pues yo sí, pues es que yo soy muy sociable, pues es que sí, yo conozco de afuera, te conozco de acá.
Entrevistadora: Y ¿Si sale con ellos? ¿Convive con ellos afuera de aquí?
Comerciante: No, fíjate que no, es que... también, yo soy de los que trabajo-casa, casa-trabajo, ajá, ajá, es que aquí es diferente, es muy distinto ya tarde, sí, aquí ya cambia, como ves ahorita en las tardes ya es otra cara Tepito.
Entrevistadora: Y ¿Cuánto tiempo trabaja usted aquí?
Comerciante: Yo soy de los que, ahí a la mejor si le caigo mal a algunos porque yo llego tarde, llego 10:30, llego 10:00 -10:30 y yo sí a las 3:30 empiezo a recoger, la mayoría de aquí se va a las 4:00 - 4:30- 5:00 o 6:00, yo sí a las 3:30 <<*Tan, tan, vámonos*>>.
Entrevistadora: Y ¿Realiza alguna otra actividad como cotidianamente o solamente sería como atender el puesto?
Comerciante: O sea, ¿Aparte de aquí otra cosa? No, aquí, nada más.
Entrevistadora: ¿Usted es el único que se hace cargo del puesto?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Le gusta atenderlo?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Le ha tocado lidiar con clientes difíciles?
Comerciante: Sí, de todo te toca aquí, de todo ves, y más cuando la ropa que vendo pues es de niño, pues más mujeres, damas, hubo un tiempo que vendí ropa de dama, es más pesado todavía vender ropa de dama.
Entrevistadora: ¿Por qué?
Comerciante: Porque luego se llegan hasta pelear por las prendas, y más cuando son, o sea en ese tiempo eran blusas y la mayoría eran de tallas chicas hasta extra grandes, y pues si eran unas señoras reforzadas y eran las que se peleaban más, de que: << *¡No!, yo la vi*>> que no sé qué, que <<*espérate*>>, <<*A ver, hay para todas*>>.
Entrevistadora: << *¡Tranquilas!*>>.
Comerciante: Sí, son bravas.
Entrevistadora: ¿Por eso mejor decidió la ropa de bebé?

Comerciante: No, no, fue como un cambio, porque ya también donde surgió la ropa de bebé, ya dejaron de hacer la misma ropa y pues también tienes que buscarle, y digo de ahí le di con la ropa de bebé y pues gracias a dios es lo que, jalando bien, niños siempre hay.
Entrevistadora: Y ¿Con esos clientes que preguntan por muchos precios y nunca eligen nada?
Comerciante: Pues más o menos tú ya sabes cómo reaccionas, pues ya indiferente, pues ya como hay días que están tranquilos que lo que ya quieres es irte, que dices: <<*Ya vámonos*>>, sol, sueño, ahorita que bueno que vinieron para que me despabile, o sea, cosas así, o sea, sí, ya ni enojarte porque pues digo aquí todo, o sea, hay unos que te van a comprar, otros que no, igual tienes clientes que nada más vienen a preguntar y también ni modo que les hagas caras a tus otros clientes y pero sabes que después cuando vengan te van a comprar bien, o sea.
Entrevistadora: Y ¿Si hay días en los que no vende nada?
Comerciante: Pues, gracias a Dios, no eh... yo sí, siempre, siempre, yo sí, nunca me voy sin persignar, *(se acerca una compradora)* <<*Chéquele, jefa*>>. Ustedes síganle, yo puedo con todo, no, si se me hubiera llenado el puesto de gente y: << *¿A cómo esto?*>>, << *¿A cómo aquello?*>>.
Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto? Que, para comer, que <<*Cuídame el puesto*>>.
Comerciante: A veces, sí, lo de <<*Cuídame el puesto*>> si, pues se puede decir que cuando vas, pues tienes que ir al baño a recoger alguna mercancía, a recoger algo, pues si tienes que pedirle que te eche la mano, en echarte un ojito y de convivir, pues también, antes se acostumbraba mucho de cada ocho días hacer una vaquerita: unas carnitas, unos alambres y eso pero luego también por lo mismo de que estás ocupado y a unos los cambian, ya no, ¿Si me entiendes?, ya no puedes hacer, o sea, no se puede, o sea, aunque quieras no se puede muchas veces.
Entrevistadora: ¿Usted considera que se han perdido las tradiciones que se tenían?
Comerciante: ¿Cómo por ejemplo...?
Entrevistadora: Por ejemplo, esto, y no sé, del aniversario.
Comerciante: ¿de la Merced?
Entrevistadora: Del mercado y eso...
Comerciante: Pues sigue habiendo, el aniversario lo siguen haciendo aquí todavía pero antes no trabajaban, traían banda y eso, porque me tocó a mí, yo nunca, los aniversarios, ni me quedo, o sea, hay muchos que si, por eso no convivo mucho, así como, así como si fuera familia porque no vengo, por eso.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con sus compañeros?
Comerciante: Pues no, yo digo que es igual, no sé, puede ser que si, puede ser que no, no sé, no lo había visto eso.
Entrevistadora: ¿En la comuni...?
Comerciante: Sí, si igual y si.
Entrevistadora: ¿Si cambia?
Comerciante: Porque ya con los compañeros ya es como más confianza y <<*Aüey*>>, ¿Si me entiendes?, cosas así, y con el cliente siempre hay más respeto o hay respeto, o sea, ahí no puedes ser llevado, pa' pronto sería eso.
Entrevistadora: ¿Con sus compañeros utiliza groserías, albures?
Comerciante: Sí, sí, ah, sí, sino no has tenido infancia.
Entrevistadora: ¿Pero siempre con un sentido amistoso?
Comerciante: Sí, sí, hasta mentadas, pero <<*Sin dolo*>>.

Entrevistadora: Y ¿El modo, las palabras que expresa le han generado como conflicto? bueno, los albures, las groserías.
Comerciante: O sea que me enojé ¿Yo? ¿Qué me caliente? pues no, no, porque ahora sí que el que se lleva se aguanta, sino no te lleves.
Entrevistadora: Jajaja.
Comerciante: Sí, ¡No!, de verdad, sino te vas a aguantar, no te lleves.
Entrevistadora: ¿Hacen algún tipo de seña o sonido para comunicar algo? como cuando se están robando algo, que chiflen y así.
Comerciante: Pues sí, de robar, te digo que me ha tocado poco, y pues si, nada más se empieza a hacer el escándalo a gritar que, no sé, <<*Agárrenlo*>> o cosas así, porque también es rápido, o sea, a la mejor, nada más te jalan la cadena y también corren, no se esperan a que vengan y como están ellos vigilándolo, se empiezan a radiar y ya a la mejor hay unos que están por el mercado de aquel lado, y ya lo van...
Entrevistadora: ¿Siguiendo?
Comerciante: Siguiendo, ajá.
Entrevistadora: ¿Usted grita para llamar la atención de sus consumidores?
Comerciante: Pues no, no, si grito luego, pero así que yo lo haga para vender pues no.
Entrevistadora: Y como... ¿Qué frases utiliza?
Comerciante: Pues lo típico: <<*De remate*>>, <<*Pásele amiguita*>>, <<*Chéquele, güera*>>, o sea cosas así, ajá.
Entrevistadora: Casi la mayoría de las personas que vienen aquí ¿Son mujeres?
Comerciante: Pues no, que cree, que no lo he visto, eso, no, no sé, ¿Cómo te diré? no me he puesto a ver eso, si son mujeres, buena pregunta, conmigo pues la mayoría sí porque pues como es ropa de bebé sí, pero en general aquí, pues, si te fijas hay ropa de caballero, ropa de dama, de niño, o sea de todo, ajá, pero igual y si eh, viéndolo así pues igual sí, porque muchas veces son las que trabajan para revender ropa ¿Si me entiendes? en las oficinas, cosas de ese tipo, la mayoría son mujeres no tanto hombres, ajá, pues si, igual y sí.
Entrevistadora: Y ¿Ha llegado a entablar alguna relación más estrecha con alguna compradora?
Comerciante: Jajaja, un caballero no tiene memoria, pues sí se da, sí se da.
Entrevistadora: ¿Qué tradiciones hay como en está cerrada?
Comerciante: ¿Tradiciones? Pues sería lo del aniversario que es el de los mercados, que es el del 14 de octubre, creo, ¿Qué más? ¿Qué más?, la misa de la Virgen, el 12, la peregrinación a la Villa.
Entrevistadora: ¿Usted va?
Comerciante: No, si aportó, lo que es mi... lo que se da, pero no, te digo, yo trabajo-casa, casa-trabajo, o sea no, soy católico, no soy devo... o sea no soy cucaracha de la iglesia, pero digo sí, pero no, nunca he ido.
Entrevistadora: Y ¿En está cerrada veneran a algún santo?
Comerciante: La Virgen que está allá arriba.
Entrevistadora: Y ¿Usted sabe cuál es la historia?
Comerciante: No, nah, perdóname, pero ahí sí no.
Entrevistadora: ¿Ha visto que siempre tiene flores frescas?
Comerciante: No, la verdad no, es que cómo está allá arriba ni se ve.
Entrevistadora: Jaja está hasta allá.
Comerciante: Sí, pues aquí está, derechito ¿tiene flores frescas?
Entrevistadora: Siempre, bueno, siempre que hemos venido hay flores frescas.

Comerciante: Ah no sé, no sé, igual y eso te digo, ves que eso es de los, no sé si sea de alguien o de los mismos de aquí que siempre le digan al flaco que tenga ahí arreglado, no sé, ahora sí que cada martes que está vacío aquí, no sé, porque solamente los martes es cuando podrían hacer eso, o en la tarde ya que se recogió todo y más allá atrás, porque sí sé que la bajan y la limpian, eso sí, y es cada... una vez al año cada que va a ser lo de su misa.
Entrevistadora: ¿Es cuando se la llevan?
Comerciante: Sí, es cuando se la llevan, también a la villa se la llevan.
Entrevistadora: ¿Usted hace algún rito religioso cuando está haciendo su primer venta?
Comerciante: Me persigno nada más, ahora sí que la famosa persignada, ajá.
Entrevistadora: Y ¿Por qué lo hace?
Comerciante: Pues igual ya es como costumbre, bueno también yo vengo de familia de comerciantes, ahora sí que ya es como costumbre, y es como en una forma de agradecerle a dios de que ya te hizo tu primera venta y a la vez pues que te vaya mejor, igual y caiga más venta, igual cuando te venden, cuando tú le dices a la gente: <<*Gracias jefa, que tenga buena mano*>> que es la persignada, igual con esto va a vender mucho, o sea, es como una buena vibra tanto uno a ellos y ellos a nosotros.
Entrevistadora: Y además de persignarse, ¿Echa agua bendita?
Comerciante: No, nah.
Entrevistadora: Y ¿No tiene cositas como para alejar la mala vibra?
Comerciante: No, no, ya eso es... también personal, ya es si crees o no.
Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: Pues no, digo aquí el puesto es un poco más chico que allá, pero no, no, te acostumbras o te acoplas a lo que tienes.
Entrevistadora: ¿Por eso tiene éstas? no sé cómo se llaman… éstas...
Comerciante: Rackets sí, para que la ropa esté colgada y los pantalones, pues como están doblados pues aquí en el catre y pues ya es lo que se saca, igual falta otro, cuando tengo más ropa, o hay más ropa es otro, pero aquí, haz de cuenta que aquí no lo puedo sacar porque el lugar es más pequeño, en los otros puestos ahí si lo saco porque sí son más grandes y ahí no hay problema.

Anexo 2.-M

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino E**dad:** 54 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 40 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 6

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	**Antena parabólica**
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	**Seis personas**

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $6,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	**Seis personas**	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de ésta cerrada?
Comerciante: ¿De ésta cerrada?, normal, amigable.
Entrevistadora: ¿Nunca ha habido conflictos aquí?
Comerciante: Hace años sí, por los puestos, se peleaba quien era dueño de un lugarcito y eso, pero eso ya tiene años que se acabó.
Entrevistadora: ¿Ahorita ya no hay ninguno?
Comerciante: No, ya no.
Entrevistadora: ¿Y ésta organización cómo se conformó?, bueno, ve que pusieron el techo, los policías, la limpieza…
Comerciante: ¿Cómo la fueron armando?, no pues empezaron como 26 personas, las originales a armar el tianguis y de ahí se extendió y de ahí se fue conformando las demás cosas.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, ¿El domo, el techito por qué lo pusieron?
Comerciante: Porque poníamos antes lonas como en todos lados, enton's, el techo nos quitó el motivo de quitar las lonas.
Entrevistadora. ¿Y quién se organizó o de donde surgió la idea?
Comerciante: El secretario general, ese entonces era Alberto Ponce.
Entrevistadora: ¿Ya no está él?
Comerciante: Sí, si está, pero ya no es secretario general.
Entrevistadora: ¿Y para la seguridad por qué se pusieron policías?

Comerciante: Porque del 2000 para acá empezó a aumentar la inseguridad en el barrio y empezaron a robar en donde quiera, entonces, cada área contrató su seguridad, ha habido muchas corporaciones diferentes.
Entrevistadora: ¿Sí está muy feo, estaba muy pesado?
Comerciante: Sí, no creas… (*El comerciante atiende su puesto*)
Entrevistadora: ¿A usted le tocó ver cómo asaltaban aquí?
Comerciante: Sí, muchas veces, había bandas de cuatro, seis personas que venían.
Entrevistadora: ¿Y con la presencia de los policías se acabó?
Comerciante: Fue disminuyendo, no se ha acabado porque siempre pues toda la vida siempre hay, y más ahorita que ha incrementado la inseguridad en el país, donde quieran roban.
Entrevistadora: Y para la limpieza ¿Cómo se llegó a la idea de que pasaran a cobrar para que hicieran la limpieza?
Comerciante: Ah igual, el presidente de entonces contrató una persona para que barriera toda el área.
Entrevistadora: ¿Y todos cooperan?
Comerciante: No todos, ahorita ya no porque se dividió la Asociación.
Entrevistadora: O sea, ¿Ahorita hay dos líderes?
Comerciante: No, hay uno, pero los demás no pagamos. Hay conflictos con la mesa directiva más no entre los comerciantes.
Entrevistadora: ¿Y por qué se dieron estos conflictos?
Comerciante: Por malos manejos del secretario general que está ahorita.
Entrevistadora: ¿Dentro de está cerrada realizan algún tipo de festejos?
Comerciante: El aniversario del mercado, cada 14 de octubre.
Entrevistadora: ¿Y qué se hace?
Comerciante. Pues, hacen una misa, a veces hacen una comida, a veces traían grupos que ahorita ya no se hace por falta de dinero.
Entrevistadora: ¿Y ese día se trabaja?
Comerciante: Sí, ahora sí, antes no.
Entrevistadora: ¿Venía mucha gente?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Si se ponía buena la fiesta?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Usted iba?
Comerciante: Sí, veníamos aquí, antes venía…llegaban a venir hasta diez sonidos, algunos cobraban y otros venían a tocar gratis para darse a conocer.
Entrevistadora: ¿Y hacen peregrinaciones?
Comerciantes: Si, cada año, en octubre.
Entrevistadora: ¿Y usted ha ido?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Y van caminando?
Comerciante: Desde aquí hasta la Basílica caminando.
Entrevistadora: ¿Y si van todos los comerciantes?
Comerciantes: Antes sí, ahora ya…te digo que por lo mismo de que no están de acuerdo con la mesa directiva, muchos se han este... desertado de ir a la peregrinación.
Entrevistadora: ¿Considera que la relación entre ustedes ha sido respetuosa?
Comerciante: Sí.

Entrevistadora: ¿Usted ayuda a sus compañeros de puesto?
Comerciante: Si.
Entrevistadora: ¿A usted lo ayudan?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Los comerciantes de la cerrada los considera como parte de su familia?
Comerciante: Sí, porque pasamos la mayor parte del día con ellos, pues aquí paso la mayor parte del tiempo.
Entrevistadora: ¿Desde a qué hora trabaja?
Comerciante: Pues unos trabajamos desde las 9:00 o 10:00 de la mañana hasta las 5:00, 6:00 de la tarde.
Entrevistadora: ¿Y con quién le gusta convivir más, con su familia o con los comerciantes?
Comerciante: Pues los dos, te adaptas, te adaptas porque duras aquí el mayor tiempo y cuando descansas pues estas con tu familia.
Entrevistadora: ¿Además de ésta actividad, realiza otro trabajo diariamente?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Y usted es el único que se encarga de atender el puesto?
Comerciante: Aquí habemos dos personas.
Entrevistadora: ¿Y a usted le gusta atender el puesto?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Qué hace usted cuando se presenta un cliente difícil?
Comerciante: Atenderlo igual que los demás.
Entrevistadora: ¿Y ha llegado como a sobresaltarse?
Comerciante: No, casi no.
Entrevistadora: ¿Nunca se ha desesperado?
Comerciante: No… sí, si te desesperas, pero es tu trabajo, aprendes con el tiempo, el tiempo te va dando experiencia para tratar a todas las personas, hay personas que llegan se miden 10 vestidos y no te compran nada y hay otras personas que dices <<*No me va a comprar*>> y es la que te compra más de todo el día que has estado aquí.
Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto?
Comerciante: Mjmm
Entrevistadora: ¿Con los más cercanos?
Comerciante: Con los más cercanos y los retirados, casi todos nos hablamos, aquí todos nos conocemos, aunque somos muchos, pero todos nos conocemos
Entrevistadora: ¿Cómo cuántos comerciantes hay aquí?
Comerciante: Aquí como 200.
Entrevistadora: Son bastantes…. ¿Y realiza actividades con ellos externas al trabajo?
Comerciante: A veces sí, teníamos un equipo de fútbol.
Entrevistadora: ¿Cómo se llamaba?
Comerciante: "Salderos Tepito".
Entrevistadora: ¿Y cómo se conformó ese equipo?
Comerciante: Pues todos lo fuimos... de los mismos comerciantes nos fuimos uniendo e hicimos el equipo.
Entrevistadora: ¿Y eso cuánto tiempo tiene?
Comerciante: Eso, ese equipo duró desde el 92, 93, hasta la fecha luego llegamos a juntarnos y volvemos a jugar.
Entrevistadora: ¿Y utilizan la cancha que está aquí a lado?

Comerciante: Aquí jugábamos, pero hubo conflictos también ahí por la inseguridad, se junta mucho vicioso, entonces, ya dejamos de venir a jugar y vamos a la deportiva.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con sus compañeros?
Comerciante: No, es igual, es el mismo trato.
Entrevistadora. ¿Con sus compañeros llega a decir groserías, albures?
Comerciante: ¡Ah! no, eso sí, aquí hay mucho albur, muchas palabras de doble sentido.
Entrevistadora: Y bueno, ¿el uso de estas palabras no le ha generado algún conflicto, cuando alguien ya no se aguanta o así?
Comerciante: No, yo con los que me llevo, hasta la fecha no he tenido ningún conflicto.
Entrevistadora: ¿Cuándo están robando, entre ustedes se hacen algún tipo de señas para avisar?
Comerciante: A veces sí y a veces no, porque a veces resulta que los mismos rateros a veces los conocemos y sabemos que a uno le pueden hacer algo o mandan a alguien, porque es como una mafia muy grande aquí, como en todos lados ya hay mafias.
Entrevistadora: Y cuando hacen esta seña, bueno, cuando ustedes se avisan ¿Cómo se avisan?
Comerciante: Chiflando, gritando…
Entrevistadora: ¿Sí le ha tocado ver?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Emmm…. ¿Qué palabras o frases utiliza para llamar la atención de los clientes?
Comerciante: Pues la de <<*Ropa fina*>> grita uno, <<*Pura ropa de Liverpool*>>, pues variado la frase.
Entrevistadora: ¿Usted grita o ya cuando están aquí cerquita es cuando…?
Comerciante: Empezamos a gritar de repente, casi por lo regular ahora ya… antes era diario, pero ahora ya tiene tiempo que nada más sábado y domingo gritan todos, ahorita que han andado aquí casi nadie ha gritado, y ahorita, así como el compañero, quedito.
Entrevistadora: ¿Ha llegado a entablado una relación muy cercana con algún comprador?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Pero si tiene clientes frecuentes?
Comerciante: Un montón mmm… frecuentes y que son policías, banqueros, políticos.
Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en está cerrada?
Comerciante: Sí, la conocen por los gritones, aquí es el único lugar en donde más gritan y es en donde empezó el barrio; de comerciantes de esta zona comenzó aquí, en esta zona, antes en los años 70´s, a finales de los 70´s era el único lugar que vendía.
Entrevistadora: ¿Y cuándo usted llegó ya había varios?
Comerciante: Ya, yo llegué aquí en el 78.
Entrevistadora: ¿Y usted siempre ha vivido en Tepito?
Comerciante: No, yo no vivo en Tepito, yo vivo en Ecatepec y he vivido en la Bondojito, en la Río Blanco.
Entrevistadora: ¿En esta cerrada se venera a algún santo?
Comerciante: A la Virgen de Guadalupe.
Entrevistadora: La Virgen que está en el fondo tiene flores frescas ¿Cooperan para…?
Comerciante: Sí, hay algunas personas que cooperan para comprar las flores.
Entrevistadora: ¿Conoce la historia del mural que está en el fondo?
Comerciante: No, ese lo mandaron a pintar, un pintor que viene aquí; en el 85, cuando el temblor, al poco tiempo mandaron pintar ahí, porque se cayó esa barda.
Entrevistadora: ¿A usted le tocó estar aquí?

Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Y si estuvo muy fuerte?
Comerciante: ¿Aquí? Pues sí, hubo muchas caídas, muchas bardas se cayeron, el de aquel mercado de la esquina (*señala en la parte de enfrente*), las cúpulas de los mercados han aguantado, pero los cambiaron.
Entrevistadora: ¿Usted tiene objetos para atraer mayores ganancias, alejar la mala vibra, tiene algún ando aquí?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Y se persigna con la primer venta?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Por qué se persigna?
Comerciante: Porque fue una costumbre, una tradición de todos, así me acostumbre, yo veía a las personas que se persignaban con la primer venta.
Entrevistadora: ¿Lo aprendió de alguien?
Comerciante: De los mismos compañeros de aquí.
Entrevistadora: ¿Sí han cambiado mucho los compañeros?
Comerciante: Sí, pues ya muchos han fallecido, mucha gente nueva que ha venido; aquí yo te puedo decir que quedan como de aquel tiempo cuando yo llegué, han de quedar como cuatro, cinco personas nada más y todos los demás son nuevos, son más recientes.
Entrevistadora: ¿Quiénes son los que todavía quedan?
Comerciante: Mmm… Antonio Blancas, Beto Ponce, el "Gringa", Roberto Hernández.
Entrevistadora: Pero quiénes son en sí, bueno, ¿En dónde los podemos encontrar?
Comerciante: Beto Ponce viene hasta al rato, a Toño Blancas, aquí en la esquina de este lado (*señala el lado derecho*) en el primer puesto, pero no sé si quiera… en la última de este lado, el primer puesto así de allá, así como está ese puesto, ahí a la mejor está, es un señor canoso chinito que está sentado.
Entrevistadora: ¿Y usted cuando hace su primer venta le dice al cliente *<<Que tenga buena mano>>?*
Comerciante: Sí, muchas veces porque es la costumbre, son las costumbres que se dan.
Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Si es suficiente? ¿Lo adapta?
Comerciante: Se va adaptando uno a lo que hay o lo que tengas a la mano para vender.

Anexo 2.-N

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 64 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 40 años

Estado civil:

Soltero	Casado	Divorciado	**Viudo**

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	**Licenciatura (trunca)**

Integrantes de la familia que viven con usted: 13

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	**Antena parabólica**
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	De 2 a 4	De 5 a 7	**De 8 a 10**	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: -------

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	**Tres personas**	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	**Seis personas**	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: La entrevista será sobre los comerciantes de aquí de la cerrada…
Comerciante: Lo que pasa es que hay tres, en este lugar hay tres personas; de lunes a viernes es uno, sábado y domingo son dos, y en temporada, o sea, del 16 de diciembre al 7 de enero es otra persona, o sea, que este lugar lo trabajan tres diferentes personas; hay unos que tienen el lugar fijo, no se mueven, pero la mayoría cambia.
Entrevistadora: Entonces, lo van cambiando entre los tres. Bueno, ya hemos realizado otras entrevistas a algunos comerciantes.
Comerciante: ¿A quién?
Entrevistadora: A una señora que vende sobre ésta banqueta (*banqueta ubicada del lado izquierdo*), casi al fondo, doña Chabe.
Comerciante: Chabelita, sí, pero ella no, ella ha sido empleada toda la vida; apenas está trabajando en su lugar, ese lugar es de ella, en donde está.
Entrevistadora: Bueno, le preguntamos sobre la organización y nos dijo que había una mesa directiva para la cerrada, y también preguntamos a otra que está en la otra banqueta (*derecha*), pero de ella no sé me su nombre.
Comerciante: No, son de esa banqueta, pero de ésta banqueta (*izquierda*) nada más hasta la primera entrada del mercado, de ahí para acá. Y muchos de ellos ya se vinieron de éste lado (*derecho*).
Entrevistadora: ¡Ah!, está complicado.
Comerciante: Sí, aquí es un…..porque si estuviera ese puesto para mí de lunes a viernes, sábado y domingo y temporada, yo lo arreglo, pero el sábado se quita y se pone otro, y temporada se le

llama del 16 de diciembre al 7 de enero, se pone otro y ellos tienen más relajo porque una semana trabaja él aquí, otra semana trabaja allá, una semana trabaja aquí y otra allá; hay fijos como ellos que venden toda la semana, pero hay movibles como el de la esquina, ahí en donde dice $50 (*señala un letrero*), ahorita lo ves aquí y dentro de 8 días lo ves al otro lado, así que hay mucha movilidad en los lugares.
Entrevistadora: ¡Ah!, pensé que eran fijos.
Comerciante: No.… ¿Qué más?
Entrevistadora: Entonces, por ejemplo, usted dice que no los arreglan, ¿Pero los tubos y toda la estructura las van cambiando?
Comerciante: ¡Ah!, aquí queda limpio (*señala el centro de la cerrada*) diario, encadenan y cuando no te toca ahí, donde te vas a pasar sábado y domingo, te encadenas al otro lado, toda la estructura es movible, si vienes en la noche, están nada más tubos encadenados, catres.
Entrevistadora: Bueno, ¿Usted cómo describiría que es la relación entre los comerciantes de aquí, de la cerrada?
Comerciante: Entre nosotros…mal.
Entrevistadora: ¿Mal?, ¿Por qué?
Comerciante: La mayoría este…es mucho egoísmo.
Entrevistadora: ¿Sí?, pero ¿Por qué?, porque no se organizan, ¿Por qué…?
Comerciante: El líder de allá quiere agarrar toda la organización de acá, la organización de aquí quiere absorber a los que quedan ahí y yo no sé para qué quieren el poder si ni lo utilizan.
Entrevistadora: ¿No dialogan entre ellos?
Comerciante: Dialogaban, pero llegaron a desacuerdos.
Entrevistadora: Pero, ¿Antes se llevaban bien?
Comerciante: Relativamente sí, porque había una sola persona que organizaba todo esto y la otra persona de allá era una señora grande, la señora era Esther Barrón, organizaba ahí, entonces, había acuerdos y conveniencias, yo te ayudo en esto y tú me ayudas en esto; y ahorita no, ellos juntan para su basura, juntan para su vigilancia, los policías que andan rondando; éstos juntan para sus vigilantes, pagan a otro tipo de gente la basura que va y…ahorita se me fueron otras, y muchos no pagan, como el antiguo líder que tiene como 10 lugares y no paga, no da cooperación ni nada y ya hay conflicto; entre el nuevo líder y el que era anterior, que son ya personas de edad, más que yo.
Entrevistadora: ¿Pero no los tratan de solucionar?
Comerciante: No hay solución. No hay solución porque yo…por decir, el que fue líder, por antigüedad quiere seguir siendo Juan Camaney, entonces, ya cuando lo quitaron de la mesa directiva y no es líder <<*Ya no coopero con ustedes, ya no doy nada, por la antigüedad que tengo y tengo 10 lugares*>>.
Entrevistadora: Es cómo casi imposible, ¿no?
Comerciante: No imposible, pero es mucha, cómo te describiré…Supongamos yo, yo ya tengo 40 años aquí, más que José, José es nuevo para mí, entonces, yo ya conocía personas que ya no están; quienes fueron los fundadores ya se murieron, un 80% y nada más queda el que era líder, el Toño, Chabelita que es de las antiguas, pero ella nunca se metió en política, ella siempre en su lugar <<*¿Quién está?, fulano, no me importa yo nada más pago mi cuota y ya*>>.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, para los nuevos líderes o los que ahorita están, ¿Ustedes los van eligiendo?
Comerciante: Lo que pasa es que se supone que en los estatutos debe de ser cada dos años, pero como nadie quiere tomar la responsabilidad, quieren tener el poder, pero no la responsabilidad, así como yo, yo quiero ir a cobrar <<*Pues denme la lana*>> pero a la hora de ir a la delegación, de

solicitar la vigilancia…ahí le dejo el cargo a otro, van varios este…tesoreros, que pasa una persona a cobrarte y entrega, y ya pasa el tiempo *<< ¿Oye y el dinero?>> <<No pues…ya me lo gasté>>*
Entrevistadora: Y luego cómo recuperarlo.
Comerciante: No pues ya *<< ¿Quítame de mi lugar? A ver qué…>>;* así como este bandido que está ahí parado (*dirige la mirada hacia un hombre que se encuentra justo al frente*) que era de aquel lado, mira, mira…como está de gordo de que se llevó la lana; no, no es cierto, no, su papá trabajaba en la delegación y quería imponer, pero allá hay un señor poderoso que tiene una lana que no se dejaba imponer, entonces, se puede decir que trae coludidos a varios, porque *<<Te presto dinero, pero te vienes a mi organización>>*, te convenía estar con él, es el que vende todo lo Puma, aparte tiene sus hermanos, aparte tiene a sus hermanas y todos tienen lugar porque su papá fue fundador, fue de los que *<<Este es mío, este es mío>>*
Entrevistadora: Como la herencia, ¿No?, la herencia familiar.
Comerciante: El señor fue fundador, de la primera puerta para allá, había comerciantes, de este lado eran las partes de donde se puede decir que eran los basureros, de un lado y de otro. Entonces, aquí llegaban los carreros del carrito rojo, bajaban periódico, chácharas, todo, fierro que vendían, estaban ahí personas y compraban; de la primera puerta para acá no había nada de comerciantes, entonces, ya empezaron a haber comerciantes de aquel lado (*en la parte de atrás*), entonces, como todo llego un abusado y dijo *<<Yo me pongo aquí>>*, y luego no *<<Pues yo me pongo aquí>>*, el que fue uno de los líderes "Chabelo", Enrique Martínez, entonces, él era dueño y señor, si tú le caigas mal *<<Ponte ahí>>, <<Está bien>>, <<Sabes que a Chinconcuac porque aquí ya no cabes>>, <<No, pero es que..>>;* venía otro, así era el, ¿Cómo se le llama?...El culto de poder *<<Yo soy el dueño y no me quito>>*, pero él tenía también, por decir, gente que te respetaba, que era un grupo, ese grupo empezó allá *<<Tú agarras por decir 20, tú agarras el lugar, tú acomódate aquí, 20>>*.
Se brincaron de la primera puerta para acá y esos mismos 20 agarraron otros 20, se brincaron de la segunda puerta para acá y esos mismos 20 agarraron otros 20, ¿Sí me entiendes? O sea, que unos ya tenían cuatro, cinco lugares, empezaron aquí afuerita que no había nada, pasaba el camión, el General Anaya pasaba por aquí y se iba para Loreto, ¿No sé si conozcas Loreto?, allá era la terminal, entraban en Avenida del Trabajo, Constancia, creo que sí, se metía por aquí o pasaba por La Conchita y se regresaba por ésta calle, o se iba por Jesús Carranza a Loreto, no había nada de comerciantes.
Entrevistadora: Entonces, ¿Aquí es en donde comenzó el comercio?
Comerciante: Aquí fueron los fundadores del ambulantaje, había en otros lados, pero aquí alrededor no había nada; los mismos de aquí empezaron a colonizar de este lado, los mismo 20 tenían otros 20 lugares y aparte los adheridos que llegaban y*…<<Hay más lugares, ¿Cuánto me das?, ponte ahí>>* y así fue creciendo, a los mismo de aquí; a ver, estaba la Asociación de aquí se podría decir, y no me acuerdo cómo se llamaba, este, había otra asociación más grande, o sea, aquí había una asociación, pero había un líder de varias asociaciones, aquí empezaron ¿No?, luego empezaron los de ahí de Grupo 26 se llama, los que están ahí enfrente empezaron en un triangulito, entonces, ellos no podían venir para acá y estos no podían salirse para acá, ni allá, o sea, se respetaba y venían las camionetas antes, que todavía hay en el centro, las camionetas blancas que veían que te pasabas y arriba.
Los mismo de aquí, querían que nos fuéramos a Tenochtitlan, pero muchos no se fueron y empezaron a dar ahí lugares, empezó la fayuca, luego se vinieron a Bartolomé de las Casas, el que sigue aquí del camellón y ya después se hizo un mundo, pero la organización, este, no me acuerdo, estaba Vidal Alcocer, Federación de Organizaciones de Trabajadores No Asalariados, la FOTNA,

en un edificio que estaba ahí y lo agrupaba: vendedores ambulantes, boleros, los que arreglan los carros, o sea que había varias asociaciones ahí, músicos, enton's, con el tiempo todos se fueron muriendo y ya no hubo quien organizara, se hizo anárquico, aquí caminas, yo tengo 10 puestos que son míos, yo los alquilo, yo soy dueño de ellos, yo les cobro la plaza, son míos, yo los puse. Entonces en Rivero hay tres líderes, acá a la vuelta hay otros dos, enfrente hay otros, más enfrente hay otros, acá a la vuelta hay otros, sábado y domingo hay una organización, entre semana hay otra organización, o sea que ya se hizo una anarquía total.

Entrevistadora: Yo pensé que era una, de manera general aquí.

Comerciante: Si había una, la FOTNA, pero se murió, se llamaba Juárez, se murió el señor, se fueron los boleros, los boleros traían su credencial, ponían su silla en equis calle con permiso, se ponía y no los tocaban porque traían su credencial; los cilindreros también estaban agrupados ahí, muchos, había como 30 organizaciones diferentes, de diferentes subempleos.

Entrevistadora: Y, por ejemplo, aquí dice que hay tres organizaciones, entonces, para poner el domo ¿Entre los tres?

Comerciante: Se pusieron de acuerdo, y se supone, ahí te va otro chinchullo; aquí tienes dos metros por uno cincuenta, son ¿Dos por uno cincuenta? Son tres metros ¿Sí?, entonces, te tocaba …por metro cuadrado, tú tienes seis metros de lunes a viernes, el metro cuadrado te cuesta $10 por día, tienes de lunes a viernes: lunes, martes, miércoles, jueves, viernes, $10, te tocan $50 de cuota; si nada más tienes sábado y domingo aquí, de este lugar te toca $20, pero entre semana tienes atrás, te toca también $50.

Entrevistadora: Pero entonces, ¿Si fue entre las tres organizaciones?

Comerciante: Dos, sí.

Entrevistadora: ¿Y ya cobrar por metro?

Comerciante: Cobraron por metro cuadrado.

Entrevistadora: ¿Y también la seguridad es independiente?, ¿Una organización aquí y otra allá?

Comerciante: No, la seguridad por decir, las dos organizaciones que tiene más puestos, pagan por decir, tres vigilantes, como esa organización *(derecha)* tiene también una parte de allá afuera, paga dos o tres vigilantes allá; esa organización *(izquierda)* nada más ocupa su vigilante aquí y nada más paga su vigilante, la basura ellos no pagan, nada más pagan los de acá (*organización del lado derecho)*, porque son mayoría, por eso no hacen arreglos con ellos porque son menos, porque ellos dicen es que yo con un mes tengo tanto de dinero, y ustedes con cinco años no tienen tanto dinero, pero ellos (*izquierda*) por decir, se desligan de la basura, si te mando el camión, pero tú tienes que pagar para que se lleven todo, antes había aquí un cerro y otro cerro acá, y ya se acabó eso, en la noche si vienes ahí hay mucha basura, a las 10-11 de la noche y a las siete de la mañana ya está todo limpio, trabajan de noche los de la basura, el basurero que está allá atrás, todavía existe una parte, hicieron bodegas y dejaron nada más un callejoncito, entras, para la basura y todo lo demás, hicieron lugares y los vendieron a los, yo corrí con la suerte de tener un puesto allá adentro, me tocaron de $2000 para uno, y no eran así bodegas, nada más era como un lavadero, le llamaban, nada más una bardita alrededor y destapado aquí, entonces, era de cada particular.

De este lado, el primer líder que era Gerardo Sánchez, había comerciantes que tenían por decir, de aquí hasta el fondo, hasta la pared y dos metros, hizo un desorden y empezó a vender, por eso había localitos, entró la lana *<<Yo te voy a acomodar acá, te voy acomodar acá>>*, nos echó muchos problemas, pero se llevó mucho dinero; de ese grupo nada más queda Beto Ponce, de esos viejísimos, ya casi todos se murieron, ¿Cuántos quieres?, el gordo José, Gerardo Sánchez, Chabelo, Enrique Martínez, no un montón, casi todos dueños de aquí, que ya son otros dueños; llegas tú y compras.

Entrevistadora: Bueno, entonces, ¿La relación aquí tampoco es como muy solidaria?
Comerciante: Toda la gente está inconforme, se paga una cantidad simbólica, porque pagarte $10 por este lugar, es simbólico, si vas al centro un lugar de estos valen te vale $200, $300 diarios; aquí todos protestan con el líder, pero nadie dice <<*Quítate yo me pongo, yo voy a ver que hay en la delegación*>>; es un pendejo líder, no se lo mando a decir en su cara, sí en serio, pero dentro de esa pendejez se lleva su lana, por eso aguanta los insultos. ¿qué más?
(*Se interrumpe, porque saluda a la persona que le deja su comida*)
Entrevistadora: Y aquí, entonces, ¿No existe como que ayuda?
Comerciante: ¿Compañerismo?, no, antes cuando estaban los otros líderes, se supone que el titular, el dueño de este puesto es el titular, él se arregla a una cantidad para que lo dejen vender, cuando se muere Dorantes, pedía una cantidad, por ejemplo, $20,000, se pagaba, porque tú eras titular, ahora ya no existe nada de eso.
Entrevistadora: ¿Entonces, ahora cómo es?
Comerciante: Se murió y pues ya, te encargo… Antes había determinadas prestaciones, se podría decir, tú venías a la Asociación <<*Necesito $10,000*>>, <<*Con el 10%*>>, << *¿Cuánto?*>>, <<*Tres meses*>>, entraba dinero a la Asociación, ahora ya no hay nada de eso, se supone que todos son ricos aquí, bueno, somos ricos, aunque sea en deudas ¿No?
Entrevistadora: Pero en algo son ricos jaja.
Comerciante: Sí, porque yo siempre traigo dinero, aunque no sea mío ¿No?
Entrevistadora: Jajaja sí. Y ¿Cree que exista confianza o ya igual… se perdió?
Comerciante: ¿En qué aspecto la confianza?, ¿En los líderes?
Entrevistadora: Ajá, o bueno, entre los líderes y entre ustedes.
Comerciante: Bueno, en algunos si hay compañerismo, pero la mayoría <<*estás vendiendo eso, mañana voy a esa fábrica*>>, y antes no ibas, antes se respetaba, si yo vendo esto estoy yendo a la fábrica y si te veo, entonces me voy a otro lado, había para todos, pero ahorita ya caminas desde aquí de Rivero y llegas hasta Fray Servando, es puro comerciante, no existía González Ortega, no existía el eje, toda la gente entraba aquí, te dabas el lujo de decirles <<*Ya no vendo, ya son las 6 de la tarde, ahí le va, quítese*>>, <<*No espéreme*>>, <<*Ya no le vendo nada*>>, y ahorita es la una de la tarde y quieres traer al cliente, pero es que ya son muchos comerciantes ambulantes.
Entrevistadora: ¿Competencia?
Comerciante: Mjmm...aquí ves un pantalón de $100, caminas y lo ves en $70, $50.
Entrevistadora: Pero, por ejemplo, ¿Entonces, cuando se respetaba era en los inicios?
Comerciante: Por decir, había 100, por decir, ¿Cuántos comerciantes hay ahorita?
Entrevistadora: No pues, quien sabe.
Comerciante: Nada más aquí.
Entrevistadora: ¿Aquí aproximadamente cuántos puestos hay?
Comerciante: Aquí adentro, hay 120 y 300 afuera, nada más de la Asociación de aquí, muchos de aquí tienen lugar allá afuera, pero pagan su cuota sábado y domingo. No sé si han ido al centro con Rosete, ella te dice <<*Te cuesta tanto el lugar, si tienes para pagar sino quítate porque viene otro atrás de ti*>>.
Entrevistadora: Sí pues trae más dinero.
Comerciante: Había conflicto con otra señora, no me acuerdo ahorita como se llama…una que está ahorita líder del PRD, ¿Cómo se llama? No saben…es la misma la líder de allá, es la que mueve el centro.
Entrevistadora: ¿Y usted puede llegar a considerar a los comerciantes de la cerrada como si fueran parte de su familia?

Comerciante: No, antes si, pero ya no, ahora ya no, es mi amigo, mi conocido, porque convivir tanto tiempo con tanta gente, siempre va a ver un choque o una discordia y ya de ahí dices *<<ya>>*. Y entras a un concepto en donde, se podría decir que lo etiquetas ¿No?, es mi conocido si y todo, pero ya del negocio, cada quien por su lado; es ahí en donde entra la enemistad, por la competencia y a veces se hace desleal, *<<Lo estás dando de a $20 yo la vendo de a $10>>*, y antes no, antes tú llegabas a la fábrica y era para ti, bueno yo como saldero, voy a una fábrica, bueno, tengo 40 años que voy y les compro y les compro, y me ha respetado de que a nadie le vende.
Entrevistadora: ¿Usted vende el pantalón?
Comerciante: No, mi sobrino, yo vendo allá conjuntos de mujer *(señala hacia el fondo)*, pero yo era corredor, yo no tenía lugar, andaba en las fábricas, entonces, yo venía con ellos y les decía *<<Tengo pantalón de gabardina, se lo vendo a $30, hay 400 de saldo>>* y ya me dicen *<<Bueno, te ganas $5 por pieza>>* y ya les traía, pero así. Se lo compraban a $40 y así…pero ya no hay de está mezclilla *(hace alusión al pantalón que porta)*, de 14 onzas.
Entrevistadora: Ya no es la misma cantidad.
Comerciante: No, ahora tiene otro nombre.
Entrevistadora: ¿Licra?
Comerciante: No, como es más delgada, de 7 onzas, siete onzas se le llama a un metro cuadrado que pesa la tela, en onzas, entonces por eso, éste pesa 7 onzas.
Entrevistadora: La mitad. ¿Y más o menos, bueno, ¿Usted dice que antes sí había fraternidad y compa…
Comerciante: Porque no había tanta gente, no había tanta gente, todos vendían, entonces, salíamos con las bolsas llenas, antes, eso te podría decir, todavía hace unos 20-25 años, en el 2000 todavía entraba mucha gente, en temporada, en diciembre, estaba atascado, no podías pasar, era comercio y ahorita mira.
Entrevistadora: No llega mucha.
Comerciante: No hay.
Entrevistadora: ¿Y usted pasa más tiempo aquí o con su familia?
Comerciante: Yo paso más tiempo en la calle, porque soy corredor, o sea, yo ando en las fábricas, es un trabajo normal, a veces salgo a las 10 a las 11 o tengo cita a las 3 y le hablo *<< ¿Qué pasó me puedes recibir a la una?>>* y ya vengo y les digo, *<<Tengo brasier, tengo chaleco, tengo…>>* y ya busco un comprador como José.
Entrevistadora: ¡Ah!, usted oferta la mercancía aquí.
Comerciante: Sí, soy corredor y tengo puestos, que deje a mis hijos, llegue en la época de las vacas gordas, había para todos, aunque sea un lugar, compraba aquí, compraba allá, luego los vendía y volvía a comprar, entonces, llegó un punto en donde, empezaron a encarecer, ¿Cuánto crees que cuesta un lugar como este?, de lunes a viernes y de sábado a domingo. Calcula… o un lugar como el de don José.
Entrevistadora: No sé, no tengo idea.
Comerciante: Andan corriendo en $200,000, $300,000, el problema no es que te lo vendan, el problema es que nadie se quiere deshacer de los lugares. Antes a mí me ofrecían uno aquí afuera, nunca me interesaba y me decían *<<Vente pa´acá, agárralo>*, ni a quien le interesara, los que me enseñaron a mí, personas mayores, tenían lugares allá adentro, hasta el fondo, de este lado, muchos no tuvieron visión, yo como corredor me ofrecieron un lugar *<<Pues aquí me quedo>*, cuando yo salía de la fábrica, haz de cuenta que yo salía de la Gotic y traía ropa buena, la acabas rápido,

entonces, agarraba el lugar, me ofrecieron otro, lo agarre y así. Ya después vinieron las vacas flacas, querían un lugar aquí, pero no tenían visión, perdí todo.
Entrevistadora: Bueno, durante el tiempo que ha estado aquí de corredor y no sé en los puestos que tienen sus hijos, ¿Ha notado que los comerciantes usan frases o algo así para llamar la atención de los clientes?
Comerciante: Han llegado aquí buenos vendedores, inclusive se disfrazaban hasta de mujer, cuando vendían ropa interior, se ponían el brasier por encima, y gritones y ya no hay, aquí decían *<<Voy allá con los gritones>>*, todo el mundo gritaba, te diría ciertas frases, pero no son correctas.
Entrevistadora: ¡Ah!, dígalas jajaja
Comerciante: Te las guardo para el final.
Entrevistadora: ¿Y los comerciantes se llevan con groserías o la manera en que se comunican...?
Comerciante: Ahorita ya no tanto, antes sí. Antes puras mentadas de madre, casi mi generación, la mayoría andan entre los 70 y los 80, ya muchos ya se murieron, y yo me llevaba, pasaba mi mamá y mi papá y me gritaban *(hace silbido de mentar la madre)*, todos juntos, era muy pesado, por eso mis hijos me regañan porque yo me llevaba con las personas, pero a mí lo mismo me da un vendedor de pepitas que el líder, lo trato igual.
Entrevistadora: ¿Pero no es como por faltarle al respeto?
Comerciante: No, no, no. Tú te puedes dar tu lugar, por ejemplo, si yo llevo años conociendo al líder y me llevo con el de mentadas de madre, le sigo mentando la madre; yo trabaje con un señor que falleció también, que vendía pura cháchara, aquí a la vuelta, era muy respetado el señor, entonces, llegó el líder, y ese señor siempre llegaba como las 11 o 12 del día, entonces, el líder que era Chabelo, es un gordito como él, le dijo a una muchachona *<<Vete y ocupa un lugar que esté desocupado>>*, no sé puso loco, entonces, yo le *dije <<Quítate porque ese es de don José>>, <<A mí me dijo Chabelo que me pusiera aquí y sino ahorita viene>>, <<Pues yo ya te dije>>,* llegó el señor con su diablo *<< ¿Qué pasó?>>, <<Pues ya le dije, pero dice que la mandó Chabelo>>, <<Entonces, ahorita lo traigo>>,* de esas muchachonas que….. y fue y ya venía Chabelo, era picudo, dice *<<No, este es el lugar de don José, levanta las cosas>>* y don José era muy respetuoso y le dijo *<<Señorita, ya trabajo doble>>, <<No, no te metas con don José>>,* era respetado; pero había personas de su edad que estando yo, yo no me llevaba con él, yo lo respetaba y llegó y tal por cual*…<< ¿Qué pasó don José?>>, <<No pues…>>* …pero ahora ya casi nadie se lleva así. Ya muchos no se aguantan.
Entrevistadora: Lo sienten como ofensa ¿No?
Comerciante: No pues ya no es, este… no antes era mentadas de madre desde que entrabas hasta que salías jaja, y éramos muy groseros, muy groseros.
Entrevistadora: ¿Y cómo que gritaban para vender o frases?
Comerciante: Pues se gritan los precios, qué vendes, como no vendes pues dices groserías ¿No?, ves que otros están vendiendo y tú no vendes y dices *<<Órale ojetes ¿Pues a qué vinieron?>>* y así, cosas como esas.
Entrevistadora: ¿Y qué tradiciones había aquí y que todavía quizá hay?
Comerciante: El aniversario es lo que ya se quedó.
Entrevistadora: ¿Sólo el aniversario?
Comerciante: Antes era ir a la villa, me parece que es el 5 de octubre, se juntaban todos, se compraba el arreglo floral y de aquí salíamos a Calzada Guadalupe, acababan de levantar y se iban para allá, y si eran como unas 200 personas que íbamos a la villa, pero ya empezaron con que

<<Yo soy fulano de tal, que yo soy de ésta iglesia, ya soy testigo de Jehová>>, y se empezó a dividir, entonces, ya mucha gente no va.
Entrevistadora: O sea, ¿Ahorita van, pero muy pocos?
Comerciante: Ya será un grupo menor; te daban tu torta, tu refresco, por la Ford ¿Saben en dónde está la Ford?, ahora en donde es el Wal-Mart, ahí estaba la planta de la Ford, los esperábamos en la Ford y ahí llegaban, se sentaba uno a descansar, llegaban te repartían tu torta, tu refresco, tu naranja.
Entrevistadora: ¿Cómo en qué año todavía se hacía eso, más o menos?
Comerciante: en el 2000, de ahí para acá.
Entrevistadora: Entonces, no tiene mucho tampoco.
Comerciante: Lo único que se celebra y están invitadas, es el 14 de octubre, el aniversario de aquí, no se trabaja, que ahora hay divisionismo por lo mismo *<<No, cómo voy a dejar de trabajar si tengo 20 trabajadores>>*, entonces, pues no; un día para hoy de 20 trabajadores vienen siendo $100 que pagas y si no le trabajas, entonces, ahí empieza la división, muchos *<<Si trabajas todo el año y descansas un día>>*, pero *<<No es que yo soy de otra religión>>*. Se hace la misa el 14…
Entrevistadora: ¿En la iglesia?
Comerciante: Aquí, aquí, aquí… en el fondo, ahora ya se hace la misa y están gritando *<<Pásele, aquí les damos precio>>*, y antes no, antes todo esto quedaba vacío; de ahí nos íbamos al campo, bueno todavía voy nada más a jugar mis cinco minutos. Había dos equipos, nosotros los pobres y ustedes los ricos, entonces, ya se hacía el partido y de ahí ya nos veníamos para acá, venía La Changa, no sé si lo conozcan; todo esto se llenaba de vicioso, entonces, no me acuerdo en que año había un muerto aquí y ya se perdió eso del sonido, y venía una orquestita, ponían un templete ahí en medio, se subía la orquesta y ya bailabas, ahora ya no hay eso. Mucho de los agremiados se podría decir, ya ni siquiera vienen *<<Ya a qué voy, puso desastre>>*.
Hace 20 años, se podría decir, éramos cuarentones, entonces, poníamos el desorden, dos, tres veces seguíamos tomando, pero ya somos sesentones, entonces, los que vienen son chavos, desempleados, personas que son más o menos pobres.
Entrevistadora: Entonces, son como más o menos 20 años que se perdió: ¿Igual fue hace 20 años que empezaron a surgir las dos organizaciones?
Comerciante: No, las organizaciones siempre ha habido, desde el principio, desde que estaba el señor Chabelo y la señora Esther Barrón, y ahora hay otra señora que vende zapato allá adentro, no me acuerdo como se llama, también tenía su organización *<<de ahí para alá es mío>>*, y luego ya empezó Rivero, y luego para acá están los Plata y de ahí para allá otro, aquí en Matamoros hay otro líder, pero todo este….es que no me acuerdo como le decíamos, todas las asociaciones se unían en una sola y cuando había un conflicto, por decir las camionetas empezaron *<<Que vamos a quitar este>>*, este se venía, juntaba a los demás líderes y entonces, ya se hacía un bloque, y luego ya no, como ya no tocan a los comerciantes ¿quién los viene a quitar?
No me acuerdo en que año hubo una… querían abrir aquí (fondo de la cerrada), porque de allá sale a Reforma, entonces, querían abrir esa cerrada, que entraba en Rivero, pero los líderes de Tenochtitlan, de Florida, en Aztecas, acá hay otro líder en Florida, se unieron, entonces, *<<Me tienes que juntar 50 gentes de tu organización, porque vamos a ir a Palacio Nacional>>*, se juntaron 5000, ¿tú crees que un empleado de gobierno iba a venir a pelear con ellos? Entonces, ahorita se han estado respetando, pero es como todos, si yo agarro un metro y puedo agarrar otro medio metro, aquí lo ves en el mercado, adentro, se supone que el pasillo es pasillo, y no pues ya,

éste ya agarro otro poquito acá *<< ¡Ah! No, este no me deja ver>>*, pues entonces, agarra otro cachito y así se van, hasta que quede un pasillito, como en Rivero ¿¿Conocen Rivero?
Entrevistadora: No, no hemos ido.
Comerciante: De la accesoria, se salen y lo ven, de en medio…. Yo tuve oportunidad de tener lugares allá, pero es mucho dinero y es bonito, con el alcohol, yo era muy borrachín, tenía dinero, tenías ahorita, salías y recibías renta y, *<<No pues vámonos a bailar>>*, y al otro día llegabas y volvías a recibir dinero, y ahorita *<<Vamos acá>>*, *<<No pues sale bien caro ir a la cantina>>*.
Entrevistadora: Sí, por lo mismo ¿no?, de que ya no vende igual, la competencia…
Comerciante: Ya no es el mismo correr del dinero. Nosotros para estar así hace 20 años *<<Es que ese pendejo se embarcó ¿Quién sabe cuánto…?>>*, todos vendían lo mismo, todos vendíamos cantidades.
Entrevistadora: ¿Y más o menos en qué año empezó a bajar las rentas?
Comerciante: Cuando López Portillo, no me acuerdo bien, el sexenio de López Portillo, un sexenio de inflación, llegabas tú y *<<No pues sabes que, es que me subieron la tela, te lo doy $10 más>>*, *<<Pues échamelo>>*, tú llegabas y te subía $20, y todo el mundo traía mucho dinero con López Portillo, ¿después quien vino?
Entrevistadora: ¿Mateos?
Comerciante: Mateos fue antes… López Mateos, Díaz Ordaz, Luis Echeverría, López Portillo
Entrevistadora: Zedillo…
Comerciante: Adolfo López Mateos, luego fue Díaz Ordaz y luego fue el desmadre del tigre y se metió Echeverría porque quería ser, el regente de aquí, el que quería de presidente, fue cuando empezaron a cambiar las cosas, Luis Echeverría nos regaló Avandaro y haces desordenes en Avandaro ¿No sabes de Avandaro?
Entrevistadora: No.
Comerciante: Pues infórmate; los de Avandaro, el festival que hubo en Estados Unidos fue un festival de rock de hippies, pero aquí lo hicieron en Avandaro, drogas, rock and roll, fume y fume marihuana
Entrevistadora: Creo que hay una película de eso…
Comerciante: Luego fue la matanza del 2 de octubre, como fue Díaz Ordaz, eran las olimpiadas del 68 y luego fue el mundial del 70, y luego ya entro en el 70 Luis Echeverría, que fue el que se brincó, porque siempre era el regente, como ahorita este Mancera, ya casi todos estaban a la cargada con él, después de Luis Echeverría y López Portillo ¿Auién fue? …Este, el orejón, pelón, que fue un súper bandido…
Entrevistadora: Salinas.
Comerciante: Salinas de Gortari, después mato a Colosio, quiso imponer una reforma económica y entro este, el que está ahorita en Estados Unidos, Zedillo, y ya de Zedillo ¡chinconcuac!, le dio el poder al PAN, con Fox, después se lo dio al de Michoacán, chaparrito y luego otra vez ya regresamos con este señor, Peña Nieto. Peña Nieto tiene una descendencia de los gobernadores del Edo. de México, que ahorita se está postulando otro gobernador del Edo. de México, Del Mazo, que todavía siguen ganando en el Edo. De México, la mayoría.
Yo llegue a la Universidad en el 72, pero ya no seguí, había más dinero aquí, mi papá me regañaba y me decía *<<Cómo voy a creer que un universitario se deje mover por un pendejo que ni siquiera fue a la primaria y todavía le dice güey>>*, *<<Papá pues ese es el que me está dando>>*, *<<No, pero tú tienes que ser.>>*, mi hermano, su papá de él, es licenciado (señala a su sobrino), tengo otro hermano que es Ing. Civil, tengo otra hermana que es Dentista y tengo otros más que son igual que yo, somos 9, aquí ha habido muchas historias, muchas cosas…

Anexo 2.-O

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 56 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 15 años

Estado civil:

Soltero	Casado	**Divorciado (separado)**	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	**Licenciatura (trunca)**

Integrantes de la familia que viven con usted: Sólo él.

