



FACULTAD DE COMUNICACIONES

Carrera de Comunicación y Publicidad

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR
COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE
PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Comunicación y Publicidad

Autor:

Bach. Cecilia Noriko Saito Villavicencio

Asesor:

Mg. Diego Alonso Baca Cáceres

Trujillo - Perú

2020

DEDICATORIA

A mi madre, Karina, quién me enseña día a día a arriesgar para avanzar.

AGRADECIMIENTO

En especial a mis padres.

A mi familia, a mis profesores, a mis amigas y a Martin, quiénes me comprendieron, acompañaron y me dieron su apoyo desmesurado para continuar con esta “idea loca” en todo momento.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	20
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	34
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	194
REFERENCIAS	232
ANEXOS	237
ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	376
ACTA DE SUSTENTACIÓN.....	377

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°1: Presencia de comerciantes informales	34
TABLA N°2: Ficha de observación N°1- 2019	68
TABLA N°3: Ficha de observación N°2 - 2019	71
TABLA N°4: Ficha de observación N°3 - 2019	74
TABLA N°5: Ficha de observación N°4 - 2019	78
TABLA N°6: Ficha de observación N°5 - 2019	81
TABLA N°7: Ficha de observación N°6 - 2019	84
TABLA N°8: Ficha de observación N°7 - 2019	86
TABLA N°9: Ficha de observación N°8 - 2019	89
TABLA N°10: Ficha de observación N°9 - 2019	91
TABLA N°11: Ficha de observación N°10 - 2019	94
TABLA N°12: Ficha de observación N°11 - 2020	97
TABLA N°13: Ficha de observación N°12 - 2020	100
TABLA N°14: Ficha de observación N°13 - 2020	103
TABLA N°15: Matriz de triangulación N°1 – 2019	120
TABLA N°16: Matriz de triangulación N°2 – 2020	142
TABLA N°17: Análisis comparativo de matrices	162
TABLA N°18: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°1	178

TABLA N°19: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°2	181
TABLA N°20: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°3	183
TABLA N°21: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°4	185
TABLA N°22: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°5	189
TABLA N°23: Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla N°6	191
TABLA N°24: Matriz de Operacionalización	237
TABLA N°25: Modelo de Hoja de Observación	325
TABLA N°26: Modelo de Matriz de Triangulación	334
TABLA N°27: Modelo de Análisis Comparativo de Matrices de Triangulación	335
TABLA N°28: Modelo de Análisis Discursivo del pregón a través de los Actos del Habla	336

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1: Discurso verbal de los comerciantes	65
--	----

RESUMEN

El Perú posee el mayor índice de comercio informal, 73.62%, en América Latina (ASBANC, 2018). El presente trabajo analiza el discurso del pregonar de comerciantes informales en el escenario del transporte público trujillano. La importancia del estudio de esta herramienta comunicativa recae en su empleo diario dentro de las actividades de comercio informal del Perú y su trascendencia general en la historia del comercio. En tal sentido, el estudio realiza una indagación novedosa que engloba el discurso verbal, no verbal y la pragmática, identificando el perfil del comerciante, sus características discursivas, las temáticas que abarca y su efectividad de venta. Asimismo, es considerable resaltar que existen escasas investigaciones relacionadas al tema, a pesar de su importancia en el escenario cotidiano de la urbe, su impacto dentro de la economía, política y cultura nacional y su antigüedad como herramienta publicitaria.

Palabras clave: comercio informal, pregonar, discurso publicitario.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A lo largo de la historia, hemos podido distinguir que la importancia del comercio no solo radica en lo económico, sino también en su aspecto social y cultural.

En el momento en que el hombre reconoció las ventajas adquisitivas del comercio surgieron sus estrategias, dando paso a los primeros antecedentes de la publicidad, la cual fue definida por Thompson (2005, pp.1) como “una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, instituciones del estado y personas individuales, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otros, a su grupo objetivo”. Como bien se menciona en esta definición, la publicidad busca transmitir un mensaje, siendo un acto comunicativo que abarca dimensiones económicas, sociales y culturales (Fernández, Alameda, Benavides, 2013).

Según Morresi (2006), es entendido como discurso publicitario a aquel instrumento de comunicación que utiliza soportes técnicos para transmitir su mensaje, el cuál ha sido construido por empresas o relacionados, con la finalidad de persuadir al público para la adquisición de cierto tipo de producto.

Por otra parte, Peña (2007) sostiene a partir de Dijk (1983, pág.11), que para estudiar el discurso publicitario se deben tomar en cuenta los siguientes factores: el mensaje verbal, el mensaje no verbal y el componente pragmático. Esto a partir que el

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

anuncio responde como un género, el cuál ha sido moldeado por su propia construcción textual.

Es en el inicio de la publicidad que se desarrolla una de las herramientas promocionales que siguen perdurando en el tiempo: el pregón, una estrategia que utiliza la oralidad en las calles para dar a conocer sus productos, la cual, según Ribera, García, Puig, Hernández Q, A. y Hernández Q, L. (2012), es una herramienta útil de los comerciantes ambulantes para anunciar su mercancía y de acuerdo a la Real Academia Española (2020) es definida como la divulgación en voz alta de un mensaje realizada en espacios públicos con el fin de que todos se enteren.

“Si nos remontamos a épocas más lejanas podemos encontrar vestigios de publicidad en la Grecia clásica donde se comunicaba con palabras y carteles lo que necesitaba hacerse público, Asimismo se conservan testimonios en Roma de procedimientos similares a la publicidad como: los gritos callejeros de los "Praecone", los emblemas y el texto escrito en los "alba" y en los "libeili" (Morresi, 2006, pp. 163). De esta forma, podemos afirmar que el discurso publicitario del pregón, como bien se indica a partir del uso de palabras y gritos callejeros en la Grecia clásica y Roma, fue una de las herramientas más antiguas de la publicidad.

El pregón se desarrolló debido a la promoción de la mercadería de los comerciantes ambulantes, quiénes posteriormente acompañaron su discurso con música (Ribera, García, Puig, Hernández Q, A. y Hernández Q, L., 2012). La palabra “pregón” tiene origen en “praeconium”, la cual es una palabra en latín que refiere a proclamar en

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

voz alta con el fin que un gran número de personas sean advertidos de un mensaje

(Chávez S., 2012)

Asimismo, Iglesias O. en Gómez, R. (2005, pp. 8) indica que el pregón se caracteriza por poseer “rasgos que lo asemejan al canto y lo emparejan con la réplica teatral, pues a la vez que explota posibilidades expresivas del significante lingüístico – entonación, ritmo, aliteración, rima eventualmente–, tiene en sí algo de rito en su manifestación, tanto gestual como espacio-temporal, y requiere una especie de puesta en escena, más estricta en el caso del pregón oficial, o bando, cuya emisión asume generalmente el alguacil municipal» Además, menciona que en ellos se da un alcance de su voz y una relación de continuidad entre el mensajero y el comprador en un mensaje claro, aliterando o enumerando letánicamente, los nombres de los productos”.

El acto de pregonar o emitir un pregón es llevado a cabo por el pregonero. Ribera, García, Puig, Hernández Q, A. y Hernández Q, L. (2012) lo definen como “quién anuncia un discurso al público”. Por otra parte, en la época del Perú Virreinal se lo describe como el comerciante que da a conocer su presencia y mercancía a partir de gritos, el cual tenía una ruta establecida y seguía un mismo horario (Azcoytia, 2006).

De acuerdo a lo mencionado determinamos que la definición sobre la variable “discurso publicitario del pregón” sería la siguiente: instrumento del mensaje emitido durante el acto del pregonar. Acto en el cuál un hombre o una mujer promociona sus productos de manera informal en la vía pública. Siendo esta la herramienta publicitaria

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

que promociona un producto a través de la oralidad y gestualidad, con el objetivo de lograr una transacción comercial.

Esta herramienta publicitaria sigue siendo utilizada hasta la actualidad. Se ha internado, principalmente, en el ámbito del comercio informal - ambulante, observándose como parte del escenario cotidiano de la urbe. Pese a estar tan presente en nuestro día a día, se encuentra desapercibida como una herramienta de comunicación efectiva, siendo utilizada por intuición y no como estrategia. Respecto a ello, Bernal y Vega (2015), señalan que el discurso de los ambulantes proviene de la experiencia y tiene como misión persuadir al público a través de temas basados en valores y creencias sobre la situación de su comunidad para concluir en la transacción comercial.

En el 2016, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017), dio a conocer que el comercio informal comprendía un 72% en el Perú, una cifra importante relacionada al acto de pregonar, además de ser uno de los índices más altos en América Latina y con tendencia a crecer dada a las crisis de salubridad y de economía a partir de la pandemia mundial del Coronavirus. Tal es el caso que el economista Kurt Burneo señaló que la tasa de informalidad en el Perú se estima en el 90% actualmente (Macera, D., 2020).

Algunos señalan al comerciante informal de acuerdo a indicadores: “En primer lugar, los patronos e independientes son informales si la unidad productiva en la que trabajan pertenece al sector informal. A su vez, el sector informal está conformado por unidades productivas no constituidas en sociedad, es decir, que no están registradas en la

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

SUNAT... Cabe la posibilidad de que se considere formal si es que, pese a que no esté registrada, su empresa opera como una cuasi sociedad. Luego, son considerados informales los trabajadores asalariados que no cuenten con seguro de salud otorgado por su empleador” (ONU; Banco Mundial; Comisión Europea; FMI; OCDE, 2009 en Alvarado, 2018, pp.29).

Bromley (1998, pp.19) señala “De Soto argumenta que la informalidad resulta directamente de la promulgación de injustas regulaciones por gobiernos locales y nacionales. El gobierno estimula la informalidad imponiendo regulaciones excesivas e inapropiadas y aplicando políticas excluyentes destinadas a limitar las empresas”.

Con relación a lo anterior, De Soto (1986), reconocido economista peruano e investigador del comercio informal, sustenta en su obra que esta clase de comercio es una contestación ingeniosa ante la falta de capacidad estatal para lograr satisfacer los deseos de las clases populares, exponiendo lo formal como un privilegio de la clase con poder lo cual solo logra que las clases populares inventen sus propias fuentes de trabajo desde la ilegalidad.