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas

Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4 (se usa uno)**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: -------

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

(Sólo apoya económicamente a su familia)

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada de Matamoros?
Comerciante: Este... regular, ¿Por qué? Porque aquí hay mucha envidia, se manejan muchas envidias aquí, aquí el que vende mucho se molesta por el que, el que no vende se molesta por el que vende más, la neta hay muchas envidias, mucha discordia, no somos un grupo unido, no hay unión, cada quien jala para otro lado.
Entrevistadora: Entonces no es... la relación ¿Cree que es solidaria?
Comerciante: No, no, no es una relación solidaria, quien te diga que sí te está mintiendo, yo forme parte de la mesa directiva de aquí y sé cómo se maneja todo esto.
Entrevistadora: Pero ¿Hay confianza como en ciertos aspectos?
Comerciante: Ah, claro, lo de mis vecinos digamos, es muy grande, mis vecinos; a mi alrededor me he rodeado de gente que confían en mí y yo confío en ellos, para cualquier cosa *<<Te encargo, voy a comprar mi comida>>*, *<<Te encargo>>*, o sea esas medidas si se dan, porque al menos entre nosotros no nos robamos, eso sí, eso sí existe.
Entrevistadora: Ajá, pero ¿Solo es con sus vecinos de puesto?
Comerciante: Con mis vecinos, ya con otra persona hay mucha desconfianza, porque hay mucha gente que es muy, mucho muy mala, hay gente muy mala aquí, desgraciadamente.

Entrevistadora: Este… ¿Han existido conflictos dentro de la cerrada?
Comerciante: Sí, igualmente por la política, aquí es muy difícil de manejar porque digamos aquí lo que se les pide a la gente ¿Ves esas rayas amarillas que se ven ahí? delimitan los puestos, entonces tu puesto es de ahí hacia adentro no de ahí hacia afuera, es como en todas las zonas, si tú vives en un condominio, digamos en un departamento, en una zona de condominios, tu departamento es tu departamento, pero ya los pasillos no son tuyos, corresponden a un área común, igual aquí, los pasillos son área común y mucha gente los invade, y se sienten con el derecho de invadirlos, que porque ya tienen muchos años aquí, o sea, ¿La antigüedad genera beneficios? No verdad, que porque tú puedes llegar a comprar y ¿Tienes los mismos derechos e igual genera beneficios? No verdad, porque tú puedes llegar a comprar y tienes los mismos derechos del que estaba antes.
Entonces aquí la gente se siente con derecho porque <<*Es que yo fui, este… representante de aquí, es que yo fui esto... y generó mis derechos, mis derechos que yo creo merecer*>> y no, pues aquí yo creo que los derechos se ganan, si todos venimos a trabajar y a tener un entorno de confianza y de paz y de trabajo, pero no, la gente aquí... si tu llegas tarde te avientan la basura, este… y cosas así que no deben de existir, este… yo genero basura y la dejo ahí tirada porque yo pago, yo pago para que la levanten, yo pago para que barran y para que laven y eso no me genera ningún derecho, yo diario llego y barro ¿Por qué? Pues porque me gusta vivir en un entorno de limpieza y que éste al menos este bien, pero no todos pensamos así, generamos basura y la dejamos ahí, hay gente que está comiendo ahí, la tira y está a sus pies y no le hace que se quede ahí, entonces eso es ¿En dónde está nuestra conciencia? No hay conciencia.
Aquí la gente… desgraciadamente hay gente muy ignorante, y podemos ser ignorantes intelectualmente o de valores, aquí la gente regularmente es de los dos, en su educación no hay valores, no los educaron con el valor de que <<*Mira, no tires la basura, no tires esto...cuida ¿Por qué lastimas al animal? Si es un animal indefenso, no abuses de alguien menor que tú*; *respeta a una gente mayo, ayúdala a subir*>>, no hay nada, no se genera nada, entonces, mientras no se genere eso no hay respeto para nadie, aquí es la ley de la selva, y aquí lo puedo denominar yo así, la ley de la selva.
Entrevistadora: ¿Y no han intentado como arreglar los pequeños conflictos que tienen?
Comerciante: No, porque siempre creemos tener la razón, y cuando tú tienes la razón y yo tengo la razón…
Entrevistadora: Pero, la mesa directiva o la organización...
Comerciante: Desgraciadamente cuando se generan rencores y rencillas; yo para que me sigan pagando lo que se genera aquí, realmente el pago aquí, lo que se paga aquí son: es la plaza que se genera son $5 diarios y $10 para que el policía ande cuidando, con esos $5 se tiene que barrer, se tiene que desazolvar, se tiene que mantener el domo y se tiene que hacer lo que se tenga que hacer aquí, este… reparar baches, reparar este… todo, reparar drenajes, todo se hace con esos $5 que dan, y entonces dice la gente que: <<*Dónde están esos $5*>> , y yo digo: <<*si tú crees que con $5 crees que tengas que hacer todo, pues dame los $5 y préstame las llaves de tu casa para que los desquite bien*>>.
Entrevistadora: Sí, sí…
Comerciante: No se puede, pero la gente así lo cree.
Entrevistadora: ¿Cómo se conformó la organización que hay aquí?
Comerciante: Aquí siempre hemos sido… antes se llamaba unión, pero ya tiene muchos años, está unión data... los salderos data de hace 56 años, 56 años; los mercados datan de hace…. me parece que los mercados datan del 57, o sea, ya tiene… el mercado ya tiene como 70 años y aquí

los salderos… los salderos se generaron allá atrás, si vas tú a la zona de allá atrás, hay una zona del mercado que entras y ya no empata con estos pasillos ni nada porque ahí era el andén, el andén estaba así en declive, ahí en el andén era una zona de recolección de basura.
Como tú sabes todos los mercados tienen una zona de recolección de basura y de lavado, que era un área de lavado, en donde había lavaderos, entonces, como esto… como aquí siempre fueron zapatos y cosas así, entonces no se generaba tanta basura, entonces el andén no se le daba el uso, entonces la gente llegó e invadió, bueno primeramente se venía aquí a vender ¿Si conoces a los carreros? Eran carreros antes ¿Si los ubicas? gente que andaba con sus carritos y que vendían antes el fierro viejo y eso, ellos compraban ropa usada y eso y la vendían por aquí, entonces la delegación dijo: <<*No, yo no los quiero que estén allá afuera*>> y los metió allá al fondo, entonces generaron derecho, entonces después de que generaron derecho, les dieron sus lugares, ya con el tiempo, ahí después de vender chácharas y cosas así, empezó a formarse lo que era la fayuca, ¿Si ubicas que es fayuca? Se empezó a vender mucha fayuca ahí, entonces había recursos, entonces ahí nivelaron el piso, hicieron el domo como éste… y empezaron a vender ya bien, igualmente se generó allá atrás, como ahí era mucho saldero, lo que somos aquí ahorita, aquí es donde hay salderos en esta área y esos salderos los pasaron al lado de la basura, entonces dijeron: <<*Bueno, ¿Qué hacemos?*>>.
Entonces, hubo recursos por parte de la delegación y se niveló y se mandaron a hacer estos puestos, si tú entras de éste lado, los puestos están mejor construidos que los de acá porque aquí hubo un orden, porque la delegación dijo: <<*Que se hagan así*>>, bueno no tantos sino que el dirigente de aquella época dijo que se hicieran así, entonces hizo una distribución, allá crecieron como pudieron... puestos de madera, luego los empezaron a hacer metálicos y los empezaron a hacer de muchas maneras así como tú ves y es un enredijo y acá de este lado aunque no funciona, aquí nunca funcionó por lo de la basura, entonces la gente decía <<*No, ahí no entro porque huele a basura*>> acá no, entonces creció más esto y aquí se usaron, realmente se usan para bodegas, bodegas, sí.
Entrevistadora: Y bueno, este… bueno yo sé que aquí hay dos organizaciones.
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Bueno, una de este lado y una allá en la parte de la derecha. Eh… ¿Las dos organizaciones se pusieron de acuerdo para hacer lo del domo?
Comerciante: Ahí fue, creo que la única vez que se pusieron de acuerdo. Unión Cuauhtémoc comprende de la primera puerta del mercado sobre toda la acera de lunes a viernes es todos los puestos que tú ves, no sé cuántos sean, 20, 30; y sábado y domingo comprende una parte de aquí de atrás de mi espalda dónde está ese moreno, comprende 40 puestos igual de la primera puerta hacia acá, y todo lo demás, todo el fondo de la primera puerta hacia acá es salderos, comprende a los salderos que son dos organizaciones, entonces cuando pusieron el domo, si, realmente se pusieron de acuerdo porque en esa época, iban a ser 11, 12 años, no, me equivoco, ya no me acuerdo hace cuánto tiempo fue.
Entrevistadora: ¿Quiénes pusieron el domo?
Comerciante: El domo, no me acuerdo, tendría que buscarlo, este… se hizo el domo, entonces se pusieron de acuerdo las organizaciones porque la delegación dijo <<*Pueden techar si gustan*>> y dijeron <<*Bueno, pues de aquí somos, ¿No?*>> entonces se hizo y realmente creo que de todo Tepito, es la única estructura funcional al 100%, porque aquí hay luz, comprende también al drenaje, o sea, hay canaletas que bajan el agua y no nos mojamos realmente nada, funciona realmente muy bien, fue un gran acierto, lo que se pago fue… se ha desquitado centavo por centavo.

Entrevistadora: Fue como ¿La única vez que realmente se organizaron todos?
Comerciante: Se organizaron todos, por acá ha habido muchas disputas por el control, hay una personita de allá enfrente que es muy, muy conflictiva.
Entrevistadora: Pero ¿Es de la unión?
Comerciante: Es de Unión Cuauhtémoc, es una persona muy mala, que es el dirigente, es una persona muy mala.
Entrevistadora: Y ¿Aquí hay alguna festividad que lleve a cabo?
Comerciante: Festejamos el 14 de octubre, que es el aniversario de los mercados, de todos los mercados, se genera una festividad, antes, antes… bueno tú sabes… porque más o menos se ve que si has leído, dejaron entrar, en esa festividad, dejaron entrar sonidos, indiscriminadamente, indiscriminadamente, se ponían aquí dos sonidos, no yo creo que no lo ubicas ya, se hacían ruedas de bocinas, dos tres niveles y era una escandalera horrible, ese día no se vendía porque la gente decía <<*No, ¿a qué vengo?*>> pero involucraba, la gente realmente no era la de aquí, los sonidos eran ajenos y venían aquí como a promocionarse, decían <<*No cobro, yo vengo aquí, pero traigo vicio, traigo venta de discos, venta de todo…*>> y vendían aquí, gente también de fueras venía a vender aquí las caguamas, ya muy famosas ahora, que se vendía todo eso, droga y todo eso.
Entonces ya mucha gente, que venía cuatro personas, pero venía con sus bolsas, con sus dos botellas o sus cervezas y sus refrescos, o sea, ya venían preparadas para la fiesta y aquí realmente, aquí nunca se les dejó entrar, más que un sonido porque a mí me tocó, cobraban o había unos que sí cobraban y se usaban para la festividad de aquí de nosotros, se ponía el sonido.
Todo inicia con la misa a las 10 de la mañana.
Entrevistadora: Pero en la…
Comerciante: Aquí, cada quien hace su fiesta independiente, el mercado de verduras hace su fiesta independiente; el mercado de allá de zapatos es de fiesta independiente, el mercado de tenis hace su fiesta independiente, nosotros como tal hacemos nuestra fiesta independiente.
Entrevistadora: ¿Aquí sobre la cerrada?
Comerciante: Juntos, pero nunca revueltos.
Entonces, todos salderos, Unión de salderos, Asociación de salderos, comprende esto y aquí a la vuelta, todo lo que es la escuadra del mercado, entonces, ellos, todos nos metíamos aquí con el sonido que tocaba dos, tres, cuatro horas, se hacía la misa, se hacía el convivio que es repartir comida a quién viniera, se reparte de comer y se acaba y vámonos y ¿Por qué? Porque no se podía estar allá afuera con eso, entonces empezaron a haber… si ves tú hay orificios ahí arriba, de que se balaceaban aquí y había gente muerta, entonces dijimos: <<*No podemos seguir con esto, obviamente, porque no es sano y es mala fama para nosotros*>>.
Entonces, lo que se hizo fue meter escritos a la delegación en esa, en esa ocasión había gente de la delegación que más o menos habíamos visto, que eso fue cuando yo estaba en eso, en eso fue hace como cinco años, pasados cinco años yo creo, entonces se le dijo a la delegación <<*No queremos a los sonidos, no los queremos*>> y dijo: <<*Bueno está bien, vamos a quitarlos porque tampoco a nosotros nos parece porque también nos genera muchos problemas*>> entonces, hicieron un cerco policial, y no los dejaron entrar.
Entonces te digo, nosotros venimos ese día, no trabajamos, pero venimos a ver qué pasaba y por eso me percaté de que llegaba así con sus bolsas, la gente a buscar la pachanga y venir según a divertirse, venían de todos lados, menos de Tepito, entonces entrevistamos a gente de las vecindades que estaban alrededor y decían que era realmente esos días ellos también se salían de aquí porque realmente estaban secuestrados en su casa, no salían a nada o no salían, o se iban porque era insoportable el escándalo, entonces se dejó de generar eso, entonces como se dejó de

generar aquí, si tú sabes bien, de la avenida para allá es Venustiano Carranza, ya no es Cuauhtémoc, entonces la orden era en Cuauhtémoc, no en Venustiano Carranza, entonces ¿Qué hicieron? Se brincaron la calle y se pusieron enfrente, hubo dos, tres muertos ese año.
¿Qué hizo Venustiano Carranza? También les prohibió, pero desgraciadamente, la gente se siente con derecho de venir aquí a hacer su relajo, entonces eso ha sido culpa de esta administración por temor, por quedar bien, por lo que tú quieras, si tú vas atraer un sonido la administración decía <<*Bueno, sí tráelo*>>, era su error.
Entrevistadora: ¿Cómo en el 2010, más o menos?
Comerciante: No, eso fue hace dos años, hace dos años, porque ya como en el 2000, estamos en 17, como en el 2012 se acabó esto, ya no hubo nada, no hubo sonido en ningún lado, nada, nada, las celebraciones eran venir, misa, repartir la comida y vámonos, se acababa esto, en todos lados; entonces, aquí siempre se ponía el desorden, dejan permitir entrar un sonido, eso fue hace dos años, el año pasado ya hubo sonido aquí y en la calle de allá, llegó la policía porque se le habló para que se lo llevaran, no se los pudo llevar, entonces, se vuelve a generar esto, este año, este 14 de octubre, a ver cómo me va.
Entrevistadora: Usted ¿Es de aquí de Tepito?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Bueno, ¿Ha vivido aquí?
Comerciante: No, yo siempre he trabajado aquí, pero nunca he vivido aquí, yo antes aquí, cuando yo… yo empecé a llegar un día aquí a los 10 años, pero nada más venía sábado y domingo, y mis vacaciones, todo lo demás tiempo lo dedicaba a la escuela, a la escuela, ya hasta que entre a la universidad, pues ahí, bueno, bien, mal, me casé y ya tuve que venir a trabajar diario, entonces… deje de venir, trabaje un tiempo aquí, me salí de trabajar en una empresa de lo que yo estudié y luego pues… realmente no sustentaba, no… no llevábamos a cabo todos los gastos que teníamos que llevar, entonces me tuve que regresar aquí, entonces ya de eso, pues digo hace como 15 años que estoy aquí.
La otra festividad aquí, es el 14 de octubre, que es el aniversario y regularmente el primer lunes de octubre, hacemos una peregrinación, salderos hace una peregrinación, se junta la gente de allá, pero la que quiere ir; también van, se les invita, no se les invita, la gente ya se adhiere porque ellos no tienen esa costumbre de hacerlo, antes… hubo unos dos, tres años, que dijeron: <<*Ahora yo te coopero, ten… o pídeles a mi gente para la cooperación*>>, pero con los conflictos que ha habido, dijeron <<*No puedes pedirle a mi gente…*>> entonces no se les pide nada más se les invita quién quiera ir y ya; y mucha gente va… va de este mercado, el que quiere ir porque una peregrinación es multitudinaria, no necesita ir…
Entrevistadora: ¿A la basílica?
Comerciante: A la basílica.
Entrevistadora: ¿Caminando o…?
Comerciante: Caminando vamos, salimos de aquí a la basílica, eso es el primer lunes de octubre de cada año, ya tiene… este año van a ser 57 años, que se van.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, el mural que está en el fondo, ves que está la virgen, ¿También le hacen la festividad de la virgen?
Comerciante: No, eso fue el chavo este pidió permiso, él estuvo muchos años trabajando aquí y una vez, este… se fue de aquí y él hace serigrafía, entonces dijo: <<*Oye… pues yo quisiera, usar ese espacio para hacer algo, ¿Me lo pueden donar?*>>, <<*Sí*>>, entonces eso fue de su libre albedrío de que quiso hacerlo.
Entrevistadora: ¿Hace cuántos años?

Comerciante: Eso tiene como… después del domo, pues unos diez años yo creo, porque eso fue después del domo, porque el domo tiene como 12, 13 años, eso fue como dos tres años después, yo creo que hasta menos, yo creo que ya estaba yo, yo empecé a andar ahí en esos… como hace siete años más o menos, entonces a de tener como siete u ocho años, pero como no tenemos la fecha, solamente que esté ahí registrada, que tenga fecha, ahí es cómo podríamos decirte, porque nadie te va a saber decir qué año.
Pero es menor que el domo, obviamente.
Entrevistadora: Bueno, entonces… ¿Cree que existe confianza entre los comerciantes?
Comerciante: Pues sí mira, porque realmente entre nosotros no nos podemos robar, si yo veo que se le cayó una prenda a fulano voy y se la levanto o *<<Mira te están robando>>* ¿no?, realmente esta confianza si existe, aunque yo no me lleve con la persona, no voy a permitir que otra persona venga y le robe, exacto, sí, esa confianza si existe, pero está ahí.
Entrevistadora: No tan íntima digamos…
Comerciante: Sí, no hay intimidad porque realmente, te puedo decir que yo conozco a gente de aquí de hace 40 años, porque te digo que he venido muy pequeño, pero todos nos conocemos, pero a veces no tenemos una relación.
Entrevistadora: Entonces, ¿los puede considerar parte de su familia?
Comerciante: No, realmente no.
Entrevistadora: ¿O no a muchos?
Comerciante: Yo, aquí, realmente puedo considerar de mi familia son dos personas, así que puedo decir…. Y que también viene él y me dice, que me presenta como su hermano, entonces él es mi hermano, otra persona, también puedo decirles, él es como mi papá, me dice, él es como mi papá, entonces sí, realmente a dos personas puedo considerar como de mi familia, las demás son amigos, pero realmente yo no soy amiguero, o sea que yo… hablo con todos… y con todos les relajeo, pero no es así que tú digas: *<<Saliendo de aquí...>>* o te diga *<< ¡Ay! Vas a mi casa>>*, no, o que *<<Mira que fue el cumpleaños de mi…>>* no, aquí, aquí es la relación, ya afuera no.
Entrevistadora: Y ¿Con quién convive más, con los comerciantes de aquí o con su familia?
Comerciante: Pues realmente es que aquí, estamos mucho tiempo, ya como mis hijas, pues como ya no viven conmigo, pues… ya no las veo tan seguido, las veo cada 15 días, cada 20 días, a veces cada mes, ya no es tan seguido porque ellas tienen su vida y ya no es lo mismo que llegar y estar con ellas ¿No? que llego *<<Tu tarea, ¿Qué hiciste de tarea?, ¿Qué vas a hacer?>>*, no, ya están grandes, ya son chamacas que ya se dedican al hogar.
Entrevistadora: Y ¿Si le gusta pasar tiempo aquí en el puesto?
Comerciante: Pues realmente siempre ha sido eso, ¿No? Venir, trabajar y vámonos, nunca me he quedado, realmente a nada, solamente que ahí, que fallece alguien y dicen: *<<¿Sabes qué?, que vamos a hacer un rosario, que vamos a hacer una misa>>*, *<<Sí vamos>>* porque hay que apoyar a la gente, o *<<Que mira que va a haber una fiesta aquí…>>* yo antes de que yo fuera, yo estuviera aquí como delegado me decían *<<Quédate a la fiesta>>*, pero hay gente tomada, luego uno se droga, *<< No, discúlpame, mejor me quedo en mi casa y a ver en qué les ayudo a mi familia que venir aquí>>* ya me entenderán eso, es algo sano, yo cuando estuve en el cargo, vienes tú porque ya es tu obligación y tienes un compromiso con la gente y la gente tiene que ver que estás aquí.
Porque mucha gente se quejaba que me decía, sobretodo la gente de afuera *<<Están invitados todos>>*, yo cuando estuve aquí me decían *<<Están invitados todos a la comida, que se va a hacer el 14 de octubre>>*, me decían *<< ¿A qué vamos? Si estamos ahí y ni nos toman en cuenta, ni un taco nos regalan, ¿A qué venimos?>>*, *<<Este… híjole>>* y como yo nunca había venido no sabía cuál era la razón, entonces yo dije: *<<Voy a estar yo>>*, entonces ese año dimos tacos de guisado

que vendía el señor de aquí de la esquina, Manolo, y se dieron mixiotes, que era un señor que vendía aquí los martes.
Los martes lo ocupábamos nosotros para venir a trabajar, <<*Que hay que bachear, hay que bachear, que hay que desazolvar, hay que desazolvar, que hay que venir a quitar acá arriba mugre o lo que sea*>>, veníamos a todo porque yo me comprometí y dije: <<*Tantos años trabajando aquí…*>> entonces generas, le estas quitando el espacio a la gente que vive aquí, entonces ¿cómo devolverles un poquito? A menos que salgan el martes y que esté bien, que esté agradable la vista, hemos traído cine de la delegación, lo hemos traído aquí y les hemos ayudado, a todo lo que se hace, a todo lo que es… tratar de estar bien con la gente, hemos tratado, ¿Por qué? Porque les venimos a quitar su espacio y a ti no te va a parecer que te pongan la gente en tu casa y te tengan ahí secuestrada, entonces es lo que hemos tratado, pero… sí, es lo que hemos tratado, pero sí… convivir, así convivir, realmente no.
Entrevistadora: Y usted, bueno de la organización ¿era el líder o era…?
Comerciante: No, yo era el tesorero, el líder viene más al rato, como a las tres viene.
Entrevistadora: ¿El actual?
Comerciante: Bueno, ese estaba conmigo y mucha gente que viene con él, él que se quedó, también estaba conmigo, yo realmente me salí por la política, no me gustó, no me gustó convivir con esa gente, realmente es mucho conflicto, pero eso te lo digo sin tu grabadora…
Entrevistadora: ¿Por qué?
Comerciante: Lo vayas a usar en mi contra.
Entrevistadora: No, es universitario, no así...
Comerciante: Es que el señor, este… me dice: <<*Te invito a la organización*>>, <<*Está bien*>>, accedí, entonces pues yo viendo realmente salir adelante, <<*Vamos a trabajar*>> pues a trabajar y mucha gente lo tomaba a mal porque yo venía y pintaba, <<*O sea que tú eres el tesorero, tú no tienes que pintar*>>, << *¿Por qué no? De qué méritos gozo, de aquí he comido toda mi vida, ¿Por qué no voy a regresarle algo a todo esto?*>>, yo pintaba, hacía hoyos, tapaba hoyos, desazolvaba todo, ahí al rayo del sol, así como está ahorita el sol, entonces este… mucha gente me lo tomó a mal, pero yo hacía mi trabajo y yo llegaba, esto y esto, entonces la gente empezó a voltear hacia mí no hacía el dirigente, entonces cualquier cosa <<*Sí, hazlo*>>, <<*Hay dinero, hazlo*>>, el dinero es de la gente y hay que usarlo para la gente, hay que hacerlo, el dinero no es mío, prefiero enterrarlo aquí que quedarmelo yo y que digan que soy un ratero porque siempre a los líderes los han tachado de rateros.
Entonces, el señor empezó a este… celos, y empezó a urdir contra mí a las otras dos personas que estaban en la mesa, les dijo <<*No, pues este… es que …*>> y a hablar contra mí hasta que me dijeron: << *¿Sabes qué?, ya no queremos que estés aquí*>>.
Entrevistadora: Y ahí lo sacaron.
Comerciante: Tenga sus cositas, pero váyanse los dos a ver a quién, entonces a los 15 días llegan y me dicen <<*Necesitamos de su ayuda*>>, es que somos o no somos. ¿Sí?, pues iban a hacer estas banquetas, <<*Necesitamos de su ayuda porque usted sabe de la construcción*>>, entonces vino el señor de allá enfrente y me dijo: <<*Pues apoyalos ¿No?, mira que necesitamos de ti*>>, <<*Bueno está bien, voy a hacerlo*>>, entonces hasta la fecha vienen y me dicen: <<*Oiga, es que… esto.*>> y yo lo hago de buena gana porque digo <<*Bueno, pero no se vale*>> y entonces lo hago porque me quitó el compromiso, realmente si vamos a estar así las envidias no tienen ni caso, mejor vámonos a otra cosa.

Entonces, lo sigo apoyando y ayudando en lo que se necesita, pero pues sí, te digo si aquí entre nosotros mismos existen envidias imagínate que podemos esperar del que viene de enfrente, entonces no es sano, pero eso es otro cantar.
Entrevistadora: Y aquí, ¿Las actividades que lleva, bueno cuáles son las actividades que lleva día con día, se levanta y viene directo acá?
Comerciante: Ah, sí, bueno a veces, hay días en que no, digamos salgo de tu casa…
Entrevistadora: Gracias.
Comerciante: Y hay veces en que tengo que ir a surtir, entonces voy a la fábrica, veo que hay y surto, ya vengo y lo trabajo, porque yo soy sólo, estoy aquí sólo, realmente esto lo hago dos o tres veces a la semana y los otros días si me vengo directo para acá e igual en la tarde me levanto y me voy…
Entrevistadora: Y entonces ¿Sí verdad? Es el único que se encarga del puesto realmente.
Comerciante: Sí, yo soy el único, nada más me ayuda un muchacho, me ayuda a llevar el diablo en la mañana a traerlo y en la tarde a llevárselo, sí, pero ahora, a partir de que me operaron, este… lo hace él, porque antes yo lo hacía todo.
Entrevistadora: Y aquí, durante su jornada de trabajo ¿Ha tenido un cliente difícil?
Comerciante: Como todo, como todo, ya sabes que hay clientes que vienen y a lo que vienen, y hay clientes que vienen y que me hace sacar diez, 15 prendas y no se lleva ninguna, la semana pasada me pasó eso *<<¿A cómo las camisas?>>*, *<<Ah, tanto>>*, *<<Pero, ¿Hay de mi talla?>>*, *<<Sí, ésta..>>*, *<<Es que la quiero manga larga>>*, *<<Tengo ésta…, mídasela si gusta, para que vea si le queda…>>*, *<<Enséñeme ésta>>*, *<<Ésta está perfecta, ésta está buena… al rato paso>>*; estás para eso ¿Para qué me enojo?, no te puedes enojar, realmente estoy para servirle a la gente y si estoy con mi cara, pues ya no se llevan nada, entonces aquí al cliente buena cara, siempre, siempre, siempre, sea el más difícil de todos buena cara ¿Por qué?, porque de ellos comemos.
Entrevistadora: Y ¿Usted cambia su forma de ser cuando está con los comerciantes y cuando esta con un cliente?
Comerciante: Siempre he puesto, con los comerciantes siempre he puesto yo mi límite, de aquí para allá, siempre puedes pasar a mí no me gusta que me hablen con palabras altisonantes, porque yo no las digo y siempre soy muy respetuoso con todos, vienen me dan un abrazo con quien yo quiera, con quien no me limito, yo sí soy de límites muy, muy, una pared, de aquí no te pasas porque yo soy así no me gusta que vengan y me digan peladeces, para nada porque yo no las uso, entonces soy muy difícil, aquí mucha gente se queja de que soy muy enojón... sí en serio.
Entrevistadora: Entonces no les dice… bueno, digamos con las dos tres personas más cercanas a usted de aquí de la cerrada, ¿No les dice ninguna grosería o.…?
Comerciante: Incluso ayer, estábamos platicando, llegó un amigo de mi hermano, el que dice que es mi hermano, llegó un amigo el que toma y me dice *<<Es que tú no cambias>>* y viene y está diciendo peladeces, y le digo y que se me salen dos y me dice, ya cuando se fue *<<Se te salieron unas peladeces, eh...>>* y le digo, *<<Sí, sí me di cuenta>>*, le digo, pero es que fueron para reafirmar el punto porque realmente luego sino lo haces así no se reafirma y no se llega al asunto que se quiere, sino que se queda ahí, nada más entonces le digo: *<<Si me di cuenta, discúlpame>>*, pero realmente no las uso, la gente si viene y las usa, pero yo no las uso y lo saben que no las uso, que no lo hago.
Entrevistadora: Aquí escuchando a sus… a los vecinos de los puestos y todo ¿Ellos si las usan mucho?
Comerciante: Nooo… no pueden decir dos palabras sin decir tres peladeces, aquí son mucho de peladeces, peladeces.

Entrevistadora: Albures…
Comerciante: Sí, pero no porque estemos aquí en el mismo entorno, no porque me sienta y crea mucho, pues no somos iguales y eso es lo que me diferencia a mí de ellos, y a ellos de mí ¿Sí? Que a pesar de que yo he tenido aquí casi toda la vida, yo vengo a lo que vengo y si algo no me gusta lo desecho, ¿Sí? No tengo por qué involucrarme con eso y el que me quiera que me respete y el que no, que no me quiera, ¿Si?, no vengo a que me quieran, vengo a vender.
Entrevistadora: Y aquí, bueno ¿Utilizan alguna señal... sonido para comunicarse?
Comerciante: No nada, mucha gente cree eso, pero no… al menos en esta área no, una señora viene y me dice << *¡Ay!, es que luego por allá se chiflan o se hacen esto*>> y luego estaban chiflando para allá, << *¿Qué significa eso?*>>, << *Pues que se están burlando de alguien*>>, le digo, aquí no, te lo puedo asegurar con todo, aquí no, aquí no, ni venimos a robar a la gente ni venimos a nada.
Entrevistadora: ¿Ha llegado a establecer alguna relación estrecha con algún comprador?
Comerciante: Más allá del << *¿Cómo está usted?*>>, hace poco dejó de venir una clienta, a esa clienta le fío, y me debía cierta cantidad de dinero, y dejo de venir dos meses, no tenía su teléfono, no tenía nada y apenas vino la semana pasada y le digo <<¡*Qué milagro*!>>, se le ve que estaba enferma, y me dice: <<*Me da mucha pena con usted, tantos años de conocernos*>> y mira si yo te presto y tú no me lo regresas ¿Quién está mal?, entonces yo estoy bien, si se perdió dinero, siempre… siempre hay pérdidas, entonces ¿Quién está mal?, pues yo no, yo estoy tranquilo, como no he cometido ningún ilícito, cuando lo haga yo, entonces me voy a sentir mal yo, pero si la gente es la que está mal entonces con la pena…
Entrevistadora: Y ¿Ha tenido alguna amistad con algún comprador?
Comerciante: No, así nada más de aquí, yo estoy de aquí y ya no.
Entrevistadora: Y aquí bueno, en la cerrada o usted, específicamente ¿Venera a algún santo?
Comerciante: No, nada, no ya… te puedo decir que creo en Dios, pero, por fe, la fe que tiene uno, en poner la fe que sientes en algo, pero así que vayas a misa cada ocho días pues no, yo cuando se hace la peregrinación voy con mucho gusto porque la gente va con gusto, entonces yo no tengo más que hacer que acompañarlos de la misma manera, con el mismo gusto se les acompaña y que <<*Vamos a un rosario*>>, <<*Vamos*>>, sí lo rezo, ¿Por qué? Porque la persona que está ahí la conocía y hay que hacer las cosas con fe.
Yo sobre todo no te puedo decir que soy así bien santurrón, pero tengo fe en algo, tengo fe y la fe, yo sé que si nos ayuda a salir adelante y mover cosas.
Entrevistadora: Y ¿Aquí no tiene alguna imagen de algún santo... de la virgen?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿De nada?
Comerciante: Nada, nada.
Entrevistadora: Nada más, por ejemplo, le puede pedir a la virgen que está en el fondo.
Comerciante: Fíjate que siempre está la virgen y luego veo que pasa gente, que se persigna y dice <<*Ah, la virgencita está ahí*>> y es la que llevamos a la peregrinación y todo, pero no tengo, mira aquí está mi imagen y aquí está todo y ya, se acabó.
Entrevistadora: Y ¿Cree en los objetos para atraer buena vibra, para …?
Comerciante: Luego me regalan, éste, por ejemplo, me lo regalaron, pero me lo regalaron y entonces lo pongo aquí para que cuando venga la persona lo vea, ¿Sí? Y para que vea que si… Mira me regalaron también éste, me lo trajeron de Chalma y lo tengo aquí, pero realmente los tengo porque el día que me digan <<*Aquí está*>>, pero realmente, que diga tener algo así, pues no.

Entrevistadora: ¿No?
Comerciante: No, todo está acá, bueno a mi modo de ver, si tienes buena actitud, si puedes atraer, sino tienes buena actitud, pues como vas a atraerla, haces que se vaya.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, ¿Usted se persigna en la primera venta?
Comerciante: Sí, eso sí, ya es como algo que nos dejaron nuestros ancestros, la persignada, dice un señor, un cristiano: << *¿Tú te persignas con el dinero?*>>, es mi creencia, <<*Respetas mis creencias, yo no te digo nada de tu religión, así que respétame y yo te respeto, se acabó*>>.
Entrevistadora: Entonces digamos que eso es como lo único que llegaría a hacer.
Comerciante: Sí, aquí llego… pero así que llegué y eche agua bendita o que me persigne, o que persigne al puesto, no, no, no hasta ese grado no.
Entrevistadora: Bueno y, por ejemplo, aquí en el espacio en el que usted vende, ¿Ha adaptado para poder vender sus productos?
Comerciante: No, nada, bueno aquí no, porque en primera no podemos hacer nada aquí, no podemos hacer hoyos ni nada, aquí nomás se usan los catres y como lo ves, pero nada más, así hacerle alguna modificación no se nos permite, no se permite nada, incluso si te das cuenta la estructura del domo no toca el mercado, no lo toca porque estamos respetando los mercados, al momento que diga protección civil y que diga *<<Es que...>>*, *<<Nada, súbete, revisa la estructura no está tocando nada>>*, entonces, nosotros respetamos el mercado y el mercado nos respeta a nosotros.
Entrevistadora: Y, por ejemplo, ¿Colgar su ropa en la pared y todas esas cosas a usted se le ocurrió?
Comerciante: Eso siempre ha existido, siempre ha existido eso, pero no ponemos rejas, bueno hay gente qué si las pone, entonces así tan simple como se ve y se exhibe igual, mucha gente quiere que… ponen no sé qué tantas cosas, pero eso ya es cuestión de ellos, que tratan de creer, ellos creen que así venden más, ya creer en las personas, volvemos a lo mismo, es independiente.
Entrevistadora: Entonces ¿Lo hace con la finalidad de exhibir?
Comerciante: Sí exhibir lo que tengo, mucha gente que ve lo de aquí no ve lo de acá y hay mucha gente que ve lo de acá y no ve esto o aquello, entonces me dicen << *¿Cuánto cuesta eso?*>> y yo normalmente soy de los que saco y agarro lo que sea, no me importa volver a doblar lo que sea, porque aquí estoy para eso.
Entrevistadora: Y ¿Usted grita frases para que vengan?
Comerciante: Sí, pero no como antes se hacía que en todo el día no paraban, pero cuando pasa alguien les habló, que se acerquen, que le muestro lo que quiera.
Entrevistadora: ¿Cómo qué frases grita?
Comerciante: Este… *<<Lo que le guste>>*, *<<Le damos precio>>*, *<<Barato, lo que le agrade, le damos precio>>* y si pasa alguien le digo: *<<Patrona, jefa, jefe, patrón… acérquese le damos precio>>*, pero ya no grito como antes que decía *<<Barato, barato, barato…>>* ya o, eso no está… ya se puso en desuso, y si vienes sábado o domingo es más es una boruca, tremenda que luego yo trato de poner la bocinita para oír algo de música y realmente mejor ni la pongo, la guardo, porque no se oye, porque sábado y domingo hay mucha boruca, la gente grita más porque siempre estamos en la creencia de que los sábados y los domingos son mejores días, regularmente pero ya cualquier día es mejor, no necesita hacer algo así.
Entrevistadora: ¿Usted utiliza algunas cartulinas o cosas así…?
Comerciante: Nunca me ha gustado, nunca, no sé, se me hace de mal gusto ja ja, para mí se me hace de mal gusto y como siempre vendo cosas específicas, regularmente no vendo nada de oferta

porque mi mercancía siempre tengo al mismo precio y cuando tengo algo de remate lo grito mejor, que estarlo poniendo ahí, es mi punto de vista.
Entrevistadora: Sí, depende.
Comerciante: Ajá, todo depende de a quien le preguntas, hay gente que le vas a preguntar y te dirá: <<*Sí, aquí tengo tres, para todo*>>, pero también así la gente pasa, ya ve el precio y dice: <<*Está caro, mejor me voy*>> y así te dicen << *¿A cómo?*>> y ya por lo menos te preguntan, jaja. Ya es cuestión de enfoque y de cómo lo veas tú.
Entrevistadora: Y ¿Entonces dice que lleva aquí en la cerrada como 15 años?
Comerciante: Estar de planta ya aquí, sí, yo antes vendía, aquí trabajaba, pero trabajaba con mi tío, él era el dueño de varios puestos, entonces vendíamos de sábado y domingo que nos daba chance de trabajar y las vacaciones, los demás días ya nos íbamos a la escuela.
Entrevistadora: ¿Entonces ahorita ya es propietario del puesto?
Comerciante: El suelo no es de nadie, la calle no es de nadie, pero tentativamente si es mío yo soy el titular.
Entrevistadora: Eso sería todo, gracias.

Anexo 2.-P

Casa abierta al tiempo

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 54 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 27 años

Habita en Villa de Guadalupe Jalostoc, Edo. De México.

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	Secundaria	**Preparatoria (trunca)**	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 4

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	**Antena parabólica**
Teléfono	**Horno de microondas**
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	**Cocina integral**
Televisión por cable	**Computadora**
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	Cinco personas	Seis personas
Más de seis personas		

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $22,000

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	**Cuatro personas**
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: Primero sería ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de la cerrada?

Comerciante: De unidad, hay mucha unidad aquí con los comerciantes, somos agremiados y pertenecemos a una confederación a la cual debemos estar unidos para que haya armonía.

Entrevistadora: Entonces, ¿Usted considera que hay confianza?

Comerciante: Sí, claro que sí, aquí nos echamos el ojo, nos cuidamos uno a otro, mutuamente, de las rateras, de los rateros, hay mucha confianza entre los comerciantes.

Entrevistadora: O sea, que también es solidario, pero ¿Se lleva bien con todos…?

Comerciante: Con todo el mundo, claro que sí, aunque no bien, bien, pero si nos conocemos, nos damos el saludo diariamente y nos procuramos estar en paz, mantener el orden.

Entrevistadora: ¿Y aquí realizan festividades?

Comerciante: Sí, por ejemplo, el día del niño, mandamos a traer zanqueros, los contratamos los mismos agremiados, contratamos un carro de palomitas para que les den palomitas a los niños, el 30 de abril, se les da también algodones, se les da paletas payaso y se les da a cada niñito, se hace una fila larguísima, vienen de todo alrededor para que se les de su paletita, es lo que les damos cada año a los niños; así mismo, también el 10 de mayo a las mamacitas, también aquí nos cooperamos todos los agremiados y se les da un presente a las mamacitas, por ejemplo: el año pasado se rifó una pantalla Samsung de 58 pulgadas y se la ganó una madrecita.

Entrevistadora: ¿Y nada más serían las dos festividades que realizan?

Comerciante: No, también tenemos, por ejemplo: al inicio de año, por ejemplo, para los reyes, se les da juguetes también a los niños, en reyes, el día cinco para amanecer el seis de reyes, también se forma mucha aquí, pues gente de aquí alrededor, muchos pequeñitos o mamás de los niñitos para que les demos juguetes; en temporada, antes de diciembre, también en las fiestas patrias se les da una verbena popular con respecto a los días patrios.

Entrevistadora: Bueno, ya hemos estado realizando otras entrevistas y nos habían comentado que el 14 de octubre, también…

Comerciante: ¡Ah!, el de la iglesia principal, se me olvidaba esa. El 14 de octubre es la misa de aniversario de todos los mercados, cumplimos 58 años los dos mercados, para tal efecto se hace comida y ya lo compramos aquí en la esquina con Manuel, 50 kilos de puro taco de guisado y se les da tacos de guisado a las gentes, comerciantes y se les da de comer a todos los que vengan, ya sean clientes, agremiados y se hace la fila también y se les da de comer; sí, el 14 de octubre es una fecha muy especial sólo que hace años se hacía también un sonido aquí, un baile, sonido "la Changa", tres años tiene que ya no se lleva a cabo eso porque había balazos, había muertos, había muchas cosas delictivas y eso no lo podemos permitir aquí en nuestra cerrada.

Entonces, suspendieron el baile y ya no entra el sonido la Changa, tenemos incluso un permiso de Monreal, que es nuestro delegado en la Cuauhtémoc que ya no quiere ese tipo de conflictos, quiere que convivamos en paz, entonces, el año pasado se dieron, por ejemplo, un día a todos, se les dio agua también, se les dio un presente, pero no hubo sonido, no hubo borrachera, no hubo nada anormal.

Entrevistadora: ¿Sólo fue la festividad durante el día?

Comerciante: Exacto, es de las diez de la mañana a las seis de la tarde, a las siete ya no hay nada, se empiezan a ir todos y ya, todo en paz.

Entrevistadora: ¿Y hacen misa o…?

Comerciante: ¡Ah! Si, también vino un sacerdote de aquí de la iglesia San Pancho, así le llaman, San Francisco de Asís y estuvo aquí oficiando una misa y participan algunos de los agremiados de aquí, leyendo las sagradas escrituras.

Entrevistadora: ¿Y sólo el 14 de octubre es…

Comerciante: Es la única fecha de conmemoración de los mercados, 58 años tenemos aquí con los mercados que la delegación los puso desde aquel entonces; entonces, cada año se lleva a cabo pues esa festividad del aniversario.

Entrevistadora: ¿Y hay alguna festividad específica de la cerrada?

Comerciante: No, esa es la más importante, el cumplir un año más aquí en el mercado.

Entrevistadora: ¿Y el 12 de diciembre también… de la virgen de Guadalupe…

Comerciante: Pues hacen aquí un festejo, pero más que nada se van caminando toda Calzada de Guadalupe hasta la Basílica, pero eso ya como que es opcional, no todos vamos, yo no voy ese día, pero muchos si van a esa festividad.

Entrevistadora: Bueno, y… ¿Han existido conflictos dentro de la cerrada?

Comerciante: Pues en ocasiones llega a ver aquí, por ejemplo, cadeneros les llaman, van pasando y arrancan la cadenita que trae el cliente y pues todos estamos alerta y aunque pagamos aquí vigilancia, hay un grupo de seis policías uniformados de negro que nos están cuidando constantemente, no descartamos siempre pues esa posibilidad de que llegue el cadenero le da el jalón y llame la atención entre todos y se asuste el cliente.

Entrevistadora: ¿Pero entre ustedes, entre los comerciantes?

Comerciante: No, entre los comerciantes no, nunca, es gente de paz, todos los de aquí son gente de paz, gente que viene a trabajar nada más, gente que viene, tiene su puestecito laborando todo el día, a las 6:00 se va y ya, gente de paz, gente tranquila, nunca hay gente aquí conflictiva, al menos yo en 28 años o 29 que llevo yo aquí, nunca se ha visto una causa por algún agremiado, nunca.

Entrevistadora: Porque, bueno, ya nos enteramos qué hay dos organizaciones…

Comerciante: Exacto.

Entrevistadora: Una de este lado (señala el lado de la banqueta) y otra de allá (*señala la parte de la derecha, hasta el fondo*), que es creo que la más grande.

Comerciante: Ésta de aquí es la organización Cuauhtémoc a la cual pertenecemos 46 agremiado nada más, la otra organización se llama Salderos de Tepito, ahí son 200 agremiados los que son de esa agrupación…

(*Atiende su puesto*).

Entrevistadora: ¿Y no ha habido conflicto entre las dos organizaciones?

Comerciante: No, jamás.

Entrevistadora: Y… ¿Cómo se conformó la organización para mejorar el espacio en donde trabajan? Sobre el domo, la seguridad…

Comerciante: Pues nos pusimos de acuerdo todos los agremiado, por ejemplo, con respecto al domo una cooperación, no recuerdo, eso fue ya hace ocho años, no recuerdo si fueron 2000 o 2500

por cada agremiados, para poder comprar todo este domo que ahora estamos viendo, vinieron topógrafos de parte de la delegación Cuauhtémoc, vinieron unos geólogos para investigar cómo estaba el uso de suelo, si no era fangoso, sino se hundían las columnas que iban a poner, ya que es de puro PDR y empezaron a llevar a cabo esa construcción tan bonita que quedó ahora con este techado; con respecto a la organización y el orden hay un padrón, en el cual, estamos todos inscritos para que cada quien sepa la colindancia de su lugar y respete sus medidas adecuadas.

Entrevistadora: ¿Pero si se llegan a respetar en verdad?

Comerciante: Sí, si hay respeto, hay respeto aquí entre todos.

Entrevistadora: ¿Usted ha ayudado alguna vez a algún compañero comerciante?, cuidar su puesto…

Comerciante: Pues sí, seguido aquí nos encargamos <<*Cuídame*>>, <<*Sí*>>, con gusto yo le cuido al de enfrente al de a lado, <<*Échame un ojito en lo que voy al baño*>>, hay esa forma de ayudarnos mutuamente.

Entrevistadora: ¿Y también, por ejemplo, a acomodar su mercancía...?

Comerciante: También, por ejemplo, aquí la señora Dela, muchas veces como es una mujer, es una dama, yo me ofrecí varias veces, no una, varias para ir hasta adentro del mercado y traerle el diablo que muy pesado está, ese día no vino su hijo, se llama Elliot y fui y le dije <<*Oiga señora Dela, yo voy y le saco su diablo*>>, fui, le saqué su diablo, varias veces lo he hecho, lo hacemos con gusto, nos echamos la mano uno al otro.

Entrevistadora: ¿Y usted puede llegar a considerar a alguno de los comerciantes como si fueran parte de su familia?

Comerciante: Claro, hay una hermandad aquí, claro que sí, convivimos más que en nuestra casa en la cual llegamos a dormir, aquí estamos desde las 10:00 de la mañana hasta las 6:00 de la tarde, pues, como hermanos estamos conviviendo siempre.

Entrevistadora: ¿Y si le gusta pasar tiempo aquí?

Comerciante: Sí, sí me gusta estar en Tepito, me gusta estar tiempo aquí la verdad, si me encanta.

Entrevistadora: ¿Y usted es el único que se encarga de cuidar el puesto?