Cabe señalar, que con relación a la presencia de comerciantes que trabajan en la calle y en los mercados, Cornejo (2008) determina que existen una lista de situaciones que lo generan como la crisis económica de sus países, la sobrepoblación de ciudades, el desempleo, el desplazamiento por terrorismo, la violencia política interna y la reparación de derechos de marginados.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

No obstante, De Soto define la informalidad basándose en dos criterios: el comercio ilegal no debe ser castigado si su fin es legal y debe ser de utilidad social (Bromley,1998).

Los comerciantes informales solo poseen lo que se encuentra a su alcance para crecer. De acuerdo a De Soto (1986, pp. 20) esto sería “su voluntad de sobrevivir, de mejorar, con su imaginación y brazos. Entre 1960 y 1984 el Estado edificó viviendas populares por valor de 173.6 millones de dólares. En el mismo periodo, los informales se las arreglaron para construir viviendas por la fabulosa suma de 8, 319.8 millones de dólares (47 veces más que el Estado)”.

Como consecuencia del ejemplo anterior, es reconocible la efectividad del trabajo de estos comerciantes frente a la exclusión de los sujetos del núcleo productivo además de “al goce de determinados derechos sociales” conforme a Arce (2004).

Castellanos (2014) reafirma que la base de ingresos de los comerciantes informales es este oficio. Llamativamente, ellos realizan adquisiciones de productos en tiendas formales (comida, dulces o similares principalmente), atribuyéndoles pagos de impuestos.

Herrera (2004) expone tres tipos de comercio informal, siendo estos:

- Comercio fijo: Realizado en espacio públicos y relacionado al comercio de productos en sitios permanentes.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- Comercio semifijo: Es realizado en un espacio público, pero suele desplazarse por diferentes muebles, retirándolos al final del día.
- Comercio ambulante: Realizado en lugares públicos. El vendedor se desplaza y nunca mantiene un sitio fijo de manera permanente. Su “mueble” sirve de transporte de productos.

Como consecuencia el término “comercio informal ambulatorio”, denominado a la actividad informal que integra a comerciantes de micronegocios que se desenvuelven sin un local, encontrándose en la vía pública. Su interacción labora en una escala local, nacional e internacional y su existencia es demandada por la misma comunidad (Pitman, 2012).

A pesar de su condición de ilegalidad, el comercio informal también necesita de un discurso promocional para ofertar sus productos, este generalmente se encuentra basado en la oralidad o también llamado el acto de pregonar. Esta publicidad presenta las siguientes características según Bernal y Vega (2015): los comerciantes informales seleccionan un tema que llama la atención del público, tomando el rol de orador, dónde se posicionan generalmente como víctimas sociales y exponiendo argumentos de oposición para persuadir al oyente.

Como parte de nuestra realidad, en la ciudad de Trujillo, se concentran más de 6000 vendedores informales a finales del 2018, quienes ofrecen alimentos, golosinas, bebidas, ropa y otros (Reyes, 2018). Ellos han tomado la ciudad como escenario de venta.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Es así, que la presente investigación percata un interesante fenómeno que enlaza la comunicación y el comercio informal del pregón en el transporte público trujillano, observando la utilización de un estilo de discurso diferenciado del resto de vendedores informales, que construye un discurso emocional, el cual adapta a cualquier comerciante capturándolo en un estilo colectivo característico.

Asimismo, formulamos cuestionamientos sobre la rentabilidad del pregón como herramienta publicitaria, debido a que la unidad de análisis realiza esta actividad bajo condiciones no favorables como su escasa variedad de ofertas y productos, y el uso de un corto tiempo para exponer frente al auditorio, los cuáles podrían generar una limitación en los beneficios del comercio. Es por esto, que a través de fuentes teóricas y metodológicas buscamos responder qué características posee el discurso publicitario del pregón utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el 2019, esperando identificar, analizar y describir este hecho y logrando gestar información relevante para la comunidad.

Sobre investigaciones previas, se han tomado como base trabajos relevantes en la comunidad internacional, siendo uno de ellos el aporte de los investigadores colombianos Julio Bernal y Mabel Vega, quienes realizaron el estudio “La retórica de los vendedores y limosneros en el transporte público de Bogotá (2015)”. Este analizó su discurso, concluyendo que la comunicación implementada por los vendedores y limosneros utilizan estrategias persuasivas junto a argumentos retóricos dirigidos a los afectos, la racionalidad y a las emociones, los cuales cuentan una historia, con el objetivo de convencer a la audiencia a adquirir sus productos o entregarles dinero. De esta forma,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

se han identificado características fundamentales en su discurso, siendo estas: la elección de un tema llamativo, el rol de orador como víctima, la contraposición de posturas o la protección de enunciados y el uso de la persuasión.

Otra aproximación a la investigación es seleccionada en el estudio “El arte de conmovier (2014)”, realizado por Sneider Saavedra, donde se analiza el discurso de los vendedores que suben a los buses, reconociendo las herramientas lingüísticas implementadas y su efectividad comercial en el público abordado. Esta investigación expone la venta ambulante en buses como una escena característica de la vida urbana latinoamericana, estableciéndola como valor social y cultural.

El presente estudio justifica su desarrollo, principalmente, como la creación de un recurso base que busca generar alcances de un tema poco observado desde el aspecto comunicacional y social. De esta forma tiene como fin valorar el pregón como la primera herramienta publicitaria utilizada en la historia de la humanidad y que sigue vigente en la actualidad, designando su importancia en el comercio y la publicidad. Asimismo, busca analizar y describir de forma específica el discurso publicitario del pregón utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano.

Por otro lado, la investigación generará un aporte metodológico debido a su necesidad de crear y establecer nuevos instrumentos de estudio con el objetivo de observar la unidad de análisis de una forma eficiente y ordenada, estas deben caracterizarse por su adaptación a factores que intervengan en el fenómeno, como el

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

tiempo, espacios, valores, recursos, entre otros; esto debido a ser un estudio reciente y escasamente investigado.

Además, constituye una justificación social como evidencia y material de la realidad urbana para instituciones locales que velan por el crecimiento económico y social de la población con el fin de que los resultados, generen nuevos estudios y proyectos que mejoren las condiciones de vida de la comunidad y, sobre todo, de la unidad de análisis.

Finalmente, los aportes de esta investigación podrán servir como base de estudios posteriores que deseen abarcar las temáticas del pregonar y el comercio informal, siendo un aporte práctico referente a los profesionales de las carreras de las Ciencias de la Comunicación, Sociología, Antropología y Economía.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Formulación del problema

¿Qué características posee el discurso del pregón utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el año 2019?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Analizar el discurso del pregonar utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el 2019.

1.2.2. Objetivos específicos

- Identificar el perfil del comerciante informal que utiliza el pregón como herramienta publicitaria en el transporte público trujillano en el 2019.
- Establecer las características del discurso del pregonar utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el 2019.
- Determinar la efectividad del discurso del pregonar utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

La presente investigación es cualitativa, esta “se enfoca a comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con el contexto” (Hernández S., Fernández C., Baptista P, 2010, pp.364). La misma se direcciona de forma descriptiva y transversal. Según Jiménez P., R. (1998, pp.13) “la investigación descriptiva está siempre en la base de la explicativa. No puede formularse una hipótesis causal si no se ha descrito profundamente el problema”. Asimismo, es de diseño etnográfico. De acuerdo a Martínez M., M (2005, pp.3), este tipo de investigación refiere a la “producción de estudios analítico-descriptivos de las costumbres, creencias, prácticas sociales y religiosas, conocimientos y comportamiento de una cultura particular, generalmente de pueblos o tribus primitivas”, en este caso, de los comerciantes informales del transporte público trujillano que utilizan el pregón.

2.2.Población y muestra

Población

El objeto de estudio son los comerciantes informales que realizan transacciones de venta en el transporte público trujillano durante el año del 2019. Debido a la nula presencia de la población en furgonetas públicas o “combis”, solo se estudiará a los comerciantes que laboran en microbuses.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

No se conoce una cantidad exacta de la población debido a su constante transición entre diversos oficios, los comerciantes informales del transporte público suelen adaptarse a la conveniencia de las propuestas económicas del día a día. Asimismo, el incremento demográfico de la ciudad relacionado a la migración venezolana, la cual se define como variable, no permite conocer un dato estadístico sustentable. La población estudiada se encuentra al margen de la vulnerabilidad y el riesgo (entiéndase como pobreza, pérdida laboral, enfermedades, discapacidades, etc.) siendo este el motivo expuesto durante su discurso con el fin de justificar su oficio. Reyes (2018) indica a partir del Informe del Diagnóstico Situacional del Comercio Informal en el distrito de Trujillo que el número de comerciantes informales detectados son más de seis mil durante el año 2018.

Muestra

Esta investigación determinó su muestra a partir de una selección no estratificada por conveniencia. En este caso Otzen y Manterola (2017, pp.230) indican sobre este tipo de distinción que “permite seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador.”

Según lo indicado se ha visto oportuno seleccionar un número de muestra dependiente de cada instrumento empleado. Esta selección es determinada por los factores de tiempo de realización, variación de índice poblacional, tipo de técnicas de recolección y profundidad de análisis.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Los criterios de selección de la muestra se rigen por la propia observación del investigador de la ejecución del comercio informal en los microbuses, validando la autenticidad de cada sujeto muestra; además de la equivalencia de género, edad y nacionalidad. Se seleccionó 25 individuos hombres y mujeres de diferentes edades en los espacios geográficos de Trujillo – Perú, Lima – Perú, Santiago de Chile, Chile y Pirque, Chile. Estos individuos fueron determinados como principales y secundarios según su relevancia frente a los objetivos del estudio.