Comerciante: Aquí nunca tengo empleados, siempre soy el único aquí, no tengo a nadie que me ayude, siempre yo estoy solo aquí, no hay nadie más.

Entrevistadora: Entonces, dice que convive más con…

Comerciante: Con la familia de aquí de Tepito que en mi propia casa, ya nada más llego a dormir y ya, mis hijos se van a la escuela, mi esposa se queda en casita y yo estoy aquí todo el día.

Entrevistadora: ¿Y por qué razón le gusta atender su puesto?

Comerciante: Pues me gusta ser servicial, dar la atención al público, ahorita usted lo notó, los clientes vinieron a preguntar y aunque no llevaron nada, pero me gusta atenderles, este lo que esté haciendo yo los estoy atendiendo, dar el servicio que la clienta necesita.

Entrevistadora: ¿Y ha tenido alguna vez algún cliente difícil?

Comerciante: No, la verdad no, todos son muy sanos, muy correctos, algunos vienen a cambiar dos, tres, cuatro, cinco veces, para eso estamos, para servir al cliente y les cambiamos todas las veces que sea necesario.

Entrevistadora: ¿Y si llega a convivir mucho tiempo durante el día, con algún vecino de los puestos?

Comerciante: Pues sí, los de a lado más que nada, los de a lado, *<<Que cámbiame este billete>>, <<Oye tengo que ir allá>>, <<Te echo un vistazo>>,* si convivimos muchos con los vecinos.

Entrevistadora: ¿Y tampoco ha tenido conflictos con ellos?

Comerciante: Tampoco, claro que no.

Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los comerciantes?

Comerciante: No, siempre es lo mismo, me gusta ser aceptable ante todos.

Entrevistadora: Y… bueno, dice usted que la relación es de confianza, de solidaridad y todo eso y bueno, digamos que entre tanta confianza o así ¿Llegan a usar como palabras altisonantes…?

Comerciante: Pues no, yo aquí no lo he visto, es gente educada, eso se da allá en Tenochtitlán, en Aztecas, otro tipo de personas, aquí yo... la gente con la que me gusta platicar es gente educada, gente que fue a la escuela, tiene preparación y su léxico es diferente.

Entrevistadora: ¿Y usan algún tipo de señas, por ejemplo, por los cadeneros que dicen que roban, se chiflan para avisar o…?

Comerciante: Aquí no tenemos eso, aquí como pagamos ese grupo de policías aquí, son los que se encargan de estar alertas para que no roben, pero aquí no hay ningún chiflido, ningún ademán, nada de eso, venimos a trabajar.

Entrevistadora: Para ofrecer sus mercancías ¿Qué tipo de palabras o frases utiliza para llamar la atención de los consumidores?

Comerciante: Pues a mí me gusta y es innato, ya viene de mí, les digo: *<<Linda, linda pásele>>,* o si es señor *<<Güero pásele>>,* como una forma de educación hacia esa persona, nunca faltándole al respeto siempre con una forma de educación para atraer al cliente.

Entrevistadora: ¿Y usted no utiliza cartulinas o algo así para ofrecer…

Comerciante: Nada, nada…hay unos que ponen anuncios, no, nunca me gusta poner ni cartulina ni nada, la pura atención al público, con eso basta, el servicio personal…

(*Un policía se acerca al comerciante*).

Comerciante: Él es uno de los policías de los cuales viene aquí y me entera *<<Voy a dar una vuelta, voy al baño>>*, me entera de todo lo que se hace aquí porque ellos están bajo nuestras órdenes ya que somos los que les pagamos a ellos para que el policía junto con los demás estén siempre en armonía cuidándonos a todos los agremiados.

Entrevistadora: ¿Y cuántos policías pagan los de esta organización?

Comerciante: Aquí de este lado tenemos cuatro, pero afuera hay otros cuatro y en Rivero también hay más policías y a dentro del mercado también hay cuatro con un total como de dieciséis policías y están todos con un *woki toki*, cualquier congregación que haya, cualquier cosa que atender, inmediatamente se conectan todos y están los dieciséis en el mismo sitio, en el punto de acción, hay mucha armonía entre ellos y los comanda uno por supuesto de la secretaría pública que es él... les da la orden: *<<Tú vas a estar cuidando en la cerrada de Matamoros, tú vas a estar cuidando en Rivero, tú vas a estar dentro del mercado 14 o del mercado 36>>*.

Entrevistadora: Y bueno, la relación que tiene con sus compradores ¿Usted ha llegado a entablar alguna relación estrecha con alguno de ellos?

Comerciante: Pues sí, con varios, como son judíos ellos, a ellos les gusta el dinero, llegó y me invitan de comer, de desayunar, un refrigerio con tal de que yo les compre, con tal de que les lleve el dinero en efectivo, así son los judíos, conozco yo a Abraham Casini que es el que le compró, al señor Sonana, al señor este de Castelo, hay varios judíos a los cuales yo les compro y siempre ha sido una buena relación, estrecha, amigable.

Entrevistadora: ¿Y usted con los que le llegan a comprar ha tenido alguna amistad o…?

Comerciante: Pues no, la verdad no, muchas clientas llegan, pero con ninguna tengo amistad, vienen *<< ¿Cómo está güerito que no sé qué?>>*, les despacho yo pero ninguna de ellas con amistad.

Entrevistadora: Bueno ¿Aquí en la cerrada o usted personalmente llega a venerar a algún santo o imagen religiosa?

Comerciante: No, ninguna, soy evangélico, no creo en ninguna imagen, yo al verdadero Jehová de los ejércitos, es el único, aunque al fondo pusieron todos los agremiados una imagen, que la respeto, adelante, pero que yo la adore, jamás.

Entrevistadora: Y bueno ¿Esa más o menos cuánto tiempo tiene?

Comerciante: 30 años por lo menos tiene esa imagen, 30 años y siempre ha estado ahí y respetamos la creencia de todos mis compañeros, nunca me meto yo en sus creencias religiosas ni ellos se meten conmigo, eso es lo bonito de aquí.

Entrevistadora: ¿Es más antiguo que el domo?

Comerciante: Sí, más antiguo que el domo, desde hace 30 años ya estaba esa imagen y se respeta, ahí pusieron ese mural, no sé quién, pero lo quiso hacer con esa ideología y adelante se respeta, nadie les dice nada…

Entrevistadora: ¿Usted ha utilizado… como amuletos para vender más o cosas así?

Comerciante: Nunca, el único amuleto es creer en Dios nada más, él es el dueño de nuestra vida y de todo lo demás, si estamos bien con él todo lo demás a venirse por añadidura dice la escritura Mateo: 6,33, dice que: "si buscamos el reino de Dios y su justicia, todo lo demás vendrá por añadidura a nuestra vida" y yo lo he comprobado, gracias a Dios pues todo ha salido bien hasta ahorita, de aquí ha salido para la educación de mi hijos, uno es ingeniero, la otra es arquitecta, ha salido para viajar, he ido a París, he ido a Italia, a conocer a Europa y todo de aquí, sin ningún amuleto solamente confiando en Dios, en el único Dios verdadero.

Entrevistadora: Y aquí, por ejemplo, ¿usted se pone a rezar o a orar, a leer la biblia?

Comerciante: A orar sí, a leer la biblia también, porque el rezo es una repetición de lo mismo, yo oro a Dios y eso sí, la oración eficaz del justo puede más, dice la biblia, leo también las sagradas escrituras de la cual ahí dice también que si buscamos cada día el mayor conocimiento de parte de Dios, vamos a tener el bien común para toda la gente, el pedir, el interceder por mis compañeros de trabajo…

Entrevistadora: ¿Sí lo hace?

Comerciante: Sí lo hago y en muchas, no una, en muchas ocasiones han venido <<*Oiga, ore por mí, tengo este problema, tengo esta enfermedad, ore por mí*>> y si, con gusto lo hacemos, estamos para servir al público, estamos para ser serviciales, nuestro mismo señor Jesucristo así lo dijo: "Yo no he venido para ser servido, sino para servirles a ustedes", en ese tenor pues debemos nosotros de seguir, sirviendo a todo aquel que lo necesite, todo aquel que lo requiere.

Entrevistadora: Entonces, si es muy solidario, muy respetuoso ¿No?

Comerciante: Me gusta ayudar siempre.

Entrevistadora: Porque como dice, quizá muchos sean como católicos…

Comerciante: Yo no me meto en su religión simplemente les ayudo, hay un Dios que se encargará después de lo demás, a mí me corresponde ayudar nada más, sin recibir nada a cambio.

Entrevistadora: ¿Usted requiere más espacio del que tiene para promocionar sus productos?

Comerciante: No, así está bien, no tengo ni más ni menos, es lo que Dios me permitió tener desde hace 28 años que llevo en Tepito, 27 años que llevo en Tepito y siempre ha sido así mi lugar, ni más ni menos, es lo justo.

Entrevistadora: ¿Y por qué razón cuelga la ropa?

Comerciante: Para que se exhiba, por ejemplo, en este lazo tenemos aquí el exhibido que es el principal para que se exhiba la ropa, en los *racks*, por ejemplo, tengo estos cuatro *racks*, entonces, todos estos exhibidores son para exhibir al cliente, que vea lo que tenemos.

Entrevistadora: ¿Y el tamaño de su espacio usted lo pidió o así se lo dieron?

Comerciante: No, lo que pasa es que aquí, anteriormente hace 28, 27 años por ahí así, costaban los lugares, antes eran millones, tú estás jovencita y no lo sabes, pero antes eran millones, lo que

ahora son miles, nos quitaron tres ceros a la moneda y se redujo a miles, pero antes eran millones, yo pagué 45 millones en ese tiempo, otro me lo vendieron en 65 millones y el otro en 38, entonces, fueron tres lugarcitos que yo me fui…con el tiempo haciéndose pues ya míos y me hicieron mi carta en la cual ahí dice que es de la Confederación de Tianguistas de aquí de Tepito, está todo bien estipulado con la firma incluso, en ese tiempo eran los líderes de aquí, entonces todo está en orden para que podamos comprar en ese tiempo, algunos se los heredaron por ejemplo, de padre a hijo pasó, otro del abuelo al nieto, pero a mí me tocó comprar, yo llegué aquí con ganas de trabajar, aquí me gustó, primero compré uno, luego otro y luego el otro, me los vendieron, aunque sé que es vía pública, en cualquier momento el gobierno puede decir: <<*Esto es vía pública, esto es calle, se me van de aquí*>>, yo estoy consciente de ello, aunque tenga esa hoja membretada de parte de todos los tianguistas de Tepito pues yo sé que estoy en la calle.

Entrevistadora: Pero igual, quizá y ya sea difícil ¿No?, que los quiten…

Comerciante: Es verdad, ya tiene muchos años, Tepito la verdad desde que yo tengo uso de razón ya existía Tepito, entonces, va a estar difícil que los quiten de aquí, pero me abro yo a la posibilidad que en cualquier momento, es vía pública, es calle, aunque no pasan los carros aquí, pero de todas maneras no deja de ser la cerrada de Matamoros.

Entrevistadora: Entonces, ¿Nunca tuvo ningún familiar trabajando aquí, ni nada por el estilo?

Comerciante: Nada, siempre he sido yo solo y a mis hijos no les interesa, como son profesionistas, te digo, no les interesa, por eso, ellos ven su carrera nada más.

Anexo 2.-Q

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Femenino **Edad:** 34 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 4 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria (trunca)**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 5

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	**Prestada**	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	Horno de microondas
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	**Cinco personas**	Seis personas

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: --------

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	**Dos personas**	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de está cerrada?
Comerciante: Buena.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿No ha habido ni un conflicto?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Y... ¿Aquí realizan algún tipo festejo?
Comerciante: Eh, cuando es lo de, lo de… el festejo de los mercados.
Entrevistadora: ¿Qué día cae?
Comerciante: Este... el 14 de febrero, no, perdón, de octubre.
Entrevistadora: Jaja y… ¿Que realizan en sí?
Comerciante: Nada más festejan... hacen comida, conviven, vaya.
Entrevistadora: Y ¿Hacen una misa?
Comerciante: Ah, sí, hacen misas.
Entrevistadora: Y ¿Las misas son aquí en la iglesia?
Comerciante: Adentro, aquí en medio.
Entrevistadora: ¿Ese día se trabaja?
Comerciante: No, algunos si lo trabajan, muchos no.
Entrevistadora: ¿Usted trabaja?
Comerciante: No, la verdad no porque vienen y están con lo de la misa y eso entonces no, nosotros no trabajamos.
Entrevistadora: Dice que nunca han existido conflictos en está cerrada.
Comerciante: Pues que yo sepa no.

Entrevistadora: Y ¿Cómo se conformó la organización de ésta?
Comerciante: Es que eso te lo diría ya una persona que ya tiene más tiempo, como el señor de aquí al lado.
Entrevistadora: ¿Usted cuánto tiempo tiene aquí?
Comerciante: Pues es que en realidad, los que iniciaron fue mi suegra y ellos, yo recién llegué, me casé y así, y antes no venía mucho hasta apenas últimamente, unos tres, cuatro años.
Entrevistadora: Ah, tiene poquito.
Comerciante: Yo, pero mi suegra de siempre, desde que inició.
Entrevistadora: ¿Desde que inició la cerrada?
Comerciante: Creo que si, no me lo crea, pero pues sí.
Entrevistadora: ¿Dónde está su suegra?
Comerciante: Allá adelante, allá en el puesto, mira la que está colgando, esa de la garrocha, ella les puede dar mejor información.
Entrevistadora: Pero, ¿Usted cómo ve la organización aquí?
Comerciante: Pues buena.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Ajá, son tranquilos.
Entrevistadora: ¿Cree que son como única la organización qué hay aquí?
Comerciante: No, no creo que sea única, pero sí, o sea, no nos quejamos está bien, nadie contra nadie.
Entrevistadora: ¿Los policías que están cuidando si hacen lo que deben que hacer?
Comerciante: Pues yo digo que sí porque si han agarrado a varios, se ha visto, no me ha constado ver, pero si se ha visto cómo los llevan.
Entrevistadora: ¿A usted nunca le ha tocado ver?
Comerciante: No, no, así como se los llevan y eso no.
Entrevistadora: Y ¿Cómo le hacen para la limpieza?
Comerciante: Hay una persona que es la que se encarga de barrer, cómo les paguen, cómo esté contratado no lo sé, pero hay una persona que es la que barre siempre en las mañanas.
Entrevistadora: Y en está cerrada ¿Cuantos líderes hay?
Comerciante: Creo que de aquel lado hay uno, es uno, son dos personas las que vienen a cobrar y cobran de aquel lado y de este, aquí en medio y de este lado es otro, serían ¿Qué? tres, porque pasan los tres.
Entrevistadora: Y ¿Usted sabe cómo se eligen a estos líderes?
Comerciante: Pues hacen juntas y creo que los mismos de los puestos los eligen.
Entrevistadora: Ah, ¿Usted ha ayudado a algún compañero a cuidar su puesto, a acomodarlo?
Comerciante: No.
Entrevistadora: Y a usted ¿La han ayudado?
Comerciante: No.
Entrevistadora: O que vaya al baño y que le diga *<< ¿Me cuida el puesto?>>*
Comerciante: Ah sí, eso sí, aquí todos lo hacen.
Entrevistadora: Pero sería con sus más cercanos, ¿No?
Comerciante: Con los más cercanos, sí.
Entrevistadora: ¿Cree que usted estableció la confianza necesaria entre los comerciantes para pedirles un favor o solamente es como *<<Es mi compañero de puesto y ya>>?*
Comerciante: Pues es como compañero de puesto nada más.
Entrevistadora: ¿Nada más?

Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿No se lleva con ellos externo a ésta cerrada?
Comerciante: Este... pues así que me ponga a platicar, mucha comunicación no tengo.
Entrevistadora: ¿Con quién convive más, con su familia o con los comerciantes?
Comerciante: Pues los tengo aquí, de mi familia y tengo a los comerciantes, pero más más pues estoy aquí.
Entrevistadora: Y ¿No los considera como de su familia?
Comerciante: No, solamente compañeros de trabajo.
Entrevistadora: ¿Está es su única actividad que realiza día con día?
Comerciante: Sí y la de casa.
Entrevistadora: Y ¿Usted es la única que se hace cargo del puesto?
Comerciante: No, también está mi esposo, mis hijos, ellos me ayudan.
Entrevistadora: Y ¿Se turnan para venir a cuidarlo?
Comerciante: Pues hay veces.
Entrevistadora: Y ¿Le gusta atender el puesto?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Si no me gustara atenderlo no como, tiene que gustarme para que coma sino…
(*se interrumpe la entrevista*)
Entrevistadora: ¿Cómo reacciona usted ante un cliente difícil?
Comerciante: Pues con calma, hay que saberlos sobrellevar porque de que hay clientes hay clientes.
Entrevistadora: ¿Sí?
Comerciante: Pero no, depende el trato de uno también ellos van a reaccionar.
Entrevistadora: ¿Sí ha llegado algún cliente a gritar?
Comerciante: No, ¿Qué cree?, que no.
Entrevistadora: ¿Cuál ha sido el más difícil que le ha tocado?
Comerciante: El más difícil, son los cambios, cuando vienen a hacer los cambios porque, por ejemplo, este… si no les gustan ni una u otra, o sea quieren que se les regrese el dinero.
Entrevistadora: Y ¿Si se los regresan?
Comerciante: No, pues les decimos que siguen llegando modelos diferentes y pues ya, si se quieren esperar para el día que quieran cambiarla, el dinero normalmente ya no se regresa, eso sí sería un conflicto porque la gente luego si se aferra, pero no me ha tocado eso, no me ha tocado.
Entrevistadora: ¿Usted convive mucho con sus compañeros de puesto… con los más próximos?
Comerciante: No, no, convivirá mi esposo, él sí, más que nada porque son hombres, es mucha convivencia, yo no, yo no.
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y cuando trata con los compañeros de puesto?
Comerciante: Pues no, es lo mismo, casi; si llegáramos a cruzar palabra con los mismos comerciantes son na'mas así de lo que pregunté y hasta ahí y ya con los clientes pues obvio si es más la conversación, tienes que ser más amable más amigable, todo eso.
Entrevistadora: ¿Usted suele utilizar groserías o albures?
Comerciante: No y menos con gente que no conozco, pues ni con la familia... pues no porque mi mamá siempre nos regañó.
Entrevistadora: Cuando está aquí, que están robando, por ejemplo, ¿Hacen un tipo de seña o cómo se enteran que están robando?

Comerciante: ¿Qué cree?, que casi no entran aquí a robar, gracias a Dios no, por la seguridad que pusieron, ¿Qué cree?, que no eh, es muy difícil, yo no he visto, yo no he visto, una ocasión se oyó un grito de una señora que le habían arrebatado el teléfono, pero hasta ahí quedo, no me tocó ver, yo no vi, pero sí se oyó el grito, es muy difícil que entren aquí a robar.
Entrevistadora: Sí, por la seguridad. ¿Qué palabras o frases utiliza para llamar la atención de los compradores?
Comerciante: *<<Lo que le agrade se lo muestro sin compromiso>>,* es lo que más se les dice
Entrevistadora: ¿Si le gusta gritar? bueno, cuando hay gente.
Comerciante: ¿Que cree? que no jaja
Entrevistadora: Jaja, ¿Sólo usted está aquí y ya?
Comerciante: Jajaja... ajá.
Entrevistadora: ¿Le da pena o algo así?
Comerciante: No, pena no, pero no, nunca lo había hecho.
Entrevistadora: ¿Ha llegado a entablar alguna relación más estrecha con un algún comprador? Que ya los ubiqué, que vengan seguido.
Comerciante: Ah si, si hay mucha gente que ya nos ubica, ya vienen y ya, este *<<Sí, mi amor>>* o, ya nos tratamos bien, incluso ya pasan y se sientan, ya como con más confianza.
Entrevistadora: Y amistad ¿Ha entablado con algún comprador?
Comerciante: Este, pues solamente cuando vienen, amistad amistad no, solamente a la hora de lo que es y ya lo que vienen a escoger, a comprar, la plática que se da al momento y ya hasta ahí.
Entrevistadora: ¿Hay alguna tradición en está cerrada?
Comerciante: Pues no, solamente cuando es la de los mercados, tradición así que se haga algo pues no.
Entrevistadora: ¿Veneran aquí a algún santo?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿No?
Comerciante: No, tienen hasta el rincón a la virgen de Guadalupe, o no sé de qué, cualquiera de los dos mercados la sacan y es cuando, la sacan cuando es lo de los mercados, pero no, exactamente no sé de cuál mercado la saquen, porque en los dos mercados hay virgen.
Entrevistadora: Y ve que, bueno no sé si ha visto que en la virgen que está ahí siempre hay flores frescas.
Comerciante: Ni idea de quién las cambié.
Entrevistadora: Es lo que le iba a decir ¿Quién las cambia?
Comerciante: No, ni idea.
Entrevistadora: O ¿Les cobran?
Comerciante: A la mejor los comerciantes del rincón, yo me imagino.
Entrevistadora: Y ¿A ustedes no pasan como a cobrarles algo para poner las flores?
Comerciante: ¿Qué cree?, que no, si nos cobran vigilancia, nos cobran plaza, le llaman, pero es lo único.
Entrevistadora: Entonces ¿No le festejan a la virgen en su día?
Comerciante: No, aquí no, se les festeja por aquí en el barrio, en los domicilios, o sea, cada quien su virgen o en las vecindades, pero aquí no.
Entrevistadora: ¿Usted sabe cuál es la historia que está en el mural de atrás?
Comerciante: No.
Entrevistadora: ¿Usted tiene objetos para obtener mayores ganancias, alejar la mala vibra, atraer la buena?

Comerciante: No. Solamente mis santitos, nada más.
Entrevistadora: Ah, ¿Sí tiene santitos?
Comerciante: Sí, mira, la virgen de Fátima y el señor de la misericordia *(nos los muestra).*
Entrevistadora: Y ¿Se persigna usted con su primer compra?
Comerciante: Ajá.
Entrevistadora: Y ¿Por qué se persigna?
Comerciante: Pues es como un, la fe que tiene uno, ¿No? que cree uno en dios, por lo menos yo sí creo.
Entrevistadora: Y ¿Lo aprendió usted de alguien?
Comerciante: Pues de mi familia, de mis padres.
Entrevistadora: Y ve ¿Cuándo hace la primer venta dicen << *que tenga buena mano*>>*?*
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: ¿Usted si lo dice?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Por qué lo dicen?
Comerciante: Por... pues ojalá y que tenga buena mano porque las ventas han estado feísimas.
Entrevistadora: ¿Usted requiere de más espacio del que tiene para promocionar sus productos?
Comerciante: No, en un puesto, sirve muy bien sabiéndolo acomodar, sirve muy bien.
Entrevistadora: ¿El 24 y el primero de enero, ustedes en la cerrada realizan alguna actividad?
Comerciante: ¿Qué cree? que no, cada quien o al menos la gente que como me preguntan que si conviven y todo eso; hay muchos que sí conviven entre ellos, ellos sí lo festejan, necesitarías darle al clavo para que te digan todo eso; en el rincón te pueden decir lo del mural y todo eso. Este señor de aquí al lado cobra la plaza, si quieres hacerle, él te puede dar mejor información.
Entrevistadora: Y ¿Usted viene a trabajar el 24 y el primero?
Comerciante: Sí.
Entrevistadora: Y ¿También el 25?
Comerciante: El 25 no, se descansa y bueno y aunque no lo trabajen, hay muchos que sí lo trabajan.
Entrevistadora: ¿A poco?
Comerciante: Ajá, pero nosotros no.
Entrevistadora: Y ¿Si viene gente en esos días?
Comerciante: ¿Qué cree? que sí, todo, por ejemplo, ahora los días de semana santa también viene mucha gente, la gente que no sale, son los que vienen, si, luego creo que hay mejor venta en esos días que ahorita que es normal que anda toda la gente, digo que son mejores días esos, el día primero también, una sola ocasión sacamos así, si hay venta, te digo que yo creo que se vende mejor ese día que cuando son los de deberás, los días normales.

Anexo 2.-R

ENTREVISTA A COMERCIANTES DE LA CERRADA DE MATAMOROS.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Sexo: Masculino **Edad:** 38 años

Tiempo que lleva trabajando en la cerrada de Matamoros: 23 años

Estado civil:

Soltero	**Casado**	Divorciado	Viudo

Último nivel de estudios:

Sin estudios	Primaria	**Secundaria**	Preparatoria	Licenciatura

Integrantes de la familia que viven con usted: 4

La vivienda que habitas es:

Propia	Rentada	Prestada	Otra

¿Con qué bienes cuenta tu vivienda? (Puedes elegir más de una opción)

Televisión	Antena parabólica
Teléfono	Horno de microondas
Aparato de sonido	**Tanque de gas estacionario**
DVD	Cocina integral
Televisión por cable	Computadora
Internet	

¿Cuántas personas habitan normalmente esta vivienda?

Una persona	Dos personas	Tres personas
Cuatro personas	**Cinco personas**	Seis personas

Más de seis personas

¿Qué número de cuartos se usan para dormir? (Sin contar pasillos)

1	**De 2 a 4**	De 5 a 7	De 8 a 10	Más de 10

Ingresos mensuales aproximados: $4,800

¿Cuántas personas contribuyen a generar este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuántas personas dependen de este ingreso?

Una persona	Dos personas	Tres personas	Cuatro personas
Cinco personas	Seis personas	Siete o más personas	

¿Cuál es el medio de transporte que utilizas con mayor frecuencia?

Automóvil propio	Automóvil de algún familiar	Taxi
Metro, pesero, camión	Motocicleta	Otro

Entrevistadora: ¿Cómo describiría la relación entre los comerciantes de esta cerrada?
Comerciante: Ah, pues bien fácil, este, no te preocupes, pregúntale....
Otro Comerciante: No, no, no
Comerciante: No pues tú primero, vamos por partes, los primeros son los últimos, los últimos son los primeros, por favor, por eso les dije que se pasaran, ¿No gustan?
Entrevistadora: No, muchas gracias.
Otro Comerciante: Pues depende verdad, nosotros somos trabajadores, este, ah, ¿Qué más? Este, ¿en qué forma?
Entrevistadora: ¿Es agradable? ¿Tienen problemas?
Otro Comerciante: No, no, no, debe de haber una relación bien, ¿No?, o sea, somos compañeros, tenemos que ayudarnos y este…
Entrevistadora: Se llevan bien entonces, ¿Sí? ¿Nunca ha habido problemas aquí?
Comerciante: En cuestiones por falta de mercancía, pues a veces, ¿No? Pero como dice el patrón: *<<Recuerda que no siempre va a salir lo mismo, hay un momento que nos van a dormir o vamos a dormir al patrón, una de dos, dependiendo>>* pero no, no, no, normalmente, una buena relación, por eso llevamos un cierto tiempo aquí, por ejemplo, con el patrón yo llevo trabajando 23 años, antes me pegaba y no me pagaba, ah, no cierto, *<<Lo voy a demandar cabrón>>*, le digo, voy a Derechos Humanos antes porque, me llama yo viernes, cuando yo llegué aquí en la ciudad vendía yo pinoles, ¿No?
Como tú me dices, ahora sí que ahora pues hazte para allá, estuve a punto de entrar a Televisa, primeramente, Dios, pero no, no, no, si nos llevamos bien y todo eso, nos llevamos bien gracias a

Dios, y pues así hay momentos que no falta quien, a veces hay gente que no le caemos muy bien, pero vamos tratando de hacer la amistad para que no haya problema, para estar tranquilos, ¿Sí? Tanto como aquí vienen mis hijos a la hora que quieran, están aquí, nada de que: <<*Oye ¿Para qué viene tu chavo? O ¿Por qué están aquí tus hijos?, ¿Por qué está la familia? ¿Por qué tienes visita?*>> Ah... pues porque a veces llegan, traigo visitas <<*¿Por qué?*>> pues porque este bueno, no por nada, no tenemos tiempo para ir a visitar a cie rto lugar o <<*Porque trabajamos casi todos los días*>>, le digo: <<*Tú dame cierto tiempo y todos nos ponemos de acuerdo*>>.
(suena su celular) ¿Bueno? Síguele, tú síguele...
Entrevistadora: Y ¿Ustedes realizan algún tipo de festejo en esta cerrada?
Otro Comerciante: Sí, por ejemplo, aquí esto de aquí, por ejemplo, es el 14 de octubre es el día de los mercados, es la fiesta, baile…
Entrevistadora: Y desde que usted llegó aquí ¿Ya lo realizaban?
Otro Comerciante: Sí, incluso era hasta mejor, antes que en estos días.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿Por qué? ¿En qué ha cambiado?
Otro Comerciante: Pues porque por las ventas, no hay ventas, no todos, este... no todos cooperan, no todos, bueno, más bien no hay, no sale, en cambio antes pues las ventas estaban bien, salía para todo.
Entrevistadora: Y ¿Cómo se organizaban para realizar el festejo?
Otro Comerciante: Pues en todos los dueños de los lugares se cooperaban para las comidas, para poner la tocada, el grupo, música.
Entrevistadora: Y ese día ¿Se trabajaba?
Otro Comerciante: No, no ese día era fiesta, eran fiestas, y ahorita pues no, ahorita muy poquito, casi toda la gente trabaja.
Entrevistadora: ¿Han existido conflictos dentro de la cerrada?
Otro Comerciante: No, estamos bien.
Entrevistadora: ¿Cómo se conformó la organización? Bueno... para, por ejemplo, poner el domo, ¿Cómo se llegó a ese acuerdo?
Comerciante: ¿Cuál perdón? Ah, el techado, ah... pues porque a través del tiempo, antes cuando, este... tanto como cierto gasto aquí gracias a Dios, cierto tiempo, y pues antes no estaba el techado, antes era cada quien ponía las lonas ¿No? y a través de este... con el tiempo fue, este... se pusieron de acuerdo entre comerciantes y entre compañeros de aquí y pues cada quien que son los dueños de los lugares, se pusieron de acuerdo, pusieron la lona, antes había unos tubos y unas lonas grandotas y después ya vieron que... como a través del sol que estaba muy fuerte el sol, se iban deshaciendo esas lonas, ya a cada rato tenían que cambiarlo más que nada, ¿No?
Tenían que a cada rato comprar otras y volver a poner más, entonces después hubo un programa que también creo que al... no me acuerdo, cuando estaba este López Obrador se le pidió el apoyo de qué si podía echar la mano sobre el techado y ya los demás, los comerciantes también tenían que poner lo demás, lo de las... ¿No? Entonces pues así se fueron uniendo ese techado aquí y pues hasta la fecha ahí está, que si, este, los líderes de aquí tratan de ponerse cosas, que falta, por ejemplo: algunas lámparas, no todas prenden, ¿No? Y los conserjes aquí se paga una plaza se paga una cierta cantidad de plaza, este... pues se paga vigilancia, y a aparte, por ejemplo, a los que pagan plaza, tenemos derecho de exigir tanto <<F*alta una lámpara aquí*>>, que... <<*La coladera está tapada hay que mandarla a destapar*>>, pero eso sí ya le corresponde al, este... los líderes de aquí, a los que mandan a los que se les encarga más que nada y pues sí, ahí vamos un rato aquí gracias a Dios, que hay, vuelvo a repetir, hay momentos que a veces hay compañías, recién llegados por aquí, o si muchachos que se le da trabajo y todo eso, hay unos que llegan muy agresivos y pero...

pues igual se trata de calmarlos y enfriarlos y pues llevarla por la paz, y vuelvo a repetir no queremos problemas.
¿Por qué? Porque pues tenemos la familia aquí, viene la familia, vienen mis hijos y pues para que no haya ninguna falta de respeto, ¿No? Entonces tanto como mis hijos les digo: <<*No, cuando llegue alguien salude a todos*>> a cierta, pues a una, pues <<*Saluden*>> o sea, aunque no lo conozca pero se va haciendo la amistad... pues sí, por eso igual, este, hasta lo noche seguimos aquí gracias a Dios y como comentaba ese muchacho sí, las ventas están bien tranquilas y todo eso, a veces el patrón se desespera, a veces llega de malas y todo eso, nos quiere regañar, nos quiere decir eso, igual de perdida, de perdida, como estemos ¿No?, igual si jugamos, igual traemos, un poquito alterados, o problemita en casa y pues ni lo discutimos en casa ni aquí en el trabajo, le damos una solución a las cosas como debe de ser, le digo al patrón: <<*No, yo te comprendo, yo también traigo broncas, vengo un poco intenso, y pues también yo te veo como vienes*>> pero yo creo que pues hay una forma de cómo sobrellevarla y vamos a echarle ganas y ahora sí que es el genio que traemos y sobre de eso como venimos, hay que dejarlos en otro lado no aquí en el trabajo.
Aquí en el trabajo debemos de atender las clientas como se merecen aunque nos compren o no nos compren se les da las gracias y se le desea un bonito día, pero así de que persona que llegue y quiere que nos compre luego, luego, pues no se trata de eso, y sí, pues aquí seguimos gracias a Dios, sí, así es gracias a Dios aquí seguimos ahorita, por ejemplo antes yo entraba más temprano, a través del tiempo pues le digo al patrón: <<*Oye pues yo creo que merezco un feriado y llegar un poquito más tarde ¿No?*>> porque pues ya de tanto tiempo, entonces, mis hijos igual, el que se acaba de ir ahorita, él ahorita no está trabajando, no está estudiando, y pues ahorita está ahora sí como dice el dicho, está de vacaciones, pero en vez de estar en la casa viene en la mañana y me viene a ayudar y pues ya después llego y agarra él y ya se va a hacer otras cosas, ya en la tarde, al momento de levantar pues ya él viene y me ayuda a levantar de volada, y órale, ya los, pues nos toca, nos da el patrón pues ya cada quien por su casa, y sí, hasta la fecha llevamos aquí sobre de eso.
Entrevistadora: Pero ahorita usted mencionada que tienen vigilancia aquí ¿Por qué la contrataron? Porque nos hemos dado cuenta que afuera pues no necesariamente hay muchos policías, pero aquí sí la contrataron ¿Por qué?
Comerciante: Queremos un poquito mejor para la clientela ¿No? por ejemplo, la gente, luego, más que nada, también este, llega y vienen y a veces ven que compran y sobre de ellos porque pues así para que anden un poquito más a gusto la clientela ¿No? y no anden con el temor de que le van a robar y porque sí ha sucedido, ha sucedido, lo cazan, lo ven y a ver dónde, que entre, alhajas, algunas cosas de este... valiosas ¿No?, pues en parte principal, el dinero ¿No?, entonces a veces por eso lo contratamos, queremos lo mejor para jalar más gente, entonces antes en esta calle entraba muchísima gente, se vendía muy bien aquí, yo ahorita entiendo cómo están las cosas, este hay muchos tianguis por varios lugares ¿No? y pues este, en otro lado ya antes, la gente viene toda espantada porque pues igual muchas gentes me han dicho a mí, este… << *No ya no venimos para acá, preferimos ir a otro lado, un poquito más caro pero más seguro porque venimos a acá y nos roban*>>, <<*No pues sí, yo entiendo y ¡Qué mala onda que pasa eso!*>> sobre esa situación yo me siento muy mal ¿No?
Pues la verdad, aquí no queremos perder las clientas ¿No? y que nos vengan a seguir comprando y generando y tanto como ellos nos compren a nosotros nos va mejor, entonces hay muchas veces... tanto como yo me llevo un cierto tiempo aquí, ya me conocen, gracias a Dios y pues mucha gente a veces, las clientas o los clientes lo sacó a la avenida, al taxi, o hasta su coche, digo... no porque

todo el mundo me conozca, pero gracias a Dios sí me conocen todas esas personas, entonces tratamos de meter vigilancia y todo eso.
Entrevistadora: Y ¿Los vigilantes siempre han sido los mismos?
Comerciante: No, los cambian, de hecho los cambian porque a veces a través del tiempo, a través del tiempo, cuando ellos también los de vigilancia, pues si se va haciendo amistad entre otras personas, entonces ¿Qué es lo que quiere la parte de la Secretaría de Seguridad Pública? más que nada, pues lo cambia para que igual, vea quién le está echando ganas, quién está al pendiente de las cosas, sobre su... nuestro trabajo, se entrega y todo eso, porque hay vigilancia que pues igual venían y se la pasaba leyendo y se venía pa' acá conmigo *<<oye y qué les das a esos cabrones, ¿Por qué siempre están contigo?>>*, *<<¡Ah…! pues le invito un refresquito>>, <<síguele circulando porque tenemos que echarle ojo por allá>>* y se los digo, pero como aquí pues sí, este... pues uno que se acerca *<<pues tome asiento, ¿Qué se toma?>>*, y pues, es mi forma de ser ¿No? a hablar bien a la gente, no faltarle el respeto, entonces, pues sí, también voy haciendo amistad y amistad y pues ya.
Pues de repente *<<Oye qué crees, que ya no vamos a venir>>, <<¿Cómo crees?>>, <<Sí, es que me van a mandar a…>>* tal lado, *<<Ahora me mandan a Aztecas>>, <<Ahora vamos a estar en otro sector>>*, los mandan a ciertos lugares, tanto como la nueva Coatzacoalcos, los mandan a Moctezuma, aquí en Guerrero y pues sí, de hecho, este... los van cambiando ahorita los que andan son muy nuevos aquí, entonces ahorita vamos calando para que no haya una de esas, de que... como me comenta el jefe de la policía el mero que va por delante, *<<oiga una pregunta ¿Por qué los cambia?>>, <<No pues porque vamos a ver los demás y eso a ver qué tal le echan ganas>>* y después no sé... pide opinión *<<Oye, veo un policía, ¿Cuál es mejor seguridad que desea o que prefiere que sigan aquí>>* dice, trabajando o: *<<¿Cuál les gusta?>>,<< ¿Quién es el que trabaja bien?>>,<< ¿Quién no?>>, <<¿Quién se la pasa haciéndose, pasando leyendo con el celular en la mano?>>*.
Pues ya la gente aquí *<<No pues sabe qué que no nos gusta ese>>* no le hecha muchas ganas, no está al pendiente, se va, fuma su cigarrito y se va a dormir entonces pues sí la verdad sí lo que es tiene razón pues sí por eso están metiendo seguridad aquí más que nada, aja.
Entrevistadora: Y aquí en esta cerrada ¿Realizan alguna tradición?
Comerciante: ¿Cómo? ¿En qué forma?
Entrevistadora: Una tradición, así, hemos visto, bueno nos han dicho que festejan…
Comerciante: Ah sí, día de los mercados, el 14 de octubre, se hace, pues ahorita no esta tan así como antes, antes llegaban grupos aquí, este… venían grupos, sonidos y pues ahorita, por ejemplo el día de los mercados del año pasado, el 14 de febrero pues nada más llegó una orquesta. Ahí más adelante sobre Toltecas y Avenida del Trabajo, lo que es de aquel lado y ya de ahí la mayoría de todos se agarraron para la... después, este... los demás, después de aquí, cuando... *<<Si gustan seguir la fiesta para evitarnos cosas que aquí, porque ya más noche han pasado muchas cosas>>*, aquí la verdad, lo que es ¿No?
Entonces pues para evitar eso mucha gente prefiere alquilar un salón para festejar aquí en Canal del Norte y ¿Cómo se llama este salón especial de fiestas?, aquí por Guerrero, ahí alquilan salón, después de aquí, él que quiere seguir se va para allá y él que no pues ya cada quien a su casa, pero pues igual nosotros, entonces pues este... la agarramos más que nada por ejemplo, yo he visto muchos casos aquí, he visto muchas cosas, para evitar todo eso, la verdad yo prefiero no venir más que nada, a esas fiestas ¿Por qué? porque pues cuando empiezan a tomar los chavos se ponen acá. (*El comerciante atiende su puesto*).
Entrevistadora: Y ¿Usted siempre ha asistido a los aniversarios?

Comerciante: Casi ya no, antes sí cuando estaba más chavo y pues si venía a bailar, a cotorrear. (*El comerciante atiende su puesto*).
Entrevistadora: Y ¿Venía con la familia?
Comerciante: ¿Antes? Pues no la verdad no, ¿Para qué?, le digo que sí, la verdad no, ajá *(suena su celular)* permítanme...
Entrevistadora: Sí.
Comerciante: Ah, también le puedes hacer una entrevista a ese muchacho, un favor ven.
Otro **Comerciante:** Ah, ya me entrevistaron.
Comerciante: ¿Ya lo entrevistaron?
Entrevistadoras: Sí, jajajaja.
Otro **Comerciante:** Ya las conozco, dales la entrevista wey.
(Se acerca un comprador que tiene años asistiendo a la cerrada a adquirir sus productos).
Comerciante: Ya la estoy haciendo, no me la hagas de a pedo, voy por pausas cabrón. Hace mucho tiempo nos conocemos, de hecho, antes venía seguido y todo eso, te puede dar la entrevista, pásele con confianza, una entrevista acá.
Comprador: Hola.
Entrevistadora: Hola.
Comprador: ¿Cómo están?
Entrevistadora: Bien, muchas gracias, ¿Usted qué tal?
Comprador: Bien, todo bien.
Comerciante: Sí pues, cuéntale acerca de todo eso, por qué no has venido por acá, si has encontrado mejor mercancía en otro lado, de la seguridad, y todo eso.
Entrevistadora: ¿Hace cuánto que viene aquí?
Comprador: Hace como 7 años, o un poco más.
Otro **Comerciante:** Más, ¿No? como 10 o 12 años.
Comprador: 10 o 12, sí.
Entrevistadora: Y ¿Antes si venía con más frecuencia?
Comprador: Sí, vengo con frecuencia, de repente, antes venía tres veces a la semana ahora vengo dos.
Entrevistadora: Sí viene con bastante frecuencia ¿no? Jajaja Y ¿Por qué ya no viene más?
Comprador: Pues de repente por la cuestión económica ya no te da para comprar algo más.
Entrevistadora: O sea, que es cliente frecuente de aquí.
Comprador: Sí, sí soy cliente frecuente, frecuente.
Entrevistadora: Y ya tiene como... ¿Ya lo conocen en varios puestos o nada más aquí?
Comprador: No, en varios puestos, pues por el tiempo.
Entrevistadora: Sí es muchísimo tiempo, y ¿Usted ha venido a la fiesta de los mercados?
Comprador: No.
Entrevistadora: ¿No? ¿Por qué?
Comprador: Porque aparte yo no soy de aquí.
Entrevistadora: ¿De dónde es?
Comprador: De Toluca.
Entrevistadora: Y ¿Desde allá viene? ¿Cuánto tiempo se hace?
Comprador: Sí, una hora y media, dos cuando mucho.
Entrevistadora: Sí es bastante. Y ¿Ha notado un cambio en la cerrada?
Comprador: Pues un poquito, porque obviamente ha crecido todo esto, entonces sí ha cambiado un poquito.

Entrevistadora: Sí, antes no estaba el domo ¿No?
Comprador: Ajá.
Entrevistadora: ¿Sí le tocó verlo?
Comprador: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Cómo estaba antes?
Comprador: Pues ahora sí que a la intemperie.
Entrevistadora: ¿Sí? ¿Igual que allá afuera tenían sus lonas?
Comprador: Ajá, como allá afuera, tenían sus lonas y todo eso.
Entrevistadora: Y ¿Ya estaba este mural?
Comprador: Este... no, eso lo hicieron cuando hicieron el domo.
Entrevistadora: Y ¿Ha hecho amistad con los de aquí?
Comprador: Sí.
Entrevistadora: Y ¿Ha ido cambiando la gente de aquí?
Comprador: Sí, si la seguridad un poco.
Entrevistadora: ¿Ahora le da más confianza con los policías?
Comprador: Sí, sí pues te da más confianza porque de repente... antes venías y te asaltaban y eso o los mismos comerciantes te asaltaban.
Entrevistadora: ¡Cómo cree! ¿Eso cómo se daba?
Comprador: Pues haz de cuenta que te decía, cómprate esto y te decían *<<Sabes qué, te vale tanto...>>*
Entrevistadora: Ok, le cambiaban el precio y le subían, ¿No? Y ¿Asaltados?
Comprador: Asaltos, como dos, más o menos.
Entrevistadora: Y ¿Cómo fueron?
Comprador: Pues sin cosas, así, de repente te daban otra, una mercancía que no era, pues ahorita ya no.
Entrevistadora: Pero así de que le robaran sus cosas.
Comprador: No, afortunadamente todavía no me ha tocado esa parte.
Entrevistadora: Ah, ¡Qué bueno!
Comprador: Obviamente pues así es esto, porque hay mucha gente.
Entrevistadora: Claro, pues eso sería todo, muchas gracias.
Comprador: No, de qué.
(Se reanuda entrevista con el comerciante).
Entrevistadora: Y bueno, ¿Considera que la relación entre los comerciantes ha sido buena como para que usted les pida ayuda, les ayude a colgar, a poner los puestos, a recogerlos?
Comerciante: Entre así, compañeros porque supongamos somos trabajadores, este... sí, porque a mí me han ayudado a veces, el patrón me carga la mano, porque a veces ya que se fue temprano y no falta que haya algo, haya pasado y este entonces pues me deja solo y ya lo demás, este... lo voy sacando y para no tardarme mucho algunos que ya terminaron de sacar me vienen y me echan la mano, me ayudan rápido y terminamos mucho más rápido, porque pues igual cuando le echamos... ahora si como dicen le echamos la hueva, pues tardamos mucho en sacar, pero pues igual para terminar un poquito temprano quedamos echarle ganas, hay momentos igual, acomodar por partes y como se debe de hacer las cosas y entonces, este pues ahí así se nos pasa rápido el tiempo y ya cuando vemos ya son las 11:00 las 12:00 terminamos, entonces hay muchos compañeros que se acercan y me echan la mano.
Entrevistadora: Y ¿De qué hora a qué hora está aquí?
Comerciante: Estamos de 9:00 a 6:00

Entrevistadora: ¡Ay!, llega bien temprano.
Comerciante: Pues antes entraba yo a las 8:00 pero gracias a Dios, ya a través del tiempo llego a las 9:00 - 9:20 por ahí, más tardar 9:30, de ahí que no pase, porque después de 9:30 ya es medio día nada más de paga, pero para evitar eso trato de estar un poquito temprano aquí, pues por ejemplo ahorita empezamos ayudándonos y pues mis compañeros estamos conviviendo y estamos comiendo del mismo plato como dicen en mi pueblo, pero sí aquí estamos exactamente.
Entrevistadora: ¿Y desde que llegó es su amigo, su compañero? *(señala al compañero que estaba con él, cuando se inició la entrevista).*
Comerciante: Pues si… lo conocía de hecho yo ya trabajaba en otro lugar, trabajaba yo de aquel lado y pues igual siempre buscamos un poquito, donde nos puedan pagar un poquito mejor y en donde puedan… sí, en donde nos convenga mejor sobre cómo están las cosas, como está la situación, a veces no nos alcanza para eso; y eso y lo poco que nos pagan, como ahorita que ya tengo familia gracias a Dios tengo tres hijos, mi esposa y este... pues mantener y pa´ la renta.
Entonces, a veces cuando me pagan no, no, nos alcanza y todo eso, siempre buscar un poquito lo mejor y ya pues ahí de tiempo si algo lo conocía más que nada y ya me pasé pa´acá pues ya no se diga más, así es, entonces, sino pues hasta la fecha nos llevamos y pues hubo un momento en el que igual quise renunciar porque pues la verdad con las ventas como estaba súper cañón, ya no había tanto, mercancía se fue acabando y los gastos como están; después a través del tiempo pues gracias a Dios no me fui y como le digo a mi esposa: *<<No pues tampoco me puedo ir y dejarlo solo>>*, cuando no hubo como hoy, pues ahí se muestran las cosas, no tengo porque huir y ahorita pues gracias a Dios ahí vamos otra vez, como... se volvió a levantar un poco más, entonces, igual tanto el patrón como el chalan debemos echarle ganas y para salir adelante para que salga pa´los gastos ¿no? si pues aquí estamos gracias a Dios.
Entrevistadora: ¿Y con quién convive más, con los comerciantes o con su familia?
Comerciante: Pues……para mí todo el día pues con los comerciantes y en la tarde en la casa con la familia, sí a veces igual, a veces igual este…salgo igual por lo mismo después de aquí de la chamba me ofrecen este…chamba pa´otro lado, echar viaje o pa´que vaya por mercancía o falta alguien que echarle la mano o también después de aquí de mi trabajo, también hago rifas, compro algo, hago rifas, rifo aparatos electrónicos, pantallas, dvd´s, celulares, este….
Entrevistadora: ¿Entre los de aquí?
Comerciante: Sí, entre aquí, por ejemplo, aquí hay muchas rifas y todo eso.
Entrevistadora: Vimos que ahorita vino una muchacha.
Comerciante: ¡Ah! ella está haciendo rifas, trabaja por parte de unos colombianos aquí de estos lugares pues vienen a…entrar aquí en el barrio y pues hacen rifas y tienen muchos trabajadores; aparte son boletos de a $20 y se va acumulando, si no hubo ganador en la tarde se acumula para el tercer día; el siguiente día se vuelve a rifar y si no salió el de ayer pasa al siguiente día, son $20,000 y si tampoco salió el ganador del día de hoy otros $20,000 para pasado mañana y los 20 que tampoco salió se va acumulando $30,000; el día lunes se fue de $80,000 el ganador de allá adentro del mercado, de aquí ha habido muchas personas ganadores, $70,000; $80,000; $90,000 y pues por $20, dependiendo de cuántos boletos porque cuando ya son de $70,000; $80,000 lo que se está rifando, pues ya no agarramos un boleto, ya agarramos tres boletitos, hasta seis, obvio el que está rifando saca 3,000 boletos como dicen ellos: *<<Yo sé cómo están las rifas, yo sé cuáles son las ganancias y todo eso>>*, digo pues es un decir, cada quien en su rifa y todo eso.
Entonces, sí, pues sí eh…hay muchas rifas por aquí tanto como yo he rifado vehículos también, coches y camionetas, así es, y hay que entregar lo que llegue a salir de ganador, mientras te haya pagado el número, ahí está su premio; igual de que todos conocemos si nada más pagó la mitad,

chingalo, *<<'Ora qué le hacemos>>, <<Quedamos cómo... ahora si como dicen, somos cabrones y pues vamos a entregar, como me comentaste desde el principio>>, <<Sabes que pagaste la mitad de tu número pero sigue, juega tu número>>*, y ganó *<<Ahí está tu camioneta o tu coche o tu premio>>*, y yo creo que si no pagaste todo el boleto, estás consciente *<<Ahí está lo demás>>* y yo sé que vas a poner del refresco demás.
Haz de cuenta vamos a hacer la rifa: *<<No te pagué todo el boleto, te pagué la mitad>>, <<no pagué todo te voy dando>>, <<Sí, de todos modos si llega a salir>>, <<Ya sabes que yo te pago el boleto, a parte yo paso el chesco contigo>>*, así ha pasado, a menos de que no haya salido el ganador o no se vendió ese número *<<Aquí está el número y no se vendió, aquí está quien uso su nombre pa´que no haya falla y no digan que hubo mano negra, no, no, no, aquí están los que no vendí y van sobrando tantos números>>*, si alguien los quiere jalar *<<No pues ¿De a cómo los quieres>>, <<No pues págueme tanto>>, <<No me conviene, mejor ve pa´otro lado>>*, y si ya nadie quiso esos números, si no se vendió ese número automáticamente me quedo con el premio, así es, ha pasado y pues igual para no verme tan muy mal acá, pal' siguiente dependiendo de lo que hayas rifado, por decir un celular me costó, me salió a mí en unos $2,000, $3,000 a los que me siguen *participando <<Saben que juega su número por $10 más>>*.
(La entrevista se irrumpe porque atiende el puesto)
Sí, entonces, aquí tratamos de llevarnos bien, aquí, convivimos y todo eso porque ya después de aquí pues a la casa a estar un rato con la familia y si hay algo *<<Oye que ¿qué crees que tengo está mercancía?, o no te interesa, necesito que vengas a ver unas muestres>>, <<Oye conseguí una muestra por ahí, un modelo, esto y esto>>, <<Consígueme unos tenis unos…>>.*
(La entrevista se irrumpe porque atiende el puesto).
Entonces, si seguimos aquí pues convivir con la gente para trabajar a gusto, tranquilo y no faltar al respeto a nadie, y cada día que quieran venir aquí está un amigo.
Entrevistadora: Gracias.
Comerciante: Sí…
(La entrevista se interrumpe porque atiende el puesto).
Comerciante: Este reportaje ¿De dónde es?
Entrevistadora: Somos de Uam Iztapalapa y es para la realización de nuestra tesis.
Comerciante: ¡Oh! Ya.
(La entrevista se interrumpe porque atiende el puesto y responde unos mensajes).
Entrevistadora: ¿Esta es la única actividad que realiza diariamente?
Comerciante: Ajá, así es.
Entrevistadora: ¿Usted es el único que se hace cargo del puesto?
Comerciante: Él es el dueño y ahora sí que yo soy su mano derecha, yo soy el que me encargo de todo, llevo toda la relación aquí, el que me encargo de a cómo se va a dar o cuál es el precio y aparte pedir más barato, porque como dice el patrón: *<<Tú sabes de a cómo lo vas a dar, de a cómo los vas a…o ya como lo paguen, son modelos atrás, vámonos>>*, o le digo a veces: *<<Oye son modelos viejos, vamos a rematarlos>>*, por ejemplo, estos (*señala una fila de zapatos que se encuentran hasta el frente de su puesto*) como falta numeración los damos de a $100, la numeración 2, 3, 3 ½, 4, 5, 5 ½, lo damos en $150 y por colores, manejamos cuatro colores: azul marino, negro, beige y verde, y dependiendo el modelo, ahí salen diferentes modelos y las cosas aquí de lo que ves, aquí el patrón me da chance de vender, eso es mío, algunas prendas, tenis ya me da chance, pero igual aveces, no todos los patrones hacen eso, no todos los patrones dan chance de vender algo nosotros ¿Por qué?

Porque nosotros estamos trabajando para atender el lugar y el patrón es el que recibe, pero como le digo <<*Ya llevo tiempo trabajando contigo y yo creo que como están las ventas tampoco exijo que me estés subiendo el sueldo porque yo veo como están las cosas, no puedo abusar, pero igual el día que veas que vendo algo cuenta conmigo también, no es necesario que yo te esté diciendo* >> entonces, el mismo agarra 'ora, como dicen en mi pueblo*: <<"¿Qué prefieres meter lo mío o te agarro lo de una pieza o dos piezas?" que se escucha mal la palabra, mejor dame chance vendo algo mío y pues ni modos que ya sería mucho que me vayas a cobrar el lugar>>*, entonces, sobre todo eso y sí pues sí, de esa forma no me quejo la verdad, entonces yo soy el encargado, si yo por ejemplo tengo a mí chavo aquí pues yo llevo las cuentas, le digo <<*Échale ganas a vender, ponte a vender tiene que salir las cuentas como deben de ser las cuentas, no queremos fallas, para que no haya problemas, pero obvio si cada rato vas a agarrar diario, diario o al menos que el patrón te quiera esconder las piezas o pa´que te ponga cuadrado y todo eso ya es muy diferente*>>.

Entrevistadora: ¿Cómo reacciona usted ante un cliente difícil?

Comerciante: ¡Ah! Pues, dependiendo como venga y pues aquí lo terapeamos y se agiliza y ya está; hay clientes que si este… vienen, si viene acelerado o piensa que está en una tienda de boutique ¿No? o pues aquí le decimos: <<*No, nosotros estamos en palacio del suelo ¿No?*>> buscamos la forma de cómo relajarlo, tranquilizarlo y al último: <<*Amigo, me cayó muy bien*>> y <<*Cuide a su chalán porque es muy buen vendedor*>> y ya sabes el otro << *¡Ah!*>>, de esa forma ¿Sí?

El cliente que está ahí, el chaparrito de la playera gris, antes no me hablaba, antes me echaba unos pinches ojos acá y ahora ya es mi amigo, me acaba de mandar mensaje que ya las suyas ya se hicieron muy duras como hielo ¿No? pues de tanto que está en el congelador, llegó tarde el caballero, pero sí, ¿No?, ¿No?, este… tengo conocidos desde hace 20 años, 22 años, nos conocemos desde hace 18 años, el chavo de ahí lo conocemos desde hace como 12 años conozco al señor porque viene con su esposa y todo eso, pero para mí es muy bonito estar aquí, me gusta mi trabajo.

Pues a la mejor seguimos soñando otra carrera, pero pues la verdad creo que lo que estoy viviendo y en lo que lo siento estoy aquí gracias a Dios, digo vuelvo a repetir, si yo quiero estar en Televisa ya hubiera estado ahí, a parte soy, yo y mi hermano soy cantante, así es, eso no todo el mundo lo sabe más que ustedes y Dios, entonces, pues si tenemos un grupo, vamos a cantar, vamos a ensayar y a veces toco aunque sea un rato para convivir un rato con la familia para que no haya problemas, evitar muchas cosas, o sea, eso es muy importante para mí, cuenta para mí eso, pa' que no nos tenga rencor los hijos el día de mañana <<*No, nunca nos dedicó tiempo, nunca nos compró esto, nunca prestó mi papá para esto*>>, para que vean…mucha gente dice <<*No que, te pasas eres muy buena gente con tus hijos*>>, sí, la verdad si porque a lo mejor lo que no pude pasar con mis padres.

Yo me vine aquí en la ciudad por una necesidad, yo soy de Hidalgo y yo me vine desde chavo como a los 11-12 años, entonces, pues la verdad más que nada si me hallé aquí y gracias a Dios salí adelante, no me quejo; mucha gente, hay veces, por ejemplo, le digo al patrón <<*No te quejes, no te quejes, dale gracias a Dios que estamos aquí y estuvimos vendiendo gracias a Dios, pudiste comer el día de hoy gracias a Dios, hay que agradecérselo*>>, le digo, ok a lo mejor no te hablan tanto de la palabra de Dios, digo yo tampoco me persigno, me gusta lo que es el cotorreo, ando de aquí para allá, pero con respeto.

Entonces, cuando un amigo me invita a dar una vuelta le digo <<*¡Uy!, pero no*>>, no es cierto ¡Eh!, pero si me gusta cotorrear con respeto, me gusta respetar, vivo este…si convivo con la gente, mucha gente…tengo amigos que son luchadores, tengo amigos que son policías, tengo amigos que

son este…cómicos, sí de hecho yo conozco a varios y eso que….tengo muchas amistades gracias a Dios, muchísimas amistades, donde yo vaya y todo eso, en Veracruz, Querétaro, Michoacán este…Pachuca, tengo familiares y todo eso ¿No? y pues convivimos, hay momentos que no puedo visitar a la familia porque pues por falta de economía ¿No?, pero aquí como dice el patrón *<<Cuando quieras descansar, nada más avísame>>*, para no pagarme mi día.
Entonces, hay momentos que yo igual me aviento viajes, me voy a mi pueblo, llevo gente, por ejemplo, va a ser el carnaval allá en Hidalgo, que todavía existe en otras comunidades por allá, entonces, en ese momento cuando voy a mi pueblo, a mí la gente me gusta para llevarlos, tiene una camioneta el patrón que usamos, me la presta, los gastos, por ejemplo, ahorita se tiene que pagar la tenencia y vamos mitad y mitad que son $500, le echó la mano, que cuando yo lo ocupo, tengo que dar mantenimiento es lo que le checo más que nada, le entiendo poco la mecánica, lo que es eléctrico, entonces, yo le entiendo un poco eso, siempre me gusta meterle mano para que cualquier día…el día de mañana que se me llegué a parar en el camino ¿Cómo le hago? Ni modo que me lleve mi mecánico para donde yo vaya, entonces, es increíble todo eso ¿No?,, entonces, necesitara saber cómo echarlo andar y todo eso, es lo que me agrada en mi vida gracias a dios y como soy.
Entrevistadora: Entonces ¿Con sus amistades de aquí si sale a comer, a beber…?
Comerciante: ¡Ah! Sí, sí, de hecho, hay mucha gente, tengo un amigo de aquí y dice *<<Vente vamos a comprar algo>>*, o que el patrón *<<Vente, vamos rápido>>, << ¿A dónde vas?>>, <<Voy a comprar un refresco>>* o igual *<<Vente vamos a comer>>*, eso es muy… eso me gusta mucho y muy importante eso y respeto a la persona, cuando alguien invita a comer porque muchas veces hay gente que te invita a tomar en vez de que traiga una torta sino ¿No?, una quesadilla, nada más dice en esa forma, y entonces, digo si me gusta convivir en esa forma y todo eso, la verdad lo decido ¿No?, pero si aquí más que nada y como te repito aquí gracias a Dios todo mundo me saluda; saliendo de aquí a todo mundo saludo y pregúntale a él, cuando salgo con el patrón ni hablo, ni en la mañana "Adiós amigo", le digo, como le digo a él: *<<Oye nadie te dijo adiós, nadie te dijo hasta mañana, yo tampoco no les dije porque pensaban que no te van a contestar>>,* así es ¿Alguna otra?
Entrevistadora: ¿Usted cambia su forma de ser cuando trata con los consumidores y con los comerciantes?
Comerciante: ¿Cómo? a ver ¿Cómo…?
Entrevistadora: Ajá, que con los comerciantes se ponga a echar relajo y llega un comprador…
Comerciante: Dependiendo, dependiendo, de hecho, este…hay personas igual que para que no piensen que les faltamos al respeto, pero hay momentos igual…bajita la mano, le dices una palabrita bajita la mano y si le gusta…
(Se vocean los números ganadores de la rifa).
Entonces si este… si, todo el mundo, pues por ejemplo, clientes que conozco regresan y pues este… no lo conocía y pues llegaba y empezaba a preguntar, fuimos haciendo amistad y ya después me pidió su número, me pidió mi número de celular y él también me da el número, nos comunicamos por el Face y hacemos una amistad, todo eso, inclusive ese cuate me estaba invitando para ir a dar la vuelta que por Cuernavaca, que por allá que por acá *<<Sí ok, luego vemos qué onda>>* pero igual aveces le gusta lo que es tomar acá, pero siempre muy este... hay que tratar de evitar de que no na'mas por confiar directamente como dice el dicho ¿no?, no sabes en qué forma pueda reaccionar o como dice yo como familia, pero nunca es lo mismo, siempre hay que estar viendo porqué dice el dicho o mismo yo me doy cuenta, un decir, si estoy en mi casa y va cinco, seis amigos o así, me pierdo, me pongo borracho, me quedo dormido y la mujer en casa.

Entonces no se debe de hacer eso, para mí no porque sea… o la esposa piense otra cosa o todo eso, entonces hay que evitar eso, entonces sí, todo eso, pero sí, trato de llevarme mejor con todos, con toda la gente de aquí y todo eso, me saludo con toda la gente de aquí del mercado y pues sí, entonces sí, pues sí, entonces… Dónde andamos conocemos mucha gente, inclusive, toda la amistad que tengo con los de aquí, hago una rifa, de las rifas que me pongo a hacer a veces, inmediatamente, gracias a Dios hago 100 números del 0… 00 hasta el 99, de la lotería nacional, este… Gracias a Dios termino rápido.
Hay personas, bueno uno de mis amigos, haciendo su rifita, nada más por un rato y apenas lleva 35 o 40 números y era para el día de hoy o mañana y la atrasó, la cambió de fecha para el día 7 la va a pasar, pero por qué, porque como le digo, tienes que buscar por todos lados, por aquí por allá, hasta a los vecinos de la vecindad, sí, o sea, iguales he dicho <<O*igan ando haciendo una rifita*>> y no me preguntan << ¿*Cómo le hacemos*?>> ¿Por qué no le hacen así? pues yo creo que por pena, yo ya no tengo pena, ya la dejé por allá en mi pueblo, ya no es como antes, pero sí, no, Gracias a Dios, ya no es como antes, entonces rápido lo terminó, gracias a Dios, igual hay veces que no puedo salir y que tengo que estar así, aunque no le eche ganas al trabajo, me pongo a leer nada más, ellos mismos vienen a dejar mi dinerito, si no estoy están mis hijos, sino están mis hijos <<J*efe le dejó eso*>>, no pues él se sorprende, se saca de onda <<E*stoy haciendo una rifa patrón para que no se saque de onda, es más yo le invito*>> pero sí, eso, he sobrellevado eso.
Muy bonita vida gracias a Dios, gracias a Dios que la verdad que yo me vine de mi pueblo hace tiempo porque como está la situación por allá en su tiempo, no pues… salí a buscar lo mejor para salir adelante y sacar adelante a mis papás, mi mamá ya no está, pero pues está mi papá todavía gracias a Dios, pero mi papá no ve, perdió la vista hace tiempo pero yo lo veo todos los días, yo tengo varios hermanos pero, pues no todos salimos parejos ¿Verdad?, no todos le echamos ganas.
Pues en la mañana tenía un viaje que para llevar unas cosas, no pude, pero, en eso yo ya pongo a una persona, para mandar a una persona o mando a un chofer que sé que sea de confianza y que no tomé para que el viaje sea seguro y por el camino, más que nada y solamente se lo dejamos en las manos de Dios que no nos vaya a pasar otra cosa, eso es lo que a mí me gusta desde el principio, entonces igual a veces digo: <<*Yo no puedo ir, pero si quiere*s, *si quiere el viaje yo te lo hecho, te mando un chofer, y ya que te lleve tú dime a dónde y ¿A qué hora pasa? Y los gastos que genera así y ya cuando llegue allá le das lo demás para que él le vaya echando gasolina…*>> entonces, sí, es muy bonito para mí, muy bonito, muy bonito.
Igual cuando el patrón está de malas me llega a descansar un día, y de un momento me dice <<*Descánsate unos días, dos, tres, cuatro días*>> o que va y le digo al patrón <<*no te preocupes, ahorita me muevo, ahorita le busco y vas a ver en un ratito, ahorita veo qué hago*>> le pido a Dios no me lleve a las consecuencias de bajarle su cartera a alguien, eso no es mi forma de ser, no me gusta hacer eso, digo, digo como… dice el dicho, no si yo quisiera robar le robo a un rico para ayudarle al pobre pero le pido a Dios que no me lleve a hacer esas cosas, entonces sí, pues la verdad si es muy bonito para mí, me gusta convivir, me gusta respetar, el día de mañana donde yo ande para que yo no esté cuidando mi espalda, y nada de que a ver: <<¿*Quién viene atrás de mí*?>> o van a apañarme, gracias a Dios, no, sólo Dios sabe eso, ya es la parte principal muy importante mi familia, mi esposa va a la escuela con mi hija y mi esposa va por ella a la salida cuando sale de la escuela, pero sí, no.. me gusta convivir, bueno conozco a mucha gente Gracias a Dios, gente que viene … gente que trabaja por aquí y viene a comprar, entonces es muy bonito.
Entrevistadora: Y ¿Usted utiliza albures o groserías como cuando habla con sus compañeros?

Comerciante: Bueno, pues… dependiendo, dependiendo, hay personas que llegan con albur y todo eso, pero si en eso no sabemos cómo contestarle vamos con la reina del albur... ¿Quién es la reina del albur?
Otros comerciantes: Tu prima, tu mamá, la mamá del Oscar….
Comerciante: Jajajaja, sí, tu madrina, sí, aquí la aventamos igual, pero con respeto ¿Si conocen a la reina del albur?
Entrevistadora: Sí, es de aquí, nada más sabemos que es de aquí.
Comerciante: Vive aquí, bueno trabaja aquí, es su tía del patrón ¿Qué es de usted su tía o su prima?
Otros comerciantes: Su prima.
Comerciante: Hay mucha gente que llega a querer alburear, pero pues… si ya lo tiene acá en la manga, nada más se lo saca de la manga y quíhubo, digo con respeto sí, pero hay unos que ya cuando… o gente que se calienta que ya no lo aguanta, *<<¡Ah!, ya te enojaste>>, <<ah, ya me vas a pegar>>* no este… se aguanta, se aguanta… por mencionar cosas así, digo porque estamos aquí en el barrio, no porque estemos aquí, o estemos donde estemos vamos a reaccionar de esa forma, para mí se escucha muy mal ese lenguaje para estar hablando cosas…*<<hijo de…>><<hijo de quién sabe quién>> <<hijo de tu papá>><<hijo de tu mamá>>* y no se trata de eso.
Se trata de mejorar y solucionarlo, se trata de enseñar a los hijos porque al momento como reacciona a los hijos *<< ¡Oh, que mira!>>, <<Oye mijo ¿Dónde aprendiste eso?>>, <<De mi papá>> <<de tu papá>><<no de tu mamá>>*, entonces…. Vamos a tranquilizarnos <<O*ye hijo ¿Qué pasó? ¿Por qué mencionaste está palabra? No es la forma de ser así>>, <<´Papá es que...>> <<No, a ver hijo, relájate, relájate… tranquilízate, no se gana nada con mencionar eso>>*, entonces sí, estamos igual, no llevarse, muchas veces, porque muchas veces ahí se vienen los problemas y llega el cuate que a alburearte, que quiere alburearte, pues entonces poner un alto desde al principio.
(Se acerca un comerciante).
Él es un gran amigo Carlos, primo hermano, saluden a mis amigas.
Entrevistadora: Hola, mucho gusto.
Comerciante: A la siguiente vamos contigo ¿Eh?
Entrevistadora: Y cuando están robando aquí, ¿Ustedes hacen algún tipo de señal para avisar?
Comerciante: Dependiendo, pues si le robaron al que nos cae bien pues le avisamos y si hay personas que no, no, no le interesamos pues ni siquiera nos avisa, pero... si de hecho normalmente cuando es así, este… pues el vigilante se la pasa leyendo o estaba platicando con algún amigo *<<Ay, cuando termine de platicar el vigilante me lo mandas porque ya se llevaron una prenda>>* entonces ya, viene corriendo y haciendo acá… *<<tranquilo, no haga show, tranquilo con calma>>* entonces ya si lo agarran ¿Quieres una demanda? Adelante procede la demanda y si no tratamos de evitar, este… hablar con la persona, porque a lo mejor todos nos equivocamos.
Entonces sí, hay momentos, hay gente que igual *<<No, enciérrelo y demándelo, vamos a raparlo>>* no se trate de eso y el patrón *<<oye ¿Qué crees me estaban ganando unas piececitas?>>* mira *<<Amiga no haga eso, mejor ¿Sabe qué?, "oiga me gustó la pieza, no tengo dinero entonces yo veo la forma", "¡Qué bueno que usted me habla así!, ¡Qué bueno!... me agrada esa palabra y yo comprendo cómo está la situación", ¿Te gusta? Te la regalo>>, <<Oye y que ¿Por qué se la regalaste?>>*
Sí así es, entonces, pues no es la forma, nos equivocamos con cualquier cosa, cuando se nos acerca el Satanás *<<llévatelos son tuyos>>, <<oye, pero es que no tengo dinero>>, <<Llévatelos, no*

pasa nada>> y yo digo, yo hablo de más pero siempre trato de llegar a las consecuencias y todo eso, ajá, o a veces te ponen cuadrado, permites o no permites, todo tiene que ver eso, lo mismo le digo al patrón *<<¿Tú me quieres poner un cuadrado pues ya tú sabes?>>, <<Yo vengo a chambear por la derecha y la cosa es así y así, una cosa que el día de mañana a lo mejor no te agrada, háblame directamente y me quieres correr, adelante, tú me corres y me voy con calma y vamos a seguir siendo amigos>>* la neta lo que es, pero sí, aquí estamos gracias a Dios.

Entrevistadora: Y cuando hay muchos clientes ¿Usted grita para llamar la atención de los clientes?

Comerciante: Mmm… Pues nosotros no gritamos, como él dice *<<¿Por qué no gritan?>>*, porque la gente solita ya viene a ver lo que tenemos o ver el surtido y ya de tanta gente a veces por la emoción de que estamos vendiendo y hay gente gracias a Dios digo <<E*n la compra de un par le regalamos una bolsa de asa>>* y busco la forma de cómo hacerlo o <<F*elicidades amiga, acaba de ahorrar tanto por comprar dos pares de tenis se ahorró tanto, en otro lado le vale tanto>>* y sí, les digo eso a veces por la emoción, por gusto de que hay venta gracia a Dios, al patrón le digo cosas y ve que salió bien <<toma traite una coquita, aunque sea de tres pesos>> <<¡Órale, va!>>, no importa lo que cueste, lo importante es la intención más que nada para mí, ¿Sí?, entonces esa es mi forma de ser.

Entrevistadora: Y ¿Veneran a algún Santo en la cerrada?

Comerciante: Mande...

Entrevistadora: ¿Veneran a algún Santo?

Comerciante: Pues, aquí tenemos a la Virgen de Guadalupe, tenemos a la Virgen María, a esa se le hace su misa el 14 de octubre, el 12 de diciembre y todo eso, igual antes aquí los… los este… ¿Cómo le dije hace rato los que cobran? Los líderes, ahora sí cuando…: <<É*l no coopero, él no se merece un vaso de atole, él sí, porque tiene los ojos azules>>* y *<<yo ¿Qué onda?, yo también tengo hambre>>*, <<N*o, porque no cooperó tu patrón>>*, *<<Chingale un ojo, ¿Cuánto es de su atole*?*>>*, entonces a veces no… A veces igual es que dicen <<M*ientras que… para mí no pasa nada si no cooperó mi patrón y si no le caemos muy bien pues no pasa nada, disfrútenlo ustedes y yo me compro mi atolito acá a la vuelta, mi tortita de… ira' todo bien gracias a Dios>>* ellos ven que a veces no la hacemos de jamón, ni le echamos carrilla para nada, ya mejor pasan normal y *<<¿Quíhubo?>>, <<¡Quíhubo!>>, <<¿Qué tal?>>*, pero ya de ahí así digámoslo así, por evitar un problema vuelvo a repetir, para evitar las consecuencias, ya se viene fuerte, ya se empiezan las amenazas, *<<vamos a traer esto>>*, *<<No traigas a la familia>>*, empiezan muchas cosas, entonces estamos viendo *<<¡Chin!, ya nada no puedo trabajar, algo me van a hacer>>* ya no van a poder llegar mis hijos, ahí, ya no voy a tener visita, mi familia está amenazada, entonces yo trato de evitar todo eso.

Entrevistadora: Y ¿Usted conoce la historia del mural que está aquí arriba?

Comerciante: Eh…. Es la imagen de la Villita, esa fue pintada parte por igual, de los líderes así, se cambia de líderes y quién es el que puede dar mejor *show*, mejor imagen a éste lugar, cambio de imagen y todo eso para el siguiente año, a lo mejor el siguiente que podemos proponer para líder de aquí, pueda marcar mejor las rayas y colocar los puestos, porque todo no se consiente, todos están salidos de sus lugares, el lugar debe de estar aquí (*señala la demarcación del puesto*) habría más espacio pero no a todos les queda, con una que salga todos empiezan a salir y todos quedan afuera digo, como le digo al patrón <<P*ues yo creo que hay suficiente espacio, gracias a Dios para vender y todo eso>>* se evita problemas y evitar eso… tal vez sobre eso es *<<que estás más para acá...>>, <<Que estás más para allá, estás salido y mira…>>* pues se está perdido y empiezas a….

Pasó un caso de eso y ya al último querían pegarme a mí porque decían <<E*stás a favor de tu patrón*>>, <<P*ues es mi trabajo, ustedes alinéense y se acabó*>>, <<*No, yo no voy a discutir de más, yo no tengo porqué, este… hacerla de jamón, eso porque estoy pensando en mi patrón, el día de mañana que no esté él, yo sigo trabajando en este lugar, yo soy el que voy a dar la orden de a dónde llegan los lugares, como sea*>> de hecho ahí está, los líderes de aquí saben cómo están los lugares porque ahí tienen un plano, sí… entonces evito, evito problemas y todo eso, así es.
Entrevistadora: Y usted ¿Tiene objetos para atraer mayores ganancias, alejar la mala vibra?
Comerciante: No, alejar la mala vibra no, dejamos en las manos de Dios, y aquí hay mucho de que si vendemos <<Ay, ¿Cómo le harán ellos?, ¿Por qué nada más ellos venden?, ¿Por qué nosotros no?>>, <<*vamos a aventarle eso, para que no venda*>> no que traigamos alguna protección de que, ponen la vela debajo del catre, ya tenemos rata muerta y mira…. Eso lo manejan los santeros, entonces, le digo <<N*o, pues déjalos que hagan ellos, hagan lo que hagan ellos, nosotros estamos aquí, si tenemos confianza de Dios, pues vamos a vender, el sol sale para todos así es, entonces no andes ahí*>> no es necesario bueno… la imagen yo la respeto, no me burlo de ninguna imagen y todo eso, cada quien con su creencia, hay gente que trae su agüita, se pone y empieza a aventar agua y todo eso, digo cada quien sus creencias y se respeta, pero hasta eso nosotros no, ahorita no.
Antes el patrón si llegaba… él mismo preparaba su agua bendita, oraba y todo eso y aventaba agua bendita por todos lados y le digo: <<R*elájate, no pasa nada, si tú confías en Dios vamos a vender bien, de todos modos, vamos a salir adelante, no pasa nada*>> y dejo del tiempo, era todoS los días que ya mojaba toda la ropa << ¡*Cálmate, está muy mojada*! ¿*No*?>>, <<O*ye, porque está mojado, ¿Llovió por aquí?*>>, <<Sí, llovió, pero ya después pusimos el techado rápido>>.
Entrevistadora: JAJAJAJAJA y usted ¿Se persigna con la primera venta del día?
Comerciante: Mmmm, a veces…. Hay momentos sí, y hay momentos no; así es señoritas…

ANEXO 3

Anexo 3.- A

Entrevista a experto.

Carlos Andrés López Morales

Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, integrante del Seminario de Credibilidad Macroeconómica de la misma institución. Obtuvo:

- Licenciatura en Economía, UNAM, 2003, México
- Maestría en Economía, CIDE, 2006, México
- Doctorado en Economía Ecológica, Rensselaer Polytechnic Institute, 2010, USA

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

¿Cómo define al comercio informal?

Mmm…. pues el comercio informal es, este… aquel que no está registrado, ¿No? en las instancias correspondientes; si tú vas a poner un negocio tienes que darte de alta en Hacienda y demás, y todas las actividades de comercio que no están dadas de alta y que sin embargo ocurren, serían informales, ¿No?

Eso lleva a que no tengas registrados a tus trabajadores, entonces no estás obligado por ninguna ley porque no estás registrado, a eh…. observar los derechos laborales y demás ¿No?, esa sería como una definición muy general.

¿En qué forma el comercio informal forma parte de la economía del país?

Pues es muy amplio ¿No? INEGI tienen algunas estimaciones del tamaño de la economía informal en México y no me sé los números de memoria, pero eh… recuerdo que el orden de magnitud de

la contribución está por ahí del 10 % del PIB al menos, entonces, definitivamente tiene un papel muy importante, por ese lado y por otro, por el empleo que brinda a… pues también a un número considerable de mexicanos ¿no?, también en el orden de los millones, entonces al final de cuentas es una fuente de trabajos y de ingresos que ante la ausencia de mecanismos formales, pues satisfacen las necesidades básicas de un número importante de familias.

¿Qué implicaciones tiene el comercio informal dentro de la esfera fiscal?

Pues bastantes también, porque evidentemente es un volumen de actividades económicas que no eh… que no cumplen o que no pagan este… los impuestos asociados a las actividades económicas, entonces, no regresan valor agregado, el Impuesto de Valor agregado, este… no reportan los ingresos de ventas y demás para entonces cobrar el impuesto sobre la renta, etc; ellos pagan el I.V.A de los insumos que tengan ¿No?, pero ese I.V.A luego no se transfiere a los consumidores como usualmente se hace, porque ellos operan desde ese punto de vista como los consumidores finales de las mercancías que ellos vendan, entonces, es una relativa fuga de recursos fiscales porque son actividades económicas que de por sí ocurren, porque decía yo que al menos tienen un pedazo muy importante de la economía pero que no representan al fisco ingreso ¿No?

Al mismo tiempo que siguen demandando los servicios públicos que se financian con impuestos, hacen uso de la infraestructura urbana, etc; pero no contribuyen a su provisión, entonces eso hace que la carga fiscal de la economía formal se eleve; entonces tiene digamos ese doble impacto por un lado no incrementa los ingresos del fisco y por otro aumenta las presiones sobre las actividades formales; para que, este… ellos se hagan cargo cada vez más de las diferentes necesidades de Hacienda.

¿Existen iniciativas para formalizar o legalizar el comercio informal? ¿Por qué, cuáles?

Pues seguramente sí, yo no estoy familiarizado con las iniciativas que hay, eh… estoy seguro que durante décadas ha habido ideas, propuestas, a lo mejor iniciativas de ley, para legalizar la actividad informal, pero que yo sepa nunca ha habido un ejercicio completo, digamos que políticamente sea implementable y demás para que ¿No?, para que eventualmente se legalicen las actividades, ahorita, desconozco si hay iniciativas o no hay iniciativas.

¿Qué factores dan pie o influyen para el elevado porcentaje del comercio informal?

Pues una es: evidentemente la eh… la incapacidad del sistema formal de proveer el empleo que requieren todos los hogares mexicanos, no hay suficientes fuentes de empleo formales, este… para satisfacer las necesidades laborales de los hogares, uno; dos: la relativa facilidad con la que uno puede iniciar un negocio informal, ¿No? aquí estamos muy acostumbrados en la CDMX a que en cualquier momento aparece en cualquier esquina un puesto.

Entonces, hay una relativa facilidad de aparición de comercio o de actividades informales eh… no, el entorno de poco eh… de una débil aplicación de la ley, por ejemplo; uno sabe que si pone un nuevo negocio no pasa nada, no te van a castigar; a lo mejor tienes que contribuir con la delegación para que te dé un poco de permiso para que puedas contribuir aquí o allá pero es una actividad aceptada, común y representa una alternativa relativamente sencilla y fácil para los que no encuentran trabajo en el sector formal.

Durante el modelo económico "Sustitución de importaciones" en México, ¿Cuáles considera que eran las condiciones del empleo mexicano?

Pues… esa es una buena pregunta; seguramente no había tanto, no sé si tenga que ver con que el modelo económico haya cambiado o no, pero eh… siempre lo ha habido, el comercio informal, tal vez no a la escala que … estamos acostumbrados ahora pero yo creo que siempre ha habido comercio ambulante y demás ¿No?, este... no creo que tenga que ver con que el modelo económico macro haya cambiado, sino, con que la población ha crecido a una tasa mayor que lo que lo han hecho las fuentes de empleo y esas fuentes de empleo tampoco crecían a las tasas requeridas en aquel entonces.

Yo creo que esos son los factores que más inciden en el comercio informal, pero desconozco las estadísticas, no sé si haya estadísticas que cuantifiquen el tamaño del sector informal en esos años.

¿Considera que el tratado de libre comercio afectó el empleo en México? ¿Cómo?

Sí desde luego. Ahora esa afectación pudo haber sido tanto positiva como negativa, yo creo que el balance eh… en términos de empleo a la larga a veintitantos años es un balance positivo; si uno lo ve, por ejemplo, la recomposición del producto en México y del producto exportable en México pasó antes del tratado de: estar muy dominado por productos petroleros ¿No? y otros productos

primarios a estar: completamente dominados por productos industriales, entonces el Producto Interno Bruto (PIB) es un producto manifiestamente industrial.

Ahora las exportaciones petroleras no representan más que la quinta parte, tal vez mucho menos que el producto exportable de hoy; entonces, eso tiene, evidentemente como son sectores económicos, son sectores industriales que están en diferentes ramas eso tiene un efecto positivo en el empleo; y son la mayoría de los casos o en varios casos, empleos de alto valor agregado; entonces, eso tiene encadenamientos productivos hacia atrás que ha tenido un impacto positivo, creo yo, en el empleo en México.

También existe el empleo precario asociado al Tratado de Libre Comercio, están las maquiladoras, en fin, también existe eso otro; pero yo creo que el balance es positivo, lo cual no quiere decir que es suficiente ¿No? O sea, el decir que el empleo formal en México es insuficiente y que por eso ocurre el comercio informal no es decir que la culpa es del Tratado del Libre Comercio, esa es otra discusión.

El análisis sería hacer un contrafactual de ¿Qué pasaría con la economía mexicana si no hubiera Tratado de Libre Comercio? y yo creo que: el empleo en ese contrafactual sería de peor calidad y a menor cantidad de lo que ocurre después del tratado, pero bueno, esos contrafactuales no los he hecho yo; lo que sí, estoy consciente es que ha habido, yo creo que el saldo del Tratado de Libre Comercio es positivo, eh… no por eso hay que decir que es suficiente; porque precisamente hay un sector informal al que no se le han satisfecho las necesidades.

¿Cuáles son las condiciones del empleo mexicano, tras la llegada de las empresas transnacionales?

¿Cuáles son las que...?, perdón.

-Las condiciones del empleo.

Tras la llegada de las trasnacionales… pues ahí es variado, definitivamente no creo que haya una eh… una sola respuesta a esa pregunta, porque depende creo yo de: ¿Qué empresas? y ¿Qué sectores?, si uno ve las condiciones laborales de los trabajadores automotrices, son condiciones laborales de primer mundo, en términos de: seguridad, en términos de salario, el salario no es un

salario de primer mundo, este….pero son los trabajadores del sector automotriz en México, son de los trabajadores mejor pagados ¿No?, en comparación de otros sectores industriales dentro del país y son empresas transnacionales, tienen condiciones de sindicalización, en fin ¿No? Yo creo que los trabajadores automotrices no están muy molestos con la situación que tienen ahora con relación a la situación previa, eso en relación con la industria automotriz, hay otras industrias que no necesariamente ofrecen a los trabajadores el mismo conjunto de derecho de salubridades y demás que otras empresas ¿No? Los trabajadores de la minería, por ejemplo, están en una situación más precaria, históricamente los sindicatos mineros o los trabajadores mineros han tenido un poder de situación mucho menor que los trabajadores de las automotrices, etc.

Entonces, yo creo que varía más en términos del sector económico a la propiedad de los activos, ¿No? O sea, el hecho que sean empresas transnacionales no necesariamente implica que el trato a los trabajadores mexicanos va a ser mejor o va a ser peor, ¿No?

Depende de condiciones locales y demás, ¿No? Lo que habría que mirar ahí, yo creo, es preguntarles si la ley federal de trabajo nacional, ¿No? La ley federal de trabajo si realmente está obligando a todas las empresas, no sólo a las transnacionales, sino todas las empresas a respetar los derechos laborales de los trabajadores mexicanos, ¿No? Hay sectores que tienen participación, empresas transnacionales, que tienen un comportamiento ético muy deplorable, ¿No? Y no necesariamente con sus trabajadores, pero estoy pensando en particular en la minería, estoy pensado en la industria maderera, ¿No?

Las empresas canadienses, por ejemplo, que explotan los bosques de Michoacán y de Guerrero, etc. Eh, no están respetando los derechos de las poblaciones que ahí habitan, ¿No?, este... durante varios años ha habido un hostigamiento documentado, ¿No? un hostigamiento político ante activistas ambientales, ante defensores de los bosques, ante etc., ¿No?

Pero eso no es culpa, bueno si es culpa de las empresas canadienses, habla muy mal de ellas, de su posición ética, pero es más culpa del gobierno local y del gobierno federal, que permite y a sabiendas de que eso ocurre no establece las condiciones legales, jurídicas de justicia, y qué sé yo para que ya no ocurra, ¿No?, insisto, o sea no es culpa de ellos, o sea sí, pero ellos se van a comportar del peor modo, del modo que de los países a los que van, este, les permitan, ¿No? Entonces, yo creo que en dado caso la pregunta sería ver si las leyes nacionales y la procuración

de justicia nacional es suficiente para la defensa de los trabajadores, de los derechos laborales de los trabajadores mexicanos. Y yo creo que en muchos casos la respuesta es negativa, ¿No?

¿Considera que con la llegada de las empresas transnacionales al país hubo un aumento en el comercio informal?

Probablemente está correlacionado, lo cual no quiere decir que sea la causa, ¿No? Evidentemente con la apertura a las inversiones de, en los años 90, también hubo una suerte de explosión del comercio informal, aunque no vería yo necesariamente, un vínculo muy sólido entre las dos cosas de causa y efecto ¿No? Por un lado, ¿Qué es lo que pudo haber incidido de la entrada de las transnacionales en México con el comercio informal? ¿Cómo pudo haber contribuido? Bueno pues si ahora hay más mercancía, ¿No? Que está disponible en el mercado nacional, pues hay más materia prima para comercio informal. Pero no, no vería yo, que sea una respuesta ante la presencia de las empresas transnacionales, ¿No?

Yo creo que la emergencia del comercio informal o la intensificación del comercio informal depende más del crecimiento de las zonas urbanas del país, ¿No?, del crecimiento desordenado además de las zonas urbanas del país y de estas condiciones que ya hablamos al principio que no hay fuentes formales suficientes por empresas transnacionales o no por empresas nacionales, también, eh, ante las necesidades de los hogares mexicanos, ¿No? Entonces pueden ocurrir al mismo tiempo si uno hiciera una gráfica de la presencia del capital transnacional contra la emergencia del comercio informal, a lo mejor ve una relación positiva, una correlación. Pero eso no quiere decir que una cosa este explicada por la otra, ¿No? Entonces, no vería yo, que las empresas transnacionales sean las culpables, por así decir de la emergencia del comercio informal. Yo creo que, como dije, la economía informal responde a otro tipo de problemas económicos.

¿Qué función considera que cumple el comercio informal dentro de un sistema que ha fracasado como generador de empleo?

Pues este que ya mencionábamos, ¿No? que provee una alternativa a los hogares mexicanos que no tienen acceso al sector formal de una fuente de trabajo para satisfacer sus necesidades básicas, ¿no? Es casi una necesidad para el país dar a esa incapacidad del sector formal, de crear empleos suficientes, de buena calidad y demás. Que emerja un sector de estas características para satisfacer

las necesidades de los hogares mexicanos. México no es el único país que tiene un fuerte sector informal, pero tengo entendido que es el segundo en términos relativos de importancia en el mundo, el primero creo que es India, ¿No? y luego está México, en términos de la contribución del sector informal en el producto interno bruto, Entonces si el papel que tiene es ese, de proveer una fuente de ingresos y una fuente de actividad a los hogares mexicanos, pero, eh, no por eso hay que echarle aplausos al sector informal, ¿No? Por qué a final de cuentas son condiciones labores, no tienen seguridad social, fluctúa mucho, están, son empleos precarios, son empleos vulnerables, son empleos que este que, si bien puede proveer de ingresos a los hogares, no necesariamente provee de seguridad, de seguridad económica a los hogares.

¿Considera que se debería de tratar de eliminar o disminuir el empleo informal?

Pues depende de que quieras decir con eso, ¿No? Si la eliminación o la disminución pasa por la formalización de las entidades informales, pues definitivamente sí, claro que hay que eh, seria, positivo tanto para los trabajadores del sector informal tanto para la economía mexicana formalizar en la medida de lo posible el empleo informal, ¿No?, desde luego.

¿Puede este tipo de empleo ser el manifiesto de una resistencia ante la estructura económica que en teoría es funcional para la economía mexicana?

¿Cómo resistencia? ¿A qué te refieres?

-O sea que, por ejemplo, los comerciantes informales como no se encuentran de una manera, como usted ya lo dijo, legal o segura, ante una esfera más como legal, así. En términos macro ¿Considera que estos son como resistencia ante, al no querer estar dentro de este sistema?

Yo no sé si es una resistencia, ¿No? Porque la resistencia como tal es un término muy político, ¿No? Entonces, por ejemplo, hay formas, hay diferentes formas de resistencia, ¿No? está la desobediencia civil, por ejemplo. Yo no creo que el comercio informal tenga nada que ver con esto, ¿No? O sea, no es que ellos no quieran legalizarse o formalizarse. O que sea, como dices, una forma de oposición política, ¿No? al negocio formal. Yo creo que es una forma que ellos tienen bajo control, de los comerciantes informales tienen, o un rol pues para ocupar los espacios que

vean que se pueden ocupar, ¿no? tanto físicos, digamos en las calles y demás como legales o como políticos, ¿No? para emerger como comerciantes informales.

Yo no veo que sea una resistencia, yo creo que, si uno va y les pregunta, por ejemplo, a los comerciantes informales, si se quieren, ¿No? legalizar, si quisieran, yo creo, yo me esperaría una respuesta positiva de, ¿No? mayoritariamente positiva por parte de ellos, ¿No? Porque en la medida en que se formalizan pues adquieren mayores derechos laborales, por ejemplo, ¿No? O sea, si uno va y le pregunta a un trabajador, que está a cargo de un puesto en la calle ¿Oye quisieras tener seguro social? ¿oye quisieras tener acceso al IMSS? ¿Oye quisieras tener...? Pues por supuesto que quisiera tener todo ese tipo de cosas, yo creo que la respuesta de ellos va a ser siempre a favor de la formalización o abrumadoramente, mayoritariamente a favor de la formalización, y lo que ocurre es que el sector formal requiere de, vamos a decir, de mecanismos económicos, no es nada más que uno quiera poner un negocio, etc., que determinan el tamaño del sector formal, ¿No? y esos mecanismos económicos son los que no han dado para que el sector formal se expanda por, ¿No? atendiendo con suficiencia a todos los que, a las necesidades laborales y de ingresos de los hogares mexicanos.

¿Considera que la modificación del empleo mexicano que se tiene a partir del Tratado de Libre Comercio tiene repercusiones sociales y económicas para el comercio informal?

Pues sí, ¿No?, ya más o menos había tocado ese aspecto, emm….desde hace 20 años para acá, es muy difícil hablar antes del TLC, con respecto al empleo, antes del TLC, después del TLC hasta nuestros días, porque después del TLC hubo una crisis económica durísima ¿No?, eso le pegó más al empleo nacional, este….y más duradero que el TLC ¿No?, o sea la crisis del 95, que no necesariamente estuvo como consecuencia del TLC ¿No?, ¡Eh!, tuvo un impacto negativo mucho más fuerte que cualquier impacto negativo que pudo haber tenido el Tratado de Libre Comercio.

Después de eso hubo crisis en el 97, después de eso está la crisis de 2008, esos son los eventos que sí han tenido un impacto negativo en el empleo, no el TLC. El TLC, en dado caso, lo que pudo haber sido es una suerte de mecanismo como un *buffer*, como un colchón para aminorar, cuando fuera posible, los impactos negativos de la crisis, en particular estoy pensando en la primera década de los años 2000, en el último periodo del sexenio de Zedillo, 98-99 y la primera mitad o casi todo el sexenio de Fox, la economía americana estaba creciendo a tasas elevadas que no han vuelto a

ver nunca, 5-6%. Eso traía un crecimiento muy importante del empleo en México y mejoraron los ingresos, mejoró la seguridad, por lo menos en esos años, en algunos sectores económicos.

Ese vínculo de *boom* en Estados Unidos, *boom* en México, lo posibilita el TLC. También cuando a ellos les va mal, cuando se desacelera su economía y demás, pues también acá ocurre de ese modo, hay un impacto negativo porque como están tan vinculados con los sectores industriales de los dos países, cuando ya no hay demanda industrial pues aquí no va haber producción industrial. Pero en dado caso, yo creo que el TLC, lo que posibilita, aunque sea más en términos de potencia, es más un mejoramiento paulatino de las condiciones laborales y lo que ha minado, lo que ha imposibilitado, son las crisis económicas, una más propiciada por errores políticos (la del 95) y otra pues si una crisis internacional que le pego a todo el mundo (la del 2008).

¿Cuál cree que es la importancia social de un comerciante informal?

Pues bastante, evidentemente, o sea no creo que sea mayor su importancia o menor que la del comerciante formal ¿No?, pero pues los comerciantes en general tienen una importancia cultural, sobre todo en México que tienen una tradición de comercio emmm…. ¿Cómo decir?, de comercio de barrio, que no ocurre en otros países y demás , desde el famoso tianguis,, que bueno mercados sobre ruedas hay en muchas partes del mundo, pero este…el tianguis en México tiene ciertas connotaciones culturales y demás y hay tianguis que son formales, que son comerciantes formales, que son incluso productores locales que los domingos o el día que pongan el tianguis van y ponen y tienen todas las de la ley y hay tianguis que están mayoritariamente compuesto por comerciantes informales, pero ahí el papel cultural que tienen ambos, pues es un papel que le da vida a los barrios, la gente se identifica, la gente tiene su marchanta o qué se yo, va y compra al mismo comerciante etc., en fin, pero ese creo yo es el papel de prácticamente cualquier comerciante, pequeño comerciante, no estamos hablando ni de las cadenas al minoreo como los Oxxos y los Súper 7, y demás o las grandes cadenas como Sorianas, Walmart, etc.

El pequeño comerciante, el del pequeño local, el negocio familiar, ellos tienen un papel cultural que yo creo es muy valiosos en la vida mexicana, crea barrio, la gente tiene a su tendero, hasta se sabe su nombre y etc., y eso es muy rico, eso habla de un tejido social sólido, fuerte, etc. Que yo creo, insisto, no necesariamente divide a los comerciantes entre informales y formales, yo creo que ambos tienen ese papel cultural importante ¿No?

¿Existe una modificación respecto a la práctica del comercio informal tras la llegada del modelo "Sustitución de importaciones"?

Pues esa a la mejor no me la sé muy bien, porque yo no sé cómo era el comercio informal antes de… ¿No? O durante el modelo de Sustitución de importaciones, estamos hablando de 50 años prácticamente ¿No?, entonces, yo no sé cómo era el comercio informal antes y no conozco estudios que los describan, yo me podría imaginar que, pues, seguro tiene que ser distinto ¿No?, pero no porque el modelo económico haya cambiado, simplemente porque, pues qué sé yo, la tecnología ha cambiado, la misma sociedad ha cambiado, etc., este… y eso obligaría que el comercio informal ahora fuera sustancialmente diferente a como fuera antes ¿No?, este…ahora incluso hay quienes desde el celular puede uno pagarles con tarjeta, por ejemplo ¿No?. O sea yo me los he encontrado, no todos, pero hay quienes lo hacen ¿No?

Entonces, esa amm… cierta facilidad tecnológica pues, yo creo que obliga a que el modo en que opere el comercio informal tiene que ser necesariamente distinto que antes, del modo en que se relacione con el resto de la economía también tiene que ser necesariamente distinto, porque la economía está mejorando ahora también es muy diferente ¿No?, pero las particularidades, ¿El detalle?, ¿El cómo fue?, eso no lo conozco porque no conozco yo estudios que describan cómo era el comercio informal hace 40, 50 años ¿No?.

Bueno, ya mencionó que el comercio informal es importante porque ayuda a cubrir las necesidades básicas de los comerciantes, pero ¿usted considera que realmente llega a cubrir todas las necesidades básicas?

No, emmm... y ahí depende de qué consideremos como necesidades básicas, y partes de las cuestiones que yo creo que son necesidades básicas ya las mencioné ¿No?, la seguridad económica, por ejemplo, el comercio informal es por definición siempre más inseguro, más vulnerable que el comercio formal, aunque también hay puestos de trabajo del comercio formal que también son inseguros ¿No? Y este, aunque tengas un contrato, hay contratos por mes, hay contratos por cada tres meses, por cada seis meses, entonces, el trabajador, aunque tenga su contrato y todo, no necesariamente tiene seguridad laboral ¿No?, pero ¡Eh!... el comercio informal de entrada, por definición, no brinda seguridad laboral de ningún modo ¿No?

Ahora, ¡Eh! ... yo creo que hay sectores o hay comerciantes informales que pues no tienen ningún problema e incluso les puede ir mejor ahí que en cualquier otro sector informal, ¡Eh! Formal, perdón, y ellos tendrían todas sus necesidades resueltas ¿No?, este…pero no es evidentemente la generalidad de los comerciantes informales, yo creo que no, yo creo que el comercio informal no satisface el conjunto de las necesidades laborales como muchos puestos del sector informal, del…sector formal, perdón, eso, insisto, depende más bien de baja productividad en el país ¿No?, de otros factores macroeconómicos que no necesariamente explican o este….o se determinan por el hecho de que seas formal o informal, lo que sí en el comercio informal es que no tienes seguridad laboral ¿No?, ni de cuánto tiempo vas a estar en tu puesto de trabajo ni los derechos laborales a los que tendrías, a los que deberías tener acceso como la seguridad médica y demás ¿No?

Bueno, la última pregunta sería ¿Cómo se modificaría la estructura socioeconómica si se eliminará totalmente la práctica del comercio informal?

Esa es buena pregunta... emm… pues es muy difícil establecer un pronóstico de ¿Qué pasaría? ¿No?, pero uno a lo mejor podría este… ver casos dentro del país o ciudades en los que de algún modo u otro el comercio informal ha sido disminuido o no, por ejemplo, ésta… hace poco fui a ciudad de Chihuahua y hablando ahí con la gente este… emmm… comentaban que los últimos gobernadores y los presidentes municipales al cargo de la capital, han implementado un programa muy fuerte de combatir el ambulantaje, por ejemplo ¿No?

Entonces, uno no ve comercio ambulantes en la ciudad de Chihuahua….emmm….estaba justo allí en el día del grito ¿No?, entonces, incluso habíamos salido a caminar a la plaza esperando encontrar la clásica verbena y no había nada, entonces, ahí se veía muy aburrido ¿No?, porque uno, queríamos ir a cenar a la plaza y no había nada, tuvimos que cenar en un restaurante de una cadena gringa, porque además no había nada, entonces, si estuvo medio aburrido ¿No?, pero esa es una historia muy anecdótica, pero a lo que voy es que hay ciudades en el país, que han combatido la emergencia del comercio informal, uno podría ir a ver ahí a ver qué ha pasado ¿No?, este…para intentar ¿No?, a eso se le llama experimento natural, ya ocurrió allí entonces, vamos a ver cómo cambio con relación a los últimos 10, 15 años y ver incluso cómo lo percibe la gente ¿No?, o ver las estadísticas de empleo, si creció el empleo formal, si no creció, si… ¿No?, para poder

determinar allí si la eliminación o formalización de los ambulantes ha sido negativa o positiva ¿No?

Emmm…..yo creo que dependería mucho, por ejemplo, si lo pensamos en términos macro, así de los 10-15 millones de mexicanos que se dedican a eso ¿No?, no los puedes eliminar ¿No?, eliminación yo creo que es una palabra incorrecta, este… lo que hay que hacer es incorporarlos, formalizarlos a las actividades formales, entonces, tiene que ser un programa económico de gran envergadura ¿No?, este….yo creo que los beneficios serían positivos., ahora, cómo sería la sociedad después de eso, pues quien sabe ¿No?, pero uno podría ir a ver , insisto estas ciudades, en estos casos en los que ha sido eliminado a ver cómo percibe, la gente sí está mejor ahora o estaba mejor antes y ver sobre todo a los trabajadores si están mejor ahora o si estaban mejor antes.

Anexo 3.- B

Entrevista a experto.

Casa abierta al tiempo

Nora N. Garro Bordonaro.
Profesora-Investigadora Titular de Tiempo Completo, UAM Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía, Área Economía Social. Participa en la Línea de Economía Social de la Maestría y Doctorado en Estudios Sociales, Línea de investigación Análisis y evaluación de políticas sociales.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Bueno, estamos haciendo una entrevista para un proyecto de investigación y es relacionado al comercio informal. Entonces…

¿Comercio informal?

-Ajá, entonces este... le vamos a hacer 20 preguntas y bueno vamos a empezar.

¿Cómo define usted al comercio informal?

Bueno lo importante es cómo lo defina el investigador, pero yo como entrevistada y como especialista en mercado laboral este, quiero entender que es el sector, van a tomar, este, establecimientos comerciales y van a preguntar eh, van a tener información, digamos, ¿no? De esos establecimientos, si hay una definición en el INEGI, pero no la tengo ahorita. Yo usaría la definición del INEGI para la, cómo define un establecimiento informal. Eso existe en el INEGI, no me acuerdo de memoria la definición, pero eso tiene que decir que paga impuestos, ¿verdad?, que tiene afiliación sus empleados, tienen afiliación a la seguridad social, este, es que no me acuerdo qué más. Este, es una definición que tiene el INEGI.