CUADRO RESUMEN DE SELECCIÓN DE MUESTRA SEGÚN INSTRUMENTOS

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Bitácora	Información recopilada	Observaciones, figuras, fotografías, análisis, tablas y diálogos.	Observaciones, fotografías y 3 Entrevistas (1 hombre y 2 mujeres)
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú. Información recogida en Lima, Perú. Información recogida en la región metropolitana (Santiago de Chile y Pirque), Chile.
Fichas de observación	Información recopilada	10 observaciones	3 observaciones
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	
Entrevistas	Información recopilada	4 (3 hombres y 1 mujer)	3 (1 hombre y 2 mujeres)
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Matrices de triangulación	Información recopilada	Testimonios del 2019 (12)	Testimonios del 2020 (6)
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	
Análisis comparativo de matrices	Información recopilada	Síntesis integrada de matrices de testimonios 2019	Síntesis integrada de matrices de testimonios 2020
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	
Análisis discursivo del pregón a través de los Actos del Habla	Información recopilada	6 discursos	-
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

BITÁCORA

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Bitácora	Información recopilada	4 observaciones: - Conductor de microbús - Limosnero - Artista músico - Comerciante padre de familia	3 entrevistas: - Edith - Ángela - Jhessú
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú. Información recogida en Lima, Perú. Información recogida en la región metropolitana (Santiago de Chile y Pirque), Chile.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

FICHAS DE OBSERVACIÓN

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Fichas de observación	Información recopilada	10 observaciones - Individuo 1 - Individuo 2 - Individuo 3 - Individuo 4 - Individuo 5 - Individuo 6 - Entrevistada 2 - Individuo 8 - Individuo 9 - Andrés Santana Santa María	3 observaciones - Individuo 11 - Individuo 12 - Individuo 13
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

ENTREVISTAS

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Entrevistas	Información recopilada	4 entrevistas: - Mayor Ruz - Entrevistada 2 - Entrevistado 3 - Andrés Santana Santa María	3 entrevistas - Gabriel - Wendy - María
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

MATRICES DE TRIANGULACIÓN

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Matrices de triangulación	Información recopilada	Testimonios del 2019 (12) - Mayor Ruz - Entrevistada 2 - Entrevistado 3 - Andrés Santana Santa María - Individuo 1 - Individuo 2 - Individuo 3 - Individuo 4 - Individuo 5 - Individuo 6 - Individuo 8 - Individuo 9	Testimonios del 2020: - Individuo 11 - Individuo 12 - Individuo 13 - Gabriel - Wendy - María
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

ANÁLISIS COMPARATIVO DE MATRICES

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Análisis comparativo de matrices	Información recopilada	Síntesis integrada de matrices de testimonios 2019 - Mayor Ruz - Entrevistada 2 - Entrevistado 3 - Andrés Santana Santa María - Individuo 1 - Individuo 2 - Individuo 3 - Individuo 4 - Individuo 5	Síntesis integrada de matrices de testimonios 2020 - Individuo 11 - Individuo 12 - Individuo 13 - Gabriel - Wendy - María

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

		- Individuo 6 - Individuo 8 - Individuo 9	
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

CUADRO ESPECÍFICO DE SELECCIÓN DE MUESTRA:

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA

INSTRUMENTO	INDICADORES	INFORMACIÓN	
		Principal	Secundaria
Análisis discursivo del pregón a través de los Actos del Habla	Información recopilada	6 discursos - Individuo 2 - Individuo 3 - Individuo 4 - Individuo 5 - Individuo 9 - Andrés Santana Santa María	-
	Lugar de observación	Información recogida en la provincia de Trujillo, Perú.	

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Técnicas de recolección

• **Observación directa**

Itson (2019, pp. 32) indica que la observación directa “es un proceso riguroso que permite conocer de forma directa el objeto de estudio para luego describir y analizar situaciones sobre la realidad observada”.

Se observan las características y el comportamiento de los personajes durante su oficio y fuera de este, su discurso, el ambiente o contexto en el que realizan la acción de pregonar y la respuesta del público al cuál se dirigen, buscando encontrar mediante los diversos instrumentos similitudes que permitan definir y determinar respuestas a los objetivos señalados.

Instrumentos

• Bitácora o Diario de Campo

El primer instrumento empleado en la investigación es la Bitácora, también llamada Diario de Campo. Este instrumento busca registrar los eventos relacionados a la investigación, añadiendo comentarios, observaciones e interpretaciones desde el punto de vista del observador (Hernández S., Fernández C. & Bapstista L, 2014). Las anotaciones han sido registradas entre los años 2019 y 2020 con el teléfono móvil como medio. La Bitácora guarda en sí información escrita, fotografías y audios, los cuáles han sido interpretados a través de diversas herramientas como tablas y diagramas y ordenados según temáticas. Dentro de la investigación se utiliza este instrumento para recopilar información relacionada al ambiente cotidiano como inédito del microbús trujillano, asimismo la opinión de los consumidores, observaciones del transporte público de otras zonas geográfica con el fin de la comparación con el objeto de estudio. La recopilación de la información toma una postura personal del observador, quién busca generar una mayor intimidad con los informantes.

• Fichas de observación

La observación como instrumento tiene el propósito de explorar y describir el ambiente físico, social y humano del microbús durante el acto del pregonar. Asimismo, comprender sus procesos y circunstancias, identificar problemáticas y desarrollar hipótesis para próximas y/o continuas investigaciones (Hernández S., Fernández C. & Bapstista L, 2014). Según Menchú (2017, pp.49), “la ficha de observación es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

registrarla para su posterior análisis”. La implementación de esta observación se ha planteado a través de fichas de autoría propia, donde las categorías han sido seleccionadas y adaptadas a partir de las dimensiones e indicadores necesarios para la investigación. Éstas se han realizado desde mayo del 2019 hasta marzo del 2020 en diversos puntos de la ciudad de Trujillo.

El instrumento señalado recopila y analiza trece discursos de comerciantes informales.

• Entrevistas

La entrevista es uno de los instrumentos seleccionados para conocer la información desde la perspectiva de los comerciantes informales del transporte público trujillano. Hernández S., Fernández C. & Bapstista L (2014) afirman que ésta se define como una reunión íntima, flexible y abierta para dialogar. En esta oportunidad, se ha previsto desarrollar entrevistas semiestructuradas con la finalidad de conocer a profundidad las experiencias y datos personales que ampliarán la visión de las temáticas complejas a analizar. Este instrumento permite entablar una relación más cercana e íntima con los informantes seleccionados.

Las entrevistas se realizaron entre los años 2019 y 2020 en la ciudad de Trujillo. Se ha seleccionado una muestra de siete comerciantes informales del microbús de ambos géneros y diversas edades. Asimismo, la conducción de la entrevista fue realizado por la propia investigadora.

Análisis de datos

• Matrices de triangulación

Según Denzin (1970) la triangulación investigativa es un instrumento que combina dos o más métodos en el estudio de manifestaciones particulares. En este caso, se utilizarán dos matrices de triangulación de fuentes de datos, una de testimonios recogidos durante el 2019 y otra del 2020, que constan de los testimonios de los comerciantes informales y discursos observados con la finalidad de generar conclusiones sobre los siete puntos de clasificación identificados.

• Análisis comparativo de matrices

Se ha seleccionado un cuadro de análisis comparativo simple de ambas matrices de triangulación con la finalidad de desarrollar un análisis riguroso de las clasificaciones seleccionadas. Respecto al análisis comparativo, es un método de investigación que se adapta a cualquier ciencia social para comprender hechos desconocidos a partir de lo conocido, a través de la interpretación y análisis, distinguiendo las diferencias esenciales de lo estudiado (Gómez D., León de la Garza, 2014).

• Análisis discursivo del pregón a través de los Actos del Habla

Con el motivo de realizar un análisis más profundo y detallado del pregón del comerciante informal del microbús trujillano, se ha desarrollado una tabla basada en la teoría de los Actos del Habla del filósofo británico Jhon Austin. Esta teoría contemporánea es una de las más importantes contribuciones de la pragmática y filosofía del lenguaje. Como menciona Xin (2016), esta teoría “se basa en la idea de que el

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

lenguaje no solo sirve para describir el mundo, sino que con él también se realizan diversas acciones, además de la de decir algo”. De esta forma podemos mencionar que en cada expresión que se emplea tiene una intención comunicativa.

Durante la formulación de la tabla se han incorporado los tres actos del habla propuestos por Austin: locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Asimismo, con la finalidad de especificar la intención del emisor, se tomó a bien implementar las máximas y las implicaturas conversacionales de Grice. Las Máximas se dividen en cantidad, calidad y relevancia y tienen como objetivo ser regulativas en la comunicación a través del sentido lógico literal. Por otra parte, la implicatura conversacional se define como la interpretación del enunciado, que busca describir el contexto para inferir la relación cooperativa entre lo dicho por el emisor y la respuesta del receptor (Miranda, H., Guzmán, M., 2012)

El instrumento desarrollado permite analizar seis discursos mencionados por los comerciantes en distintos trayectos del microbús. Los seleccionados son los discursos más resaltantes recopilados en las hojas de observación durante el 2019.

2.4. Procedimiento

La línea de investigación cualitativa del presente estudio, se alineó como menciona la metodología, a la recolección y análisis de datos de manera paralela (Hernández S., Fernández C. & Bapstista L, 2014). De esta forma, el procedimiento inicia en la observación constante del fenómeno a estudiar, generado a partir del análisis de la

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

relación entre las materias de estudio presentadas en la carrera de la Comunicación y la Publicidad y un hecho cotidiano de la realidad de la ciudad de Trujillo: el discurso del pregón del transporte público. Durante este punto se exploran datos, recopilando anotaciones y grabaciones del discurso del pregón en vendedores informales del transporte público trujillano, creyendo ser una fuente primaria valiosa de información.

La continua participación de los comerciantes informales en el transporte público y la característica representativa de su discurso, da pie a la formulación del problema y objetivo. De tal manera, inicia la búsqueda de antecedentes y material de investigación desarrollado que exponga explicaciones sobre el problema, pero es aquí donde se percibe que el número de sustento teórico es mínimo. Pese a la constancia del fenómeno, el discurso publicitario del pregón es poco estudiado.

La investigación se alista para ser aplicada a través de la selección de la población, muestra, técnicas e instrumentos y análisis, donde se toma a bien crear y adaptar instrumentos establecidos con la finalidad de estructurar categorías de organización de información a través de la comprensión del contexto. Estos instrumentos son validados por profesionales relacionados a los temas de estudio.