-Y ¿Usted no nos podría aportar una?

¿Ah, ya de mí?

-Ajá, sí, usted, ¿qué es comercio informal?

La definición que yo podría aportar dependería de mi investigación, por ejemplo, si mi investigación es: si yo estoy interesado en ver la seguridad social proporcionada a los ocupados en el comercio, mi definición sería qué porcentaje de empleados usted tiene asegurados en el IMSS, por ejemplo, si esa fuera mi investigación.

Si en cambio mi investigación es: voy a detectar en las PIMES, en las pequeñas y medianas empresas, si pagan impuestos y es R1, la empresa, el establecimiento, no le pregunto de la seguridad social, le pregunto si está pagando impuestos por decirlo, o son patito, o son evasores, ¿no? Si se puede ver así. Depende de la investigación, eso le diría. Porque están entrevistando a una investigadora, ¿Sí o no?

Entonces la investigadora dice, ¿Cuál es su definición? Depende de la pregunta de investigación que yo tenga. Y ya les di dos ejemplos, el de la seguridad y el otro.

¿En qué forma el comercio informal forma parte de la economía del país?

Bueno, en los hechos forma parte, en los hechos es evidente por nuestra experiencia diaria que hay comercio informal de alguna manera, de que lo defina, ¿verdad? El asunto es qué tanto se capta en las estadísticas oficiales, sí se capta, ¿verdad? Está el INEGI tiene sus datos de informalidad con distintas definiciones y cada vez las ha perfeccionado más, esa es la verdad. De acuerdo a definiciones internacionales que generalmente vienen de la OCDE, ¿verdad? Y que las adoptamos inmediatamente porque son estudiadas, ¿no? Está usted, ¿cómo es la pregunta? ¿cómo percibe?

-¿En qué forma el comercio informal, forma parte de la economía del país?

Claro, entonces en los hechos forma parte, en las estadísticas cada vez forma más parte, ¿verdad? Y aunque sea informal, está ahí, este... contabilizada, contabilizada. Entonces claro se nos puede dar mal un lío ahí, en cómo el PIB, en el PIB está considerado, sí o no. Bueno tal vez algunas partes este... consideradas, ¿verdad?

Ahí hay una zona de caos, ¿no? En la estadística.

¿El comercio informal es parte importante de la economía del país?

¿El formal?

-El informal.

El comercio informal es parte importante ¿de qué?

-Del país, de la economía del país.

Indudablemente, cuando te dicen que el 60% de los ocupados, no tienen seguridad social, vaya eso es importantísimo, de verdad.

¿Qué implicaciones tiene el comercio informal dentro de la esfera fiscal?

¿Qué cosa? ¿Qué es la segunda palabra?

-¿Qué implicaciones?

Implicaciones, bueno claro, menos recaudación fiscal. Menos recaudación fiscal que la que habría si no hubiera informalidades. Menos recaudación fiscal, porque eso me preguntas.

Eso es la primera cosa que puedo decir.

¿Existen iniciativas para formalizar o legalizar el comercio informal?

Ah, claro, existe toda una rama en economía, que es donde yo estoy, ¿verdad? Existe eh, todo muchas investigaciones tanto teóricas, como empíricas, en lo que se llama el tránsito de la formalidad a la informalidad, cómo se puede dar el tránsito. Y ojo que el tránsito es *va y viene*, porque la economía informal, ha habido una discusión muy grande si lo informal está compuesto de colas. Colas de trabajadores de trabajadores, colas de empresas que quieren ser formales y de alguna manera tienen impedimentos para hacerlos. Eso es una teoría, la teoría de las colas.

Y la otra hipótesis, la contra hipótesis, de eso es: No, el sector informal y el sector formal son estructurales, ¿verdad? No hay una, funcionan como dos aspectos del mercado laboral que tienen interrelación. No es el informal algo oscuro que esté esperando entrar a la formalidad, para ser parte de la economía, ¿verdad? Obviamente en nuestro país el sector informal es estructural,

¿verdad? Y creciente. Entonces lo de la cola, no muy sostenible, sin embargo, yo hice investigaciones en donde dividía a los trabajadores por nivel educativo, ¿verdad? Y entonces vi qué porcentaje de informalidad había según el rango educativo. Y entonces bueno, había la presencia de informalidad en todo el vector de trabajadores.

Sin embargo, se podía observar una cosa muy interesante que los trabajadores, altamente educados, ganaban en promedio más al bolsillo por hora trabajada que los que estaban en el sector formal. Los freelance, la gente profesional que trabaja como profesional, pero es informal, entonces esos no pagan impuestos y ganan más ingresos al bolsillo. Si tu comparabas a esos con trabajadores del mismo nivel educativo pero formales, que están en empresas formales, que pagan impuestos que tienen seguridad social, veías que el ingreso al bolsillo era menor. ¿Si me entiendes?

Claro, porque había compensaciones y entonces, esto es sensacional. El sector informal y el formal cuando hay compensaciones, cuando no es uno peor en todo que el otro es porque la cosa es estructural. Ahí no hay cola, este eligió estar ahí porque prefiere el ingreso al bolsillo alto y no pagar el impuesto y este prefiere el ingreso al bolsillo menor, elige.

Que es tan importante en la teoría económica la posibilidad de elegir. En cambio, cuando te ibas para abajo en los asalariados. Tú encontrabas que el asalariado, además que los informales no tenían seguridad social, además, ganaban menos al bolsillo que se llama neto, que estos estaban mejores los que estaban en el formal, tenían todo mejor: más ingreso al bolsillo, más seguridad social y es ahí donde la cosa es de cola. Porque todos estos quieren estar aquí, en cambio el de arriba, yo estoy bien acá, ¿me entiendes?

Entonces, es muy importante para los economistas, el concepto…de si hay compensaciones en hacerte formal o informal, ya que es estructural la informalidad pues que este así. En Estados Unidos se aplaude la informalidad de los muy educados, porque esos están innovando, se han metido al taller de una casa a inventar el Google y lo inventan y al principio empiezan a hacer negocitos y en Estados Unidos mira para arriba las autoridades porque dicen <<*Bueno, al rato te caemos y te obligamos a ser formal, pero mientras no te vamos a molestar porque estás inventando*>>.

Ese sector informal es muy diferente y de tamaño es chiquito, en Estados Unidos, yo tengo datos, pero no los tengo en mi memoria, pero cuando vas a un país donde el sector informal es otra cosa, ¡eh!, el sector informal empezando hasta más grande en dar trabajo en población ocupada que es formal y el formal no crece, y el informal empieza a *esponjarse*, así…ahí es otra cosa ¡eh!, ahí es una cosa estructural, de ineficiencia, algo pasa ¿verdad?, para que esté esa situación. Y entonces, claro, es un fenómeno mundial el aumento de las economías informales, sobre todo en los servicios, así como lo están estudiando ustedes, pero en Europa, por ejemplo, hay sector informal, ¿verdad? Y este…. nunca tan grande como en los países latinoamericanos ¿verdad?, y entonces ahí…. están preocupados claro, pero es otra preocupación, acá es muy estructural y mucha gente ésta en el sector informal.

En Estados Unidos ya les dije que es selectivo y el gobierno sabe que en algún momento les cae, y en Europa, con esto de la migración y con eso de todo esto, no lo tienen tan grande al sector informal como nosotros, pero están preocupados, entonces, hacen políticas públicas para que, por ejemplo, en el sector servicio, convenga hacerse formal ¿verdad?, les dan incentivos para que <<*si declaras impuestos*…>> Que son copias de las cosas que acá se hacen, acá están todas esas regulaciones porque las copiamos, muy fácil copiar eso, están en internet ¿verdad? Las copia el gobierno y ya hace sus leyes, copiando, pero el asunto es que sí se….si se, aplican, si se obliga, si vas con.…con los informales con los changarritos y los pequeños negocitos a decirles <<*te conviene pagar impuestos*>>, a ver porqué, en Europa si funciona, le dicen <<*por cinco años no vas a pagar impuestos,* por ejemplo, *preinscríbete porque después va haber más…si quieres financiamientos tienes que estar inscrito*>>, esos incentivos que hay que dar para que acepte el informal, el empresario informal hacerse formal ¿me entiendes?, ya ven que hay informalidad de los trabajadores, del punto de vista de trabajadores de informalidad y del punto de vista de la empresa. Una empresa puede tener algunos empleados formalmente, con formalidad y otros informales, es un fenómeno complejo, pero sigan, me imagino que las que viene ya están contestadas con esto que…a ver.

Este…bueno ya dijo algunos factores que influyen para que el comercio avance, este... ¿Qué otro factor considera que dan pie a que el porcentaje del comercio informal aumente aún más?

¿Qué factores? Bueno, lo primerísimo que pongo al por delante, es el Estado de Derecho, un gobierno débil, un Estado débil, fomenta la informalidad, la permite. Con que este hecho bolas en la administración, ya con eso, con que no financie y ayude a que despeguen los pequeños comercios, ya con eso. Es muy importante el gobierno, el Estado, es para mí, lo más importante, un Estado de Derecho puede ser pobre, pero no informal. La informalidad quiere decir que estas fuera, estas como chino libre, por decirlo de alguna manera, ni paga impuestos, ni tiene seguridad, está, ¿en qué país está? Eso yo lo diría que es primera causa, el Estado de Derecho, ¿qué más?

Durante el modelo económico "Sustitución de importaciones" en México, ¿cuáles considera que eran las condiciones del empleo mexicano?

Había informalidad también, siempre ha habido informalidad, pero ¿Qué me preguntas? ¿cómo era qué?

-A ver, durante el modelo económico "Sustitución de importaciones" en México, ¿cuáles considera que eran las condiciones del empleo mexicano?

Bueno…. este…. siempre ha sido un país de salarios bajos, este…. este país ha sido, es un país de salarios básicos, de ingresos laborales básicos, y eso no creo que haya cambiado mucho, este… este… Había... ya sé por dónde van, este… sí, no se puede importar y aquí podemos despegar, sí, sí, ¿pero con eficiencia? No. Si dicen no se importa nada y todo se produce acá, va haber producción interna, el asunto es la productividad y el asunto es que hay que abrirse y eso lo dice teoría de sistemas, lo dice teoría de evolucionista, este…para crecer no te puedes encerrar. Entonces, a mi esa teoría que cierren, no ¡eh!, cuidado con las alabanzas a…. emm… a sistemas económicos cerrados, yo no lo alago, ese, ese modelo de Sustitución de importaciones tenía tantos problemas como hoy.

Y considera que…bueno cuando hubo a la apertura del Tratado de Libre Comercio y la firma, ¿considera que esto afectó o ayudó al empleo en México?

En ciertas, emm... actividades o sectores, realmente los afectó negativamente, como es el sector agrícola, eso nadie lo puede negar, están los datos, hablan los datos solitos ¿Verdad? Realmente el gran afectado es el agro… ¿Verdad? ¿Por qué? Porque los países socios no solamente tienen mayor productividad sino muchos más subsidios, pero hay mucha más ayuda porque son países

inteligentes en donde lo primero fue comer, lo que no puede descuidarse es la comida ¿verdad? Yo lo veo así, bueno y dicen *<<¡Ah vamos a hacer un tratado, a nosotros nos sobra comida ¡eh!>>* Entonces, este…*<<¡ah no, no, es muy caro como producen frijol, maíz….aquí vamos, aquí va a entrar tráilers y tráilers, y limpito, a menor precio>>*, y llegan los tráilers, esos que entraban y que volvieron locos a la central de abastos, porque la lenteja que se vendía en México era con piedrita para que pesara más, y luego la que venía de Canadá era como un espejo en donde te podías peinar, el frijol de tan limpio y más barato.

Ahora... ¿qué nos gusta más? ¿lo sucio o lo limpio?; a mí lo limpio, claro… pero cuando ya empiezas a decir: "sí, pero entonces los productores nacionales qué van a hacer" ¡limpiarlo y producir mejor! pero ¿Cómo? si no los ayuda nadie, si no les enseña nadie y tienen mucho tiempo de estar sin preocupación de la productividad ¿Qué es eso? *<<yo lo hago como lo hacía mi abuelo y así lo seguiré haciendo>>* bueno… abres, te abres al exterior haciéndote el moderno, ¿Qué crees que va a pasar? Se va a afectar el agro… Si me preguntan de la industria; yo les he dicho el ejemplo del agropecuario porque hicimos una tesis y esos son datos. Este… pero, en la industria ya no me atrevo tanto, no soy tan especialista, pero lo que sí sé, es que se instalaron empresas que venían con su tecnología; de ninguna manera nosotros como país, como no hay Estado de Derecho fuerte, protegió ¿Verdad?, este… el asunto de que: el empleo, por ejemplo.

Si los países de allá arriba están desarrollando justamente robótica, ahorro de mano de obra, empleo de más educados porque tienen que estar inventando y acá tenemos una situación: "me vienen a aplicar esa tecnología aquí" ¿Qué pasa con el empleo? si la mayoría no somos un país altamente educado; la tecnología no dice: "*los ingenieros y no contrates a los demás*" entonces ¿Qué viene a hacer? todo es un proceso; entonces, que aquí se ensamble; eso es lo que tengo que decir, aunque sé que estoy generalizando mucho en mis respuestas.

¿Cuáles son las condiciones del empleo mexicano, tras la llegada de las empresas transnacionales?

¿Cuál es la situación de qué?

-¿Cuáles son las condiciones del empleo…?

No pues es lo que dije, verdad; que, si es empleador, pues como no hay empresas nacionales que se instalen, vienen se instalan transnacionales, obviamente hay un impacto en el empleo: se emplea más gente; pero como la tecnología no es la adecuada no es un aumento espectacular y es dirigido a enclaves no… no están aplicando tecnologías adecuadas a nuestro país ¿por qué? no es culpa de ellos, es culpa de nosotros porque no tenemos tecnologías adecuadas. ¡No es cierto que las tengamos! No inventamos nada.

¿Qué función cumple el comercio informal, dentro de un sistema que ha fracasado como generador de empleo?

Pues este… si se lo permite surge ¿A quién le gusta pagar impuestos?, a mí no, <<*si yo puedo ser informal me vuelvo informal*>>, hasta Trump lo dijo en el debate: "Soy inteligente y por eso no pago impuestos", si él lo dijo allá imagínate acá. Se puede, es preferible ser informal, si no hay ninguna ventaja en ser formal ¿*Para qué soy formal*? y si nadie me persigue ¿*Para qué soy formal*?

¿Por qué razón se tendría que tratar de eliminar o disminuir el empleo informal?

¿Por qué razones?

- *Sí*

Bueno, porque si decimos que existe México es porque tienen que existir un estado de derecho y todas las empresas deben de estar inscritas, si esta la ley que dice: hay que inscribirse y pagar impuestos; para que exista México, sino existen dos México, al menos.

¿Considera que la modificación del empleo mexicano tuvo repercusiones sociales y económicas para el comerciante informal del barrio de Tepito? Sí/ No ¿Cuáles son?

A ver, de nuevo…

-¿Considera que la modificación del empleo mexicano tuvo repercusiones sociales...?

¿Cómo modificación del empleo...?

-Bueno, es que ya comentamos; por ejemplo, de esta apertura del tratado del libre Comercio y que hubo como que este desgaste, o bueno no… esta falta de empleo en el

sistema agrario ¿considera que esto afectó al empleo en México? o sea, esta modificación.

Pero claro, migración, que se vienen a la ciudad, eso seguro pasó; sí, aumento de la producción de autoconsumo, sí… si, claro que afectó al empleo. ¿qué más?

¿Qué papel desempeña el comercio informal, para aquellos que lo practican?

De nuevo dime, ¡Qué bárbaro, no retengo!

-¿Qué papel desempeña el comercio informal, para aquellos que lo practican?

Pues para la mayoría es sobrevivencia, para la mayoría es… este, es una manera de no estar desempleado, es crear su propio empleo, el que se pone a vender cosas en la esquina, su alternativa es estar desempleado, entonces, crear su propio empleo; esto es muy notable en México. En otros países a los que he ido o averiguado, Argentina, por ejemplo; no conocían el sector, no se hacía eso, entonces había mucho desempleo porque no habían descubierto "el crear su propio empleo" por su puesto ya lo saben y se lo copiaron a México, aprendieron mucho de México, <<*Ah… se trata de ponerse en una esquina a vender algo* >>, <<*bueno ahora lo hago*>>, eso es, y México es experto, toda la inventiva del mexicano se va en crear su propio empleo.

¿Cuál es la importancia social de un comerciante informal?

¿Importancia social? es que pueda sobrevivir, es mejor eso, a que esté desempleado y sea delincuente, que asaltó a otros, mejor se pone a vender tortillas en una esquina, es eso, ¿verdad?

¿Existe una modificación, respecto a la práctica del comercio informal tras la crisis del modelo "sustitución de importaciones"?

Ah… para algunos sí y para otros no, habría que estudiarlo, no todos son pobres en el sector informal, no todos ganan mal en el sector informal, no todos son improductivos en el sector informal, como les digo es un sector estructural, aunque la mayoría tiene malos ingresos, son improductivos ¿verdad?, este… pero cuidado, no todos.

¿Cómo se modificaría la estructura socio-económica si se eliminará totalmente la práctica del comercio informal?

Práctica.

Para que disminuya la práctica, tiene que haber incentivos por parte de las políticas públicas y por parte de la dinámica de la economía, que haga que les convenga a los que trabajan en el sector informal, pasarse al sector formal: un empresario, empezar a pagar impuestos y volverse formal; a una mujer, por ejemplo, trabajadora que le convenga estar en una empresa formal, ya se ha estudiado, a una mujer le conviene mucho estar en el sector informal porque tiene más libertad con sus horarios, ¿verdad? si cambian las políticas públicas, si se reconoce como en Noruega o Grecia; que le dan medio año para criar a su hijo ¿tú crees que no va a querer estar en una empresa formal la mujer? o sea, todo es el Estado de Derecho, sus políticas públicas además, de la dinámica económica; puede haber un Estado muy bueno que tenga unas leyes fabulosas; y resulta que hay estancamiento económico, eso es más allá del Estado de derecho ¿me entiendes? No todo es el Estado de Derecho, es mucho el Estado de Derecho, como ya lo dije; pero también la dinámica de la economía, si no hay eso que se llama crecimiento, este… pues por más que el Estado sea de Derecho y muy intencionado ¿qué va a pasar?, es complejo.

Anexo 3.-C

ENTREVISTA A EXPERTO ACERCA DEL COMERCIO INFORMAL

Nombre del experto: Dr. Jorge Veraza Urtuzuástegui

Profesor de la licenciatura en Psicología Social, UAM-Iztapalapa. Licenciatura en Economía, doctorado en Estudios Latinoamericanos, UNAM.

Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Nos comentó que el Tratado de Libre Comercio no era una consecuencia para el crecimiento de los comerciantes informales, sino que lo era el crecimiento demográfico.

Una causa, ¿No?

Sí, una causa

¿Sino...?, ¿No es el tratado sino...?

El crecimiento demográfico de la ciudad. Dio varios puntos, dijo que uno era el crecimiento demográfico, también el Tratado de Libre Comercio un poco y también las crisis económicas que ha habido. Pero que según estábamos en un error de retomar al Tratado de Libre Comercio como una causa principal.

Ya veo, bueno entonces, si acepta varios factores, ¿No? Y entre ellos el Libre Comercio, ¿Cuál considera que es el factor principal? ¿No dijo?

Dijo que con precisión no sabría decirnos.

Ah bueno, pero le parece que el libre comercio, que el Tratado de Libre Comercio no es, le daría más importancia a la crisis y al crecimiento poblacional, ¿Verdad? De los tres factores que él mencionó, él le daría más importancia a ese.

Yo creo que se trataría de, efectivamente el fenómeno obedece a varios factores, y esos que él menciona si son los principales incluido el Tratado de Libre Comercio y para ver cuál es el factor principal, lo que hay que observar es el periodo del que hablamos.

El crecimiento poblacional es un fenómeno más o menos constante, entonces este, que crezca, que crezca el número de comerciantes, para muy posible que el crecimiento poblacional sea una causa importante para el crecimiento del número de comerciantes como también es causa importante del crecimiento del número de empleos, no necesariamente de comerciantes, sino en el gobierno, en las empresas, en distintos lugares, crece la población, bueno pues crecen muchas cosas en las cuales la población se emplea o despliega sus actividades, ¿Sí? Entonces, este el crecimiento poblacional es un fenómeno continuo, sobre todo en países en desarrollo como México, en donde el crecimiento poblacional está en crecimiento, porque por ejemplo en Europa ahí se detiene el crecimiento de la población: es cero o muy pequeño, a veces incluso llega a ser , en algunos países, llega a ser negativo, nacen menos personas que las que van muriendo, pero en países como México, en desarrollo, el crecimiento poblacional es continuo entonces esa se mantiene como una causa permanente de múltiples fenómenos económicos, especialmente de empleo, ¿No? Si vamos a ver gente que se emplea, así sería, ¿No?

Luego él alude a la crisis, seguramente se refiere a la crisis del 2008 a la fecha, septiembre del 2007 y ya revienta completamente en 2008, entonces este es un factor de crisis porque genera desempleo, número uno, entonces la gente ya no se emplea en la industria, en los bancos, busca, por ejemplo, el comercio informal, ¿Sí? Es un factor muy importante, la crisis, no sólo genera desempleo, sino que hace que se quiebren una serie de empresas y el capital ya no se va a ampliar allí, ni el dinero ni las personas, ni el capital ni las personas se van a emplear ahí donde hubo la quiebra entonces se tienen que generar otras ramas, otras posibilidades para emplearse, o la gente se convierte, pierde el trabajo y entonces pues busca volverse, crea su propio empleo, ¿No? Y el empleo informal pues es uno de esos.

Bueno, entonces, a ver, hay una ley de población, esta ley de población dentro del capitalismo vincula al crecimiento poblacional con las crisis económicas, o sea no son simplemente dos factores separados, se pueden observar como dos factores separados pero en realidad, hay un vínculo muy estrecho entre ambos y ese lo entrega *"La ley del desarrollo capitalista"*, "*La ley del desarrollo capitalista"* da cuenta del crecimiento poblacional mientras se desarrolla el capitalismo la población crece pero de un cierto modo, y mientras el desarrollo capitalista ocurre, suceden crisis, ¿Ves? Esa ley vincula los dos fenómenos. Entonces es muy importante que ustedes la conozcan, ¿Sí?

Esta ley es doble, tiene dos expresiones, uno se llama, *"Ley general de la acumulación capitalista"* y la expone Marx en *El capital* en el capítulo 23 del tomo uno de *El capital*, *"La ley general de la población",* perdón, *"La ley general de la acumulación capitalista"* pero precisamente al exponer la ley de cómo se desarrolla el capital, Marx señala que la población está dependiendo del crecimiento del capital, entonces dice a *"La ley general de acumulación*" le corresponde una *"Ley de población*", ¿Sí? Conforme crece la riqueza objetiva en la cual el capital donde las gentes van a trabajar y de ahí van a obtener su salario y van a comer, de eso depende *"La ley de población"* en el capitalismo, de algo tendrían que sobrevivir las personas, ¿Sí?

Entonces todas las personas están creciendo, naciendo y muriendo dependiendo del capital, no nomas crecen, no nada más son su biografía, no nada más nacen de manera espontánea, natural, sino que su vida está dependiendo en cuanto al nacimientos, crecimiento y muerte, está dependiendo de lo que le suceda al capital. Entonces por eso hay que conocer "*La ley general de acumulación capitalista*" que contiene dentro *"La ley de población*" de esta sociedad y es una ley que se llama "*Del crecimiento del ejército industrial de reserva*", ¿Sí?

Ejército industrial son todos los trabajadores, es el ejército de trabajadores con los que cuenta la industria o la masa de trabajadores, se le llama ejército. Bueno, unos son, están en activo, ejercito industrial en activo, son los trabajadores que efectivamente están trabajando, pero todos los trabajadores que la, que la, que el desarrollo capitalista desplaza, saca fuera de las fábricas, los desempleados son un ejército industrial que no está activo, sino que está en reserva, ¿Por qué? Pues porque al rato los van a emplear, no simplemente son desempleados por siempre, sino que es un movimiento alternante, no tiene trabajo, luego tiene trabajo, y hay varios tipos de población, se

llama población relativa, no es la población absoluta, sino es la población que trabaja, que está en relación con el capital, entonces esta población es fluctuante, una no encuentra trabajo nunca, otra está refluyendo, sale, vuelve a entrar, sale, vuelve a entrar, otra está estancada, otra está, lo que se llama, el lumpen-proletariado y el pauperismo, o sea, gente que está ya muy muy pobre que no encuentra trabajo, que se emplea comiendo fuego, que está con la mona continuamente y hace cualquier cosita, pues habían sido obreros y los expulsaron o no encontró nunca trabajo, ¿Sí?

Entonces hay varios tipos de ejército industrial de reserva, es importante que ustedes conozcan eso, para que puedan ubicar que tipo de personas son los que forman parte de este pequeño ejército de comerciantes informales, ¿Sí? Entonces están viendo que "*La ley de acumulación de capital del desarrollo capitalista"* en general da cuenta de la "*Ley de población*" y de cómo están saliendo continuamente de las empresas capitalistas, son expulsadas muchas gentes que tendrán que encontrar un trabajo, eso sucede continuamente, aunque no haya crisis, pero esta misma ley explica que deben suceder crisis periódicas, económicas y en ese momento con mayor fuerza se expulsa gente que estaba trabajando, ¿Sí?

Bueno, entonces ya tenemos que la población continuamente está creando desempleo, el crecimiento poblacional absoluto incluye siempre un crecimiento poblacional relativo, de desempleados, y que ese crecimiento relativo de desempleados, en los cuales muchos de ellos se convierten en comerciantes informales está dependiendo de las fluctuaciones del capitalismo en general, luego en particular en el momento de crisis mayor cantidad de obreros son expulsados y entonces están más cerca de convertirse en comerciantes informales o en traga fuego o en indigentes, ¿Sí?

Entonces la básica es la "*Ley de la acumulación*", "*La Ley general de la acumulación de capital*", capítulo 23 del tomo uno de *El capital*, en donde está incluida la ley de población de este crecimiento del ejército industrial de reserva, y esta ley se complementa con la "*Ley del desarrollo capitalista*" observada no desde el punto de vista de la población sino del propio capital, entonces esa es otra ley distinta, es la "*Ley de la tendencia de la tasa de ganancia a caer*" y ésta está expuesta en el tomo 3 de *El capital*, en la sección tercera del tomo tres en el capítulo 14 y 15, ésta ley es la que explica el desarrollo y las crisis, es decir, cuando mayor número de obreros van a ser expulsados, continuamente son expulsados por esta ley, pero esa ley llega un momento en que

determina en qué va a haber una crisis y cuando ocurre la crisis, se expulsa masivamente gente, ¿Sí?

Entonces claro, hubo una expulsión masiva de personas a partir de la crisis del 2007 o 2008 y que sigue hasta la fecha, pero el comercio informal venía creciendo antes de esa crisis, a un ritmo distinto que el que correspondería al desarrollo de "*La ley general de acumulación de capital"* y de la "*Ley de la tendencia decreciente a la tasa de ganancia".*

¿Si me entendieron esto?

Más o menos

Se acuerdan que platicamos de dos leyes, ¿Verdad?

Sí

Dos leyes, son las leyes del desarrollo capitalista; una, se fija en qué le pasa a la población, especialmente a los obreros, conforme se desarrolla el capitalismo, qué le pasa a los obreros, esa es la "*Ley general de la acumulación capitalista*", capítulo 23, tomo uno, otra ley del desarrollo capitalista es qué le pasa conforme se desarrolla el capitalismo, qué le pasa al capital. Uno, qué le pasa a los obreros y qué le pasa al capital, por eso es una ley doble, ¿Sí? y esa segunda es la "*Ley de la tendencia de la tasa de ganancia a caer*" qué significa eso, que poco a poco conforme avanzan los años, conforme avanzan la dinámica económica, los capitales están ganando a una cierta tasa, eso significa que: yo invierto un millón de pesos y más o menos debo de sacar promedio, en distintas ramas gano más o menos pero en promedio durante una cierta etapa ganó en proporción a lo que invertí, por ejemplo, ganó un 20%, 25%, 30%, eso es lo que yo debo de esperar, yo no invierto un millón y en el primer año voy a sacar un millón trescientos mil, voy a sacar trescientos mil, es decir, que en unos cuatro años ya recupere mi inversión e incluso gané 100 mil pesos más, ¿Sí?

Esa es mi expectativa de negocios, me aviento o no me aviento, ¿Sí? pero ocurre que en el curso del desarrollo capitalista ésta tasa cae, este año, es del 30%, el próximo año es el 29.5%, el siguiente es de 30.1%, pero el siguiente es de 28%, a altas y bajas, pero en el tiempo va cayendo, va cayendo, ¿Sí? va subiendo y bajando, la tendencia es que caiga, eso es lo que dice la ley. Entonces como va

cayendo la ganancia, yo digo, "no, no hago ningún negocio" entonces la economía se frena y entonces hay una crisis, ¿Sí? entonces esta ley explica el desarrollo capitalista en general y el estallamiento de las crisis. La otra ley explica que conforme se desarrolla el capitalismo se va expulsando gente, aunque no haya crisis, ¿Sí?

Pero la siguiente que completa dice "Ah bueno, además de pronto viene la crisis" y llegando la crisis se expulsa gente masivamente ¿Sí? Entonces, observamos el fenómeno a partir de 2007, 2008 a la fecha y decimos la crisis sacó gente, a muchísima gente, son la gente que forma parte del comercio informal, ¿Sí? ¿Por qué? porque no encuentran trabajo, entonces se emplean a sí mismos, ¿Sí? Uno, pero uno dice "Oye, pero comercio informal ya había antes de que yo esté observando el fenómeno", ¿Sí? ¿A qué se debe ese comercio informal?, bueno claro, ya sabemos que mucha gente queda desempleada, aunque no haya crisis, ¿Se acuerdan? por la primera ley, entonces pues naturalmente el desarrollo capitalista en México está expulsando gente que no encuentra trabajo y se mete al comercio informal, ¿Sí? Sin antes de la crisis está ocurriendo eso, pero ojo, ¿qué proporción de gente se está empleando en el comercio informal?, y ¿qué proporción está encontrando trabajo?, les digo que ejercito-fuerzas de reserva es refluyente, unos, otros estancados, otros lumpen-proletariado y así, hay varios tipos, por eso es muy importante que ustedes los conozcan y clasifiquen, <<*Ah no estas gentes vienen de aquí*>>, <<*son de este tipo de ejército industrial*>>.

Y entonces vemos, bueno ¿Qué cantidad de personas se están dedicando al comercio informal? y qué cantidad, en qué proporción, ¿Qué cantidad de personas se dedicaban al comercio informal, de los desplazados, antes del tratado de libre comercio?, ¿Sí? antes de 1982, ¿Cuándo es el TLC? No, en el 94, antes de 1994, ¿A qué tasa crecía?, había desarrollo capitalista y después también y como había desarrollo capitalista había desempleados, y como había desempleados había gente que se dedicaba al comercio informal, ¿Verdad? porque depende de la "*Ley general de la acumulación*", pero comparamos la tasa de crecimiento del comercio informal antes del TLC y después del TLC y entonces la cantidad de personas que se dedican al comercio internacional no está dependiendo simplemente del crecimiento poblacional y del desarrollo capitalista, que es la tesis de este hombre, ¿Sí? sino que antes había desarrollo poblacional y había desarrollo capitalista y la cantidad de gente que se dedicaba al comercio informal eran, pon tú, un número, ¿Sí? mientras que después del TLC sigue habiendo las mismas causas: "*Ley general del desarrollo capitalista*",

crecimiento de la población, desocupados, pero ahora los desocupados se dedican en gran cantidad al comercio informal, ¿Ya viste? Así es como se pueden distinguir, aunque son varios factores, bueno, vamos a ver cuál es el preponderante, ¿Sí?

Entonces de 1994, en adelante la causa principal del comercio informal es el TLC, no el crecimiento de población, ¿Sí? Pero, en 2007, en 2008, estalló una crisis, a partir de ese momento fue mucho más importante la crisis, ¿Por qué? Hizo que muchísima gente fuera desocupada, pero, veamos cuál es el comportamiento de la gente en otras crisis, esta crisis ocurre después del TLC, bueno, veamos crisis antes del TLC; se desencadenaba el mismo fenómeno, masivamente la gente era sacada de las empresas <<*no hay trabajo*>>, pero la gente no se dedicaba al comercio informal, se dedicaba a otras cosas, aunque había desocupados masivamente. Entonces, ubiquen ustedes una crisis anterior al TLC y vean los desocupados, la masa de desocupados cuánto era en comparación a la población total y esos desocupados en qué proporción se dedicaban al comercio informal, mientras qué…nos venimos a la crisis de 2008, cuántos desocupados hubo o hay <<*no pues tantos*>> y qué proporción de la población es <<*pues tal de esa proporción*>> y cuántas de esos desocupados se dedican al comercio informal, muchísimos más en proporción a los otros, entonces, incluso cuando el factor inmediato más importante de desocupación.

Entonces de ocupación en el comercio informal, de desocupación en la industria, en el comercio formal, en los bancos, en el gobierno, es decir, en todos los sectores de empleo; aunque hay más desocupados, masivos por la crisis, incluso en ese momento, la crisis sola no explica el fenómeno, porque otras personas desocupadas, en otras crisis, no se ocupaban en el comercio informal, se ocupaban en cualquier otra actividad. En cambio, ahora si se ocupan en el comercio informal ¿Por qué?, entonces como decían, por el TLC.

Es un trabajo como de volar, sacar, volar porque se van haciendo comparaciones, como son varios factores, es decir, bueno cuál juega el papel principal, aunque unos se encimen con otros, pues incluso cuando está presente la crisis, encima del TLC, o sea, después del TLC, en el contexto del TLC y se ve que hay gran cantidad de expulsados del trabajo, de desocupados, entonces, muchos de ellos se meten a trabajar de comerciantes informales, esa conducta no ocurría antes del TLC, también en época de crisis, entonces la crisis no está explicando todo….si explica la gran cantidad de desocupados, pero no que la gran cantidad de desocupados se reocupen en el comercio informal,

eso lo explica el TLC, entonces, hay que ver por qué, qué cosas tiene el TLC que lo explica, ese es el primer camino para observar el fenómeno, viendo el desarrollo capitalista, el desarrollo de la población, el desarrollo de la desocupación y luego de reocuparse por ejemplo en el comercio informal, este es el camino social, el que le sigue la pista al trabajador, luego desocupado, y luego comerciante informal, le sigue la vista al sujeto.

Pero hay otro camino para complementar la comprensión del fenómeno y es ¿Qué vende?, venden cacao, el cacao se produce en México, maíz, el maíz se produce en México, no venden maíz, bueno venden artesanías mexicanas <<*No*>>, ¿Qué venden? ¿Cuál es el objeto con el que ellos comercian?, díganme ustedes.

Bueno, el lugar en el que estamos enfocando, venden productos saldos de empresas mexicanas.

Otro comercio informal vende fayuca china, ese directamente nos indica que tiene que ver con el TLC, estos están vendiendo productos mexicanos, ¿Por qué se vende mayormente productos mexicanos por el comercio informal y no por el comercio formal?

Porque los consumidores buscan marca, comprar marca…

No, no… mira.

Porque es más económico, el precio…

Porque es más económico, mira…tú vas a *Wal-Mart* ¿Ahí venden algo de éstas empresas?

No.

Ves…hay que ver. Mayormente venden productos norteamericanos, y se llenó de *Wal-Mart* por todos lados y de *Home Depot*, y de putas empresas gabachas que venden cosas gabachas, y algunas cosas mexicanas, *quesque* de la mejor calidad; y esas están dominando el mercado, entonces quedan las empresas mexicanas tradicionales, no ven dónde pueden vender, algunos de sus productos los venden en Palacio de Hierro, en la Comercial Mexicana, en *Wal-Mart*, en X; en proporciones, pero otra gran parte no, y antes no vendían para nada esos saldos, pero ahora la gente.... como tiene como muy bajos salarios, después del TLC, quiere comprar muy barato, y

entonces, ahora los saldos son un buen negocio, porque se le puede subir un poco el precio, o sea son mucho más baratos que el resto de la venta, pero se les puede subir un poco el precio porque hay mucha demanda. Entonces, si tú le sigues la pista, no solamente a los trabajadores, que desocupados se convierten en comerciantes informales, sino que también le sigues la pista al tipo de productos que venden, vas teniendo la clave, y cómo ves, las dos claves apuntan TLC, los efectos del TLC en el comercio mexicano.

Bueno, primero idea es esa, ahora ¿Qué más se les ocurre? ¿Qué más podemos ver?

Bueno traíamos unas preguntas…. ¿Desde la corriente Marxista, cómo definiría el comercio informal?

Fíjate, te acabo decir cómo sucede, hay desocupación y mientras el obrero encuentra ocupación, se dedica por lo menos al comercio, un comercio que le va a beneficiar a las grandes masas, también pobres, muchos obreros, comerciantes informales le venden mucho a obreros o a gentes de bajos recursos, alguna vez le venden a gente de altos recursos o de medios, pero generalmente le venden a gente de bajos recursos, entonces en el mundo industrial de los obreros, unos quedan desempleados, pero pueden emplear, auto-emplearse, comerciando.

Para que entiendan bien este fenómeno, este fenómeno parece retratado por primera vez en un libro de Federico Engels, que se llama La situación de la clase obrera en Inglaterra, como parte de esa situación están los desempleados y como parte de los desempleados gente que se dedica al comercio; generalmente, les digo que el desocupado está esperando ocuparse, pero mientras tanto se dedica al comercio informal y ahí le hace la lucha y de repente encuentra un buen trabajo, deja el comercio y empieza a trabajar, pero ese le sucede a algunos; otros no, están esperando trabajar, pero no encuentran trabajo, entonces se quedan ahí, siempre trabajando en el comercio informal, después *<<No, aquí gano más, soy mi propio empleador>>*, ellos se dan sus propias razones individuales, racionales o emocionales, ahí es en donde entra la Psicología Social.

Pero en realidad no depende de estas elecciones o de estas visiones o representaciones que tengan, depende de este fenómeno, de esta ola, de esta fluctuación, de cómo refluye el ejército entrenador de reserva, el capital expulsa gente, luego requiere gente para industria, entonces, están ocurriendo éstas leyes económicas, este tipo de comerciantes que se mantienen permanentemente como

comerciantes informales, bueno, corresponden al lumpen proletariado. A la parte que seguramente no va a encontrar trabajo otra vez y comienza a ponderarse cada vez más y luchando por la vida encuentra una salida y a veces gana más que antes como obrero, ¿Ves?

Entonces, este es el sitio del comercio informal, no es un único sitio, estamos viendo que muchos de ellos provienen de la clase obrera, otros son campesinos que se vienen, otros son personas que antes se dedicaban al comercio formal, quebraron y ahora se dedican al comercio informal, no había obreros, entonces, el comercio informal es una categoría sociológica que depende de varios factores, cuando hay crisis económica, de distintas maneras, de las distintas clases sociales, obrero, pequeña burguesía, sobre todo, a veces algún burgués que quiebra entra al comercio informal, en ocasión de crisis económica sucede eso, en ocasión de la entrada del TLC, eso funciona en México como una crisis económica, ¡*Poamm*! Le pega al país, nomás entró al país y la cantidad de desocupados fue grandísima, quebraron muchas industrias, la planta industrial se destruyó.

Las cadenas de la planta industrial se destruyeron, algunas empresas siguen pero no todas, México habían logrado entre la Revolución Mexicana y el TLC, había logrado que la industria quedará integrada, es decir, como una cadena de producción; que unas empresas producían algo que las otras necesitaban y estás creaban algo que otras necesitaban y hacían una cadena industrial, entonces, cuando llega el TLC destruye la cadena, o sea, uno de los eslabones, entran las transnacionales, es más barato, y entonces, algunas empresas mexicanas quedan en pie, pero otras no, entonces queda chimuelo, la economía mexicana queda chimuela, todas estas que se destruyeron son gentes que se quedaron desocupadas; el impacto del TLC tiene un impacto como una crisis económica, con la desocupación correspondiente.

Bueno, desocupación a nivel obrero, pero también quiebras de empresas, de pequeñas empresas, de medianas empresas, y esas gentes tratan de encontrar sitio, muchas de ellas lo encuentran en el comercio informal, ahí está ubicado. La parte más difícil de ubicar es la de esta fluctuación obrera, que es la que les enseñe en primer lugar y depende de las leyes que les platique. Ahí es como muy importante el fenómeno psicosocial, las gentes como luchan por la vida, qué razones se dan de actuar de un modo y otro, aunque las razones que ellos se dan no son la del fondo del problema.

¿Qué representa el comercio informal en la estructura económica del país?

Pues es la expresión de este impacto en el desarrollo capitalista mexicano dependiente, subordinado a Estados Unidos de una mayor dependencia; México había logrado construir un mercado interno, correlativo con una cadena industrial con todos sus eslabones, esto es lo que queda destruido con la entrada del TLC y la gente trata de reequilibrar su economía, <<*Ya no hay trabajo*>>, no hay trabajo porque no hay industrias, hay industrias gabachas y se reduce el número de gente que trabaja, <<*No me reciben ya para trabajar, algo tengo que hacer*>>, pero como hay una depauperación general, los salarios bajaron, durante un tiempo ahorita ya no, bueno si, durante un tiempo los salarios bajaron a un nivel y ahorita estamos a ese nivel que actualmente los salarios en México son más bajos que en China ¿Cómo ves?

En el 98, los salarios más bajos eran en China y China se fue desarrollando, México perdió muchísimo con ese fenómeno de la globalización porque entonces sale más caro el producto mexicano, entonces en la frontera pusieron muchas maquiladoras y los gobiernos mexicanos apostaban por las maquiladoras y en ese momento China entra a la economía mundial con una fuerza de trabajo baratísima, y la maquiladoras ya no son negocio, y quiebran todas las putas maquiladoras mexicanas, a lo que le había apostado el gobierno mexicano, después del TLC, están haciendo puras pendejadas, porque todas son de sometimiento, bueno, pero se sigue degradando el salario, la calidad de vida, de manera que actualmente es más barata la fuerza de trabajo mexicana que la china, eso significa que el nivel de miseria, entonces que la gente quiere cobrar muy barato, y hay otras personas que no tiene trabajo y se meten de comerciantes informales, y entonces los comerciantes informales se meten a vender a personas que necesitan comprar barato. Entonces hay tianguis por todos lados, no sólo en la Lagunilla, antes la Lagunilla pues era el lugar del comercio informal, pero hay comercio informal por todo México, y la gente se surte ahí de ropa, ropa de paca, o sea todo es comercio informal.

La expresión del comercio informal, es una expresión de devastación de la economía en sus cadenas industriales, por la dependencia de México, por la entrega de México, ¿Por qué entregaron?, ¿Qué tonterías hicieron antes?, el endeudamiento previo, se endeudaron entonces el FMI y el Banco Mundial, presionan a México y lo obligan a cierta política económica y luego lo obligan a entrar al TLC, teniendo un impacto, esa es una historia de más de 50 años para ver todos esos fenómenos que hemos visto, antes del TLC están todas las tonterías que se cometieron para

que llegaran a la tontería de bueno vamos a aceptar al TLC. Entonces vale la pena que vean la historia del neoliberalismo, para que vayan viendo qué es lo que pasó.

¿Cuál considera que es el papel del comercio informal para el sujeto social que lo practica?

Pues, ante el escaso de oportunidades, para encontrar trabajos formales, incluso estos trabajos formales dependen de la destrucción de las cadenas industriales que los permiten y por otro lado que tampoco es posible el comercio formal para grandes núcleos poblacionales que tienen un salario deprimido, el comercio informal es una oportunidad ante estas carencias de trabajo y por otro lado necesidad de un comercio más barato, es el nicho que encuentran para tratar de sobrevivir, no pueden emplearse en el comercio formal, no hay quien compre eso y por otro lado no pueden emplearse en la industria porque la industria se encuentra deteriorada, entonces se construyen un empleo ante la oportunidad de venderle barato a muchísima gente y que hay productos para hacerlo, como los saldos o la fayuca de distintos lugares.

¿Qué transformaciones sufrió el comercio informal tras la implementación de la economía política neoliberal en el país?

Pues es lo que les platique, ustedes lo pueden ajustar en términos cuantitativos, con estadísticas y eso, yo no las conozco. Estoy explicando que paso, en qué cantidad, en qué año…no sé.

¿Considera que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte afectó el empleo en México?

Sí, por supuesto. Además de lo que ya hemos platicado, noten el efecto masivo con todos los migrantes, esas son gentes que debieron haberse empleado en México ¿Por qué se van a *gabacholandia*[39]? Alrededor de once, doce millones se han ido, del 94 a la fecha, pero en Estados Unidos hay 30 millones de mexicanos, un chingo de gente que no encuentran trabajo aquí, eso, ese gran choque es lo que provocó el TLC en México y en la estructura del empleo fue brutal, la gente no encuentra trabajo aquí, puedes ser narcotraficante o te puedes ir y el gobierno mexicano no está haciendo nada, nada más se hace pendejo, parece que son las leyes económicas, <<N*o, pues así nos está yendo*>>.

[39] Jerga del habla hispana que hace referencia a Estados Unidos.

Slim metiéndose millones, unos cuantos capitalistas, grandes capitalistas mexicanos, les convino el TLC, porque no dejaron entrar, a gran cantidad de los capitalistas medios, a ésos se los llevó la chingada, y al pueblo, a ese le fue peor, especialmente aquél pueblo que quería emplearse, no hay dónde, ni en la ciudad, ni menos en el campo, entonces son los once millones de gente que han tenido que emigrar, es la migración México - Estados Unidos, de ese el lugar de migración más grande del mundo, es un flujo, ríos de gente que antes no había ¿cuándo empezó ese flujo de gente? Con el TLC por qué, porque el TLC impactó en la industria y al impactar en la industria, destruir la industria, impacta en el empleo.

¿Sí? Esto que les digo es todo el esqueleto del problema ustedes tienen que leer una obra sobre el neoliberalismo que les explique detallitos, a veces van a decir tonterías, pero los detallitos los tienen bien, no van a tener bien claro el esquema, pero ustedes ya con esto se orientan y dicen: *<<Ah, no… es por esto…>>.*

¿Cuál es el impacto de las empresas trasnacionales en el empleo mexicano y particularmente en el comercio informal?

Otra vez, ¿Qué?

¿Cuál es el impacto de las empresas trasnacionales en el empleo mexicano y particularmente en el comercio informal?

Mira, cuando dices impacto… generalmente en economía hay que medirlo, en porcentajes y en cantidades absolutas, no conozco esos datos, entonces vale la pena que ustedes observen, busquen esos datos; pero también el impacto se le puede describir cualitativamente, entonces el impacto explicado en términos cualitativos forma parte de lo que les platiqué en un inicio, ese gran panorama del desarrollo capitalista, ahí hay que ubicar lo que pasó, entonces les dije que el TLC, Tratado de Libre Comercio, pero eso no fue lo que sucedió, no sólo es un tratado comercial, es un tratado geopolítico de dominación del imperio, sobre..., no sólo sobre el comercio, sino sobre la industria mexicana, México perdió soberanía.

La política económica la impuso Estados Unidos, es la política económica que a él le convenía no a nosotros, ni a buena parte de la burguesía, ni al resto del pueblo, entonces, las empresas norteamericanas no tenían donde vender sus cosas. *<<Vamos a hacer un tratado de comercio>>,*

Tratado de Libre Comercio, <<El tratado consiste en que tú me dejas entrar a tu economía y yo le rompo la madre a todos los capitalistas mexicanos y yo vendo, yo no tengo en donde vender mis productos, entonces ábreme el mercado>>, es una orden, es una imposición, es una entrega del país y es a eso a lo que vinieron las empresas trasnacionales.

Entonces destruyen a los capitales mexicanos, a buena parte de ellos especialmente destruyen las cadenas de continuidad productiva del país, TELMEX, TELMEX es una industria muy grande, pero muchos de sus insumos no los produce Telmex, antes los producían muchas empresas mexicanas, se acabó, y ahora los insumos vienen de fuera y él nada más termina el teléfono y te lo entrega. ¿Quién hace los módems?, ¿Dónde se arman?, ¿los producen en México, en qué fábrica? Nada más vienen y los ensamblan, pero vienen de fuera, antes muchas de esas cosas se producían por distintas empresas mexicanas, la cadena industrial era completa, pero eso es lo que se destruye, entonces al destruirse empresa por empresa; unas se destruyen, otras no, unas sí, sí sí, otras no, no: queda chimuela la economía, ya no puede masticarse el metabolismo económico de conjunto, mucha gente queda desempleada, con el efecto, buena parte se van a convertir en comerciantes informales y van a venir de fuera y de dentro algunos productos de bajo precio que va a ser la materia prima, la materia con la que está trabajando el comerciante informal.

El impacto es sobre las cadenas industriales, el desempleo que genera y la baja del salario que obliga a que la gente ande buscando con mucha angustia las cosas muy baratas que solamente el comerciante informal le puede dar, porque no tiene que pagar impuestos, porque los evade, porque no tiene que pagar local, porque anda ahí deambulando, en fin, por muchas razones o porque consigue fayuca china y la vende, o los saldos están baratísimos.

¿Cuál es la importancia social de un comerciante informal?

Pues mira… a mucha gente les resuelve el problema de que le está vendiendo muchas cosas baratas, del país o de fuera del país, que no puede encontrar en los otros canales comerciales de la economía, ¿no? Ese es su papel social, todo mundo acepta el comercio, lo valora: regatear, el precio más barato; vas a *SEARS* a los *malls*, las cosas están carísimas, te molesta tener que pagar esos precios, entonces si es valorado el comerciante informal por la gente, porque les está resolviendo un problema que el capitalismo neoliberal mexicano les ha generado. A esto ustedes lo pueden adornar, pueden ver más factores, pero la cosa está así, tienen prestigio, son queridos,

son respetados y están resolviendo un problema que el gobierno y el comercio formal de ninguna manera resuelven.

¿Considera que el comercio informal se encuentra en desventaja ante las prestaciones laborales que brinda un empleo formal?

Ah… qué quieres decir, no para el comerciante sino para los empleados del comerciante informal, o sea hay comerciantes informales muy pequeños que no tienen empleados y hay comerciantes informales que tienen empleados, entonces, ¿Qué si están en desventaja los empleados del comercio informal, respecto a los empleados del comercio formal?

Claro, claro que están en desventaja pero no hay trabajo, el comercio formal no los puede emplear, los puede desemplear, entonces si es una desventaja, jajajaja, en abstracto es ventaja porque <<*Dónde está el trabajo, cabrón*>>, no hay trabajo, entonces acepto trabajar en donde se pueda y <<*Oye, seguro social…*>>, <<*¿Cómo que seguro social?*>> todas esas cuotas del seguro social se volvieron prohibitivas para las pequeñas empresas formales o informales, entonces intentan saltárselas conforme Hacienda pone exigencias más difíciles la gente en realidad no puede cumplirlas y entonces la gente las transgrede de muy diversas maneras.

¿Considera que ésta dinámica de interacción social es diferente a la dinámica que se desarrolla dentro de las empresas transnacionales?

Bueno, pero es claro que es diferente, las empresas transnacionales tienen una dinámica, están provocando esta dinámica, ellas provocan todo este problema en México, es el impacto de las empresas trasnacionales y de traer grandes cantidades de mercancías al país, de destruir al campesinado mexicano, al productor de maíz ahora tenemos que importar el maíz que nos comemos, buena parte del maíz que nos comemos es importado de Estados Unidos, esta gran destrucción, viene del TLC, en ella buena parte la llevan a cabo las empresas trasnacionales, y entonces generan situaciones como las que les platico, incluida el comercio informal.

ANEXO 4

Anexo 4.-A

Anotaciones interpretativas
Anotaciones temáticas
Anotaciones personales
Anotaciones de la reactividad de los participantes

Diario de campo.

Visita al tianguis del barrio de Tepito

La visita que realizamos al barrio de Tepito fue principalmente para conocer el tianguis que es tan conocido en la ciudad, debido a que ahí ofrecen una gran variedad de productos a un bajo costo, aunque no siempre de la mejor calidad. Este interés es para conocer la manera en que se desarrolla esta actividad del comercio, y como es que se realizan las actividades de manera cotidiana.

Considerando que es nuestro primer acercamiento a este tianguis es importante detallar aquellos aspectos que nos parecen relevantes y que pueden dar pistas y por qué no, el surgimiento de nuevas inquietudes hacia estas personas. Conocer y comprender la manera en que esta actividad es importante o no para ellos no sólo implica realizar preguntas directas a los comerciantes, sino que la descripción de su entorno es también indispensable para tener una visión más amplia de todo lo que esto implica.

El día 25 de agosto del presente año, nos reunimos en la estación del metro “Tepito”, la cual pertenece a la línea B. La cita fue a las 10:00 am. Sin embargo, no todas fuimos puntuales, así que mientras unas esperaban, se decidió llamar a una compañera para saber cuánto tiempo más iba a tardar.

Durante el tiempo de espera, se pudo observar a muchas personas bajando del metro que, o bien, se dirigían directamente al tianguis de Tepito o algún otro destino. Muchas de ellas llevaban consigo bultos, bolsas de plástico. También se observaba gente que iba acompañada, ya sea de su pareja, algún familiar o amigo, no obstante, también había personas que realizaban el descenso de los vagones solos. Había personas de todas las edades, jóvenes, adultos y niños con sus respectivos padres.

Previamente de que estuviéramos todas reunidas, se había decidido (entre las otras) que la calle que es de interés (Cerrada de Matamoros) se ubicaba más próxima de la estación del metro

“Lagunilla”, por lo cual, y una vez reunido todo el equipo, siendo las 10:30 am, se prosiguió a dirigirse a tal estación del metro. Es importante mencionar que estas estaciones próximas al barrio de Tepito son muy importantes porque gracias a ellas se puede acceder a cierta área del mismo, en donde, se ubican ciertos productos del interés de los consumidores. En ésta estación del metro, también se observaban similitudes a la estación “Tepito”, había una gran cantidad de gente que comenzaba su día laboral, y por ende, rutinario, muchos de ellos se encaminan al trabajo, a sus hogares o a consumir productos del propio tianguis.

Las personas que se encontraban a nuestro paso caminaban de manera muy rápida, empujaban y se movían de un lado para otro entre la gente para poder llegar primero a los torniquetes de salida del metro, aunque también había algunas que caminaban de manera más tranquila y con una especie de somnolencia.

Hasta ese momento el pequeño recorrido entre las estaciones del metro fue bueno, porque se pudieron observar diversas cosas, como la diversidad de personas que hacen uso del transporte público para dirigirse a sus destinos, que en su mayoría era el tianguis de Tepito o la Lagunilla, también se observaba el ritmo acelerado de vida de la mayoría de los usuarios, debido a que muchos iban caminando con rapidez para poder “aprovechar” el tiempo.

Hasta el momento, éramos como aquellas personas que estaban en un sitio que no nos pertenece, porque íbamos totalmente opuestas al comportamiento de la mayoría, nuestro paso era más lento. Buscamos la salida que fuera más próxima hacia donde queríamos llegar, etc. Incluso antes de salir del metro nos detuvimos a unos pasos de los torniquetes para ver hacia qué dirección o cual calle tomaríamos para llegar a la Cerrada Matamoros, y muchas de las personas, debido a la prisa que tenían, nos empujaron un poco, siendo un sutil “dejen de estorbar”; enseguida de eso, nos alejamos un poco más para ya no obstruir la salida y que las personas salieran con mayor fluidez.

Mientras se tomaba la decisión, se podía observar, cerca de la salida a la que nos encontrábamos, varios puestos formados en línea alrededor de las escales de salida, vendían productos como dulces, ropa, accesorios para aparatos electrónicos, maquillaje y accesorios de uso común. Una vez ya fuera del metro, nos encontramos en la calle Peralvillo, siendo ésta el inicio del recorrido para poder llegar a la Cerrada Matamoros.

Para ubicarnos mejor y no perdernos entre las diversas calles del barrio de Tepito, decidimos sacar un pequeño mapa impreso del tianguis, al percatarnos que el lugar en donde estábamos era el correcto, decidimos continuar caminando, avanzamos tres cuadras hacia dentro , hasta encontrar la calle Matamoros (haciendo uso de los pequeños letreros localizados en las esquinas de las calles), cuando por fin llegamos a tal calle, nos adentramos aún más para poder llegar a la cerrada que era de nuestro interés.

Algo que fue y es de gran relevancia fueron las sensaciones del ambiente que cambiaban conforme íbamos avanzando, en primera instancia podemos decir que el inicio de la calle Peralvillo, y que está próxima al metro, tiene un aspecto más concurrido, todavía era visible ver pasar gente que entraba y salía del metro o que caminaban sobre la avenida del eje 1 norte **,** sin embargo al ir avanzando cuadras más adentro, se podía percibir más solitario, con edificios deteriorados e incluso algunos daban la apariencia de no ser habitados, nos encontramos con una pequeña tienda, las puertas de algunas vecindades se encontraban abiertas, pero no se alcanzaba a ver a personas, tampoco circulaban muchos carros por tal calle, si acaso sólo tres o cuatro pero estos se dirigían hacia la avenida del eje.

Cuando nos encontrábamos cerca de una casa, pudimos darnos cuenta de que habían tres hombres platicando, siendo sinceras nos sentimos un poco intimidadas en el sentido de que podían decirnos cosas poco agradables, o algo parecido, por fortuna al pasar cerca de ellos, ninguno dijo nada que fuera dirigido a nosotras, pero algo que si notamos fue que estaban consumiendo mariguana, el olor era perceptible antes de estar propiamente a un lado de ellos y cuando lo estábamos el olor se intensifico un poco más.

Una vez que avanzamos un poco más, vimos a señoras que entraban o salían de sus hogares, también vimos a una señora con su niña, las cuales iban a paso acelerado, suponemos que era bastante notorio que no éramos de ese lugar porque nos veían con cierta extrañeza, algo así como si fuéramos turistas.

En el camino observamos a vagabundos durmiendo en la acera, con cobijas, cajas de cartón o periódicos que cumplían la función de cubrirse del frío; lucían sucios, con los zapatos/tenis rotos, al igual que la ropa. Como es evidente, estas personas obstruían el paso y uso de la acera, pero resultaba no ser un verdadero problema porque la calle no es tan concurrida.

La infraestructura continuaba siendo similar en toda la calle, deteriorada, con vidrios rotos, y tampoco se observaban locales comerciales, estando más próximas a la calle Matamoros ya se comenzaban a vislumbrar puestos sobre ésta.

Ya llegando a la calle Matamoros, pudimos vislumbrar una iglesia que tenía un aspecto descuidado, de color un tanto amarillo, ya que la pintura se estaba descarapelando. Digamos que estaba *ah doc* con el lugar, con poco mantenimiento y atención por parte de las personas que viven en dicho lugar.

Continuamos dando vuelta hacia la derecha de la calle Matamoros y ya se observaban los puestos formados alrededor de los extremos, muchos todavía estaban vacíos y otros ya estaban siendo ocupados por los comerciantes que estaban acomodando sus productos, los letreros de las diversas ofertas que tienen o estaban desayunando.

Los puestos a los que hacemos mención están hechos con una estructura a base de tubos de fierro, haciendo una especie de cubo, para que estos sostengan la lona que cubrirá las mercancías así como a los propios comerciantes. Cada uno de los puestos se encuentran de la misma dimensión por lo cual a cada comerciante le corresponde cierta parte del suelo.

Como ya mencionamos, no todos los puestos estaban listos para vender los productos, aunque muchos ya comenzaban a acomodar la mercancía, estaban comenzando con su rutina laboral, se saludaban entre los comerciantes próximos, hacían bromas o comentarios. En los puestos que ya estaban listos había personas que estaban desayunando tranquilamente dentro del puesto.

En la primera cuadra que avanzamos nos percatamos que esta estaba destinada a la venta de discos, películas, algunos videojuegos y alguno que otro puesto de ropa y tenis. A pesar de que los puestos vendían el mismo producto, este no era algo que ocasionará algún conflicto entre los comerciantes, porque la manera en que se relacionaban era amigable.

El tipo de películas sólo con algunos puestos, porque por lo menos cinco puestos tenían películas de cine “cultural”, documentales, cortometrajes, reportajes sobre algún hecho histórico, vida de personajes célebres de la historia, etc. Pero en su mayoría eran películas más

“comerciales”, infantiles, de ciencia ficción, series que tienen como tema central el narcotráfico de drogas o armas.

Otro aspecto que no se debe dejar pasar, es que estos productos no son necesariamente originales o pertenecientes a marcas de prestigio, por ejemplo, los discos y películas son vendidos a precios muy accesibles y que son elaborados por los propios comerciantes. La ropa o tenis que ahí se venden son también los llamados “pirata”, pero que simulan ser originales, o en algunos casos se corren rumores de que son tenis robados de tiendas comerciales.

Al continuar caminando se notaba que iba aumentando la presencia de más personas, no sólo los comerciantes, sino también consumidores que preguntaban por ciertos discos, cantantes, películas, etc. Los puestos ya no solo estaban ubicados en los extremos de la calle sino que se hallaban otros en el centro de la calle a manera de hacer dos pasillos para poder caminar y observar las mercancías en venta.

Había personas que trasladaban sus mercancías de la bodega a los respectivos puestos, esto con ayuda de diablos. Los conocidos diableros que comúnmente gritan “¡Ay va el golpe, ay va el golpe!” y que van cargando una gran cantidad de mercancía.

Comenzaban a llegar los puestos de comida, aguas, fruta, pequeños puestos de dulces, etc. Iban ofreciendo sus productos a comerciantes y a los consumidores que iban llegando. Transcurrido el tiempo, alrededor de 40 minutos, (11:10 am), se notaba un ambiente más concurrido, con puestos por doquier, que reproducían música de géneros distintos, otros estaban viendo películas y otros más gritaban los precios a los cuales vendían sus productos.

Si alguna de nosotras pasaba más próxima a alguno de estos puestos u observaba los letreros y/o discos, en seguida gritaban el típico “pásele”, “chéquele sin compromiso”, “¿cómo que buscaba güera?” o “barato, barato”. Aunque no siempre es necesario que prestes atención a lo que venden, porque sin importar eso ellos gritan y te ofrecen sus productos.

Debido a que toda la calle estaba bloqueada por los puestos, era imposible que por ahí circularan automóviles, motocicletas o bicicletas, además ya no era posible ver los edificios porque los puestos los tapaban por completo, sólo y en muy pocos espacios se veían algunas puertas de las vecindades. Sólo observamos un solo lugar que daba el servicio de baños públicos, quizá

existan más pero estos pueden ser conocidos por los comerciantes o consumidores que frecuentan mucho el tianguis.

Algunos consumidores ya llevaban consigo bolsas llenas de mercancía que posteriormente revenderán a precios más elevados, y otros más apenas comenzaban a buscar los productos de su interés. Varios de ellos ya sabían o tenían planeado, suponemos, a que puesto ir y en donde poder consumir a precios aún más accesibles.

El tipo de personas que se encontraba en el lugar eran jóvenes o adultos que asistían acompañados, en muy pocos de los casos había personas que realizaban sus compras solos. Ninguno de los consumidores acudía con niños, los pocos niños que aparecían eran hijos de los comerciantes que corrían de un puesto a otro o jugaban con los hijos de otros comerciantes. Inclusive unos estaban gritando junto a sus familiares, acomodaban o veían las películas que se estaban vendiendo.

Cabe mencionar que la manera de expresarse es diferente entre los comerciantes, es decir, en el lenguaje hacen uso común de jergas, utilizando en gran medida ciertas palabras, por ejemplo, escuchamos que se decían "güey" o expresiones como "no mames", "chinga tu madre", "pendejo", "¿qué pedo", "carnal", "cuñado", "comadre", entre muchas otras. No obstante, también el vocabulario o manera de interactuar con los consumidores cambiaba, se dirigían con ellos de manera amigable, ofrecían sus productos, les decían que se los mostraban, les preguntaban qué buscaban o bromean con ellos; no les decían palabras ofensivas como con sus compañeros del tianguis.

Estando más próximos a la cerrada de Matamoros nos percatamos que los productos que se vendían habían cambiado, ahora había más puestos que vendían ropa o tenis, zapatos, accesorios de vestimenta como cinturones, pulseras, mascadas, gorros, bufandas u otros.

Cuando llegamos a la calle Toltecas**,** siendo esta otra de las calles principales del barrio de Tepito, ya había aún más gente y eran aproximadamente las 11:30 am, el cambio fue total, si en el principio no se visualizaba ni diez consumidores, pues ahora era totalmente lo contrario, había bastantes personas en esta calle que colindaba con la de Matamoros, muchos ya estaban comprando y otros inclusive llevaban consigo varias bolsas.

Entre esta intersección de la calle Toltecas y la calle Matamoros se encontraba a una cuadra más adelante, la cerrada de Matamoros (cerrada de interés para nuestro propósito de investigación), pues bien logramos pasar entre toda la gente que se encontraba en este punto, ahora sólo se podía caminar como si estuviéramos formados. Recibimos algunos empujones por parte de consumidores y vendedores que andaban caminando por el tianguis, en su mayoría estos vendedores móviles ofrecen productos de comida o bebidas.

En el momento mismo de acceder a la cerrada de Matamoros se observa con claridad que se encuentra techada con láminas y cuenta con una buena iluminación. Aunque esta techado y pareciera que no era necesario poner puestos como en las cuadras anteriores, en ésta cerrada también había algunos puestos, pero en su mayoría los puestos se diferenciaban o dividían gracias a unas mallas metálicas en las cuales exhibían la variedad de ropa que ofrecían.

A los costados de la cerrada se encuentra un mercado de comida "Tepito"**, a**l pasar por una de las pequeñas entradas se notaba que varias personas estaban realizando la limpieza de sus respectivos locales, mujeres y hombres salían y acudían con los comerciantes para preguntar que iban a ordenar para comer y saber a qué hora querrían que se les llevara los alimentos.

Conforme nos adentrábamos más al final de la cerrada, notamos que había un poco menos de gente ya que en esta cerrada apenas se estaban instalando los comerciantes, pocos de ellos ya estaban preparados pero no en su mayoría. Los productos que estaban en venta era ropa como playeras, camisas, blusas, batas para dormir, faltas para mujeres adultas, camisas para caballero, ropa infantil, ropa de bebé, también había zapatos, tenis, botas, etc.

Se puede decir que había menos puestos pero la diversidad de productos que había ahí eran más variados que aquellos que se encontraban "afuera", afuera por ejemplo era bastante extraño encontrar faldas para mujeres adultas, o blusas, tampoco había ropa para bebé o niños, es decir, había más ropa similar a la de los demás puestos que iba dirigida a un público joven, así como tenis de marcas como Nike, Adidas, Vans, muy pocos vendían zapatos para caballero. Y en la cerrada si era posible encontrar calzado para toda la familia.

En la cerrada no había ningún puesto que vendiera discos o películas, pero eso no era impedimento para que alguno de los comerciantes lograra poner música y, digamos, hacer más

ameno el trabajo. En la parte céntrica de la cerrada habían puesto música a un alto volumen, en esta parte había más hombres relativamente jóvenes, escuchaban canciones que eran del gusto de todos ellos, cantaban y uno de ellos pidió que se le aumentara de volumen. Reían, cantaban o tarareaban mientras acomodaban y dejaban listos sus puestos.

Las personas que cuidaban algunos de los puestos eran de edad avanzada, muchos de ellos leían el periódico, platicaban con algún otro comerciante, tejían e inclusive estaban durmiendo. Esto es algo realmente importante porque muy pocos de los comerciantes eran adolescentes o jóvenes, no se visualizaban niños y la gran mayoría eran del sexo masculino.

Aprovechamos la visita a la cerrada para realizar algunas entrevistas a aquellos puestos en donde ya estaban bien instalados, además de que como no había consumidores pues era más fácil tener la atención del comerciante, como ya mencionamos en su mayoría eran personas adultas que mostraban gran disposición en atendernos.

Son personas agradables y con experiencias bastante fructíferas para nosotros, a pesar de no haber sido un acercamiento tan profundo nos sirvió de mucho para poder percatarnos de todo aquello que era desconocido para nosotras y que evidentemente es importante conocer y comprender.

Por el momento no se mencionará lo que estas personas a las que entrevistamos nos dijeron, dichas respuestas y conclusiones serán presentadas más adelante para tener una información más detallada, por ahora es importante mencionar estas pequeñas interacciones con los comerciantes que nos interesa conocer.

Al finalizar con las entrevistas, optamos por salir de la cerrada y dirigirnos de nueva cuenta a alguna estación del metro más cercana. En el momento mismo de salir percibimos un cambio impresionante, aumento el número de personas que acuden al tianguis. Todos los puestos ya estaban ofreciendo sus productos, había gritos por doquier, olores a comida, a sudor, basura, etc.

Decidimos salir por la calle Toltecas en esta calle también había sólo dos pasillos para poder avanzar, pero como no sabíamos en qué dirección caminar, pues nos detuvimos un momento, cerca de un puesto para decidir hacia donde caminaríamos.

Una de nosotras dijo que la siguiéramos, que solo era cuestión de caminar en dirección hacia el eje y de ahí sólo buscar el metro más cercano. Caminamos hasta dar vuelta en una calle llamada Caridad Tepito, después dimos vuelta a la calle Florida.

En esa calle ya no vendían ropa o calzado, más bien se dedicaban al comercio de videojuegos, accesorios para consolas, playstation, Xbox, etc. Vendían una gran variedad de controles, discos de todo tipo, desde lo más nuevo hasta aquellos un poco más viejos. Había, también, bocinas, estéreos, pequeñas pantallas, accesorios como auriculares, controles para la televisión, pilas, cargadores, y muchas cosas más.

Casi al llegar al eje se podía ver a lo lejos que circulaban automóviles y peseros, nos sentimos un poco aliviadas al percatarnos que el camino que habíamos elegido era el correcto y que por fin habíamos aproximado a una zona "más segura" que estar propiamente en el tianguis de Tepito.

Ya en la salida de la calle había todavía puestos que vendían videojuegos, pero ya no eran bastantes, ahora el tipo de mercancía era más variada, había ropa, tenis, películas, accesorios femeninos (aretes, moños, diademas, pasadores, maquillaje, etc.), puestos móviles de comida, agua, también vendían bebidas alcohólicas, especialmente cerveza.

El número de personas era menor, se podía pasar con mayor facilidad, había menos ruido, el olor a sudor o comida era menos intenso y los comerciantes ya no gritaban las promociones que tenían, los consumidores se detenían a observar con mayor tiempo y atención; comparaban precios y calidad.

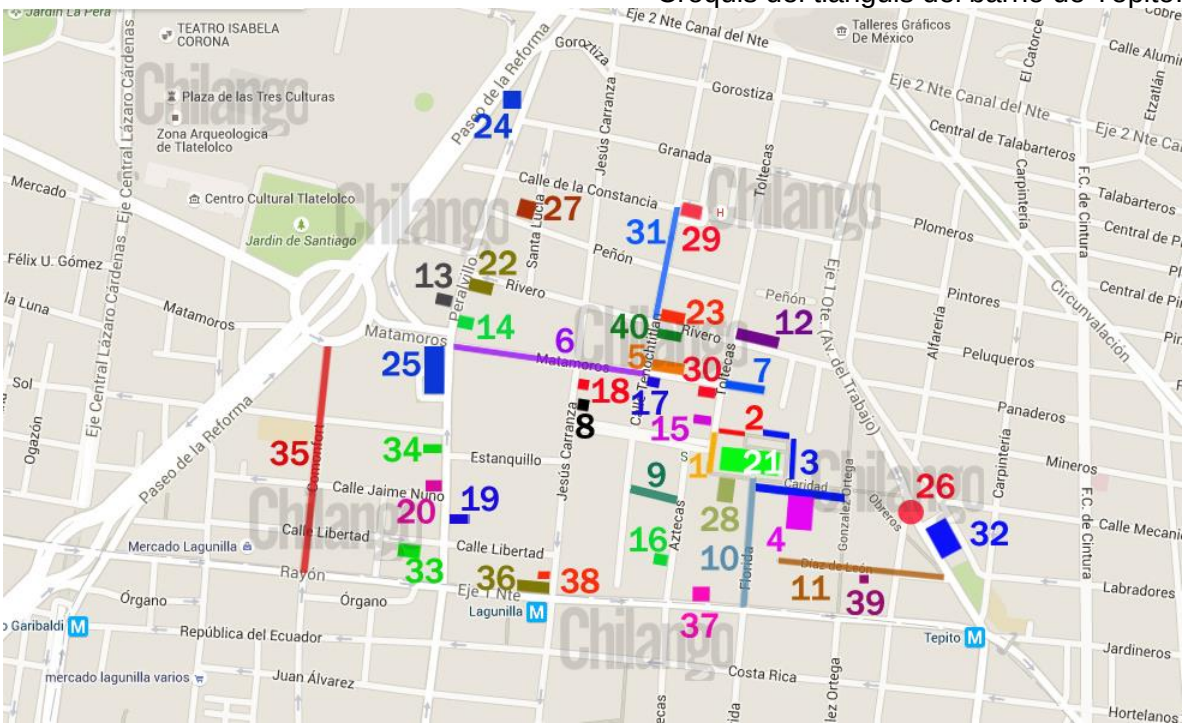
Cuando ya estábamos ubicadas frente al eje, volteamos hacia ambas direcciones para buscar algún letrero que señalase la ubicación de alguna entrada al metro. Debido a que no se lograba a ver alguna señal, decidimos caminar prácticamente sobre un carril destinado para que los autobuses o camiones de carga se detuvieran. Aunque pareciera que caminar sobre un carril destinado a automóviles y habiendo banquetas para los peatones sea algo malo, esto no era visto así para las personas que ahí se ubicaban, porque muchos caminaban en el mismo lugar para llegar más rápido. Caminar cerca de los automóviles es algo normal, hacer uso de banquetas o respetar

las señales del semáforo son acciones poco características de aquellos que visitan el tianguis de Tepito.

Cuando por fin encontramos una señal, sentimos un poco de alivio porque hacía demasiado calor y ya estábamos cansadas de caminar y estar en contacto por mucho tiempo con ruido por doquier. No fue tan fácil encontrar la entrada al metro porque como hay muchos puestos, pues estos obstruían la vista, pero al acercarnos un poco más pudimos ver que pequeñas multitudes salían y entraban en él.

Bueno, hasta ese lugar fue lo que correspondería a nuestra visita de observación en el barrio de Tepito, finalizando el recorrido alrededor de las 2:30 pm, consideramos que no fue lapso largo para poder tener mayores observaciones de las diversas actividades que se realizan, pero no se descarta la idea de volver a dar varias visitas y tener un contacto más profundo y de confianza con algunos de los comerciantes.

Croquis del tianguis del barrio de Tepito.



	Anotaciones	
1.-	se pudo observar a muchas personas bajando del metro que, o bien, se dirigían directamente al tianguis de Tepito o algún otro destino. Muchas de ellas llevaban consigo bultos, bolsas de plástico. También se observaba gente que iba acompañada, ya sea de su pareja, algún familiar o amigo, no obstante, también había personas que realizaban el descenso de los vagones solos. Había personas de todas las edades, jóvenes, adultos y niños con sus respectivos padres.	Anotación de observación directa:
2.-	se observaban similitudes a la estación "Tepito", había una gran cantidad de gente que comenzaba su día laboral, y por ende, rutinario, muchos de ellos se encaminan al trabajo, a sus hogares o a consumir productos del propio tianguis.	Anotación de observación directa.
3.-	Las personas que se encontraban a nuestro paso caminaban de manera muy rápida, empujaban y se movían de un lado para otro entre la gente	Anotación de observación directa.
4.-	se observaba el ritmo acelerado de vida de la mayoría de los usuarios, debido a que muchos iban caminando con rapidez	Anotación de observación directa.
5.-	éramos como aquellas personas que estaban en un sitio que no nos pertenece, porque íbamos totalmente opuestas al comportamiento de la mayoría,	Anotación interpretativa.
6.-	muchas de las personas, debido a la prisa que tenían, nos empujaron un poco, siendo un sutil "dejen de estorbar"	Anotación interpretativa.
7.-	se podía observar, cerca de la salida a la que nos encontrábamos, varios puestos formados en línea alrededor de las escales de salida, vendían productos como dulces, ropa, accesorios para aparatos electrónicos, maquillaje y accesorios de uso común.	Anotación de observación directa.
8.-	tiene un aspecto más concurrido, todavía era visible ver pasar gente que entraba y salía del metro o que caminaban sobre la avenida del eje 1 norte	Anotación de observación directa.
9.-	daban la apariencia de no ser habitados,	Anotación interpretativa.
10.-	no se alcanzaba a ver a personas, tampoco circulaban muchos carros por tal calle, si acaso sólo tres o cuatro pero estos se dirigían hacia la avenida del eje.	Anotación de observación directa.

11.-	nos sentimos un poco intimidadas en el sentido de que podían decirnos cosas poco agradables, o algo parecido,	Anotación personal.
12.-	algo que si notamos fue que estaban consumiendo mariguana, el olor era perceptible antes de estar propiamente a un lado de ellos y cuando lo estábamos el olor se intensifico un poco más.	Anotación de observación directa.
13.-	vimos a señoras que entraban o salían de sus hogares, también vimos a una señora con su niña, las cuales iban a paso acelerado,	Anotación de observación directa.
14.-	suponemos que era bastante notorio que no éramos de ese lugar porque nos veían con cierta extrañeza, algo así como si fuéramos turistas	Anotación interpretativa.
15.-	En el camino observamos a vagabundos durmiendo en la acera, con cobijas, cajas de cartón o periódicos que cumplían la función de cubrirse del frío; lucían sucios, con los zapatos/tenis rotos, al igual que la ropa. Como es evidente, estas personas obstruían el paso y uso de la acera,	Anotación de observación directa.
16.-	resultaba no ser un verdadero problema porque la calle no es tan concurrida	Anotación interpretativa.
17.-	La infraestructura continuaba siendo similar en toda la calle, deteriorada, con vidrios rotos, y tampoco se observaban locales comerciales, estando más próximas a la calle Matamoros ya se comenzaban a vislumbrar puestos sobre ésta.	Anotación de observación directa.
18.-	Ya llegando a la calle Matamoros, pudimos vislumbrar una iglesia que tenía un aspecto descuidado, de color un tanto amarillo, ya que la pintura se estaba descarapelando.	Anotación de observación directa.
19.-	Digamos que estaba ah doc con el lugar	Anotación interpretativa.
20.-	observaban los puestos formados alrededor de los extremos, muchos todavía estaban vacíos y otros ya estaban siendo ocupados por los comerciantes que estaban acomodando sus productos, los letreros de las diversas ofertas que tienen o estaban desayunando.	Anotación de observación directa.
21.-	muchos ya comenzaban a acomodar la mercancía, estaban comenzando con su rutina laboral, se saludaban entre los comerciantes próximos, hacían bromas o comentarios	Anotación de observación directa.

22.-	venta de discos, películas, algunos videojuegos y alguno que otro puesto de ropa y tenis	Anotación de observación directa.
23.-	A pesar de que los puestos vendían el mismo producto, este no era algo que ocasionará algún conflicto entre los comerciantes, porque la manera en que se relacionaban era amigable.	Anotación temática.
24.-	Pero en su mayoría eran películas más “comerciales”, infantiles, de ciencia ficción, series que tienen como tema central el narcotráfico de drogas o armas.	Anotación de observación directa.
25.-	es que estos productos no son necesariamente originales o pertenecientes a marcas de prestigio	Anotación de observación directa.
26.-	La ropa o tenis que ahí se venden son también los llamados “pirata”, pero que simulan ser originales,	Anotación temática.
27.-	se corren rumores de que son tenis robados de tiendas comerciales.	Anotación interpretativa o temática
28.-	Los puestos ya no solo estaban ubicados en los extremos de la calle, sino que se hallaban otros en el centro de la calle	Anotación de observación directa.
29.-	Los conocidos diableros que comúnmente gritan “¡Ay va el golpe, ay va el golpe!” y que van cargando una gran cantidad de mercancía.	Anotación temática.
30.-	se notaba un ambiente más concurrido, con puestos por doquier,	Anotación de observación directa.
31.-	gritaban el típico “pásele”, “chéquele sin compromiso”, “¿cómo que buscaba güera?” o “barato, barato”.	Anotación temática.
32.-	era imposible que por ahí circularan automóviles, motocicletas o bicicletas, además ya no era posible ver los edificios porque los puestos los tapaban por completo, sólo y en muy pocos espacios se veían algunas puertas de las vecindades.	Anotación de observación directa.
33.-	Algunos consumidores ya llevaban consigo bolsas llenas de mercancía que posteriormente revenderán a precios más elevados,	Anotación interpretativa.
34.-	El tipo de personas que se encontraba en el lugar eran jóvenes o adultos que asistían acompañados, en muy pocos de los casos había personas que realizaban sus compras solos.	Anotación temática.

35.-	os pocos niños que aparecían eran hijos de los comerciantes	Anotación temática.
36.-	Cabe mencionar que la manera de expresarse es diferente entre los comerciantes	Anotación temática.
37.-	escuchamos que se decían “güey” o expresiones como “no mames”, “chinga tu madre”, “pendejo”, “¿qué pedo”, “carnal”, “cuñado”, “comadre”, entre muchas otras.	Anotación temática.
38.-	el vocabulario o manera de interactuar con los consumidores cambiaba	Anotación temática.
39.-	nos percatamos que los productos que se vendían habían cambiado	Anotación personal.
40.-	...consumidores y vendedores que andaban caminando por el tianguis, en su mayoría estos vendedores móviles ofrecen productos de comida o bebidas.	Anotación de observación directa:
41.-	...acceder a la cerrada de Matamoros se observa con claridad que se encuentra techada con láminas y cuenta con una buena iluminación.	Anotación de observación directa
42.-	A los costados de la cerrada se encuentra un mercado de comida “Tepito”,...	Anotación de observación directa
43.-	...notamos que había un poco menos de gente ya que en esta cerrada apenas se estaban instalando los comerciantes, pocos de ellos ya estaban preparados, pero no en su mayoría.	Anotación de observación directa
44.-	...diversidad de productos que había ahí eran más variados que aquellos que se encontraban “afuera”,...	Anotación temática
45.-	...había más ropa similar a la de los demás puestos que iba dirigida a un público joven, así como tenis de marcas como Nike, Adidas, Vans, muy pocos vendían zapatos para caballero.	Anotación temática
46.-	...cantaban y uno de ellos pidió que se le aumentara de volumen. Reían, cantaban o tarareaban mientras acomodaban y dejaban listos sus puestos.	Anotación temática
47.-	Las personas que cuidaban algunos de los puestos eran de edad avanzada, muchos de ellos leían el periódico, platicaban con algún otro comerciante, tejían e inclusive estaban durmiendo.	Anotaciones temáticas

48.-	...en su mayoría eran personas adultas que mostraban gran disposición en atendernos.	Anotación temática
49.-	Son personas agradables y con experiencias bastante fructíferas para nosotros, a pesar de no haber sido un acercamiento tan profundo...	Anotación temática o personal
50.-	En el momento mismo de salir percibimos un cambio impresionante, aumento el número de personas que acuden al tianguis.	Anotación personal
51.-	Todos los puestos ya estaban ofreciendo sus productos, había gritos por doquier, olores a comida, a sudor, basura, etc.	Anotación de observación directa
52.-	En esa calle ya no vendían ropa o calzado, más bien se dedicaban al comercio de videojuegos, accesorios para consolas, playstation, Xbox, etc.	Anotación de observación directa
53.-	...nos sentimos un poco aliviadas al percatarnos que el camino que habíamos elegido era el correcto...	Anotación personal
54.-	...había todavía puestos que vendían videojuegos, pero ya no eran bastantes,...	Anotación de observación directa
55.-	El número de personas era menor, se podía pasar con mayor facilidad, había menos ruido, el olor a sudor o comida era menos intenso y los comerciantes ya no gritaban las promociones que tenían,...	Anotación de observación directa
56.-	Aunque pareciera que caminar sobre un carril destinado a automóviles y habiendo banquetas para los peatones sea algo malo, esto no era visto así para las personas que ahí se ubicaban, porque muchos caminaban en el mismo lugar para llegar más rápido.	Anotación temática
57.-	Cuando por fin encontramos una señal, sentimos un poco de alivio porque hacía demasiado calor y ya estábamos cansadas de caminar y estar en contacto por mucho tiempo con ruido por doquier.	Anotación personal

Anexo 4.-B

Anotaciones de observación directa
Anotaciones interpretativas
Anotaciones temáticas
Anotaciones personales
Anotaciones de la reactividad de los participantes

Segunda visita al tianguis del barrio de Tepito.

La finalidad de visitar por segunda vez el tianguis del barrio de Tepito, específicamente la cerrada de Matamoros, fue para empezar a familiarizarnos un poco más con los comerciantes que ahí trabajan, construir poco a poco un tejido de comunicación para así poder desarrollar y cumplir con los propósitos de la investigación.

Pese a que el día en que realizamos dicha visita fue el martes 25 de octubre, y día en que no estábamos seguras si era el día destinado a descansar o no, decidimos asistir aun considerando que no hubiera ningún comerciante en el lugar, no obstante, no perdíamos nada con visitar la cerrada.

En esta ocasión y gracias a la experiencia previa, optamos por reunirnos en la estación del metro "Lagunilla" en un horario de las 11:00 hrs, al dirigirnos a la salida, se observó que no había ningún puesto en las orillas de dicha salida, se encontraban bastante sucias y no había un gran flujo de gente. Una vez estando fuera del metro, se notó que sólo se encontraban las estructuras de los puestos que se ubican alrededor de la banqueta y sólo había cerca de 4 comerciantes que ofrecían películas o discos.

Tomamos la decisión de comenzar el recorrido por la calle Jesús Carranza, y al igual que en las previas observaciones, en ésta calle también se encontraban, en su mayoría, muchas estructuras de los puestos que ofrecen sus mercancías en los demás días y que por obvias razones (ser martes), no se encontraban laborando.

Ahora sí era posible ver las edificaciones que se encuentran en dicha calle, todas ellas están deterioradas, las fachadas totalmente descuidadas, hace tiempo que no se dedican a por lo menos pintar o barrer, hay grandes montones de basura por doquier. El olor del lugar, o por lo menos en ciertos lugares, es asqueroso, huele a la basura que ahí se ha acumulado a lo largo de la semana, a orines, no importa de quienes sean.

El hecho de que el tianguis no este laborando, no quiere decir que no haya cierto flujo de personas que deciden ir a él ya que en este día hay ciertos puestos que venden sus productos, por lo general, son películas, discos o algún aparato para reproducir música, así como la reventa de celulares o accesorios del mismo. También había algunos puestos vendiendo alimentos como tamales, atole, café o pan, de estos sólo se vislumbraron 2 puestos que ofrecían estas mercancías.

Continuamos por esa calle hasta encontrarnos con la esquina que colinda con la calle Matamoros para después ir a la cerrada, debido a que no había demasiadas personas y que estaba un poco solitaria la calle, el recorrido fue un poco rápido porque estábamos un poco intimidadas con el ambiente.

Como ya se mencionó con anterioridad, se podían observar las edificaciones y vecindades, inclusive era posible ver que personas entraban y salían de ellas, en varias de ellas se encontraban en la parte central, una pequeña capilla con imágenes de la virgen de Guadalupe o del San Judas Tadeo.

Ahora si era posible que los automóviles pasaran y pudieran entrar al barrio, bicicletas y en especial motocicletas, hacían uso de esta calle, se encontraban más hombres que mujeres, las pocas mujeres que había eran ya adultas y algunas acompañadas por una persona del sexo masculino, en su mayoría los hombres eran jóvenes no mayores de 30 años.

Al llegar a la esquina que colinda con la calle Matamoros, dimos vuelta y observamos que ahí había pocas estructuras de puestos y en su lugar habían otros “puestos” que vendían mercancías ya usadas, se entrecomilla la palabra puestos porque en lugar de tener la misma estructuración con tubos de metal y mantas cubriéndolos, estos constaban únicamente de un pedazo de tela o lona sobre el piso, en donde colocaban los productos.

En algunos de ellos había ropa usada, pero en buen estado, bastante económica, en otros vendían productos electrónicos como celulares, videojuegos, controles para la televisión, bocinas, relojes, refacciones para licuadoras, juguetes, zapatos, algunos libros o enciclopedias, en fin, se podía encontrar casi de todo, además de que los precios eran accesibles.

Las personas que atendían estos pequeños puestos no ofertaban lo que vendían ni se molestaban en atender al cliente, se mantenían sentados ya sea solos o acompañados, si estaban en compañía

de alguien solían platicar sobre equis tema y si estaban solos realizaban otra actividad como tejer o leer.

Cabe mencionar que las personas que cuidaban de estos puestos eran en su mayoría personas de la tercera edad y algunos adultos, en esta calle también se podían ver las vecindades que en la primer visita no fue posible vislumbrar, continuaban con el mismo aspecto que en la calle Jesús Carranza, descuidadas, los vendedores que se ubicaban en ese día (martes) entraban y salían de ellas.

La calle no se encontraba aseada, por el camino nos topábamos con bolsas, papeles o comida, también con vasos de cerveza o botellas. Al llegar al destino de interés (cerrada de Matamoros), se notó un cambio, el lugar estaba limpio, los puestos permanecían en su sitio, evidentemente sin mercancías y por supuesto sin los comerciantes, estaba bastante tranquilo y no había otros comerciantes haciendo uso de este espacio.

El mercado de comida que se encuentra en los costados tampoco ofrecía su servicio, muchos de los locales que están dentro estaban siendo aseados, o en algunos llevaban mercancía que sería utilizada para los próximos días. No había más personas, por evidentes razones, sólo aquellas encargadas del aseo de la cerrada y del mercado de comida.

Decidimos terminar el recorrido y regresar por las mismas calles, seguimos observando las mercancías que vendían, sólo que esta vez caminamos más de prisa. Cuando dimos vuelta en Jesús Carranza, notamos que había más jóvenes y esta vez había una patrulla cerca, nos pareció un poco extraño, pero al parecer todo estaba bien.

Los jóvenes que se encontraban a las afueras de las vecindades o próximas a ellas tenían consigo wokitokis, hablaban a través de ellos y continuaban caminando o permanecían en una posición rígida y seria. Como ya se mencionó había un libre acceso para el uso de motocicletas, por lo cual muchos jóvenes iban y venían con ellas, tenían una actitud alerta ante cualquier situación que pudiera pasar.

Los pocos policías que ahí había actuaban de manera “normal”, no sabemos si realmente sucedía algo en el lugar o simplemente éramos nosotras que creíamos que algo malo iba a ocurrir o estaba ocurriendo. Esto no lo comentamos durante el camino, sino que al estar una vez dentro de la avenida del eje, comenzamos a comentar sobre lo sucedido, una de nosotras (Zeltzin), no se percató

de esto, ni siquiera notó que los jóvenes se estaban comunicando entre sí, ni tampoco de las constantes idas y venidas de ellos en motocicleta.

El ambiente o estado de "tensión" que teníamos, disminuyó considerablemente cuando salimos de la calle Jesús Carranza y avanzamos a la estación del metro Tepito, todavía encontramos algunos comerciantes de discos y películas a bajo costo, también estaban abiertos algunos locales que venían aparatos electrónicos, específicamente sistemas de audio o visuales.

El recorrido finalizó una vez estando en el metro, era evidente que el objetivo con el que realizamos la visita no pudo ser realizado porque las actividades laborales no se desarrollan los martes, para el tianguis en general, sin embargo, descubrimos que este espacio sigue siendo útil para aquellos que desean ofrecer sus productos y así obtener un ingreso extra a su hogar.

	Anotaciones	Tipo de anotación
1.-	, fue para empezar a familiarizarnos un poco más con los comerciantes que ahí trabajan, construir poco a poco un tejido de comunicación	Anotación personal.
2.-	no estábamos seguras si era el día destinado a descansar o no, decidimos asistir aun considerando que no hubiera ningún comerciante en el lugar,	Anotación personal.
A	gracias a la experiencia previa, optamos por reunirnos en la estación del metro "Lagunilla" en un horario de las 11:00 hrs,	Anotación personal.
4.-	se observó que no había ningún puesto en las orillas de dicha salida, se encontraban bastante sucias y no había un gran flujo de gente.	Anotación de observación directa.
5.-	se notó que sólo se encontraban las estructuras de los puestos que se ubican alrededor de la banqueta y sólo había cerca de 4 comerciantes que ofrecían películas o discos.	Anotación de observación directa.
6.-	también se encontraban, en su mayoría, muchas estructuras de los puestos que ofrecen sus mercancías	Anotación de observación directa.

7.-	edificaciones que se encuentran en dicha calle, todas ellas están deterioradas, las fachadas totalmente descuidadas	Anotación de observación directa.
8.-	hace tiempo que no se dedican a por lo menos pintar o barrer	Anotación interpretativa.
9.-	hay grandes montones de basura por doquier.	Anotación de observación directa.
10.-	El olor del lugar, o por lo menos en ciertos lugares, es asqueroso, huele a la basura que ahí se ha acumulado a lo largo de la semana, a orines, no importa de quienes sean.	Anotación personal.
11.-	hay ciertos puestos que venden sus productos, por lo general, son películas, discos o algún aparato para reproducir música, así como la reventa de celulares o accesorios del mismo. También había algunos puestos vendiendo alimentos como tamales, atole, café o pan, de estos sólo se vislumbraron 2 puestos que ofrecían estas mercancías.	Anotación de observación directa.
12.-	debido a que no había demasiadas personas y que estaba un poco solitaria la calle	Anotación de observación directa.
13.-	porque estábamos un poco intimidadas con el ambiente.	Anotación personal.
14.-	se podían observar las edificaciones y vecindades, inclusive era posible ver que personas entraban y salían de ellas, en varias de ellas se encontraban en la parte central, una pequeña capilla con imágenes de la virgen de Guadalupe o del San Judas Tadeo.	Anotación de observación directa.
15.-	se encontraban más hombres que mujeres, las pocas mujeres que había eran ya adultas y algunas acompañadas por una persona del sexo masculino, en su mayoría los hombres eran jóvenes no mayores de 30 años.	Anotación de observación directa.
16.-	observamos que ahí había pocas estructuras de puestos y en su lugar habían otros “puestos” que vendían mercancías ya usadas,	Anotación de observación directa.
17.-	….constaban únicamente de un pedazo de tela o lona sobre el piso…	Anotación de observación directa
18.-	...había ropa usada, pero en buen estado...	Anotación interpretativa

19.-	...los precios eran accesibles.	Anotación interpretativa
20.-	… eran en su mayoría personas de la tercera edad y algunos adultos...	Anotación de observación directa
21.-	La calle no se encontraba aseada...	Anotación interpretativa
22.-	...el lugar estaba limpio, los puestos permanecían en su sitio,...	Anotación de observación directa
23.-	El mercado de comida que se encuentra en los costados tampoco ofrecía su servicio...	Anotación de observación directa
24.-	No había más personas, por evidentes razones...	Anotación interpretativa
25.-	seguimos observando las mercancías que vendían	Anotación de observación directa.
26.-	sólo que esta vez caminamos más de prisa.	Anotación personal.
27.-	notamos que había más jóvenes y esta vez había una patrulla cerca,	Anotación de observación directa.
28.-	nos pareció un poco extraño, pero al parecer todo estaba bien.	Anotación personal.
29.-	Los jóvenes que se encontraban a las afueras de las vecindades o próximas a ellas tenían consigo wokitokis, hablaban a través de ellos y continuaban caminando o permanecían en una posición rígida y seria. Como ya se mencionó había un libre acceso para el uso de motocicletas, por lo cual muchos jóvenes iban y venían con ellas,	Anotación de observación directa.
30.-	tenían una actitud alerta ante cualquier situación que pudiera pasar.	Anotación interpretativa.
31.-	....simplemente éramos nosotras que creíamos que algo malo iba a ocurrir o estaba ocurriendo...	Anotación personal

34.-	...ni tampoco de las constantes idas y venidas de ellos en motocicleta.	Anotación de observación directa
35.-	...estado de “tensión” que teníamos...	Anotación personal
36.-	encontramos algunos comerciantes de discos y películas a bajo costo, también estaban abiertos algunos locales que venían aparatos electrónicos, específicamente sistemas de audio o visuales.	Anotación de observación directa.
37.-	el objetivo con el que realizamos la visita no pudo ser realizado porque las actividades laborales no se desarrollan los martes,	Anotación personal.
38.-	descubrimos que este espacio sigue siendo útil para aquellos que desean ofrecer sus productos y así obtener un ingreso extra a su hogar.	Anotación interpretativa.

ANEXO 5

Historia de vida.

Entrevistadora: Buen día, venimos de la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa de la carrera de Psicología Social. Agradecemos su disposición para responder la presente entrevista, realizada con el fin de recabar información y obtener más conocimientos acerca de nuestro tema de investigación respecto al comercio informal.

Entrevistado: A ver ahora sí, soy todo oídos. Nada más les voy a pedir una cosa, un favor muy grande, háblenme fuerte porque no oigo bien, por favor; na'más que estoy tan aturdido, tan preocupado por otras cosas que se me olvido su cita, pero bueno es que también ustedes una vez fallaron, me quedaron desde que iban y no…y luego yo digo son jóvenes y pues…pero ahora sí, aquí estoy.

Entrevistadora: Bueno, le queremos hacer está entrevista porque estamos interesadas en su vida y en cómo se ha ido viviendo su vida más que nada en el barrio de Tepito, lo escogimos a usted porque nos gustó mucho la entrevista que le realizamos y como nos comentó que llevaba trabajando ahí desde hace mucho tiempo…pues esas son las razones.

Entrevistado: Bueno, no llevo mucho trabajando en tiempo, ahí tengo mi vida, yo empecé a trabajar ahí en Tepito desde los ocho años, tengo 73, ocho, siete años yo estaba vendiendo ahí; ahí yo vendía primero nieve, luego naranjas, luego vendía tortas, vendía tacos, fui bolero, fui chiclero de esos *<<Chicles, chicles de 3x $20>>*, luego vendí periódico, tantas cosas, muchas cosas, se me pasan muchas cosas, pero son las que más recuerdo yo.

Una vida muy difícil, vendía yo café y comida con mi mamá y mi papá, en una zona roja que había ahí hace muchos años en Rivero, empezaba la zona roja desde ahí, desde avenida del Trabajo hasta pues podría decir hasta Tenochtitlan, ahí terminamos la zona roja, ahí nos íbamos a vender con mi papá, yo me iba a vender con mi papá desde las siete hasta las tres de la mañana, a las seis de la mañana…yo tenía como unos 10 años, ocho años; ahora ustedes pregúntenme qué es lo que más o menos quieren saber.

Entrevistadora: Bueno, primero que nada ¿En dónde nació?

Entrevistado: En Pintores 21, interior cinco, aquí en el Distrito Federal ahí en Morelos, en la colonia Morelos, de ahí de Tepito, por ejemplo, ahí donde me vieron...aquí es el callejón de Matamoros, aquí es Rivero, aquí es Av. Del Trabajo, Matamoros llega hasta acá porque es una cerrada, es un callejón, pero Rivero sale hasta Av. Del Trabajo, aquí hay que atravesar…aquí está una escuela grandota, hasta acá, hasta acá, aquí está la calle de Peluqueros, Pintores, Plomeros, Talabarteros, Pintores está aquí, ahí yo nací, en Pintores 21, interior cinco, ahí ¿qué será?, ahí pase la mayor parte de mi niñez, yo estuve ahí hasta los 16 años, 15 años, a los 15 años me case, 16-17 años, a los 17 años me case, de ahí salí, estuve viviendo en Guadalajara, estuve viviendo…fui a una parte de los Estados Unidos, pero cosa rápida, no fue de mucho tiempo, fue de meses, estuve un momento y me regrese, estuve en Tijuana, estuve en Mazatlán, estuve en Tepic, estuve en varias partes y más que nada estuve viviendo en Guadalajara, ahí en Guadalajara estuve viviendo como 10 años, 10 años viví en Guadalajara o nueve años, y luego me regrese otra vez.

Pues siempre he pasado mi vida en Guadalajara, en Tepito…he pasado mucho tiempo en Guadalajara porque de ahí es todo el zapato que yo trabajo, voy y vengo, voy y vengo, voy compro y me regreso, pues es más o menos a grandes rasgos mi vida, pues como todo, un joven normal, me gustaba el fútbol, me gustaba el box, me gustó mucho el baile, me gustó mucho la guitarra, ahí están mis guitarras todavía, ahí tengo una, allá tengo otra, tengo como tres o cuatro guitarras todavía, pues una juventud pues podría decir muy bonita porque conocí de todo, conocí pobrezas, alegrías, muchas amarguras también, como le diría yo, una juventud mmm…pues en parte dura, muy dura, muy triste pero bonita, bonita porque siempre dependí de mí mismo, siempre me gusto ser autónomo, nunca me gusto ser, trabajar en una fábrica, no, trabaje en fábricas y así que digamos que allá yo durado años no, trabaje en sastrerías, fui sastre, soy sastre, ahí tengo un chorro de trajes todavía, hago trajes, ahora nada más los compongo, compongo trajes, pantalones y vendo zapatos, es una cosa como les diría yo …es a grandes rasgos lo que les estoy diciendo, pero lo que si les puedo decir, grandes rasgos porque soy sastre y soy comerciante, comerciante.

Porque soy comerciante desde los ochos años, vendí de todo y sé lo que se va a vender…siempre digo *<<En tiempo de calor vendo nieves, en tiempo de frío vendo café>>*, eso se dice pero hay cosas que se pueden…uno tiene que buscar las cosas según la, la…cómo le dirían la….el clima *<<Ahora, hace mucho calor, pues voy a vender ropa fresca, voy a vender zapatos abiertos, voy a vender…que es calor, voy a vender botas, voy a vender zapato cerrado, que es día de la madres*

voy a tener muchos zapatos, bajitos>>, pero ahorita como he sufrido una…falleció un hijo mío ya grande, falleció como a los 38 años y eso me deprimió bastante, yo estaba más o menos económicamente bien, pero eso hizo a que me cayera yo, me deprimí tanto que perdí mucho de lo que tenía, pero ahora que estoy bien, ahora estoy enfermo y estoy muy mal económicamente, es una preocupación muy grande, muy difícil pero soy de las personas que me gusta luchar, nunca me gusta dejar de luchar; ahora que estuve muy mal, muy depresivo, no sabía quién era yo, pero seguí luchando y quiero seguir luchando, esos niños dependen de mí, el niño que estaba aquí, tengo una de 13 años y depende de mí también, es muy difícil pero lucho hasta donde más pueda, hasta donde me deje Jesús , eso es lo más importante ¿no?, deben aprender otra cosa, nunca se debe dejar de luchar, nunca….

(*El entrevistado comienza a llorar*).

Entrevistado: Ustedes pregunten…

Entrevistadora: Bueno, tenemos un poco de estructuración, entonces, si gusta…

Entrevistado: Háble me fuerte…

Entrevistadora: Tenemos un poco de estructuración en las preguntas, entonces, si usted gustaría, podemos ir hablando de su infancia un poco, de…

Entrevistado: Porque no te sientas ahí…

A ver, Vero, a ver Cata…

¿Tienen calor? Es que siempre había hielo; dame una…es mi hija la mayor, bueno tengo cuatro hijos, tengo dos hombres y dos mujeres, de esas dos mujeres ella es la mayor y los hombres son los más grandes, el primero es Jesús, el que falleció y luego es Oscar, luego está niña y luego es Anita, y luego… ¿Cuántos nietos tengo?

Familiar: ¿Eso le están preguntando? ...tiene a ver…te voy a decir cuántos tiene…

Entrevistado: Son como once ¿no?

Familiar: Dos, son dos y tres, son …

Familiar: Son doce nietos y …

Familiar: Doce nietos, exactamente….