La implementación de los instrumentos se da a partir de un seguimiento cercano y minucioso de la muestra seleccionada. El investigador contacta con el número determinado de muestra tras una selección por observación directa para la realización de las fichas de observación y entrevistas. Por otra parte, la bitácora tomará un número de datos indeterminados, basándose en la relevancia de la información hallada en campo y

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

considerada interesante por el investigador para fortalecer el análisis. Si bien este estudio se centra en la información recopilada durante el año 2019, se considera conveniente seguir observando el fenómeno a estudiar durante los últimos meses de la investigación ya que busca enriquecer el estudio a través de la comparación de reacciones durante otro periodo de tiempo, año 2020, y eventos significativos presentados. La recopilación de información se finaliza por la saturación de datos hallados y tiempo limitado del estudio.

El análisis de la información es constante y no lineal, solicitando la examinación repetitiva de lo obtenido, profundizando y cuestionando. De esta forma, clasificamos por tema los datos para generar una discusión detallada entre los antecedentes, observaciones y testimonios recolectados, finalizando el estudio con la nueva teoría o conclusiones determinadas.

2.5. Aspectos éticos del estudio

Es importante señalar que la presente investigación se ciñó desde su inicio a los siguientes puntos éticos:

1. Honestidad desarrollada en todo el proceso de investigación, recalcada en la transparencia de las fuentes, proceso de aplicación de instrumentos y conclusiones; rechazando cualquier tipo de fraude o desviaciones.
2. Respeto por las personas. Relevando el cuidado de los datos personales a través del trato de consentimiento informado, inicialmente acogido por el principio de confidencialidad. Durante el presente estudio algunos de los entrevistados solicitaron

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

mantenerse en el anonimato por vergüenza y/o temor al reconocer que realizan un trabajo no estipulado por la ley y podrían tener represalias.

3. Cumplimiento de los valores morales fundamentales para la buena convivencia de nuestra comunidad.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Bitácora o Diario de Campo

SOBRE LA PRESENCIA DE COMERCIANTES INFORMALES DEL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO

Se observó, durante el periodo de un mes, la presencia de comerciantes informales en el espacio urbano: esquina de Av. Fátima con Av. Larco del distrito de Víctor Larco Herrero, Trujillo. Esta zona es tomada constantemente como punto de encuentro o partida de comerciantes informales para realizar ventas en el transporte público trujillano.

TABLA N° 1: PRESENCIA DE COMERCIANTES INFORMALES

OCTUBRE			
FECHA	HORA	CANTIDAD VENDEDORES	DE
LUNES 14	8:50 a.m.	0	
	2:30 p.m.	0	
MARTES 15	9:13 a.m.	1	
	1:38 p.m.	0	
MIÉRCOLES 16	8:00 a.m.	0	
	1:54 p.m.	0	
	4:59 p.m.	3	
	7:08 p.m.	0	
JUEVES 17	7:18 a.m.	0	
	10:05 a.m.	2	
VIERNES 18	9:00 a.m.	2	
	2:35 p.m.	3	
SÁBADO 19	1:15 p.m.	0	
DOMINGO 20	11:08 a.m.	0	

OCTUBRE			
FECHA	HORA	CANTIDAD VENDEDORES	DE
LUNES 21	9:30 a.m.	1	
MARTES 22	9:16 a.m.	1	
MIÉRCOLES 23	9:00 a.m.	1	
	4:39 p.m.	0	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

JUEVES 24	8:46 p.m.	0
VIERNES 25	7:26 p.m.	0
SÁBADO 26	6:24 p.m.	2
DOMINGO 27	12:43 p.m.	0

OCTUBRE		
FECHA	HORA	CANTIDAD DE VENDEDORES
LUNES 28	9:16 a.m.	1
MARTES 29	9:04 a.m.	1
MIÉRCOLES 30	12:20 a.m.	1
JUEVES 31	6:35 p.m.	2
VIERNES 1	8:52 pm.	0
SÁBADO 2	6:03 p.m.	2
DOMINGO 3	10:43 a.m.	0

NOVIEMBRE		
FECHA	HORA	CANTIDAD DE VENDEDORES
LUNES 4	10:19 a.m.	3
MARTES 5	5:09 p.m.	2
MIÉRCOLES 6	9:54 a.m.	2
	1:25 p.m.	1
JUEVES 7	11:08 a.m.	3
VIERNES 8	9:29 pm.	0
SÁBADO 9	5:42 p.m.	1
DOMINGO 10	8:55 a.m.	0

NOVIEMBRE		
FECHA	HORA	CANTIDAD DE VENDEDORES
LUNES 11	9:05 a.m.	1

Notas:

Mayormente se encuentra una chica joven venezolana, de tez morena, que lleva en un canguro a un niño pequeño en el turno de la mañana, a partir de las 9:00 a.m. Ella vende maní en bolsas transparentes y las comercializa con el precio de un sol.

En este espacio se suelen encontrar, de manera concurrida, comerciantes venezolanos, de diferentes edades. La mayor parte de comerciantes, suelen aprovechar el tiempo del

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

semáforo de la intersección donde se ubican para realizar un discurso breve y retornar a su espacio de origen.

Las líneas que recorren esta avenida son 8: El Milagro Express A, California A y B, Virgen de la Puerta B y Nueva California A, BC, C y V.

Interpretación:

Los comerciantes informales que trabajan en el transporte público suelen tener mayor presencia de lunes a viernes, llegan a este espacio regularmente desde las 9 a.m. hasta las 12:30 p.m. y de 5:00 a 6:30 p.m., con una cantidad de individuos que varían entre 1 y 3, los cuáles han presentado diversos comportamientos como:

- El comerciante informal expone un discurso breve en su trayectoria.
- El comerciante informal no trabaja en un recorrido mayor a tres cuadras (desde la intersección de la Av. Fátima con la Av. Larco hasta el Óvalo Larco). Siempre regresa para ubicarse nuevamente en la zona inicial.
- El comerciante informal adapta su hora de llegada según sus necesidades.

Cabe resaltar que el entorno de la zona seleccionada para la observación posee una gran afluencia de transeúntes y transportes públicos (taxis, microbuses y colectivos) debido a su importancia como avenida, presencia de instituciones privadas y públicas relevantes (universidades, bancos, colegios, gerencias públicas, entre otros) y zona comercial. Asimismo, el ubicarse en la vía de “ida” hacia el centro de la ciudad es conveniente para los comerciantes porque hay un mayor tránsito de microbuses ya que las líneas de transporte inician su ruta desde Buenos Aires Sur, logrando transitar por esa

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

vía, mientras que en su ruta de retorno, terminan en otro punto, muchos de ellos no retornan por el mismo espacio, sino por la Av. Juan Pablo II; también, desde la misma vía, los pasajeros dan inicio a su ruta, por lo cual no han realizado gastos o no se encuentran cansados para escuchar el discurso del comerciante y colaborarle; además, los microbuses no se encuentran aglomerados, siendo el transporte un espacio de mayor comodidad para realizar una transacción comercial. Es una estrategia de los comerciantes, posiblemente percatada de forma empírica, al reconocer un mayor alcance del público consumidor.

En la Tabla N°1 se observa que en el horario de 6 a 9 de la mañana la presencia de los comerciantes es nula, posiblemente determinado porque el público que transita en ese horario es estudiantil y este percibe un menor ingreso económico. No obstante, la visibilidad de los comerciantes incrementa entre las 9 a.m. y las 12:30 p.m., horario relacionado a la compra de productos de cocina por parte de las amas de casa y presencia de usuarios que realizan gestiones institucionales, quiénes poseen una mejor solvencia y manejo de su economía y pueden adquirir sus productos. Se genera una nueva ausencia de comerciantes informales entre el horario de 1 a 4:30 p.m., observado por la disminución de transeúntes debido al horario de almuerzo. Su presencia incrementa nuevamente a partir de las 5 p.m., manteniéndose hasta las 7 p.m., horario en el que los trabajadores regresan a sus casas. Esta rutina se mantiene con ligeras variaciones durante los días laborales. El domingo es desacostumbrado observar comerciantes informales del transporte público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

SOBRE LA OBSERVACIÓN DE INDIVIDUOS QUE IMPARTEN UN DISCURSO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO

Anotación del día 23 de octubre del 2019 a las 4: 47 p.m.:

“A las 4:47 p.m. del día 23 de octubre en la intersección de la Av. Papal y Av. Jesús de Nazareth, frente a la Universidad Nacional de Trujillo, el conductor del transporte público microbús de línea “V de Nueva California”, permite subir a un señor, de oficio músico folclórico, pese a que conduce un bus nuevo y este posee el cartel de “PROHIBIDO EL COMERCIO AMBULATORIO*” en su puerta. Se observa al músico con sus instrumentos. Sube al bus, se presenta y comienza a cantar. Inicia con la canción “Cómo has hecho” y continúa con una similar de instrumentos andinos. El chofer baja la velocidad y el volumen de la radio, deduzco que viaja a unos 5 km por hora, bastante lento para la velocidad normal con la que moviliza a los pasajeros. Se observa que se detiene en el semáforo en verde de forma adrede, espera hasta que se coloque en rojo.

El conductor mira al cantante y en su rostro denota disfrutar de la música, en especial en sus ojos, los cuáles brillan con una expresión altamente emotiva. Se encuentra cabizbajo, pero con mucho interés. Si alguien lo observara podría decir fácilmente que está enamorado y que la música le recuerda a aquel amor.

El cantante baja. El conductor vuelve a subir el volumen de la radio y aumenta la velocidad del vehículo. No vuelve a permitir el ingreso de otro individuo que imparta un discurso”.

Notas:

* El término “comercio ambulatorio” suele entenderse dentro de este entorno que se encuentra referido a comerciantes informales de golosinas, predicadores ideológicos, músicos, entre otros.