Familiar: Son tres de mi tía Ana, dos tuyos, cinco; cuatro de Oscar, nueve; tres de Chucho, doce.

Entrevistado: ¿Bisnietos?

Familiar: No son muchos, son menos…

Familiar: Son once…

Familiar: Siete bisnietos…

Entrevistado: Siete bisnietos, quizá sean más porque ¿Cuántos tiene?... son uno de Nelly, tres de Chucho, cuatro; dos de Rolando, seis…

Familiar: y dos míos ocho, ocho.

Entrevistado: ¿Cuántos tuyos?

Familiar: No, yo no tengo.

Entrevistado: Bueno nietos de la Vero, son mis bisnietos…

Familiar: Pero son dos, nada más.

Entrevistado: Son siete, ocho bisnietos ¿Cómo ven? Es grande la familia…

Entrevistadora: Jajajajaja. Le comentaba que teníamos la estructura de una serie de preguntas y las tenemos cómo por etapas de la infancia, la juventud…

Entrevistado: ¡Ah! Está bien.

Entrevistadora: Entonces, si gusta…

Entrevistado: Me parece bien, lo que pasa es que me adelante mucho.

Entrevistadora: Jajajajaja. Entonces, si gusta mejor vamos por etapas.

Entrevistado: A ver dígame…

Entrevistadora: Bueno, ya nos dijo que usted nació en la calle Pintores, de acuerdo a eso usted ¿Cómo describiría que era el lugar en donde vivía?

Entrevistado: ¿Cómo describiría yo el lugar donde vivo?

Entrevistadora: Ajá.

Entrevistado: Pues mmm….

Familiar: Donde tú vivías…

Entrevistado: Sí…pues era una cosa bonita, muy bonita, bueno, en medio de tanta pobreza, no era maldad, en medio de tanta pobreza había ingenuidad, había muchas cosas muy bonitas; no puedo cambiar mi niñez de aquella época por ahora, ahora es algo muy diferente ¿Sabes qué paso? Voy a hablar claro, yo considero que la, el gobierno mexicano siempre ha sido muy corrupto, es uno de los peores que podemos tener, creo que en el mundo es…uno de los más corruptos del mundo es México, a nivel político porque ha deformado toda la cosa, ha deformado bastante, ha hecho cosas que ahora la juventud ¿Cómo se ve? Hoy yo la veo muy enajenada, dejaron pasar muchas drogas y es que por ganar; yo me acuerdo que ahí en Tepito a las dos de la mañana entraban las patrullas a vender toda la mariguana, la cocaína, la droga y yo cuando estaba chico no existía eso, era muy bonito, era una ingenuidad, una…a pesar de que los políticos no eran muy buenos, yo me acuerdo que era Mateos, Mateos, Ruíz Cortines, eran las cosas muy diferentes, eran diferentes, eso es para mí…

Mi juventud fue muy bonita, mi niñez a pesar de mucha pobreza, a pesar porque ya les dije que vendía yo a los ocho años, yo vendía chicles, vendía periódico, era bolero, pero a pesar de eso yo me venía desde allá desde San Juan de Letrán, atravesaba Tepito yo sin mi papá, todo Tepito, todo desde allá desde el centro solo, ahora ya no puede caminar uno a las nueve de la noche, a las siete <<*Cuidado, ya no pasas*>>, esa es la diferencia, es mi juventud eso, es una juventud que no podré olvidar, una juventud muy bonita ¿Y luego qué sigue?

Entrevistadora: Entre las cosas bonitas usted se podría referir que ¿Era la relación con sus vecinos buena o cosas así?

Entrevistado: De mis juegos de futbol…

Familiar: No papacito, ella dice que si le puedes decir ¿Cómo era la relación que tú tenías con los vecinos, con la gente con la que convivías ahí? ¿Cómo eras con ellos?

Entrevistado: De primero fue muy buena, todas las relaciones con mis amigos jóvenes, como éramos también todavía muy ingenuos, pues era muy bonita, todavía en general, a pesar de detalles ¿no? que no se puede decir, pero ¿Cómo le dirían? …era una juventud con más… ¿cómo se dice cuando es bonita? Cuando es ingenua…. Una juventud que uno hasta, para ir a la Matiné, para ir al parque, era una cosa diferente ¿Verdad? Buena, una cosa bonita, bueno aún yo quiero meterle eso a mis niños chiquitos todavía les digo <<*Vamos los domingos al parque*>>, yo quisiera estar bien, bien, bien, porque ando enfermo y llevármelos al parque; a mis hijos como ellos, como está niña cuando estaban chicos, bueno ella ya es grande tiene 50 años, pero cuando estaba chiquita yo me las llevaba al parque me las llevaba a Chapultepec ¿Y ahora qué?

Familiar: Hasta nos vestían de largo ¿Ustedes no acostumbran eso?, en navidad para la cena nos vestía de largo, era diferente, es algo a lo que él se refiere, a pesar de que él vivía ahí, en ese barrio que se supone... ¿Ustedes no viven por ahí?

Entrevistadora: No.

Familiar: A pesar de que se podría decir que era algo este… pues más este…

Entrevistado: Más ingenuo, más bonito…

Familiar: No y con… por el barrio, pero él dice que todavía…. ahora no, ya ningún barrio es así, ya son diferentes.

Entrevistado: A pesar de qué…de qué ¿Cómo se llama?... de que era mucha pobreza, era más pobreza que nada, a pesar de todo eso….

Trae servilletas hija…. lo que pasa es que me entro la nostalgia, la nostalgia de que me están haciendo recordar algo muy bonito.

Entrevistadora: No se preocupe.

Entrevistado: Pues ya les digo, eso fue una cosa que, eso fue las amistades de jóvenes; todavía yo tengo amigos de aquella época y todavía pues... yo los aprecio mucho, me van a visitar ahí donde estoy van muchos amigos míos *<<Rodolfo ¿cómo estás?>>, <<Bien mano, bien>>, <<Rodolfo ¿qué onda?>>, <<Bien>>*, se hace una cosa como diré… es una cosa bonita, a mis 73 años, no me siento viejo, no estoy viejo lo que pasa es que estoy enfermo, estoy enfermo porque me toco mucho trabajo, yo siempre he trabajado bastantes y esta desgracia que me paso que haya fallecido mi hijo, eso me mato mucho, me mato bastante, bastante.

Ahora digo que mis 73 años fui a ver al Dr. Y me dijo *<<Usted ¿Cuántos años tiene?>>, <<73>>, <<No, ya no va a decir que tiene 73>>*, me hizo una especie de escalas, me hizo una escala de cuántos es más o menos el promedio de vida, pues el promedio de vida de aquí de la ciudad es de 70, ese es el promedio de ahí para arriba pocos llegan ¿apoco no? y ya dice *<<Vamos a suponer que usted vive 90>>*, le digo *<<Hágame la buena>>*, le digo *<<Me parece bien>>, <<Bueno, ya no va a tener 73, va a decir que tiene 17>>, <<¿17?>>>, <<Porque le faltan 17, ¿cuánto es 73 pa´90?>>*, así es que un Dr. Bien, bien ameno, <<Va a tener 17 años>>, así es que ahorita si la regué porque yo también dije *<<No vuelvo a decir que tengo 73 años>>*, ¡está bien, la mentalidad es una cosa bastante buena, nunca hay que creerse menos que nadie ni más que nadie, tú tienes las mismas oportunidades que tiene ella las tienes tú, las tienes tú… todos tenemos las mismas, todo está en nosotros mismo, en nuestra aplicación personal, si tú dices *<<Voy a ser esto>>*, no nada más pienses que lo vas a hacer, lo tienes que hacer, es una realidad, es una realización, nada de que *<<¡Ay! Mañana>>*, eso no debe ser, tú dices *<<Esto lo voy a hacer y lo voy a hacer ¿Cómo? Quién sabe, pero lo voy a hacer>>*. A ver ¿Qué sigue?

Entrevistadora: Cuando era pequeño ¿Qué lugares frecuentaba en Tepito?

Entrevistado: Pues me gustaba mucho el pelear, me gustaba mucho, primero ir a la Matiné; segundo ir a nadar, me gustó mucho la natación; tercero, futbol, me gustaba más la natación, me gustaba la escuela pero como era muy peleonero y me apartaron, pero me hicieron peleonero porque primero creían que era yo menso o tonto y luego ya me tenían miedo, pero yo primero les tenía miedo a ellos, pero me fueron haciendo como se llama… se me fue quitando el complejo de inferioridad y luego me aplicaron otro que fue el complejo de abusar porque ya me gustaba mucho el pleito y lo que sea ¡Paz!...luego peleaba hasta tres veces en un día, deberás yo peleaba mucho,

pero mucho, no les puedo decir cómo me decían pero pues…me decían *<< ¿Tú eres fulano de tal?>>, <<Sí>>, <<Te vamos a dar en el hocico>>, <<Pero ¿por qué? si yo ni te conozco>>, <<No pero es que dicen que tú eres el más chingón>>, <<No es cierto ¿cómo el más chingón?>>*, pues me mentaba la jefa y ahora sí.

Entrevistadora: Jajajajajaja.

Entrevistado: Y me peleaba lo que es Peralvillo, Tepito, Rivero, Pintores, Panaderos, donde más me pelee, todas esas calles nada de… *<<Ahí va ese hijo de su…>>*, pero ya me dejaban pasar y bueno Tepito siempre ha sido así, luego ya cuando me conocían *<< ¡Quihubole! hijo ¿cómo estás?>>, <<Vente vamos a tomar>>, <<La guitarra>>*, pero ya me fueron fastidiando, ya no… *<<Ya tengo que buscar algo más tranquilo>>* y me vine pa´ca, aquí ya tenemos 30 años ¿verdad hija?

Familiar: Aquí tenemos 31.

Entrevistado: Lo que tiene está niña, llevamos aquí.

Familiar: Es mi hija…

Entrevistado: Lo que tiene mi nieta es lo que yo tengo aquí, 31 años y ha sido aquí más tranquilo, con más tranquilidad todo, ya nada de guitarra, ya nada de nada, nada de bailes, ya… porque era re´ bailarín, me gustaba el baile, soy bueno, bueno, era bueno pa' bailar, entonces… cuando es la juventud.

Entrevistadora: ¿Cuántos hermanos tuvo?

Entrevistado: Cuatro, tres, conmigo son cuatro, un hermano y dos hermanas; uno ya falleció, mi hermano, mis hermanas todavía están vivas se llama Hilda y Rosa, mi hermana Rosa y mi hermana Hilda y yo es lo que quedamos, mi hermano mayor ya falleció, se llamaba Marcelino; era Marcelino, Rodolfo, Hilda y Rosa por escala, somos cuatro, cuatro hermanos.

Entrevistadora: ¿Y los cuatro se dedicaban al comercio?

Entrevistado: Mi hermano siempre fue dependiente de las tiendas de vendían dulces y materias primas ahí en Circunvalación, luego se hizo chofer de la Coca-Cola y luego ya se hizo foráneo de *Lamin*, de esos muebles y mudanzas, ese fue mi hermano; y mis hermanas de casa, amas de casa, mi hermana Rosa si fue comerciante, ha sido muy comerciante ha sido muy luchadora mi hermana Rosa, esa muchacha se casó con un Dr. Pero ella vende de todo, compra esto vende esto, es como Ana, como tú, ya la conoces como anda pa' arriba y pa´ abajo...es muy abusada, esos son mis hermanos, mi hermana Hilda fue esposa de un policía, ya falleció su marido y este… y siempre fue ama de casa y nunca le gusto así… de chica trabajo, era ayudante de un hospital como enfermera y así... A ver 'ora…

Entrevistadora: Mencionó la Matiné…

Entrevistado: ¡Ah! Era como se llama…en el cine temprano, íbamos temprano al cine.

Familiar: Creo que todavía hay en la actualidad, en uno que otro, es que es Matiné porque es en la mañana digamos. Nos estaba platicando ayer precisamente que se iba, entraba ¿A las 9?

Entrevistado: A las 10 y salía a las seis, pero estaba todo idiota, salía todo así…

Entrevistadora: Jajajajaja.

Entrevistado: Pero les voy a decir una cosa, eran ¡que películas! De verdad, les voy a decir, Castle, Alan Ladd, Lee Douglas, Tony Curtis, este…cómo se llama…. se me pasan como 20, muchos, pero que películas, ahora ve uno una película, un chorro de matazón, un chorro de sexo, es lo que nada más se ve; estoy viendo una película *<< ¡Ay! Está si esta buena>>* y de repente empiezan con sus cosas, aquí estamos y luego están las niñas, por ejemplo, mis hijas ellas ya son grandes, pero tengo la niña de 13 años y me da vergüenza, chin le apago ¿A poco no? Matazones… y esas matazones ya las hacen en la calle también, están parados y ¡Pum! ¡Pum! ¡Pum!, ya matar de uno ya no es negocio, ya matan de tres para arriba y ya el sadismo que no nada más los matan, les quitan la cabeza, las patas ¿Apoco no ya son sádicos? Y luego ustedes como mujercitas… que se desaparecieron, que los niños, ¡Hijo de su madre!, estamos viviendo de la parada; cada que salgan, cada que salgan de su casa siempre digan *<<Dios me acompañe, dios me bendiga>>*, nunca crean *<< ¡Ah! Que esto…>>* es más ni nosotros…esa es la verdad, *<<No que mira que esto, que te voy a conseguir un buen trabajo que tú vas a ser acá>>, <<Así estoy bien de pendeja, déjame>>*.

Entrevistadora: Jajajajaja.

Entrevistado: ¿Apoco no?, es la palabra correcta porque luego uno dice << *¡Ay! En la torre, deberás vas a dejar esto*>> y ahí va uno como menso, nada no crean nada, sigan adelante, por eso prepárense bien, ya de perdida para que se sepan defender, para que sepan trabajar, para que tengan un regular trabajo porque cada día el que este mejor preparado es el que va a vivir, el que no va a estar de indigente, por decirlo así; ese es mi problema con mis hijos chiquitos, tienen que estudiar, tienen que estudiar a fuerza y aprender, tienen ustedes aprender a peinar, a cortar las uñas, a hacer varias cosas no nada más.. <<*Qué esto*>>, <<*Si lo puedo hacer*>>, <<*Que esto*>>, <<*Sí*>>, <<*Que lavar trastes*>>, <<*Es lo de menos*>>, << *¿Comer?*>>, <<*Si*>>, hay veces que a los maridos se les gana por la panza, de verdad, porque si no saben cocinar…. Es una cosa muy principal, tienen que aprender, ahorita ya hay cada huevón, eso sí exigen mucho ¡pero que den!, no quieren dar ni el gasto, no quieren dar nada, ustedes también tienen que buscar, o sea, en este mundo hay de todo, nada más hay que saber esperar, no buscar carita, carita no, personas, acciones, corazón, eso es lo que se debe de buscar, porque carita mata…. Bueno ya pa´ que les digo, mejor traigan…esa es la verdad tienen que ser inteligentes; a mí se me hace que la entrevista yo se las estoy haciendo a ustedes.

Entrevistadora: Jajajajajaja.

Familiar: Déjalas que ellas te pregunten.

Entrevistado: No, pero es bonito ¿No?, les estoy diciendo que viví y que me he dado cuenta, quién soy y el criterio, el criterio de una persona es muy bueno ¿Verdad? Cuando se vive, cuando se vive bien, se aprende algo y yo me aprendí algo, no digo que soy muy, muy, pero si he vivido y he vivido pues que será, soy feliz porque tengo unas cosas que quiero mucho, quiero mucho, quiero mucho a mis nietos, a mis bisnietos, a este niño a... ¡Santiago ven! A ese niño lo quiero con toda mi alma, pero tengo otros que también están muy bonitos ¿Verdad?, el Rolando chiquito, un negrito que vino antier, está negrito, negrito, pero lo quiero mucho, le dije << *¿Por qué ya no me vienes a ver?*>>, <<*Es que mi papá no me deja abuelito*>>, << *¿Deberás no te deja tu papá?*>>, <<*No abuelito, pero yo le digo que me traiga contigo y no quiere*>>, << *¡Ah! Está bien*>>.

Y luego, tengo otros bisnietos que ellos me van a ver ahí en donde ustedes van, va y *<<Abuelito ¿Cómo estás?>>*, me buscan, pero les voy a decir por qué, porque yo cuando fui chiquito, no digo que mi papá era muy enérgico, mucho muy enérgico, pero a pesar de que fue muy enérgico pos así nació mi papá y luego mis tíos me decían que no querían a mi papá porque les pegaba mucho y esa misma política la hizo con nosotros, pero tenía un hermano yo que se parecía mucho a él, estaba prieto, prieto ¿verdad? Mi hermano estaba prieto igual que mi papá y lo quería mucho mi papá y a mí no me quería casi, por eso, como estaba un poco blanco ¡que chingas me arrimaba! Y les voy a decir porqué, porque mi papá se fue de brasero y en el transcurso de irse de brasero quedó mi mamá embarazada y se fue mi papá, yo nací cuando él no estaba, cuando llegó *<< ¿Este cabrón que Diana?>>, <<Es tu hijo>>, <<No que...>>*, chinga pa´ acá y chinga pa´ allá y *<<Sáquese de aquí güey>>* y una anécdota que es verdad, es verdad, no crean que es una cosa…yo les estoy platicando y les da risa, pero el que la sufrió no es para menos.

Un día fui a Acapulco y llevaba cosas allá a muchos hermanos de mi papá y los hijos de mi tío Patricio, hermano de él, este…se parecían mucho a mis hijos *<<Oye se parecen, a ver retrátate>>*, ya retraté a Mayitos, retrate a Héctor, a Manuel y que traigo la fotografía, *<<Papá este…mire, es el Chucho y el Oscar>>, <<No, no son Chucho y Oscar>>, <<Son los hijos de mi tío Patricio>>, <<A ver… ¿deberás?>>, <<Sí, son los hijos de mi tío Patricio>>* y entonces dijo mi papá *<<Este güey si es mi hijo>>*.

Familiar: Pero ya después de cuántos años…

Entrevistado: Ya me fue a registrar, pero que chingas me pase ¡hijo de su…!

(*El entrevistado comienza a llorar*).

Entrevistado: Ando sensible… y eso paso. ¿Saben qué cosa?, son la juventud, cuando yo fui niño, crecí muy mal, era de barrio, a veces me quedaba en la calle… pero así pasó, pero aún y todo eso, fui queriendo a mí papá, fui queriendo mucho a mi papá, mi mamá me dijo *<<Yo quiero mucho a tu papá>>*, le digo *<<Yo ya me he dado cuenta de eso mamá, pero si usted lo quiere yo también lo quiero>>*, y yo quería mucho a mi papá, yo fui quien más lo vio cuando estaba viejito, yo lo bañaba, yo hacía mucho por mi padre, bueno, sino mucho… pues estaba con él, mi papá se fue a vivir ahí a Santa Lucía ¿Conoces en donde está el aeropuerto?...es un aeropuerto que ésta donde

salen a Pachuca, acaba de ver un desfile aeronáutico, entonces, eso mi papá ahí se fue a vivir y se quedó solito mi hermano, encajoso, encajoso mi carnal y mi papá me decía *<< ¿Lo corro?>>*, *<<Pues es su hijo papá yo cómo le voy a decir que lo corra, tiene un chorro de hijos>>*, tenía como quince hijos de dos mujeres, siete de una y siete de otra o por ahí va…

Familiar: Pero una falleció papá, primero falleció la mamá de Juan por eso es que tuvo otra mujer, porque falleció su primera esposa.

Entrevistado: Lo que yo les quiero decir, que en lugar de llegar a ayudar a mi papá, llegaba y le quitaba, no le quitaba porque tampoco era eso, le prestaba el dinero mi papá y mi papá le daba el dinero y luego mi papá decía *<<No, este me roba>>, <<Es su hijo yo no sé, yo no me puedo meter con él>>*, yo le decía *<<Oye cabrón agarra la onda mi papá ya está viejito>>* y decía *<<No, es que me presta>>, << ¿Y no trabajas cabrón?>>*, no trabajaba y luego me decía *<< ¿Cuánto crees que tengo sin trabajar?, un año>>, << ¡Ay! Que pinche aguante tienes cabrón, un año sin trabajar, no hombre que bárbaro>>*, en mi vida yo no he dejado de trabajar ocho días, dos días máximo; ahora que descanso tres porque na´más trabajo cuatro días, descanso martes, sábado y domingo.

Y ¿saben qué? Se me hace pesado, pero hago composturas, hago esto, hago lo otro, ya no sé a quién venderle, soy sastre y hago pantalones, hago trajes y lo que gusten, y ya me traigo composturas, hago valencianas, ahorita tengo mucho trabajo, pero como me he sentido muy mal, naa yo no…me gusta mucho el trabajo pero me siento mal, me siento mal y me voy a… ya me conformo con descansar para mañana, porque faltar al trabajo no falto y manejo esa carcacha que está afuera, ´ora que salgan a ver, esa carcacha yo la manejo, no puedo mover está mano y así manejo, no puedo menear está pata y así manejo, y es, es…estándar ¿saben lo que es estándar? Es maniobrar, no automática, enton's, así me la pasó *<< ¿A trabajar?>>, <<A trabajar>>*, y yo lo que les digo a mis hijas *<<Saben que hijas, yo siento que ya me voy a morir, la mera verdad ya me siento>>*, y por eso me dijo el Dr. *<<Usted no vuelva a decir que tiene 73 años>>*, es buena onda.

Pero de todas maneras yo les digo a mis hijas *<<Yo les quiero encausar de lo que yo tengo>>*, porque yo no voy a vender las cosas, yo se las voy a dejar a mi hija, muchos dirían *<< ¡Ah! Pues con eso véndelas y con eso ahí te la pasas>>, << ¿Y mis hijas, mi bebé chiquito?>>*, entonces,

digo *<<No, tengo que tratar de dejar algo>>*, tratar, para que les digo que…pero yo quiero dejar lo menos que sepan defenderse, que tengan un lugar donde estar, que tengan un lugar donde sacar su gasto, eso es ¿Qué te parece? Te pareces a mi nieta, te digo que como mi papá era prietito, mis…tengo mucha familia prietita, mi hijo el más grande era prietito, ese muchacho que está ahí, el de arriba…el que falleció y luego mi otro hijo, estamos ahí abajo; enséñale a mi hijo; y son cosas que es bonito ¿saben que me figuraba?

(*La hija muestra una fotografía*)

Entrevistado: Oscar se parece a mí hermano…

(*La hija nos dice quién aparece en la fotografía*)

Entrevistado: Me da tristeza, porque mi papá me corría y yo me quedaba en la calle, un chorro de veces, muchas veces me quede en la calle, yo me andaba, para que no me pegara tanto el frío me iba desde Tepito hasta Chapultepec y luego me regresaba andando, que dios me castigue si no; para no sentir el frío y no había nada, me iba caminando y me regresaba caminando, imagínense desde ahí de Tepito, porque yo vivía unas cuadras de donde ustedes me ven a dos-tres cuadras, iba hasta Chapultepec, agarraba Reforma me metía así y regresaba por lo mismo… ya llegaba como a las cuatro de la mañana y me sentaba ahí con los marihuanos, porque había muchos marihuanos, me sentaba con ellos y me quedaba en la lumbre ahí; luego muchas veces me quedaba con fulano, con sultano, con mandango, pero de todas maneras yo no fui como ellos *<<Yo voy a ser sastre, yo voy a ser mecánico>>*, también fui ayudante de mecánico, también fui panadero, no, no fui panadero, trabaje en eso, fui sastre, pero soy sastre ¡eh!, soy sastre hago pantalones, chalecos, hago smoking, todo eso hago.

Entrevistadora: ¿Y cómo aprendió ese oficio?

Entrevistado: Como 20, no más como 30 talleres, trabajaba aquí, trabajaba allá; es que antes acostumbraban, por ejemplo, está uno trabajando y el día de pago se metía el maestro a la cantina y ahí estaba uno como limosnero esperando a que saliera *<<Hasta el lunes les pago>>* y ellos chupando adentro de las cantinas, esas calles de Brasil no se me olvidan, porque había varias cantinas, ahí estábamos afuera y yo por eso que llega el sábado o el día que tengo que pagar y *<<Ahí está>>, << ¿Cómo? Quién sabe y nada de que me van a esperar, ahí está su dinero>>*,

bueno, ahora ya no tengo trabajadores, ya no tengo nada, pero cuando tuve nunca le quedé a deber a nadie, nunca fui abusivo.

Ya cuando fui grande, un maestro que yo tenía que se llamaba Alfonso, ese cabrón siempre me hacía eso, nunca me pagaba y fue a decirme *<<Oye Rodolfo, me voy a llevar unos zapatos, acuérdate que soy tu maestro>>*, y yo que me acuerdo "Este cabrón no tiene vergüenza…sin vergüenza", *<<Mire Alfonso… >>* porque ya no le decía maestro *<<Mire usted no me trae muy buenos recuerdos, así que mejor deje los zapatos y váyase, no le quería decir pero usted me cae muy gordo>>*, así que se me queda viendo, entonces, era peleonero, era grande y le dije *<<Mejor váyase porque chinga que le voy a dar>>*, que se va…no es que yo me crea más, es que me acordé de lo malvado que era y así muchos maestros, muchos, eso es lo que yo me acordé de que mi papá me decía *<<Ahí está cabrón ¿quieres ser sastre? Y qué pasó con el gasto>>*.

Les voy a platicar otra anécdota muy difícil: llego y mi mamá me dice *<< ¿Y la raya?>>*, *<<No me pagaron mamá>>*, y velábamos miércoles, jueves y viernes, toda la noche *<< ¿Cómo que no te pagaron? ¿cuántos días trabajaste?>>*, *<<Pero no me pago mamá>>*, *<< ¿Y enton's, por qué trabajas todas las noches?>>*, *<<Porque me dicen que trabaje>>*, pero yo era abusado para aprender y aprendía de acá y de allá, me dice *<<Si no me traes el dinero, el gasto, ahora sí te voy a dar una santa>>* mi papá, y que agarro y que le digo al este…al maestro *<<Maestro vengo a cobrarle>>*, *<<¿Cómo que vienes a cobrarme?>>*, *<<Si, pues es que mi papá me va a pegar>>*, *<<No tengo dinero, a la otra semana>>*, *<<Pero si ya me debe tres semana y velamos y a usted le pagan>>*, *<<No tengo dinero>>*, *<<Hijo de su tinada madre, no me va a pagar otra vez>>* y había unas tijerotas, unas de sastre, unas grandotas, que agarro las tijeras y que me salgo y que me echo a correr, ahí voy corriendo, que me voy dando vuelta a la calle y dije *<<Este me va alcanzar>>* yo escuincle… *<<Este me va a dar una chinga>>*, que me meto debajo de un coche, de verdad y que agarro y que… y yo con las tijerotas y que lo veo como sale de la calle y me buscaba y me buscaba, y yo abajo, yo nada más me lo quedaba viendo, y que se va para allá, que se regresa, que se va pa´ mi casa, ya agarre y me vine con las tijeras camino para la casa…

Ya llegué a la casa *<< ¿Qué?, y eso ¿Qué es?>>*, me dice mi papá, le digo *<<Es que son las tijeras y no me quería pagar y me traje las tijeras>>*, entrando yo, que tocan la puerta ¡tan!, *<< ¿Aquí vive Rodolfo?>>*, *<<Sí, es mi hijo, aquí está>>*, *<<Me robó>>*, pero ya venía con los

policías, *<< ¿Lo robaste?>>, <<Sí, señor, esas son las tijeras>>, << ¡Ah! Vengase pa´ ca, vamos a llevarlo a la delegación>>, <<Pero es que no me quiere pagar>>, <<No le hace>>*, le dice el policía vamos a llevárnoslo *<<Si, llévenselo>>*, mi papá, *<<Pero usted va a venir con nosotros>>, <<Sí>>, <<Lo van a castigar>>, <<Castíguenlo>>*, está bien, muy bien y yo dije *<<Ya me dieron en el hocico>>*, ya estaba acostumbrado a que me dieran en el hocico,

Ya que llego allá en la delegación y que me dice mi papá *<<Este… ¿tú agarraste las tijeras?>>, <<Sí papá yo fui>>, << ¡Ah! A ver…. >>*, el del ministerio público *<<A ver, ¿por qué le robaste las tijeras, por qué le agarraste las tijeras?>>, <<Llevo tres semanas trabajando y no me paga, velamos tres días a la semana y no me paga>>, << ¿No le ha pagado?>>, <<No>>, << ¿y por qué no le ha pagado?>>, <<Pues es que...>>, << ¿No cobra?>>, <<Si, pero tengo gastos>>, << ¡Ah! Y no le paga a él….ah qué chingón, que chingón es usted y usted ¿por qué deja que este nomas diga que lo robó y ya?, debía de ponerle en el hocico a esta clase de espeluznantes>>*, nada más se me quedaba viendo *<<Ahora llévate las tijeras y además te tiene que pagar o ¿quiere pasarse a que lo encierre?>>, <<No>>*, pinche maestro este dice *<<No>>*, y usted nada más no vuelve a defender a su hijo y va a ver, así le dijo a mi papá *<< ¿Cómo es posible?, el chamaco se viene a refugiar con usted o ¿No le ha dicho que no le había pagado?>>, <<Si, ya me había dicho que no le había pagado>>, << ¿y enton's, por qué no le hace caso a su hijo?>>*, nada más se quedó así, que agarra y que se le queda viendo, me fui pa´ la casa, le pagaron el dinero a mí papá, dice *<<mire, aquí, es la última vez que yo sepa que usted viene a multar a este chamaco, ahorita le va a pagar, no se van a ir hasta que no le traigan el dinero y le paguen lo de las tres semanas, ¿Y cuánto te debe? ¿Cuándo son de las peladas?>>* yo no le dije de más, yo no'más le dije lo que era, ya, pero era este, aprendiz, aprendiz, luego ya pues ya me hice maestro, me hice maestro y luego ya fui maestro de trajes de Milano, fui maestro de trajes, y luego ya hice mis trajes, no, no me gusta trabajar en fábricas y ya empecé a hacer mis trajes, empecé a hacer mis trajes, cuando me case como a los 17 años, no sabía hacer nada más que, pues ser ayudante, y no sé cómo aprendí pero aprendí, la necesidad, aprendí a hacer trajes a fuerzas.

Entrevistadora: ¿A los cuantos años?

Entrevistado: A los 20 años yo ya era maestro, 19 años, para qué les digo que a los 19, a los 19 años era maestro, yo tenía como unas 60 personas a mi cargo y luego decían, *<<¿Cómo va a ser*

maestro este?>>, <<¿Cómo va a ser maestro?>>, <<Bueno, sino es maestro, si usted sabe más que él usted>>, y luego ya empezaban y me veían, *<<¿Esto es así?>>, <<Sí, esto va así>>, <<a ver hágalo>>, <<hágalo usted>>,* y no lo hacían, ya no vuelvo a hablar, *<<usted podre tener 80 pero si es un tonto>>* y yo tenía 20, 19 años y ya era maestro, me hice sastre, me hice sastre, pero sucede de que como yo era comerciante, yo de comerciante ganaba más, creo de comerciante en una semana, ganaba hasta 5 000, 6 000 pesos, 7 000, ganaba bien entonces ¿pa dónde voy?, para sastre no, y luego le decían a mi otra hija *<<¿Esta…>>* porque me decían el tortas, me decían el tortas, me decían el rojo, me decían un chorro de apodos, como me conocía mucha gente, dice *<<¿No está el tortas?>>, <<No se llama tortas, se llama Rodolfo y es mi papá>>* ¿verdad que les decía Anita? Anita es la que siempre se acordaba, y luego le sacaban, a ver sáquele, saque, este, *<<le voy a dejar unas telas para que me haga un traje, aquí ya tiene mi medida>>*, luego les decía mi hija *<<ya no trabaja de sastre, ya no es sastre>>, <<tú se lo entregas>>, <<no señor, mi papá ya no es sastre, ahora es comerciante, vendemos en Tepito>>* pues yo en Tepito empecé a trabajar desde los 8 años, por eso yo quiero mucho a Tepito, yo sí quiero mucho a Tepito, los mejores días de mi vida en Tepito, los peores días de mi vida en Tepito, así es que ¿de dónde soy? de Tepito, así es.

Entrevistadora: ¿Cuál es el recuerdo más bonito que tiene de Tepito?

Entrevistado: ¿De Tepito? Uh, Pues quizás tantas madrizas que me di, tantas chingas que me di, me da, no tengo dientes, esos no tengo yo nada, ya aquí esto *(señala las cicatrices)*, de tantas chingas, dicen que *<<ay que bueno>>,* no, a tan mejor sale abollado, se dice hacer, no tener, este, ¿cómo se llama?, pues es can y el otro, aunque sea a veces el más tonto le da uno en el hocico, el que no sabe nada, nada más estira la mano y moles ¡Pa abajo!, así es, así es, el más tonto a veces es el más abusado, yo no puedo decir que, aquí me querían asaltar dos y les di en el hocico a los dos, a los dos y con navajas ¡Pas! y ya están tirados, y luego los de la esquina, *<<viejo encajoso>>, <<ah todos contra mí>>* todavía echándome el pleito, ah, ¡me iban a asaltar!, no ya no, eso es lo mejor de Tepito me recuerda tantos bailes, me metía yo a bailar, me sacaban a chingadazos, que ya empezaba a bailar con las chamacas, como me veían que era bueno para bailar, pues órale, hijo de la chingada, córrele porque te van a dar, ¡dar buena!, yo hasta eso era pendejo porque no era, no era de esos chamacos abusivos, sí abusivos, abusados, porque yo no era, me gustaba darles besos, y la chingada, pero hasta ahí, y los de ahí me decían *<<hijo de su pinche madre, nada más*

vuelve a entrar aquí y le vamos a dar una chinga>> no, ya no iba, ya no voy, me iba a otro baile, ahí en Tepito al 20, ahí al ¿Dónde era?, ahí en Medellín, ahí en Caridad, ahí en González Ortega, a Panaderos, a Panaderos que era tan difícil, ahí ellos con cuchillo y yo sin nada y a puro brincarle y brincarle, y ¡Moles!, y ay, me salve de que me mataran como unas cinco veces o más y nunca, nunca, este, nunca no use yo nada de armas, luego ya de que así que empecé a vender, me vendieron varias armas, tuve varias armas pero, no no me gustan las armas y las empecé a vender, no no me gustan, me gustaban porque buenas armas tenia, tenía una Pietro Beretta, tenía una alemanas, alemanas, tenía varias hermanas, la Luger, tenia, me hice varias armas pero así como las tenía las vendía, mi hijo el más grande, ¿Verdad?, le gustaba tirar de balazos aquí con la pistola, tenía una pistola de esas que pero buena, buena, tenía una, ¿Cómo se llama esa? una, una grande, de esas pistolas, ¡qué bonita pistola! que agarraba y ¡Pas pas pas!, digo <<*pues es que no la sacas tu papá*>>, nunca fui de armas pero sí las tuve, y ahora ya no, ya soy normal, bien normal con puro corazón, para qué decir que yo soy, no no, soy normal nada más, ahora ya de viejo pues, me da gusto salir a trabajar y me da re gusto, más gusto regresar ya cuando regrese <<*ya la hice otra vez, ya otra vez*>>, ya ya, porque no se crean ya para manejar me pesa, ayer ya no podía manejar, ya no podía ir a la camioneta me dolían mucho las piernas, bastante, tengo que ir a la camioneta , me sigo por la camioneta, me metí, pero de allá pa acá, de ahí del de enfrente para acá, me pesa bastante, ya no puedo caminar, es que esto, mientras que no tenga la, este, mientras que no tenga la está ¿Cómo se llama? la ¿Cómo se llama?

Familiar: Tu cadera, la prótesis.

Entrevistado: La prótesis, no voy a estar bien, me falta un pedazo de hueso y es por eso que me pesa mucho, como cargo, eso es en la mera, salgo como gallito y ya en la noche, ya na'mas regreso y como les digo, gracias a dios caigo otra vez en mi cama, porque esta pesado, ojala y dios quiera que en este año, ella me está ayudando mucho, ella me está ayudando mucho y primeramente dios me voy a levantar otra vez, en primera que ya no tengo la, el complejo de mi hijo, no digo que ya se me olvidó pero ya no me siento como ayer, ya me siento ya mejor, ya, ya me creo que esa pena ya un poquito la he superado y primeramente dios voy a, como dice el doctor, me faltan 17 y <<*échale ganas, échale ganas*>>, esa es la vida, esto me está recordando a que yo tenía un amigo de la casa blanca que, ¿Cómo se llamaba? Las hijas de Sánchez, ¿Verdad?

Familiar: los hijos de Sánchez.

Entrevistado: Los hijos de Sánchez, ¿Ya lo han leído?

Entrevistadoras: No.

Entrevistado: Les recomiendo ese libro, ese cuate, bueno pero ese cuate era un vividor, yo nunca he sido un vividor, las hijas de Sánchez, las hijas de, es un señor, que fue también igual que yo llego y ese tenía hijos y fue muy amigo fue mi amigo ese señor, el señor Ruiz, ¿Verdad Vero?, el señor Ruiz.

Familiar: De ahí de la casa blanca.

Entrevistado: De ahí de la casa blanca, ¿Ya conoces la casa blanca?, bueno la casa blanca es muy legendaria, es una vecindad como el palacio negro como el pueblito, como la lavaderos, ya ven las canciones de esas de la Matancera, ¿no les gustan?, no pues si están chamacas.

Familiar: Pero sí han escuchado algo de esa música, ¿No?

Entrevistadoras: Sí.

Familiar: De ahí, pues de todo eso, uh, para platicar, muchas cosas.

Entrevistado: Eso es verdad, las hijas de Sánchez, así es que es una, yo leí ese libro porque a mí me gusta mucho leer también, esta, es un antropólogo el que hizo ese libro, no me acuerdo cómo se llama el escritor.

Familiar: Pero es americano.

Entrevistadora: ¿Lewin?

Familiar: Algo así, uy nos acordamos, y me acuerdo yo cuando iba uno y los veías ahí, como que…

Entrevistado: no, que vayan a Porrúa, a Porrúa.

Entrevistadora: una vez te dije, ya no me acuerdo quien lo escribió.

Familiar: Pero es muy bueno.

Entrevistadora: Sí, sí sé cuál es.

Entrevistado: Ustedes sigan, a mí se me hace que ya las aburrí con tanta platica.

Entrevistadora: No no no, ¿A qué secundaria asistió?

Entrevistado: A qué ¿Qué?

Entrevistadora: Secundaria.

Entrevistado: A ninguna, yo nada más hasta a la primaria, sexto año, a la "Luis G de León", a la "Luis G de León", está ahí en Peralvillo y Matamoros, todavía existe esa escuela, está en la mera esquina de Peralvillo y Matamoros, ahí está, esa escuela muy bonita, a mí cuando yo iba a recibir mi certificado me dijo el maestro, me da vergüenza mucho, de verdad, que me da vergüenza porque mi mama era una persona, no hay mama tan más hermosa como la mía, porque, siempre me preparaba mis cosas y muy buena mi mama, y este, dice el maestro *<<a su hijo le vamos a dar el certificado no porque le haga falta o porque lo merezca, ya no queremos que esté aquí, ya que se vaya ese cabrón>>* pero muy en serio el maestro y yo uy, qué vergüenza, qué vergüenza, pero es que era re peleonero, era re peleonero y me dio tanta vergüenza que le dijera eso el maestro *<<ahí está el certificado>>* y mi mamá, nada más me veía, *<<si es mi hijo>>*, así es que imagínense fue una cosa triste pero cuando yo me ponía a estudiar era el primero de la clase, también yo no tengo porqué engañar porque yo me engañaría solo, me decía el maestro *<<Corona>>*, porque no me decía Meléndez, me decía Corona, *<<cuando te pones a estudiar eres el mejor de la clase, pero te pones a la pelear y ya valió madres, tienes que cambiar para que tú puedas hacer algo en la vida, tienes que cambiar>>*, *<<sí maestro, sí maestro>>*, ese maestro era muy sencillo, tuve maestros muy bonitos, muy buenos, fue el profesor, Gregorio Sánchez, yo le decía al otro, al que me despidió, el pifas, ni me acuerdo de su nombre, yo le puse el pifas, mira qué clase de cabrón, mira, nada más me decía *<<ya señor me da mucho coraje pero lo voy a extrañar mucho>>*, que manera ¿no?, luego, digo que manera de, de ser yo, porque yo decía ahora que mi hijo, mi hija que es la Vale, que es, me mandan a decir que es canija, le digo *<<tienes que respetar mucho a los maestros>>* porque yo sí fuera otro, no no no, *<< no tienes que respetar mucho a los maestros>>* porque imagínate con cuantas personas lidia ¿treinta niños?, ahora son de mas, salones de 50 niños,

que en primera la preparación de los profesores, es nula, casi ningún maestro es maestro, de verdad, no tiene profesión no tiene preparación más que nada y luego enfrentarse con 50 niños, los mandan a la guerra sin nada, sin armas, sin nada, na'más se dan media vuelta y los niños, los que salen peor son los niños, y pues ellos no se le va a quitar lo tonto nunca porque ¿Cómo es posible que ellos admitan un trabajo que no saben desempeñar?, ahora está mi hija me está diciendo que va a salir otro nuevo método, tú me dijiste ¿Verdad hija?

Familiar: Si, bueno ustedes ya saben, ¿No?

Entrevistado: Que van a hacer, van a entrar, na'más un horario, ya no va a haber dos, matutino y vespertino, matutino ya no va a haber, puro vespertino ¿Verdad?

Familiar: Matutino, ya no va a haber turno vespertino, ¿Si sabían? Y ya no va a haber tantas vacaciones pero también, ahorita yo tengo un hijo en la secundaria pero él va en el Estado, vive en el Estado de México, ahí en Tultitlan y ahí ahorita les están dando cursos a los maestros para saber tratar a los niños para poder saber comprenderlos y lidiar con ellos porque están ahorita los niños, deberás, pero es muy difícil, están muy yo diría, así que los niños están sufriendo pero por cosas tantas cosas, tantas mala información que hay y porque ellos no entienden bien en sí, como lo que está pasando y que los papas también no les damos mucho, no los apoyamos mucho como debería de ser, por eso los niños son así, la información que tienen no es la que es y más aunado a lo que uno no les dice, no les explica, por eso los niños están así, eso es lo que pasa y pues si este, en la hay que una, escuela para padres, es lo que también quieren que haya para poderles ayudar, ustedes no sé qué estén, ¿Qué están estudiando?

Entrevistadora: Psicología social en UAM Iztapalapa.

Familiar: Ah, qué bueno, esta buena esa.

Entrevistado: ¿Qué sigue?

Entrevistadora: ¿Tuvo buenas amistades en la primaria?

Entrevistado: Sí muy buenas, hasta la fecha todavía tengo amigos de la primaria, todavía muchachos que, pues ya no somos ancianos, pero como tres, tres todavía nos vemos nos saludamos y << *¿Te acuerdas?*>>, <<*sí, ¿Cómo no?*>>, pues ya de esos tres creo que ya no'mas es uno, ya

no es, el que queda se llama Humberto, Humberto es el único de toda la juventud que nos conocimos desde primer año hasta sexto año, nada más me acuerdo de todos, me acuerdo de todos los de, pues con eso de que era muy este, muy popular, tuve muchos amigos, muchos amigos y enemigos ¿no?, más que nada enemigos, pero gracias a dios los enemigos luego se volvieron amigos, aquí luego tuve una época en que me gustó mucho el frontón, aquí en la Valle Gómez, a varios de las Valle Gómez les puse en el hocico, bien suelto, pas, luego me veían, me decían *<<Rojo yo no creía que les fueras>>* a mí me decían el rojo ahí, *<<rojito no creía que le fueras a pegar, estaba re grandote para ti y le distes en el hocico>>*, es que era bueno pa' los golpes, un día iba en el coche y este, y está un coche adelante de mí y me quedo parado, y me dice *<<tócale>>*, iba con un compadre, *<<Tócale>>, <<no ¿Pa' que?>>,* ahí están, estaban así enfrentesito en una cortina, como unos 40 metros, que *<<me voy a esperar>>*, y que me empiezan a mentar la madre los de atrás, pa pa pa pa, *<<este es el tren, ¿yo qué hago?, no puedo pasar>>* y que agarra y que los que están ahí eran unos judíos y un judío que se voltea *<<¿A quién le mentaste la madre? hijo de la chingada>>, <<yo no sé, quien sabe quién fue, son los de atrás>>, <<a mí me mentaste tú>>, << no, yo no fui>>,* que se viene pero estaba re grandote el güey, el chamaco, como un, ¿Qué será?, yo tenía como 50 y él tenía como unos 20 años, y luego como malcriado, de esos pinches, que llega y que me salgo del coche porque venía pero sí, en el momento tan rápido, me tiro un patadon, yo no sé pero cuando le agarre la pata me subí al otro coche, al de atrás, me subió al cofre le agarre la pata y me subió arriba, que me bajo del pinche coche porque me subió al coche, que me bajo y órale, *<<pas, y pas>>*, pues si el mendigo judío, nada más le hacía y que se caía y que no se caía, y ¡moles! Y le daba yo pero si, no se caía el carbón, chingue y chingue y que agarra y que me que llega otro y que sale mi compadre, yo iba a buscar a su esposa a unos para la enferma, ¿Cómo se llama? capelos, y este ¿Cómo se llama? y que sale y que se arma la pues, el pleito ahora hasta con los otros judíos y mi compadre también igual que yo, pero él es flaquito y pas pas, pero yo con este y que no se caía y que llega un señor con una pistola *<< ¿Quién le pego a mi hijo?>>* había como 10 oaxaqueños o 6 oaxaqueños ahí y *<<él fue, él fue, él fue>> << ¿Él fue el que le pego a mi hijo? ¡no puede ser! ¿Cómo le va a pegar este a mi hijo?>> <<él fue, él fue>>* dice, *<<mira, mejor vámonos>>*, de verdad, que agarra y que se y yo le digo *<<mire señor, la mera yo no empecé, él me mentó la jefa y los que se la habían mentado a él son los de atrás>>* y todos los de atrás *<< ¡arriba México, arriba México!>> <<Ya cállense el hocico, cabrones>>* el otro con la pistola hijo de, a ver sino se tira un balazo, este cabrón, yo no corrí, no

le tengo miedo pero, pero por dentro *<<ojala que no vaya a tirar un balazo>>* porque su hijo todo madreado, así el hocico todo roto, que, que agarra y que me dice *<<ya vámonos, mejor>>* y los pinches, los oaxaqueños que me dan, que me rodean y que me empiezan a tirar con las tijeras así plas!, y yo *<<¿pa' donde me hago?>>* y que me dice el señor *<<a ver cabrones, dejen al chamaco, ese>>, << ¿Qué chamaco?>>,<< Pues el chamaco es su hijo>>* y a mí me decías chamaco pero es que como yo hacía mucho deporte, me veía bien, ya déjenlo, ya déjenlo, ya que se va, ya que llega mi compadre, *<<¿Qué tal estuvo la bronca compadre?>> << se fue>>,* que bueno, ten, me dice mi comadre, *<<ten, tenga su reloj compadre, tenga, lo tiro>>* le digo <<ese reloj no es mío, ese no es mío>>, este, el señor de los judío, un reloj de oro, yo no me quede con él, nah, ya le había roto el hocico que voy a querer, pero así desde ¿Cómo ven?, oye, grandote les ponía en el hocico, si supieran cuantas veces y cuantas veces también me dieron, sí porque en esta vida no no'mas de dar, me dieron varias veces, un día me perdí con un flaquito allá en la candelaria, de esos cargadores, y este ¿Cómo se llama?, yo le abrí aquí y aquí, y él me abrió también, en las mismas, en una ceja, aquí me abrió toda la ceja, llegue a la casa mi mama me dijo *<<mira na'mas como vienes ahora, te voy a dar yo, yo también te voy a dar>>* ya me vio tan amolado, no les platico lo que paso ahí, pero como unos 10 minutos no agarramos, ya que me meto a dormir, *<<ya vete a dormir>>* ya me metí, paso la noche, me levante temprano, me lave porque estaba empapado en sangre del otro y de la mía, ya al siguiente día me pare, al tercer día me pare, al otro día ya no me pare, ya no me podía parar, *<<párate>>, <<no>>, <<vete a trabajar>> ,<<no, no puedo>>, <<que te vas a trabajar>>, <<déjalo, ha de estar malo>>* decía mi mama *<<'ta malo, déjalo, ahorita lo voy a curar>>* que me empieza a curar, pues cada que me echaba bálsamo, en donde quiera que me echo bálsamo, me unto todo, al siguiente día parecía de esos tatuados, morado, morado, por donde quiera pero morado así, todo esto morado, todo esto, bien morado, de que los golpes, ¿A dónde no me dio?, porque me dio por donde sea, hijo de su madre, yo no sé cómo aguante pero él también, yo también pegada re duro pero me esa vez fue una de las grandes tranquizas que me dieron, así que nunca es bueno decir que yo fui bueno, fui tremendo nada más, me dieron y les di, me dieron y les di pero no me quede sin, no Tepito, era híjole lo que es Tenochtitlan, Toltecas, Rivero, Jesús Carranza, Matamoros, Peralvillo, todas esas calles hasta hacía, tenía gente, y *<<que va a pelearse Corona>>, <<va a pelearse Corona>>,* había deberás que dios me castigue si miento, se hacía un chorro de gente y ¡moles!, un día un muchacho que me dice *<<te peleas con mi hijo y te doy unas pesetas>>* y le digo *<<no señor, no quiero*

pelearme ya>> <<ándale, te voy a dar unas pesetas, te doy 4 pesetas>>, <<no señor, no>> <<te doy 6 pesetas>> <<no, como cree>> y su hijo traía unos guantes y nada más le hacía así, yo de, por dios santo que dios *me <<yaaa, te voy a dar 7 pesetas>>, <<bueno ya va, si ve que está muy mal ya na'mas me separa y ya>>, <<sí, si veo que te están dando duro>> porque* decía que él lo entrenaba y todo eso, si lo entrena y yo ni entreno este si me va a dar, que me *<<vamos>> <<va>>* pas pas pas, luego le apretaba abajo y pum, y al revés y ¡pum! ya no hallaba al chamaco como, bueno, igual que yo estaba muy chico, unos 12 años, le pegaba arriba, le pegaba abajo, le pegaba en la trompa al wey, lo traía como pero duro le pegue al cuate ese, que agarra y que me dice, el ¿cómo se llama? el papa, *<<ya ya>>* y el muchacho estaba llorando, y la chin, *<<si quiere no me pague>>*, no pues mire na'mas, me dice pues *<<no yo te dije que>>*, el señor muy derecho, *<<yo te dije que te pelearas así es que aquí están tus pesetas, cuéntalas>>* sietes pesetas, eran de unas balancitas de plata, ya no existen, pero eran ahora hasta hacían esclavitas para las mujeres con esas monedas, me dio 7 monedas de plata, de balanza, de 25 centavos era, y le di una chinga a su hijo pero no yo no fui a buscarle pleito ni nada, na'mas me dijo *<<ese corona, ese corona es bueno>>*, *<<no mi hijo es mejor>>* ándele ya ve, de nada sirvió que lo entrenara es que sabes una cosa ya cuando estas en el calor de lo que tú quieras hacer te sale la casta, de lo quieras hacer si eres buena secretaria, si muy buena, si eres inteligente pues te vas a desarrollar porque yo me he fijado que cuando yo me estaba peleando y pensaba como pelearme yo ganaba, cuando yo me enojaba me daban en el hocico no hagas las cosas nunca enojado siempre con serenidad por muy enojadas que ustedes estén, tranquilos, tranquilos, tranquilos, que esto, tranquilos, así vas a poder hacer lo que tienes que hacer y también te puedes retractar porque cuando ya pierdes el sentido ya es malo ya sea que te den o que les des pero es más fácil que tú vayas a lastimar a otra persona ya con, hasta para otra cosa ¿no?, yo digo que ya con tranquilidad uno dice *<<esto no debe de ser>>* da media vuelta y te vas o haces otra cosa, *<<eso no está bien>>* o si vas a hacer una cosa la haces mejor pensando, ¿A poco no es así?, tienes que hacer las cosas con criterio, con serenidad, la que sea, la que sea, no nada de que na'más por pleitos, no, no, hay trabajo hay este, estas cosas que están haciendo ustedes, si ustedes tienen creatividad la van a presentar mejor, van a decir, *<<mmm es un Tepiteño con un poco de historia>>* pero si compran ese libro de Los hijos de Sánchez, van a ver que ese señor, bueno yo lo conocí toda mi vida yo no sé cómo le hicieron un libro si era en realidad un flojo no tenía que contar yo siempre lo vi siempre acostado vivía de los demás, bueno era de los hijos de Sánchez, esos sí tenía un chingo de hijos y un chingo de mujeres, a mí no me

gusto tener muchas mujeres, yo na'mas una mujer, mis hijos, claro como todo normal eh, no crean que soy tan menso, pero fui normal, normal dentro de lo normal mi normal, me da gusto vivir como he vivido hasta la fecha me da, me da orgullo de ser como fui y estoy aquí y me da las cosas que hice poquito pero lo hice así es lo que ya vieron lo que les platique, ojala y que les haya, les pueda presentar un trabajo más o menos, verdad, no creo que las haya defraudado, jaja no, no soy persona de muchas cosas pero sencillos, sencillo, eh, ¿A ver?