Interpretación:

Al tratarse de un bus con letrero de “PROHIBIDO EL COMERCIO AMBULATORIO” es de extrañeza que el conductor deje subir al músico, debido a que va contra las normas indicadas de la empresa. Además, no se observa ninguna relación familiar o amical entre ambos. Es posible que el conductor no lo considere comercio, sino, arte o solidaridad. Asimismo, se expone la teoría de que el conductor tenga preferencias por algunos tipos de discurso, generando desobedecer la regularidad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”
SOBRE FLOTAS MODERNAS DE MICROBÚS TRUJILLANOS

Fotografía N°1



Fotografía: Saito C. (noviembre, 2019)

Se reconoció que, luego de dos años de la aparición de una flota nueva y moderna de microbuses (2017), sus unidades comenzaron a llevar letreros-sticker medianos pegados sobre la ventana izquierda de la puerta delantera que da acceso a los pasajeros. Este letrero lleva el indicativo “PROHIBIDO EL COMERCIO AMBULATORIO” en letras mayúsculas y rojas centradas al medio de un rectángulo redondeado con borde rojo. Generalmente, estos microbuses no permiten el acceso de comerciantes informales a sus unidades.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”
BUSES QUE LLEVAN ESTOS LETREROS:

NUEVA CALIFORNIA

LÍNEA	A
	BC
	C
	V

CALIFORNIA

LÍNEA	A
	B

EL MILAGRO EXPRESS

LÍNEA	A
--------------	----------

Interpretación:

Los microbuses de la empresa de transporte Nueva California son nuevos y modernos. Los cobradores y conductores van correctamente uniformados. Este transporte se encuentra debidamente señalado y suelen cumplir las normas encomendadas por su gerencia.

Los microbuses de la empresa de transportes California y El Milagros Express tienen algunas unidades nuevas y modernas. Sobre la empresa en general, suele aceptar la participación de cualquier vendedor informal que solicite subir excepto en sus unidades modernas, las cuáles niegan la participación de comerciantes informales en sus unidades de transporte.

Los comerciantes informales tienen conocimiento de que los “buses nuevos” no los dejarán subir a pesar de sus solicitudes.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

**SOBRE LOS PREGONES UTILIZADOS POR COMERCIANTES INFORMALES
EN EL TRANSPORTE PÚBLICO DE OTRAS ZONAS GEOGRÁFICAS**

PROVINCIA DE LIMA, PERÚ

6 de agosto del 2019, Lima

Lima es la región que cuenta con el área metropolitana más grande del Perú. Además, es la más poblada. Debido a esto Lima se caracteriza por contar con diversos tipos de transporte urbano, los cuáles son utilizados constantemente para conectar los diversos puntos de la ciudad y, asimismo, atender las necesidades de miles de personas. Alguno de ellos son los microbuses, combis, el Metropolitano y el Metro.

Como en Trujillo, el comercio informal también se expone en diversos ámbitos de la ciudad de Lima y no deja de recaer en el transporte público. Los observados durante esta visita son los microbuses y el Metro. En el microbús podemos observar que los comerciantes informales limeños comparten similitudes en la dinámica de venta con los comerciantes informales trujillanos. Ellos solicitan permisos para vender dentro del microbús a los conductores y/o cobradores. En esta oportunidad se observó el trayecto desde el distrito de Lince al distrito de Miraflores durante la tarde (3 p.m.), el cual duró aproximadamente una hora y contó con la presencia de 4 a 5 comerciantes. Ellos vendían alfajores artesanales, caramelos Next, kekes de vainilla y marmoleados y empanadas, que costaban en promedio un sol cincuenta a dos soles. Además, al momento de dar su discurso mencionan necesidades similares como el desempleo, la migración, problemas de salud, etc. Su discurso es largo y se caracterizan por ser “ruterros”, ya que la mayoría va acompañando a su público en tramos largos. Suelen

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

subir de manera seguida, uno tras otro, lo que aburre al público y genera que solo se preste atención a los dos primeros comerciantes.

La compra del producto es gratificante para los primeros, sobre todo si ofrecen un producto consistente como empanadas o alfajores. Los siguientes no tienen mucha acogida porque los pasajeros ya no cuentan con el “cambio” del pago del microbús para gastar o ya han adquirido algún producto por lo que no pueden colaborar. Si alguno adquiere un producto más de una o dos veces, podemos decir que sería porque fue convencido por el discurso del comerciante informal y buscar apoyarlo.

Notas: El término “rutero” es utilizado por los propios comerciantes informales del transporte público trujillano para referirse a las personas que venden sus productos en los microbuses trujillanos durante un trayecto largo, iniciando en un punto y terminando en uno completamente distinto, que generalmente es su próximo lugar de destino. Por ejemplo: un comerciante sube en un punto cercano a su hogar y busca llegar hasta otro punto, como un hospital u otro en el que tenga que realizar una actividad de índole personal. De ésta forma no solo utiliza el microbús como un medio de trabajo sino de transporte.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL
TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”
SANTIAGO DE CHILE, CHILE

14 de enero del 2020, Pirque – Santiago de Chile

Pirque es una de las comunas de la región Metropolitana de Chile. Sus caminos son extensos y su medio de transporte público es el microbús. Durante el trayecto observado: Pirque – Puente Alto, se pueden observar dos comerciantes informales. El trayecto dura aproximadamente cuarenta y cinco minutos. Su discurso es similar al de los comerciantes informales del microbús trujillano: comentan sobre su situación económica o laboral, presentan su producto y pasan por todos los asientos hasta llegar a la puerta trasera, por donde bajan. Ellos ofertan dulces como caramelos y chocolates y productos de casa como corta uñas. Los precios de los productos se encuentran entre ciento cincuenta y trescientos pesos chilenos, lo que equivaldría a aproximadamente setenta céntimos y un sol cuarenta respectivamente. Es importante mencionar que el precio del pasaje de microbús en Pirque es de setecientos cincuenta pesos, ya que se puede mencionar que el precio de los productos ofertados se acomoda al cambio del pago del pasaje. Asimismo, podemos mencionar que su producto tiene acogida, de un microbús que cuenta con veinte pasajeros, al menos siete adquieren el producto.

16 de enero del 2020, Santiago de Chile

En Santiago de Chile se observó el Metro, este es un transporte público habitual de traslado entre las diversas comunas de la región. El comercio informal en este transporte es muy distinto a los observados anteriormente, aunque este también se encuentre prohibido, podemos observar la presencia de múltiples comerciantes informales al mismo tiempo. Ellos suben en las distintas estaciones y su discurso trata

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

netamente de su producto, es rápido y conciso, algunos se atreven a probar sus productos con el público. Comentan sobre su utilidad y que su precio es mucho más cómodo que en una tienda comercial, llamando la atención de los pasajeros. Los productos observados son bebidas como aguas, gaseosas y energéticas, chocolates grandes y productos del hogar como linternas o accesorios de teléfonos, generalmente productos útiles para el día a día. Su precio oscila entre mil a dos mil pesos chilenos, que correspondería a cuatro soles con cincuenta centavos y nueve soles respectivamente. Asimismo, se suelen ver promociones de precio. Por ser un espacio tan largo, los comerciantes suelen desplazarse por los diferentes vagones, repitiendo su discurso. La mayor parte de ellos suele portar un parlante para poder ser escuchado por su público de mejor manera, opacando los ruidos externos y los mensajes del metro. Una observación importante es que estos comerciantes llevan más mercadería que los comerciantes informales del microbús, uno lo visualiza ya que algunos llevan pequeños carros con sus productos.

Interpretación:

Ante las anotaciones, se observa que hay pequeñas diferencias en el comercio informal de los microbuses en las diferentes zonas geográficas. Las diferencias son mínimas y corresponden al tiempo del discurso o los productos ofertados.

Por otra parte, si se puede observar una gran diferencia entre el comercio informal en microbuses y en el metro de Santiago, donde existe una mecánica y producción totalmente

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

distinta: los productos son diferentes, el precio es más elevado y el discurso se enfoca exactamente al producto sin relacionar temas personales.

ANEXO 2: DIÁLOGO N°1

Interpretación:

Los comerciantes informales sintieron mayor confianza para expresar sus opiniones y sentimientos mediante el diálogo grupal, entablando una conversación amena, informal y poco estructurada. Ellos han comentado diversas situaciones que viven día a día. Quiénes entablaron la conversación fueron tres comerciantes informales de nacionalidad venezolana que fueron entrevistados de forma personal anteriormente. Cada uno es de una ciudad y edad diferente, se conocieron realizando el oficio de comercio de golosinas en el transporte público trujillano, debido a que llegaron al mismo espacio, donde nos comentan que, junto a otros comerciantes, han formado una nueva comunidad, agrupándose por su oficio y nacionalidad. Si bien tratan de forma cordial a los comerciantes informales peruanos, no han logrado entablar un trato más íntimo con ellos, debido a los choques culturales. Algunos ejemplos expuestos son los siguientes: i) Los comerciantes informales peruanos del transporte público trujillano no suelen saludarlos y son indiferentes a su presencia. ii) Los comerciantes venezolanos han establecido un orden de convivencia, desarrollando un sistema de turnos para compartir los espacios de venta en las unidades de transportes públicos. Este sistema no es tomado en cuenta por el comerciante peruano, pasándolo por alto y generando tergiversaciones. Es un acto deductivo moral determinado por ellos mismos, que podría solucionarse a través del diálogo. iii) Los comerciantes informales peruanos expresan, mayormente, un discurso distinto al de los venezolanos, caracterizado por el pesimismo, desconsuelo y sufrimiento, relacionando la adquisición de

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

su producto no a un intercambio comercial comprendido entre ambas partes, sino apelando a un compromiso obligatorio de solidaridad por parte del público consumidor ante una situación de necesidad.

Por otra parte, el diálogo expuso la gravedad de su situación como migrantes, comentando las experiencias que han vivido en su país y que fomentaran que tuvieran que establecerse en Perú. Uno de los datos más impactantes es el que menciona que en Venezuela un ciudadano gana entre dos a tres dólares al mes.

También, se afirmó que el comercio informal en el transporte público fue una medida que no pensaron tomar alguna vez como oficio; todos los entrevistados son profesionales en su país y desearían ejercer su profesión, pero la realización de documentación y el dinero de los mismos, no les permiten lograr esa posibilidad. Por otra parte, reconocieron que a pesar de que no era una situación esperada, están agradecidos por contar con una solvencia económica que les permite continuar una normalidad.

Sobre la respuesta del público consumidor del transporte público trujillano, indican que suelen ser indiferentes, no les prestan atención y buscan no tener ningún tipo de contacto visual con ellos. La mayoría se encuentra utilizando su teléfono celular mientras que ellos dan su discurso. Excepcionalmente, los jóvenes del público son los que sí les prestan atención o responden su saludo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Cabe resaltar, que se indicó que el comerciante informal se ha percatado que a las comerciantes mujeres tienen una mayor efectividad de venta por posibles percepciones sociales como que una mujer debe trabajar menos que un hombre. Esta efectividad incrementa cuando una mujer se encuentra acompañada de niños ejerciendo su función de madre.

PREGÓN DEL LIMOSNERO DE LOS MICROBUSES TRUJILLANOS

Observación N°1

Observador: Cecilia Saito Villavicencio.

“Hola, soy un joven padre de familia y a uno de mis hijitos sufre de microcefalia de parálisis cerebral. Este día amigos tengo que llevarlo a una terapia, aparte de eso tengo que comprar su pañal y una lechecita especial porque mi hijito sufre de constante reflujo, aparte de eso tengo que comprar unos medicamentos que lamentablemente el CIS todavía no me ha podido cubrir. Mira esta es la foto de mi pequeño Josesito. Amigo mira la verdad yo ahorita no cuento con trabajo, ya que lamentablemente hace como veintitrés días se me acaba de reventar mi apéndice, como tú puedes observar lo tengo demasiado infectado y es por ese motivo que no puedo ingresar a ningún trabajo, me lo niegan porque no puedo pasar los exámenes médicos. El doctor me ha mandado una ampolla cada ocho horas, pero para mí más importante que las ampollas o los medicamentos es mi pequeño. Los medicamentos que me piden en el hospital me cuestan 120 soles y la verdad que no cuento con los medios económicos para poder comprarlos. Es por eso amigos que me veo en la necesidad de subir a los carros a pedirte por favor que me brindes tu apoyo a través de una pequeña moneda. La moneda más pequeña que usted me pueda brindar a mí me sirve para poder comprar su medicamento de mi pequeño. Amigo usted es padre, madre de familia y creo que puede comprenderme la necesidad que ando pasando. Te pido por favor que me brindes tu apoyo. No me ignores al pasar. Discúlpame la molestia. Muchísimas gracias, qué Dios te bendiga”

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Fecha: jueves 13 de junio del 2019

Hora: 5:49 p.m.

Ruta: Virgen de la Puerta B

Zona de aparición del individuo: Universidad Nacional de Trujillo

Comentarios:

El individuo es un hombre peruano de aproximadamente 30 años. Resalta físicamente por observarse desaliñado. El observado expone su discurso de forma lenta, alargando las penúltimas sílabas y dando énfasis en la última sílaba. Asimismo, ha mostrado al público una herida física, buscando reforzar la creencia de su testimonio. Señala como argumentos de venta el ayudar a curar a su hijo que sufre de una enfermedad cerebral y el no tener trabajo porque se encuentra enfermo y las empresas no lo quieren contratar.

El microbús no se encuentra lleno, solo cuenta con quince pasajeros, de los cuáles, solo tres le dan una limosna al observado. Tanto el conductor como el cobrador son indiferentes ante su presencia y discurso. Sobre los pasajeros, prestan atención a su persona, pero exponen actitudes susceptibles frente a las imágenes delicadas que ha compartido el comerciante, como exponer su herida. Asimismo, se percibe un ambiente de poca credibilidad al contrarrestar su atención con la adquisición del producto.

Interpretación:

Este individuo no oferta productos, pero si es un competidor directo frente a los pregoneros. Podemos decir que oferta una necesidad con la búsqueda de limosnas y su único público se encuentra en el transporte público trujillano.

Su discurso se ha identificado como largo y basado en hechos trágicos. Su oralidad es diferente, el individuo modifica su tonalidad, genera un ambiente de melancolía con su expresar lento, que logra ser mucho más cansado. Busca conmover a las personas. Su forma diferente de abordar su discurso llama la atención, pero genera poca credibilidad.

PREGÓN DEL ARTISTA DE LOS MICROBUSES TRUJILLANOS

Observación N°1

Observador: Cecilia Saito Villavicencio.

“Buenas tardes con todos ustedes, espero que se encuentren bien, que lleguen bien a este fin de semana, no te incomodes, no te asustes por nada del mundo por favor, tú no estás comprometido, obligado a hacer nada que no quieras hacer. Yo solamente me subo con la intención de acompañar un rato de tu viaje con algo de música para animarte, espero que pueda ser de tu gusto, de tu agrado, que puedas pasar un buen momento, escuchando esta música. Vamos empezando con un poco de esta música que dice: (comienza a cantar un extracto de “La Malagueña”) Una canción muy linda, muy tierna, muy romántica dedicada a la mujer. Vamos ahora con un segundo tema muy diferente, pero a la vez muy alegre, muy divertido también, espero les guste, creo que todos lo conocemos y dice: (comienza a cantar un extracto de “El Mariachi”) Hermosa y linda gente de esta grande ciudad de Trujillo, espero les haya gustado esta pequeña presentación de arte, música, siempre con la intención de acompañar, animar la tarde, el viaje de los pasajeros, de la gente, agradecerles a todos ustedes que me han escuchado, que sigan teniendo una linda tarde, un lindo viaje y una hermosa semana. Un lindo tiempo, un lindo tiempo este verano también. Si por ahí te gustó y aprecias, reconoces el arte y sientes lo mismo por la música que yo y deseas colaborar con esta humilde causa, de verdad te lo agradecería, de verdad, de todo corazón. Si no puedes o no tienes no hay problema, no todos vivimos del sueldo de un congresista, de un político, puede ser un pulgar arriba, una sonrisa puede ser una enorme retribución para

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

un humilde artista de la tarde. Muchas gracias a todos ustedes por escucharnos.

Gracias. Que todo sea libre y voluntario, no se incomoden por favor, Gracias, muchas gracias, que Dios me los bendiga a todos Ustedes.”

Fecha: miércoles 16 de octubre del 2019

Hora: 5:04 p.m.

Ruta: Virgen de la Puerta B

Zona de aparición del individuo: Intersección de la Av. España y Jr. Bolognesi

Comentarios:

El músico es un hombre de edad media que aparenta unos 27 a 30 años de edad. Físicamente se caracteriza por medir aproximadamente 1.70, tener la tez trigueña y encontrarse arreglado y aseado. Es respetuoso y animoso ante el público.

Antes de presentar su arte recalca a los pasajeros que no tienen la obligación ni el compromiso de darle algún apoyo económico. Los pasajeros se encuentran atentos ante su presentación y la disfrutan. Finalmente, recibe apoyo económico de la mayor parte de pasajeros del microbús.

Interpretación:

El público gusta de un espectáculo artístico. Es un acto llamativo, integrador y dirigido a toda clase de público. Iniciar mencionando que no se requiere una colaboración obligatoria rompe una barrera comunicacional, que genera un lazo de confianza entre el

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

público y el músico. Asimismo, el aspecto físico del pregonero genera una buena impresión. De esta forma, se logra relacionar al público, quiénes lo observan, buscan el contacto visual y los más arriesgados, graban el show mediante sus celulares. A esto, podemos añadir que la música es un reflejo de festividad y alegría que genera un ambiente agradable en el lugar donde se comparte. Finalmente, tras dos canciones, el músico se ha ganado totalmente la confianza de los espectadores, finalizando el espectáculo y pasando por los asientos de cada uno, quiénes en este momento han entablado un vínculo de compromiso y colaboran con él.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL
TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”
FOTOGRAFÍAS

Fotografía N°2



Fotografía capturada el viernes 18 de octubre del 2019 a las 5:08 p.m. en la Av. Larco

Interpretación:

Fotografía de la informante 3, a quién se le realizó una entrevista en profundidad anteriormente. Esta imagen refuerza su testimonio, el cual expone que el origen de su oficio en el comercio informal de los microbuses trujillanos es debido a controlar y dividir su tiempo de acuerdo a sus necesidades familiares. Ella se encuentra junto a su hijo, llevándolo en un canguro. Asimismo, lleva en la mano tiras del maní salado y confitado que oferta a S/.1. En la fotografía podemos observarla esperando la llegada de un microbús bajo la sombra de una enredadera.

Fotografía N°3



Fotografía capturada el jueves 31 de diciembre del 2019 a las 10:55 a.m. en la Av. Larco

Interpretación:

Día de año viejo 2019. En esta fotografía se capturó la imagen de un comerciante informal esperando, bajo la sombra de una casa, subir al próximo microbús; lleva a un niño pequeño cargado en un canguro y en su mano, una caja de caramelos Next. Es un hecho extraordinario observar a un hombre cuidar de un bebé mientras que realiza alguna actividad, generalmente esto es atribuido solamente a las mujeres. Podemos intuir que es venezolano por sus rasgos físicos.

Fotografía N°4



Fotografía capturada el sábado 26 de setiembre del 2020 a las 1:58 p.m. en la Av. Larco

Interpretación:

Fotografía del informante 5 “Gabriel” en el espacio donde espera el próximo cambio del semáforo para poder vender sus productos en la vía pública – pista. Podemos observar que es un lugar fresco, que tiene sombra y hasta un asiento de madera para poder esperar. Él lleva ropa sport. En una mano tiene los productos que comercializa, en la otra una botella azul de alcohol.

Fotografía N°5



Fotografía capturada el sábado 26 de setiembre del 2020 a las 1:59 p.m. en la Av. Larco

Interpretación:

Fotografía del informante 5 “Gabriel”. Gabriel lleva un gorro plomo que le permite cubrirse del sol y una mascarilla y alcohol para protegerse contra los virus. Él vende en medio de la pandemia en la pista de la intersección de la Av. Larco con Fátima, aprovechando al alto de los transportes frente al semáforo para poder ofrecer sus productos a grupos reducidos. Él reconoce que en un microbús puede tener mayor alcance, pero no lo realiza porque considera que no tiene la capacidad para enfrentar el rechazo de un grupo grande de personas.

Entrevistas a espectadores pasajeros / consumidores de comercio informal en el microbús

ANEXO 3: EDITH - ENTREVISTA N°1: CONSUMIDOR

Interpretación:

Edith es una señora madre de familia que se transporta en microbuses y combis dentro de la provincia de Trujillo. Ella ha observado que, en el microbús, comerciantes informales ofertan sus productos como dulces, chocolates u otros. Ella ha visto que generalmente se ubican cerca a los semáforos, ya que el tiempo de espera les permite no alejarse mucho de su zona. Ella señala las zonas más concurridos por los comerciantes informales dentro de su trayecto: el Óvalo Grau y la Av. América Sur en la esquina de la tienda Maestro. Asimismo, considera que en la tarde es una hora preferencial por los comerciantes para vender sus productos.