Entrevistadora: ¿Su mamá trabajaba?

Entrevistado: Sí, pues vendíamos comida, vendíamos tortas, por eso me pusieron el tortas, porque mi mamá vendía tortas, mi papá vendía tortas, vendíamos café, vendíamos comida, mi mama era muy trabajadora, mi madre no fue porque fuera mi mama no, yo sé de muchas mamás, pero esa mamá es algo muy especial deberás, me fue a ver a Guadalajara, me fue a llevar a un comedor a Guadalajara, pues mi papá mandaba en la casa, mi papá decía *<<esto se hace>>* y se hacía eso pero mi mamá decía *<<hijo nada más no dejes de venir a la casa>>* a veces hasta un mes sin venir a la casa, mes y medio y mi mamá pobrecita porque estaba llorando, me decía *<<no sabes que no sé ni dónde andas>>,* cuando me fui a vivir, me fui a vivir como seis años a Guadalajara, 10 años, ella me iba a ver pero cuando me dijeron que estaba mala que la iban a operar me vine, cuando iba falleció, como un año antes me dijo te vas a México, te quiero en México, y que van, mandó a mi hermano, y como traía de esos carros de Lamin, yo tenía una sastrería, allá que echa todas las garnachas *<<vámonos pa' allá>>,* no pinche carrote es para, no ocupe ni, *<<mi mamá me dijo que te llevara para la casa y allá te vas ir>>* y ya llegue a pintores otra vez, la casa pues es una cosa que la mamá, esa señora era una un ángel pa' mí, fue muy buena, bastante buena, bastante, antes de que se muriera me dijo *<<a ver, quiero que me vayas a cantar unas canciones, si ya me voy a morir quiero que me cantes "Dos almas">>,* había una canción que se llamaba "Dos almas en el mundo", se la cante, *<<canta esta otra>>,* y se la canté *<<ya salte porque voy a echarle la bendición a tus hermanas>>,<<'ta bien>>,* ya me echo mi bendición, y que se muere, ay, yo no podía creer eso, que calzones de decir *<<me voy a morir>>* y que se muere, esta señora que está aquí se dio cuenta que es verdad, na'más me echo la bendición a mis hermanas y que salen *<<ya falleció mi mama>>,* o sea que na'más le canté las canciones, dos canciones, y le echo la bendición a mis, a mi hermano pues lo quería mucho, por lo prieto por lo de mi papá, lo quería igual que a mi papá, una cosa muy difícil, pero también ya, esa señora me iba a ver a donde

sea, esa señora muy buena, muy buena, pocas madres como esa mujer, si porque muchos dicen que son mamás pero na'más de dicho pero esa era mamá mamá, me decía *<<¿Quieres dinero?>>*, *<<no mamá ¡Ya! ¿Cómo cree?>>*, *<<tenga esto, poquito pero es para usted>>* , *<<que esto es para usted mamá>>*, yo le daba a mi mamá, yo le daba a mi mamá poquito y todo eso, le digo, luego cuando ya se falleció ya me fue muy bien yo decía *<<chingada madre ya para ¿Qué quiero el pinche dinero?>>*, son cosas así es, cuando ustedes tengan algo que hacer bueno háganlo y quieran mucho a sus padres porque es lo más bonito pero que los quieran, ¿Saben que es querer querer?, no darles mortificaciones, portarse como tales, de verdad, escuchen esto, deben de ser honradas consigo mismo, cuando ustedes mismas, no ha creer lo que no deben de creerse, y tratar de superarse, es lo más mejor que pueden hacer, ¿Sí?, ¿Las aburrí?

Entrevistadora: No.

Entrevistado: Que bueno, jaja, pues yo no pensaba que fueran a venir, la mera verdad, me dio gusto que hayan venido porque pues, ya es, ya es, ay yo me quería bañar ahorita, me iba a dar un baño pero este ¿Cómo se llama? te dije no ¿Cómo se llama?, como me llego carga pal día de las madres, ahora no me llego buen zapato, porque luego me llega muy bonito zapato, hoy no me llego muy bonito zapato, me llegaron modelos pero pues ¿Qué se le hace?, antes iba a Guadalajara ahorita no puedo ir a Guadalajara y el señor que me manda el zapato le mandó el dinero y él me manda el zapato pero de todas maneras me manda un zapato muy bueno mucho muy bueno lo que pasa es que no me manda lo que se debió haber vendido ahorita, ahorita se venden balerinas, se venden chuequitos bonitos, de esas cosas de calor, me mando zapatillas y botas, no'mas me pongo a ver mi zapato y hasta les estoy diciendo a mis hijas *<<¿Te gusto el zapato hija?>>* pues como dicen *<<pues si papá>>* pero aunque ¡mmta!, ese es cosa pero primeramente dios sale, dicen que el que obra bien le tiene que ir bien, y va a haber mañana yo tengo que sacar mi zapato y me va a ir bien, hasta que tengo dinero para ahora el diez de mayo para ir a comprar un poco de zapato bajo, me voy a León también conozco León, a ver digan, ustedes, díganme ustedes.

Entrevistadora: Todavía nos faltan un poquito de preguntas no sé si, quiera, este, que lo hagamos en otro día o acabarla de una vez hoy.

Entrevistado: Háganla de una vez, o el martes que viene, como ustedes gusten.

Entrevistadora: O usted si ya se cansó o como quiera.

Entrevistadora: No, sí ustedes quieren ahorita, ahorita, yo no tengo nada que, ¿Ustedes hasta donde van, hasta donde son, de donde son ustedes?

Entrevistadora: Yo vivo aquí en el Peñón de los baños.

Entrevistado: Ah, aquí cerca, ¿Tú?

Entrevistadora: En Iztapalapa.

Entrevistado: Ah, está más lejos y ¿Tú?

Entrevistadora: También en Iztapalapa.

Entrevistado: Iztapalapa, ahí es duro, también, ¿Verdad? esta, Iztapalapa es uno de los barrios más difíciles de todo, es lo más difícil, Iztapalapa, pero pues hay que vivir, yo me acuerdo que decían, Tepito, uh Tepito, pues de ahí soy, chinga, solamente aquí del Peñón, siempre ha sido, tranquilito, aunque sea un barrio humilde, pero es tranquilo, ¿Verdad?

Entrevistadora: Sí, un poquito.

Entrevistado: Yo conozco uff, desde hace muchos años conozco Peñón, así que ustedes díganme síganle, a ver si ahora si ya no voy a platicar, nada más contesto, a ver.

Entrevistadora: ¿Cuál fue su primer noviazgo? ¿Con su esposa?

Entrevistado: Pues novias, pues como me case muy joven pues no tuve muchas novias, la mera verdad, por el baile na'mas, pues eran noviazgos de un rato, de ahorita nos damos un beso y ya no te vuelvo a ver, o sea que noviazgo es noviazgo es como quedarse ¿Verdad?, no na'mas tuve dos novias, mi esposa y otra muchacha, bueno otra también fue Lola, Lupe y mi esposa, Lola, también, fue muy sencilla también pero estaba muy chico y ya se fue a vivir hasta allá hasta la Scop, allá por este, todo San Juan de Letrán hasta allá, hasta lo último, hasta allá se movió, ya, ya se acabó, Lupe pues si este, tuve más tiempo con, tratándonos, estaba muy chico yo me acuerdo con que agarrarle la mano yo sentía la gloria hijo de la chingada, y ella también pues eran noviazgos, era mucha inocencia, son tres novias nada más.

Entrevistadora: Y ¿A qué edad tuvo la primer novia?

Entrevistado: Mi primer novia pues ha de haber sido como a los 13 años, 14 años, la primer novia, fue Lola, y luego fue Lupita y luego esta señora, ya 17 años, 17 años me case yo a los 20 años ya teníamos 3 niños, mi hija, mi esposa tenía un hijo por año, ya teníamos 3 niños, pues eso luego me decían << *¿Son tus hermanos?*>>, << *que van a ser, son mis hijos*>>, estábamos jóvenes.

Entrevistadora: Y ¿Dónde conoció a su esposa?

Entrevistado: ¿Eh?

Entrevistadora: ¿Dónde conoció a su esposa?

Entrevistado: En una fábrica de trajes, donde, donde ella trabajaba de ahí, de la costura, era forradora, y yo llegue ahí a trabajar como, hilvanamangas, yo pegaba las mangas, ahí la conocí a ella, al menos de un año yo me case con ella, entonces que, pues de ahí empezó, hasta ahorita, ¿Cuándo años tiene?, eso fue en el 62, son 38, y 17.

Entrevistadora: ¿54?

Entrevistado: 54 años, ya tiene mucho, y es mi única esposa, son mis únicos hijos, yo nada de que aquí tengo un hijo, acá tengo otro hijo, son mis únicos hijos y yo vivo bien, pues los quiero, nada más, hasta ahí, pero a mis hijos, quiero mis nietos, a mis bisnietos, quiero a mis hermanas, hay muchos detalles pero es imposible, bendito sea dios que me dio la gracia de poder estar con ellos, convivir con ellos, todo en su momento, ahorita ya no convivo con ellos porque luego ya los dejo de ver mucho tiempo, antes yo los veía pero yo siempre les hablaba, los deje de hablar y ya no me hablaron, digo ah entonces esos no son mis hermanos, si yo les hablaba antes, ellos me tenían que, siempre los andaba buscando y <<*¿Qué esto hermana?*>> y <<*¿Qué es esto hermanita?*>> ellos ya les deje de hablar y se acabó, a ver, otra cosa.

Entrevistadora: Y ¿Con sus hijos? ¿Cómo se lleva con sus hijos?

Entrevistado: Pues eso sí está muy difícil, eso está muy difícil, les voy a decir na'más una cosa, me llevo, yo me llevo muy bien con ellos, yo, nunca, no digo que fui mal padre, porque no puede ser que haya sido mal padre, lo que pasa es que yo me ausente mucho de la casa ahora que falleció

mi hijo, no que me haya ausentado de irme sino mentalmente, ellos en lugar de apoyarme no me apoyaron, agarraron, el más grande, este Oscar, agarro otro, otra forma de ser, y yo digo *<<¡Qué bueno!>>*, ahora ya me siento bien, ahora las cosas van a ser así porque yo estoy ya bien, a mi hija es la que está ayudando ahora porque ve qué me hace falta, está muy bien, me llevo más o menos bien con mis hijos, la otra aunque no, este, no me llevo moralmente bien, entre paréntesis, pues es mi hijo y si no lo perdono yo, ¿Quién lo va a perdonar?, es muy difícil, para platicar eso, porque no soy tonto, pero tampoco quisiera ser algo que no tengo que hacer, que no quiero hacer, que no quiero no sé y a pesar de que sus hijos de él, son unos hijos muy buenos, uno es contador.

¿Cómo se llama?, auditor, auditor es más que contador, tiene otro que es contador y otra niña que va a la universidad y otra niña que trabaja porque esta malita, tiene muy buenos hijos, muy buenos hijos, que bueno, a mí me da eso mucho gusto, ya andan por aquí mis nietos, el auditorio ya se casó, vive bien, el otro también ya se casó y vive bien, o sea que, son, no me da tanta preocupación él porque tiene a sus hijos que lo quieren mucho, lo que me da preocupación son mis hijos de aquí los chiquitos, mi nieta gordita, eso es, pero trato de que esto vaya más o menos ojala y dios quiero, dios me preste vida para poder sentir esto, eso es como me llevo con mis hijos, a ver ‘ora.

Entrevistadora: ¿Alguno de sus hijos le ayuda en su puesto?

Entrevistado: Nada más la niña esta, la Vero, esa gordita, es una gran mujer, porque parece hombre, hijo de la chingada, verdad buena que está bien fuerte, esta como tú, ya la ves, es muy fuerte, es muy buena, tiene su forma de ser, yo le pido a Dios que ella trate de cambiar por ella misma porque a nadie va a beneficiar más que a ella misma, aquí esta ojala y me esté oyendo, es lo que deseo, una persona que no sabe pensar ¿A quién perjudica? más que a nada a ella misma y a los que la rodean, eso si mi otra hija la grande, la que estaba aquí, que esa es mi hija pues me está ayudando y deja la casa de su familia por venir estar aquí conmigo, a ayudarme, se lo agradezco bastante, la otra muchacha que tengo pues ella es comerciante y batalla mucho para vivir, anda pobrecita vendiendo todo en Tepito y anda para allá y para acá , verdad pues tiene que trabajar, tiene que trabajar y yo la veo, nada más que luego si le exijo porque tiene que ser abusada sino es abusada ¿qué chingados va a ser?, así que le digo, *<<yo soy tu papá y aunque sea $10 pesos ven a darme chingada madre>>*, no tanto porque lo haga falta, no, acuérdense que no es, no este, ¿cómo se llama? obligación que le den a sus padres es una, como se llama, es algo

espiritual, el que no le da a sus padres no tienen madre, eso es, acuérdense bien, tienen que darle a su papá y a su mamá, aunque digan que no, *<< ten una pececita>>*, *<<ten>>*, *<<ten, mamá>>*, *<<ten mamá>>*, el que no lo hace, así es que aunque les $100 pesos, ¿Qué son $100 pesos? no es nada, *<<ten mamá>>*, el que no lo hace no tiene nada de ser humano, ¿Por qué?, porque bueno cuando estaban chicos ¿Quién les ayudo?, su mamá, creo más que nada su mamá, cuando están grandes, bueno el papá tiene que ver mucho pero la que se encarga de muchas cosas es la mamá, así es que tienen que hacer eso, a ver otra cosa, eso es.

Entrevistadora: Cuando sus hijos eran niños, ¿Qué actividades le gustaba realizar con usted?

Entrevistado: Pues mis hijos, ¿Cómo diría?, mis hijos fueron completamente del hogar, nunca los mande a trabajar así a otro lado, los únicos y años que estuvieron trabajando, fue con su abuelo, es el papá de mi esposa, él fue el que los mandó a trabajar fuera de mí, de ahí en fuera no trabajaban, le ayudaban como él era zapatero, ahí en Guadalajara, pues le ayudaban a cosas de guardar y más bien el grande, ese muchacho es el que le ayudaba a traer el material, a cargar, eso es lo que hacía mi hijo, porque sin verlo yo ya sabía qué hacía, era muy buen muchacho, ese muchacho, mucho muy bueno, yo sé ahora lo que es bueno; eso eran mis hijos.

Entrevistadora: Y se sentía usted… cuando se casó, ¿Se sentía preparado para tener una familia?, bueno psicológicamente…

Entrevistado: ¿Yo?, preparado… pues por eso cometí muchos errores, ¿Saben una cosa? Yo creo que, para casarse, todos tenemos que prepararnos, todos, todos… hay libros que preparan muy bien, pero creo que más bien nos prepara la vida, personas que saben sufrir, que saben trabajar son los que van a ser buenos papás. Las personas que no han trabajado que son mimados, esos no sirven, esas personas que son mimados, denle la vuelta porque ese güey no sirve para ni madres, ¿Por qué? Porque no sabe sufrir para tener un hogar hay que saber sufrir, hay que saber trabajar, hay que saber tener un poquito de carácter para sobrellevar a la gente, eso.

Yo nunca lo tuve, yo nunca hice eso, pero por naturaleza aquí está mi casa, es la mejor recomendación ¿verdad? Porque si yo hubiera sido otro pues me caso con otra, y me caso con otra y me caso con otra, aquí estoy…

Entrevistadora: Y ¿Cómo cambió su vida a partir de que usted formó una familia?

Entrevistado: Pues… en primera, pues es muy difícil, yo viví una vida bastante difícil, bastante, pero bastante difícil, yo me casé porque me corrió mi papá de la casa, yo creía que casándome ya no me iban a correr, pero siempre hubo pleitos en la casa, nunca este… pocos años que he vivido con ella, muy pocos ¿Ya entienden? Hay veces que Dios a uno le da todo y a otros no les da ni maíz, pero nos aferramos, porque yo me aferré porque es mi familia, tengo que llevar a mi familia, fue muy difícil, muy difícil de veras porque siempre, yo vivía separado, porque siempre yo vivía en casa de huéspedes, en hotel, de la patada, no les digo que estuve en los Ángeles, estuve en Mazatlán, estuve en Tepic, estuve en Guadalajara, estuve en Acapulco, pero siempre estaba soñando con mis hijos, y estoy aquí con mis hijos, por eso les digo que hay veces que a muchos nos socorre mucho Dios y a mí también me socorrió en alguna forma, los tengo, creo que esa es la mejor prueba o la mejor ¿Qué será? El mejor… la mejor ganancia porque luché bastante y estoy con mis hijos…. Eso es.

Pues es bastante rara la contestación, pero es la contestación.

Entrevistadora: ¿Tuvo problemas económicos?

Entrevistado: Pues como he tenido muchos… siempre a mí me ha gustado mucho trabajar, pues… se pasará un rato, pero no el día ¿Ya me entienden?, se pasará porque yo he visto muchos que andan las mujeres bien desesperadas, bendito sea Dios, no, y es lo que yo quiero luchar para no dejar necesidad, quiero luchar para estar… para que mi familia este más o menos, aparte de que las cosas, las poquitas cosas que tenemos nos pueden dar para que pongan un negocito o cualquier cosa, ésta es propiedad de nosotros, yo la compré, yo de estar en Tepito yo compré esta casita, así es que…

Pues no digo que estoy ¡Qué bárbaro! Pero no estoy en la calle ¿Ya me entienden? Y lucho mucho porque no esté en la calle porque no pasemos hambre, porque no pasemos necesidad, por eso lucho, por eso yo digo que Dios me recompensó toda esa lucha que he tenido siempre en la vida, yo estoy aquí, estoy aquí ¿Qué te parece? Eso es….

Entrevistadora: Y….

Entrevistado: A ver, ahora síganle, síganle.

Entrevistadora: Y cuando se casó ¿Su esposa y usted también trabajaban?

Entrevistado: No, mi esposa nunca ha trabajado, cuando yo me casé como empecé a hacer trajes, ella me ayudaba a hacer los trajes, los sacos, entre los tres, entre yo y mi hijo y ella, hacíamos los trajes, hacíamos los trajes e íbamos a entregar y miren, me salían unos trajes bien padres como todo, de primero no le hallaba yo el modo, pero después hacía unos trajes muy bien, de la sastrería mantuve siempre a mi familia, del comercio no se diga, en el comercio siempre me fue bien.

Tepito es Tepito, yo me acuerdo que estaban chiquitos mis hijos y no tenía para el chivo, yo iba a Tepito y ya tenía para el chivo, en un rato me ganaba 100, 50, yo conozco muchos rateros, muchos, me llevaban y me vendían las cosas: <<*Me vas a vender las chivas…*>>, ellos me daban a vender lo que se habían robado, yo se los vendía, me ponía y me metía en el mercado, y pasaban << *¿Cuánto?*>>, <<*Tanto*>> y los rateros me decían: <<*¿cuánto?*>>, y yo les decía <<*Tanto…*>>, << *¡Tanto!... ten pa' ti*>>, me daban que los $50 que los $100, y ya regresaba con el chivo, por eso les digo que pa' mi Tepito, Tepito, Tepito es Tepito, de verdad, ahí traje a mis suegros, ahí traje a ellos, les ayude, por Tepito les ayude bastante, ¿Cómo se llama?, Tepito es algo bien, bien, bien, bien, bien bonito.

Bueno, cada quien agarra las cosas como… si ustedes van y se compran droga pues ¡Tepito es Tepito! Pero para mí es mi chivo, ¿Qué es chivo? Mi gasto, yo llego a Tepito y me voy con mi hija la Carmelita, <<N*o tenemos pal chivo hija…*>> llegando, hay un muchacho que se llama Israel, me presta y yo al ratito le pago, hay veces que está el chamaco muy… muy cascarrabias, es muy buena gente me dice: <<*No tengo dinero*>>, <<*Ándale Israel, préstame dinero…*>> y ya me presta, y ya le pago; así es… pero nunca me ha fallado el gasto.

Entrevistadora: Y ¿Desde hace cuánto tiempo comenzó a vender en la cerrada?

Entrevistado: Mmm… desde el 78, 77, en la cerrada, pero allí empezamos a… compré un puesto ahí en el 77, desde el 77 pa' acá yo estoy en la cerrada de Tepito desde los 8 años, así que Tepito para mí es Tepito, pero cuando yo trabajaba fuera, vendía, vendía de todo, de todo… ¿de qué no he vendido? ¡De todo!, de verdad, a ver otra cosa.

Entrevistadora: Y ¿Por qué razón decidió irse a Guadalajara?

Entrevistado: Ah… tuve que seguir a mi familia, yo me quedé aquí primero y no, pues…. Yo me sentía que moría, <<*Mi familia, mi familia*>> y ahí voy yo, y ahí me pasé 10 años de mi vida, y pues gracias a Dios, todavía ella se vino otra vez conmigo y aquí estamos. Guadalajara también es muy bonito para mí, Guadalajara también… puse mi sastrería allá, allá también hice <<*Pues voy a comprar estos zapatos*>>, nomas' mando dinero y me mandan zapatos, ya sin ir, a nadie le hacen eso y perdí mucho crédito porque empezó a fallecer… falleció mi hijo y empecé a fallar a todo el mundo, entonces pues perdí mucho crédito, perdí bastante crédito, pero… mando dinero y me mandan zapatos.

Entrevistadora: ¿Por qué decidió dedicarse a la venta de calzado?

Entrevistado: Por mi suegro, fue el que me metió cuando yo ya estaba viviendo aquí, porque yo me vine de Guadalajara como al 77 y mi suegro este… andaban quitándole su casa, pues él la hipoteco, y él decía <<*bueno… Rodolfo, véndeme zapatos, ya que estás en Tepito* >> y ahí me empecé a meter a vender zapatos, pero yo soy sastre, pero más que nada soy comerciante y empecé a vender a lo pendejo, no… vendía yo zapatos, vendía muchos zapatos yo, mucha gente…

Yo traía mucho zapato aquí a México y yo era uno de los, uno de los… porque hay muchos de los que vendían mucho zapato en Tepito, vendí muchos zapatos, sigo vendiendo pero ya a un 10% a un 5% de lo que yo vendía antes, yo vendía mucho zapato muy bueno por eso me dedique al zapato, porque mi suegro es él que… no me inició, sino que me metí yo a él sin querer, por ayudarlo a él, me metí al zapato y es negocio es un negocio muy bueno, mucho muy bueno, nada más que hay que saber comprar, pa' saber vender porque él que sabe comprar se le venden fácil las cosas, cuando tú compras algo bueno lo vas a vender fácil, si tú compras algo malo, vas a saber qué vas a comprar o qué es lo que se va a vender; porque si es tiempo de calor como te digo: vendes agua, si es tiempo de frío vendes café, así es, así es el comercio, hay que saber qué vas a vender, qué es lo que está pidiendo la gente, las novedades, eso se vende.

Hay cosas que se venden solitas y es que nunca pasan de moda, pero eso tú tienes que darte cuenta qué es lo que hace más falta, eso es… y ahora tú pregúntame.

Entrevistadora: ¿Cómo es su relación con los comerciantes de la cerrada?

Entrevistado: Pues el 80% buena o el 90 o el 95 porque como todos no soy una monedita de oro, hay veces que hay dos que tres que les cae uno pesado pero el 90% por decirlo así, el 90, 95%, me llevo bien con ellos, tanto los de a fuera como los de a dentro, por todo el rededor, les digo que es, hasta pongamos el 1% que le caiga mal, sí, sí, sí … porque hay unos que son…. Pero casi al 99% les caigo bien.

Entrevistadora: ¿Los ubica a todos?

Entrevistado: ¿Los ubico?

Entrevistadora: Sí.

Entrevistado: Sí, a muchos los ubico, a varios, ubico a los de adentro a los de afuera: Pedro a los coreanos, a muchos, a muchos, los de ahí pues no se diga a tanta gente yo conozco, todos me hablan, me dicen "el Don", a mí me cae gordo que me digan así, me dicen "el Don", Don, Don, Don y Don; y hasta los malvados eh… van los malvados y dicen Don, ¡Qué bueno!, me respetan.

Entrevistadora: Actualmente ¿Qué le gusta hacer?

Entrevistado: Más bien, me gusta hacer todo lo que hago, pero me gustaría algo más, me gustaría ¿Sabes qué cosa? Ser estable, o sea que me llegará una cantidad de dinero razonable para poder flotar porque el dinero te hace flotar, si tú tienes dinero te vas así (*señala hacia arriba*) pero si no tienes dinero te arrastras, el dinero es muy especial, es muy importante pero mucho muy importante y más para un comerciante, si tienes dinero vas a hacer muy buenos negocios, sino tienes dinero nada más te quedas viendo; esa niña Verónica, la que salió hace ratito me consiguió dinero y estoy trabajando por ella, así es que imagínense lo que es el dinero, es algo muy importante.

Entrevistadora: Pero, además de su trabajo ¿Qué actividades le gusta hacer cuándo tiene tiempo libre?

Entrevistado: La sastrería, no es que me guste, es una necesidad… ya ésta mano no la puedo mover y tengo que estar (*hace ademanes*) porque así se cose y luego la máquina, ¿Ya entiendes?, me pongo a coser, claro que siempre me ha gustado mucho la sastrería, en la sastrería me paso desde las 6 hasta las 10 o 11 de la noche, ahí trabajando y no me canso, me gusta hacerlo pues es

lo que me gusta, claro que ahorita que me siento mal aunque me guste, no… prefiero estar aquí, eso es lo que me gusta, sastre, sastre, ser sastre.

Entrevistadora: Y bueno de Tepito ¿Cómo ha visto usted el cambio desde que usted era niño hasta el Tepito actual?

Entrevistado: Pues es que a Tepito lo cambio la droga, el vicio porque Tepito era muy bueno, empezó la fayuca, ustedes no la conocieron pero la fayuca empezó y Tepito vivía una fantasía, todos tenía mucho dinero, todos, era... había ríos de gente, diario, ríos de gente, y uno se portaba muy mal con las gentes, pero ahora que no las tenemos… nada más imagínense, pasaba la gente y les decíamos *<<Caminando y miando pa' no hacer hoyo>>* o sea que caminaran rápido y na' más se quedaba gente viendo… bueno, yo no fui tan grosero, muchas veces yo defendía a personas que iban a asaltar, yo me… *<<No te andes metiendo Rodolfo que un día te van a dar en la torre>>*, *<<Gen a su madre, qué me van a dar>>, <<No que yo soy…>>* me decían los rateros *<<Yo soy barrio>>*, *<<Tú chingas a tu madre, para mí nada más vienes a robar aquí y te pongo en la madre, no' más no te metas conmigo porque yo te encuentro cabrón>>*.

Hice varias cosas difíciles contra los rateros porque me conocen los rateros, pero hay raeros que no son de ahí, que vienen a robar de Iztapalapa, vienen a robar de la de allá de… de aquí de la Valle Gómez, de aquí de la Gustavo A. Madero; yo conocía a muchos rateros de aquí a la vuelta y los veía en Tepito *<< ¡Ay, cabrón! A poco es de aquí usted>>, <<sí yo soy de Tepito>>, <<Pa' ver sabido>>* y son rateros de aquí, es que muchos, yo defendí a mucha gente, eso es el cambio de Tepito el que era antes de la fayuca yo vendía.

Iba mucha gente porque siempre Tepito se ha caracterizado por, por las ofertas porque se compran de las fábricas lo que ya no se vende, compra uno en *stock,* yo compro en *stock,* traigo de lo que, pero esa misma mercancía se vende en Liverpool, en varias tiendas de autoservicio, allá las venden a $1000 y yo las vendo a $300 a $200, así es que… yo vendo ofertas y yo les digo *<<Pues si quieren vayan después van a ver lo que cuestan; ustedes creen que porque se los estoy dando a $300 es caro, pues vayan a ver cuánto cuestan porque ya para que yo lo venda a $300 es que allá ya cuesta $1000>>*; ahora ya en Liverpool, ya no vende como antes que vendía piel o cosas buenas, ahora vende mucho chino, muchas cosas sintéticas, tanto lo que sea, ya sea: ropa…. Los pinches

chinos han acabado con el comercio mundial, bueno le han dado mucho en el hocico a todo el mundo y venden cosas bonitas pero que no sirven, eso es… eso es el cambio de Tepito.

Entrevistadora: Y actualmente ¿Qué le gusta más de Tepito?

Entrevistado: Nada, nada, nada, ya no me gusta nada, ya no… es que, como les digo, ahora se ven cosas muy pesadas, ya, ya, ya. Sí quiero a Tepito porque yo soy de ahí, pero ¿Cuánto se llevó? El de ahí de Tampico ¿Cuánto se llevó? El de aquí de… cómo se llama del Estado de México otro, y el ratero que está ahorita en la presidencia, ese está peor, la casa blanca *<<¿Cómo que la casa blanca?>>* y luego dice: *<<¡Perdónenme la regué!>>* cómo un presidente va a hacer eso, y cómo así *<<¡Perdónenme!>>* esas son estupideces, sinceramente, pa' su rango, pa' su rango es una estupidez gigante, pues es lo que yo te vuelvo a decir, Tepito necesita una renovación, que hicieran un consorcio, este… *<<vamos a hacer puestos, vamos a hacer… pero lo vas a pagar tú>>*, *<<¡Está bien!>>*, está bien que nos den chance de pagar los puesto pero es que quieren hacerlo, quieren hacerlo con dinero de los chinos, pero los chinos dicen *<< Sí, va a ser mi dinero pero el mercado va a ser de nosotros>>* ¿Cómo van a sacar a Tepito? Si de por sí, todo ya es foráneo: *Sears, Liverpool, Aurrera,* este… ¿Cómo se llama, éstas tiendas que hay en cada esquina?

Entrevistadora: Oxxo.

Entrevistado: Oxxo, estamos invadidos de foráneos ¿Sí o no? Cuánta gente no le quitaron los Oxxo's el pan de la boca, cuántas tienditas se han quitado por eso, y el gobierno ha hecho un chorro de cosas, eso es… Tepito necesita un cambio, pero estructural, estructural, algo que nos dignifique, que nos levante, vaya, porque es una tristeza; nos corren de los Estados Unidos y Trump tiene derecho, tiene la razón, tantos mendigos que se van, tanto los de Michoacán como los de Tampico como los de Puebla, tantos asesinos se van a refugiar allá, matan y se van pa'lla, matan y se van pa'lla, no todos somos asesinos, llevan droga, ahora se llevaron… en lugar de juzgar aquí al señor éste… este… ¿Cómo se llama? Al narco.

Entrevistadora: Al Chapo.

Entrevistadora: ¿Y qué es lo que le gustaba más de Tepito antes?

Entrevistado: ¿Qué es lo que me gustaba más antes?

Entrevistadora: Sí.

Entrevistado: ¿Sabes qué cosa es lo que me gustaba más antes de Tepito? Es que toda la gente siempre ha sido comerciante, espontánea, son espontáneos de la vida, tú has de decir ¿Qué es espontáneo? No nada más, es así, espontáneo es aquella persona que sin saber a dónde va, se mete, eso es lo que es la espontaneidad de las personas, las que dicen <<*No lo sé hacer, pero lo tengo que hacer*>> vender algo que nunca en su vida vendieron y lo venden, eso es lo que me gusto de la gente que antes, porque también como hay bailarines, músicos, pintores, hay de todo en Tepito, de todo hay, eso es lo que más me gusto.

Entrevistadora: Recuerda ¿Cómo fue el movimiento estudiantil del 68?

Entrevistado: Ah, eso es una desgracia, la… el movimiento ese, pues es que Echeverría siempre fue una persona, pues la mera verdad negativo, negativo, fue como Gortari, los peores presidentes que ha tenido México: el que está ahorita, Gortari, Calderón un raterucho, pero Gortari un mal presidente porque se aprovechó de muchos para robar, lo querían hacer presidente del Banco Mundial, el señor éste… ¿Cómo se llama? Echeverría, importancia a toda la gente sudamericana, aquí hicieron una Villa en donde estaban uruguayos, argentinos y pagaban quién sabe cuántos millones de pesos pa' que les dieran de comer y este… trabajos, todos los mejores que salían para el gobierno se los daban a argentinos, a uruguayos ¿Y los mexicanos?, ustedes no saben eso, pero es la verdad, nada más lean su libro y verán que lo que estoy diciendo es verdad.

Y lo que pasó ahora con los mismos estudiantes que ahora el mendigo de este presidente, tanto el Calderón como este señor le han dado vuelta a ese problema, pero es una barbarie, es una barbarie, yo les puedo platicar algo más fuerte pero no tiene caso, no tiene caso, ustedes son jóvenes y estudien y verán que lo que yo digo es cierto, desgraciadamente no hay poder de… de pueblo, no hay poder, nosotros somos muy dejados, <<*Ay, que nos pasó esto… ¡Ay, yo lo aguanto, mientras que yo tenga no me interesa lo demás!*>> y así lo que pasó con eso ¿cuántos papás no han perdido a sus hijos?, ¿Cuántos? Un chorro de papás han sufrido la pérdida de sus hijos, pero somos un país en donde no nos juntamos, otra cosa….

Entrevistadora: ¿Usted estaba aquí en la ciudad cuando ocurrió lo del terremoto del 85?

Entrevistado: Sí, aquí vivía ya, sí yo ya estaba, yo llegué aquí en el 77, en el 77, el terremoto fue en el 85, sí yo ya estaba aquí, fue una cosa tremenda, pues, cómo te diría, pues un poco de hermandad, pero se vio que más que hermandad a nivel internacional, no supimos apreciar la ayuda que nos dieron mucha gente, venían muchos suizos, muchos europeos que vinieron a hacer cosas muy buenas, pero como nosotros no somos preparados, no las supimos aprovechar ¿Ya entienden? Mucha gente trajo dinero para que nosotros nos apoyáramos <<*pues tú has esto*>>, pues nosotros no supimos aprovechar, eso fue el 68, el 85; hubo muchas desgracias, mucha gente que….

Esa agua está muy sabrosa, tiene: chía, piña, cómo se llama… apio; es muy buena, es muy buena el agua, nada más que lo que le hace falta es el hielo, ah… y tiene pepino, con el hielo esa agua sabe…. De veras.

A ver otra cosa, ya de 85 eso, fue más que eso.

Entrevistadora: Y ¿Le tocó estar en Tepito?

Entrevistado: No, me tocó estar en un hotel, estaba yo en Guadalajara, me fui yo a comprar zapatos, y esa vez estaba yo en el hotel y dije: << *¡Ay!, tomé demasiado* >> porque me volví alcohólico, me volví alcohólico, pero un alcohólico empedernido, yo ya sudaba alcohol, y esa vez estaba yo así en el hotel y que empieza así <<*¡Ay, no puede ser!*>> y luego ya que se empieza a bajar y digo <<*No, no tomé anoche, ¿Qué pasó?*>> ; ahora sí, que prendí la televisión y no se veía, no había canales y luego que empieza a temblar otra vez y <<*¡Ay, ay, ay!*>> y <<B*ájense todos*>> y chin que nos bajamos del hotel porque hubo otro temblor y ¡changos! Que me bajo y estábamos todos ahí, unas mujeres con su bata, se tapaban y yo digo: <<*pa' que se tapan, ahorita que va uno a ver, ahorita está uno espantado*>>, los elevadores no funcionan, ya cuando llegué aquí, una tristeza enorme y yo na' más de ver tantas cosas llegué aquí y estaba por nacer la gordita, estaba embarazada y << *¿Dónde está mi hija?*>>.

La casa de ahí de pintores casi se cayó, me dicen, le digo <<*y ¿Ms hijos?*>>, <<*¿Están bien?*>>, << *¿Qué pasó?*>>, <<*El coche se lo llevó la chingada*>>, << ¿Mis hijos?>>, <<*Ah... están bien, que al coche*>>, <<*eso, no hay coche, a mí no me interesa el coche, mi familia..*>> todos estaban bien a mí no me interesó nada más, nació la gordita y en el enero del 86 estaba aquí, ahí en moisés la chiquita en el Sol porque aquí entra el Sol bien padre, ahí estaba, chiquita en pleno este… enero

yo tenía ya esta casa, así que eso fue el terremoto y luego yo les digo una cosa, yo me fijaba en la Doctores, era horrible, Tlatelolco horrible, había taller allá por Iztapalapa, de la patada, mucha tristeza ¿Apoco no? Muchos talleres de costura quedaron, cuántas mujeres, ahí, mucha gente, eso fue el 85, ya pasó esto y compré está casita, compré está casita de lo que tenía ahorrado; pues <<*Tengo tanto*>>, pues pa' cuándo es cuándo y compramos la casa, eso fue en el 85.

Entrevistadora: Y ¿Notó muchos cambios en Tepito, después del Terremoto?

Entrevistado: No, no, no, Tepito no cambió con el terremoto, lo que pasa es que mucha gente ya empezó a dejar los baños, los vapores porque ya tenía baño en su casa y antes las vecindades no tenían baños, cada quien tenía un excusado, un excusado era como para 10 personas o 4 personas, así eran los baños de antes en las vecindades, había una serie de excusados ahí y cada quien tenía, esta persona de aquí a acá tienen que traerse su excusado, de aquí a acá también o ellos mismos se acomodaban así es que cuando llegó el terremoto y empezaba cada quien a tener sus baños, ya no íbamos al vapor, ya unos se daban su…

Yo pues compré esta casita, aquí tengo mi casa, me la llevé bien, pero el terremoto cambió mucho a la gente de Tepito como que nos educamos, no pues yo también soy de Tepito, nos educamos porque pues los palomares que hicieron no estaban bien, pero estaba mejor que lo que teníamos, hay unos que tenían unos cuartitos que tenían una piezotas grandotas, nosotros teníamos una pieza, una zotehuela, un baño y una cocina pero la pieza la hacíamos dos, le poníamos un tapanco, casi todos tenían tapanco.

¿Qué era un tapanco? Como estaba muy grande, esto era lo doble de esto, le poníamos una madera, maderas <<*pas, pas, pas, pas…*>> y su escalera, ahí poníamos dos camas y era otro dormitorio y abajo era otra cosa, eso era Tepito el 95% eran vecindades y excusados, lo que nosotros sí teníamos era nuestro excusado cada quien a dentro pocas vecindades tenían es, pocas… casi el 90% tenían todos sus W. C. y luego …

Entrevistadora: Y bueno ¿Cree que sí cambió positivamente la relación de los habitantes de Tepito?

Entrevistado: Pues de primero bien, bastante, pero después hubo un trastorno muy fuerte porque vino la droga, los mentados, este… capos pequeños, capos pequeños los que se dedicaban: <<*Ésta*

es mi esquina y aquí yo vendo nada más porque si vendes te va a llevar la chingada>>, por eso ha habido muchas matazones porque muchos llegaban y se metían al tiroteo o el capo mayor llevaba droga y se las daba y no pagaban babalun, les daban chicharrón a todos, muchas veces se metieron a las casas a balacear a toda la familia, muchas veces, muchas veces no salió en el periódico, pero eso de la droga ha acabado con Tepito, desde el 85 pa'ca.

¿Qué sería 87?

A los dos años empezó a haber matazones, o al 86, había matazones por esas drogas, eso fue.

Entrevistadora: Y ¿Usted cómo ha visto la transformación que ha tenido la cerrada?

Entrevistado: La transformación que ha tenido la cerrada, pues… desde que pusieron el domo ese, que primero hicieron el domo, pues imagínense, este… primero por los líderes que eran muy rateros, pero luego ya llegó éste señor, éste señor que se llama Carlos, es el líder de ahí, pues no digamos que es una blanca paloma, porque… pero es un señor que trabaja, hizo ese domo que está ahí, él participó mucho en ello y ha hecho muchas cosas muy buenas ese señor.

Entrevistadora: ¿Desde hace cuánto está el domo?

Entrevistado: Ese domo tiene como el ochenta y… como desde el 92, 93, ese domo ya tiene un buen momento, ya tiene bueno… como en el 90, porque en el 77 al 88, todavía amarrábamos lonas; entonces, eso he visto que Tepito se haiga transformado un poco, se ve mejor, se ve… tanto González Ortega como Caridad, como Toltecas, ese domo, pus no se ve tan denigrante, lo que pasa es que habían, ya que habíamos quedado que tenían que quitar diario sus puestos… diario ponerlos, ahí en Tulancingo dejan una plaza todos los jueves, pero en muchos lados, muchos comerciantes dejan sus puesto y ahí no, ahí no se sale uno ni por nada y Tepito va creciendo así: <<*shu, shu, shu, shu…*>> ya creció Tepito por así y así, ya hasta llega avenida del Trabajo afuera, llega a Peralvillo, llega acá hasta el eje 1, llega allá hasta Constancia, donde está la iglesia son un chorro de calles, un chorro de comerciantes, eso es.

Entrevistadora: Y ¿Usted llegó a formar parte de la organización de la cerrada?

Entrevistado: No, no, nunca he llegado a formar parte, nunca me ha gustado la política, o me ha gustado eso, a veces me pedían que yo me lanzará como líder, pero no, yo no tengo este… ¿cómo

se llama? Sangre para eso, yo soy, me gusta la tranquilidad y en eso se necesita ser fuerte, se necesita ser agresivo o como éste señor no es agresivo es inteligente, muy inteligente, Carlos es inteligente, se ha ganado donde está por inteligencia, se trajo un chamaco que era, era tremendo, ahora ya no, pero gracias a ese muchacho lo han respetado varias personas o sea que se ha sabido mantener y ya tiene buen rato eh…

Ya tiene más de 10 años, ha habido varios líderes ahí.

Entrevistadora: ¿Qué tradiciones hay en la cerrada?

Entrevistado: ¿Eh…?

Entrevistadora: ¿Qué tradiciones hay en la cerrada?

Entrevistado: Pues… Tradiciones… la tradición es de que se venden puros saldos, pura mercancía… antes se vendía mucha mercancía muy buena, antes se vendían marcas muy caras, ahora ya no, se están acabando las tradiciones, es una tradición… porque el baile pues siempre ha sido baile, siempre lo tenemos ahí el día 14 de febrero, el día de San Francisco, son bailes ya antiquísimos, pero eso aunque no sean fiestas hay bailes, que ahora ya también los están prohibiendo porque habían muchas drogas, ahora ya… se han ido con todos los sonidos: "la changa", ya los conocen, ¿No? Pues ahí "la changa" va a tu colonia a Iztapalapa, ¿Tú conoces a changa también?, quién no conoce la changa, ¿Verdad?, no la changa es de verás… ¿A poco no? Se oyen pinches bocinones… hijo… cuando era música buena, todavía, pero eso de que sacan: <<*Y está canción dedicada para fulana y su banda… y esto que el otro*>> y pastas y grapas y ya están al ratito…

Había muchas chamacas que bailaban muy bonito, pero empezaban a enviciarse <<*¡No, vámonos temprano, porque aquí al ratito va a haber desmadre!*>> y así es… ¿Apoco no?, ya no es como antes, los bailes… bueno, pues siempre han sido igual, sinceramente, después de las 10, se empezaba uno a desconocer y <<*¡Que chingas a tu madre!*>>, <<*Bueno, ay nos vimos…*>> yo, ya después de las 10, yo me salía de ahí. Y << *¿Qué vas a tomar*?>>, <<*no, no tomo, no tomo…*>> yo me empecé a hacer alcohólico después de los 30, después de los 30 me volví alcohólico, pero antes no… siempre fui muy normal, eso fue, las tradiciones de Tepito, ya el cambió… ya están acabando con "la changa" eh… ya no es lo mismo de antes, ya se acabó.

A ver otra cosa, díganme.

Entrevistadora: Y ¿Todavía existe alguna festividad?

Entrevistado: Pues el 14 de febrero, ¿Verdad Vero?

Familiar: 14 de octubre.

Entrevistado: ¿Eh…?

Familiar: El 14 de octubre.

Entrevistado: El 14 de octubre, esa es una tradición, es el día de Tepito, que va allá la "Matancera" … ahora es Gloria Matancera, claro que ya la "Matancera" no existe, pero que va Gloria Matancera, va la este… varias orquestas muy buenas han ido: niche, ha ido lo mejor de la salsa, ha ido hasta el éste… ¿Cómo se llama? Cuando vivía Héctor, llegó a ir Héctor allá a Tepito, llegó a ir… este… ¿Cómo se llama? El otro, el otro que es Héctor y el otro, que cantan salsa… ¿Ustedes no son salseras?

Entrevistadoras: No.

Entrevistado: ¡Qué bueno!

Entrevistadoras: Jajajaja.

Entrevistado: No, pues sí… ¿Cómo se llama el otro, hija?

Familiar: ¿Qué?

Entrevistado: De Héctor y el otro que cantan, Héctor "la boa" y el otro.

Familiar: Frankie Ruíz.

Entrevistado: Bueno, hay muchos, Frankie Ruíz, ¡No, la salsa! Lo que es el baile y los madrazos, eran pan de cada día en Tepito, era Tepito, Tepito y peleoneros, ahora ya no, ya na' más <<*zaz*>>, << *¡Uy, en la torre, ya, ya, ya!*>>, << ¡Ay nos vimos!>>, pero luego yo ha chamacos los paré de cabeza, pero me decían las señoras de ahí: <<*Rodolfo ya no te metas, un día te van a matar*>> y

yo dije: <<*Ya no, ya no*>>, ahora menos, no… ya estoy bien neutral, ahora sí ya no soy tepiteño, ya se me acabó.

Entrevistadora: Y ¿El 14 de octubre usted trabaja?

Entrevistado: No.

Entrevistadora: ¿No?

Entrevistado: No, a bailar, aunque este todo melolengo, voy y bailo y se me quedan viendo, <<*¡Ay, bailas todavía!*>>, <<*Ándale, vámonos a bailar*>> me dicen las señoras de allá, así es que todavía, es una tradición, esa es una tradición, ¿otra cosa?

Entrevistadora: No, eso sería todo.

Entrevistado: ¡Qué bueno! Es una cosa que… pues no me da este… me ofano, pero sí me da orgullo pertenecer a Tepito, con toda sinceridad, soy Tepiteño y soy de la gente que me gusta poner en alto Tepito, no rebajar mi barrio, enaltecer mi barrio, les conteste preguntas a todo lo que ustedes me preguntaron y se los aseguro que me da mucho orgullo hablar de mi barrio, me da mucha tristeza lo que pasa en él, pero no lo puedo remediar, hay cosas que no se pueden hacer, con todo respeto Tepito, ojala y que nos dure toda la vida, porque a mucha gente, a mucha gente le conviene Tepito, a mucha gente, tanto como a pobres, como clase media.

Antes la clase media utilizaba mucho Tepito, pero ahora nada más hay puros jodidos, ahora hay jodidos y gente muy rica, la clase media ya no existe, o sea que todos somos jodidos en la mayoría, de ricos ha de ser el 20 % y de jodidos somos el 80, así es que ahora somos todos jodidos, claro que da pena decirlo, pero es la verdad, es la verdad, por eso muchas dicen… mucha gente dice <<*Va a desaparecer Tepito*>>, yo no creo, yo no creo, pero… como estamos híjole esta de la…

Una señora dice: <<*Muchos…*>> ¿Cómo dijo? Una señora de las comerciantes <<*En muchos lados, los corren, los corren, los llegan a ver y los sacan, a nosotros no nos van a correr, porque nosotros nos vamos solitos, porque esta chingadera ya se acabó*>>, así dijo, yo nada más digo <<*Sí, tiene razón*>>, pero yo cada que voy, me va bien, sino me va bien, me va regular, traigo pa' mi chivo, traigo pa' mi gasto y creo que es una cosa muy buena sacar pal gasto, eso es para mí

Tepito, soy tepiteño con mucho orgullo y me da mucho orgullo haber nacido ahí, sin ofanarme, sin ofanarme, así es que… eso llévenselo muy bien grabado.

El verdadero tepiteño es el que va a trabajar, a vender, es el tepiteño, yo no estoy mal, el que va a realizarse, eso es el verdadero tepiteño, el de los hijos de Sánchez, yo no menospreció al señor Luis, pero son diferentes criterios, diferente, yo soy de esa forma, hay gente de otra forma y así, y a mí me tocó ser así como yo les platiqué, pero de todas maneras sería bueno que leyeran a "los hijos de Sánchez" para que oyeran otra versión, claro que pueden haber más, hay muchos que… casi la mayor parte fuimos alcohólicos y los que no marihuanos, marihuanos y alcohólicos, <<*Vamos a quemarle los pies al indio*>>, así dicen, desde chiquito yo me iba a dormir con los marihuanos, me metía a las casas, en donde cerraban cuatro o cinco cabrones y tapaban todos los agujeritos y a fumar marihuana, yo cuando salía… yo no fumaba, no me cuesta decir <<*Sí, lo hacía*>> o <<No, no lo hacía>>, no me da vergüenza, pero salía más bruto que ellos.

Entrevistadora: Jajajaja.

Entrevistado: Na' más de tanto oler y oler, ¡No'mbre!, pero antes había una buena marihuana, ahora ya, petates, ahora hasta son mensos no saben ni hacer cigarros, antes agarraban un cigarro de… un papelito de estraza, le echaban la marihuana y le echaban otra y ¡Zaz!, le daban vueltecita y luego con un palillito quedaba mejor que los de mi casa y llegaban los policías y le hacían al cigarro de marihuana (*finge succionar*) y no se quemaban los mendigos, no se quemaban y si iban: <<*¿Quién está fumando marihuana?*>>, <<*¡Quién sabe!*>>, <<*pero aquí huele a marihuana*>>, <<*Aquí huele a marihuana, hijos de la…*>>, <<*¡Quién sabe!*>>, ya se iba el policía, y éstos sacaban el cigarro y seguían fumando marihuana, éstos cabrones, desde muy chiquito yo…

La tradición de Tepito fue de muchos, muchos marihuanos, de muchos zapateros, el corazón de Tepito se basa en muchos zapateros, eso es algo importante, más que comerciantes, zapateros, el 90% de todos los que estamos ahí, fueron zapateros, el que no fue maquinista, fue montador, fue rebajador, fue… eso es, ese es el corazón de Tepito se basa en zapateros, mucho zapatero, siempre ha vendido mucho zapato Tepito, usados, zapatos, había unos como botita de hule, yo los usaba y me apestaban las patas, pues ni me lavaba las patas y luego el hule, eran de llanta, llanta de coche, hacían las suelas y luego los cocían, ¡Hombre, qué bárbaro!, mejor ni les platico…

Eso era Tepito, era una tradición que ahí iban a comprar esas botitas, tanto para niñas, para niños, gente jodida, gente jodida como nosotros, ahora lo bueno es que ya no hay clase media, ahora ya na' más puros jodidos, pero ahí va mucha gente, ahí se venden buenas cosas, el que sabe comprar es el que va, el que le conviene ir a Tepito, el que no sabe, nada más va a que lo roben, porque van con relojes, les dan una chinga, les quitan las cosas y no se llevan nada, así es que ahí hay que ir como tepiteño, así todo… <<*¡Ah… ese es de aquí, mejor no le quito nada!*>>, así deben de ir ustedes porque así es Tepito.