Para Edith, la cantidad de comerciantes informales ha disminuido a la mitad a partir de la crisis sanitaria. Dentro de la entrevista se le pidió que describa a un comerciante informal de la actualidad y un comerciante de una época anterior a la pandemia y ella indicó que era una persona normal que utilizaba la misma ropa que todos, las únicas diferencias es que ahora tomaban medidas de prevención como la mascarilla y la careta y ya no suben en parejas o junto a sus hijos, solo sube un vendedor. Antes de la crisis económica y política venezolana, ella observó que la mayor parte de comerciantes eran peruanos, pero tras esto, la situación cambió, gran parte de los comerciantes que suben a vender a los microbuses son venezolanos. También mencionó sobre el antes y después de la pandemia, que su discurso no ha variado, sigue siendo repetitivo, como “mecánico”. Ellos cuentan la historia

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

por la que deben generar su sustento diario y dan a conocer sus productos. Al escucharlos, Edith tiene diversos sentimientos como pena, desconfianza y, sobre todo, ánimos de ser solidaria con ellos y sus circunstancias. Pero no a todos les cree y colabora, ella considera que uno puede percibir qué vendedor no es honesto con su público. Ella menciona “Creo yo que cuando una persona sube toda fresca a vender, es una persona que no le gusta trabajar. Entonces me digo, Esta persona tiene para trabajar, pero no lo quiere hacer porque es un vago; y no le colaboro. Pero hay personas a las que sí se les ve más humilde, más sinceras, tal vez por su forma de vestir; a ellos si les colaboro. Incluso con las madres también. A veces uno pierde esa credibilidad por todo lo que ve alrededor y desconfía”.

Sobre el público, ella opina que el público colabora con ellos, más por el sentimiento de solidaridad, cuando no lo hacen, suele deberse a no contar con el dinero o simplemente no tener monedas que faciliten la transacción comercial. Sobre los conductores y cobradores, Edith comenta “depende también del chofer. Si quiere cuidar a sus pasajeros, no se los permite. Hay choferes que sí les permite subir porque es una forma de apoyarlos”.

Finalmente, Edith comenta que las ofertas le son atractivas, pero más que eso, que sus productos sean innovadores, seguros y útiles para el pasajero, generaría que tuvieran una mayor atención.

ANEXO 4: ÁNGELA - ENTREVISTA N°2: CONSUMIDOR

Interpretación:

La señora Angélica es una pasajera constante de los microbuses trujillanos. Ella suele utilizar hasta tres rutas para llegar a sus destinos. Asimismo, tiene una experiencia previa y nueva de la crisis sanitaria al viajar en el transporte público. Dentro de esta experiencia, comenta que ha podido observar comerciantes informales vendiendo sus productos. Actualmente son menos y la mayoría extranjeros venezolanos.

Mayormente, ha podido encontrar a estos comerciantes en la ruta Esperanza Express A y California A durante las tardes, en los puntos: Universidad Nacional de Trujillo, Mercado Mayorista y Colegio Claretiano. Señala que pueden subir entre 3 o 4 durante una ruta y venden golosinas empaquetadas como caramelos, chocolates, tofis y chupetines. Antes de la pandemia, los comerciantes ofrecían promociones donde regalaban llaveros hechos por ellos mismos, actualmente no ocurre esto.

Angélica describe a los comerciantes como personas educadas. Asimismo, comenta que se ha percatado que la mayoría de ellos acude al comercio en microbuses porque tienen que solventar los gastos de su familia. Suben de a uno, ya no lo hacen en parejas ni con sus menores hijos. Ellos suelen tener una historia conmovedora que contar, “hablan con el sentimiento”. Angélica percibe que su discurso es verdadero cuando los comerciantes expanden su historia y comentan detalles muy pequeños y específicos sobre su historia. A ella le genera tristeza y nostalgia, siente que debe ayudarlos porque uno podría pasar por

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

su misma situación. Ella siente que estas personas necesitan ser apoyadas, sobre todo durante la pandemia, ya que la mayoría son extranjeros y no cuentan con bonos del gobierno. Si bien sus productos suelen costar entre 10 céntimos y 1 sol y suelen ser un más elevados que el precio real, considera que está bien ya que así pueden ganar el dinero necesario para solventar sus gastos. Los otros pasajeros también suelen apoyar a los comerciantes y si no quieren el producto muchas veces solo les dan las monedas que tengan. Por otra parte, los conductores y cobradores suelen dejarlos subir para que vendan sus productos.

Lo que más le gusta adquirir a Angélica son galletas artesanales preparadas por una vendedora venezolana que se encuentra en el trayecto de la Av. Fátima. Ella describe su producto como rico, limpio y con una buena presentación. También indica que tanto otros pasajeros como ella si han comprado su producto durante la pandemia pese a la polémica sobre el control sanitario ya que esta vendedora es conocida por subir a vender lo mismo hace aproximadamente un año y medio. Angélica considera que el ofertar un producto nuevo y realizado de forma casera es un valor diferencial. Por otro lado, recomendaría a los comerciantes, optar por productos nuevos y comentar en su discurso cuál ha sido su esfuerzo para realizar la venta de su producto, su proceso de preparación.

ANEXO 5: JHESSÚ - ENTREVISTA N°3: CONSUMIDOR

Interpretación:

Jhessú es un joven trujillano que se transporta en microbuses y combis. En Trujillo se transporta regularmente en los microbuses, aproximadamente 3 veces al día, utilizando las rutas Nueva California BC, Señor de los Milagros A1 y Nueva California C. Cada vez que utiliza los microbuses encuentra en su ruta un comerciante informal que sube al transporte a ofrecer sus productos. Generalmente los encuentra en las tardes, entre las 2 y 3 p.m., en la ruta de Huanchaco y Nueva California BC y las ubicaciones en donde él ha observado que suelen subir son el Mall Plaza y la Avenida Mansiche. Asimismo, Jhessú comenta que los comerciantes suben en espacios donde haya semáforos y su trayecto es de tres cuadras como máximo. Los conductores los dejan subir, pero con la condición de obtener solo unos minutos dentro del microbús.

Los comerciantes informales del microbús que ha observado Jhessú realizan su trabajo solos, muy pocas son mujeres que llevan a sus hijos, ellos no suelen ir acompañados actualmente. De esta forma, se le pidió al entrevistado describirlos y él señaló que mayormente son venezolanos, hombres y mujeres que no cuidan de su imagen personal y que suelen utilizar ropa vieja, pero, además, los describe como valientes por enfrentarse a una situación expuesta e incómoda.

También comentó sobre su discurso señalando que suele ser estructurado a través de un saludo; comentar su situación, la cual suele ser de necesidad y urgencia para finalmente solicitar la colaboración de los pasajeros a través de la adquisición de sus productos. Su

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

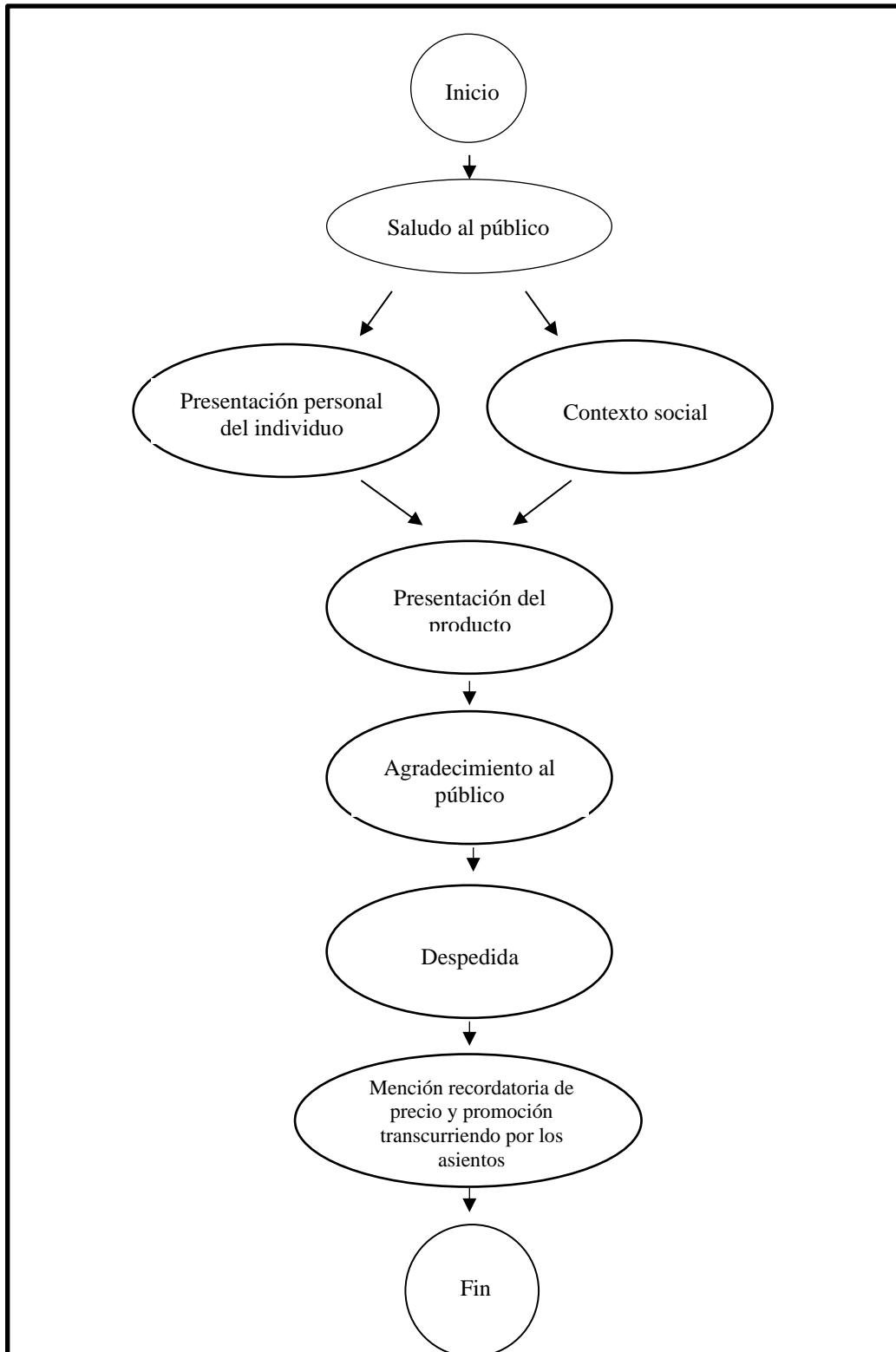
discurso conmueve, invita al público a pensar “Ojalá que esto no me pasara a mí”, pero también abre dudas sobre su veracidad y es en este momento que el pasajero les colabora si lo convencen. Esto suele realizarse cuando son específicos, cuando “tocan lo personal”. Adicionalmente, el entrevistado considera que su discurso es ensayado. En el presente, este discurso es muy rápido ya que las circunstancias sanitarias obligan a los conductores a controlar los cuidados de distanciamiento entre los pasajeros, pero la estructura no ha cambiado.

Lo que ofrecen varía entre comestibles y manualidades. Los diversos productos tienen un costo promedio de un sol. Los comestibles son golosinas selladas como waffers "Tuyos" o caramelos de manjar o de chocolate. Adquirir uno de ellos antes de la pandemia tenía la finalidad de saciar el hambre durante un trayecto de acuerdo a la experiencia del entrevistado. Actualmente, es muy difícil que suceda por los protocolos sanitarios y temor a contraer el Coronavirus. De acuerdo a lo comentado, podemos decir que la decisión de compra efectiva de productos comestibles para Jhessú se basa en exponer un discurso detallado y personal y una buena presentación del vendedor. La imagen es un aspecto muy importante, sobre todo en medio de una pandemia global, “Uno compra con los ojos”.

Sobre los trabajos manuales, Jhessú considera que son atractivos por el esfuerzo del vendedor, quién los realiza. Antes de la pandemia él pudo adquirir algunos, su favorito es un llavero con la figura de la Torre Eiffel de color bronce. Menciona que lo tiene hace mucho tiempo y lo utiliza hasta el momento. Además, da a conocer que los productos en oferta son más atractivos y tienen mayor acogida en el público, como dos bombones más un llavero de regalo por un sol. Lamentablemente, ya no ha podido observar esta promoción en la actualidad.

Diagrama de flujo del discurso verbal de los comerciantes

Figura N°1: Discurso verbal de los comerciantes



Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

A través del análisis de los discursos verbales observados se han podido identificar patrones básicos de puntos similares a mencionar durante el discurso del individuo.

El comerciante informal sube a la unidad de transporte público colocándose frente a los pasajeros y saludándolos de acuerdo con el horario. Inicia con una presentación del contexto social en el que se encuentra (migración excesiva y constante de venezolanos, situación económica, política y/o social del país, etc.) y/o se presenta él mismo, mencionando alguna situación personal que argumente su necesidad de realizar este tipo de venta. Continúa con la presentación del producto a ofertar, dando sus características, precio y/o promoción. En este punto, el vendedor personaliza su discurso, pudiendo contar una historia como se observa en el siguiente fragmento transcrito:

“...Mis estimados amigos y hermanos vengo humildemente a ofrecer estos hermosos pendientes. Estos son muy conocidos a nivel mundial y tienen como nombre el hilo del destino o el hilo rojo. El hilo rojo tiene su gran historia oriental. Cuenta la leyenda que, si dos personas llegan a utilizar el mismo hilo rojo, estarán destinadas a quererse y amarse para toda la vida. No solamente estamos hablando de relaciones de pareja, también estamos hablando de relación amical o la más duradera que tiene que ver con la familia...”. (Ficha de Observación N°3)

El discurso continúa con el agradecimiento al público por haber atendido a su discurso. Inmediatamente prosigue con la despedida, donde expone sus buenos deseos y bendiciones

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

hacia los pasajeros. Finalmente, el vendedor realiza un recordatorio de precio y promoción.

De esta forma finaliza su discurso verbal para continuar con su venta mediante el recorrido de asientos.

Este discurso tiene una extensión de tiempo promedio de 2:00 minutos, la cual puede variar ente 1 a 5 minutos en casos excepcionales.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

3.2. Fichas de observación

TABLA N°2

Ficha de observación N°1 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Miércoles 15 de mayo del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	8:59 A.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	1	ruta de BUS:	Nuevo California A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Grifo Petro Perú		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
“...Aquella persona que desea apoyarme, yo le estaré agradecida sé que Dios se lo multiplicará. Espero que pasen, todos, una feliz tarde y que Dios los bendiga”.

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Caramelos masticables Next de sabores (fresa y limón)		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguna		
NÚMERO DE PASAJEROS:	23	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	5

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Dios le va a dar muchas más bendiciones si ellos la apoyan a ella.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:	-	
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Anacoluto	1	“Aquella persona que desea apoyarme, yo le estaré agradecida”
Intención de uso:	Recaltar el agradecimiento por apoyarla.	

	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Mujer venezolana. Debe poseer entre 30 a 40 años. Usa sandalias, un pantalón licrado y un polo deportivo.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	No posee un contacto visual con el público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO NO VERBAL	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
	OBJETOS ADICIONALES
	Caja de caramelos

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente, no baja el volumen de la música.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	Deja subir a la vendedora.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente, lo ve como algo cotidiano.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Pocos la escuchan. Se encuentran mirando por la ventana, conversando o revisando sus teléfonos móviles. No habla muy alto y los pasajeros no la escuchan bien.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

En la ficha de observación N°1, describimos el pregonar de un sujeto femenino de nacionalidad venezolana. Esta persona actúa rápidamente. Su forma de vestir, objetos y discurso nos dan a entender que tiene poco tiempo para realizar esta actividad. Utiliza ropa cómoda y su discurso es preciso.

La comerciante sube en una esquina con semáforo, zona identificada como Grifo Petro Perú. Subir en este momento le proporciona tiempo de dar su discurso sin moverse durante un gran trayecto y evitar los sonidos del vehículo al ponerse en marcha. Durante este horario, el microbús transporta más pasajeros, son 23, y 5 de ellos adquieren el producto. Podemos identificar que la mayor parte de pasajeros son estudiantes universitarios. Se deduce que posee poca acogida debido a los ruidos fuertes (maquinaria de construcción, vendedores ambulantes, otros transportes, etc.), el volumen alto de la música y la rapidez de conducción del chofer, lo cual genera una gran distracción y temor sobre su estabilidad.

Sobre el discurso, se pueden dar a conocer diversos aspectos de la vida de la vendedora. Como su fervor a Dios expuesto en fragmentos como “Dios se lo multiplicará” o “Dios los bendiga”. Esto puede generar un vínculo entre los clientes / pasajeros y la pregonera a través de la identificación de fe. Asimismo, es tímida frente a su público, no realiza contacto visual con ellos y la mayoría de ellos la observan indiferentes o prestan atención a otros objetos como sus teléfonos móviles.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°3
Ficha de observación N°2 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Sábado 21 de diciembre del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	4:34 p.m.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	2	ruta de bus:	El Milagro A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. Los Incas		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“No es fácil hacer esto día a día, pero bueno, mi responsabilidad y mi realidad es otra. Soy madre soltera y tengo poco tiempo acá en su país. Se me hace un poco difícil conseguir un trabajo estable y formal, ya que no tengo a alguien de confianza para dejar a mi bebita. De esta manera, así salimos día a día para poder darle su sustento y poder pagar un hospedaje a diario para nosotras. Acá les vengo a ofrecer unos ricos caramelitos que no tienen ningún valor ni costo, solo con lo que Usted me pueda apoyar y colaborar que será de gran ayuda para nosotras. No los molesto más, muchas gracias y que Dios me los bendiga a cada uno de Ustedes”.</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Caramelos		
PRECIO DE PRODUCTOS:	A decisión del comprador.		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguna.		
NÚMERO DE PASAJEROS:	23	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	7

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Su compra significa la colaboración para que tanto la madre y la hija puedan seguir sosteniéndose: alimentarse y pagar un lugar para vivir.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:	-	
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
PARADOJA	1	“Acá les vengo a ofrecer unos ricos caramelitos que no tienen ningún valor ni costo, solo con lo que Usted me pueda apoyar y colaborar”
Intención de uso:	Realzar en la contradicción la importancia de tomar acción, en este caso, de adquirir su producto.	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Mujer delgada, con tez trigueña y de estatura media (aproximadamente 1.60) Lleva ropa sport: un jean y un polo suelto. Asimismo, zapatillas blancas.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	Observa a los ojos de los pasajeros.
	ACOMPAÑANTES
	Una bebé.
	OBJETOS ADICIONALES
Canguro de bebé y bolsa de caramelos.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí.
¿El individuo es casado/a?	No, es madre soltera.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristianismo.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Conseguir un trabajo estable y formal.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Permite que suba a comercializar.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite que suba a comercializar.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente, cobra a los pasajeros interrumpiendo el discurso.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Se encuentran atentos.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Un porcentaje alto de pasajeros colabora con la comerciante. Algunos no compran el producto, le donan una suma de dinero.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

El individuo observado es una mujer, joven madre soltera que busca salir adelante para solventar la alimentación y vivienda de su hija y a ella misma. Es venezolana, tiene poco tiempo como migrante. Por eso mismo, le es difícil conseguir trabajo “formal y estable”, teniendo que recurrir a la venta de productos en el transporte público trujillano y deduciendo que ella no busca establecerse como comerciante informal, sino, seguir creciendo en el área formal. Por otra parte, este trabajo independiente le permite manejar sus tiempos para el cuidado de su hija y tener la facilidad y la confianza de que su hija se encontrará segura junto a ella.

Su caso comercial es diferente a los demás, la comerciante oferta su producto, en este caso caramelos, al precio que el comprador desee adquirir. Si lo comparamos con una estrategia de venta, podemos mencionar la particularidad de semejanza con el discurso comunicacional de la compañía “In driver”, “Pon el precio tú mismo”. Su discurso apela a la emoción, sobre todo a la solidaridad. También podemos deducir que existe un insight reiterativo sobre el consumidor y es que, el comerciante cree que el consumidor se siente fastidiado por su presencia, generando un discurso rápido y amable. Podemos notarlo cuando se menciona la despedida “No los molesto más, muchas gracias y que Dios me los bendiga a cada uno de Ustedes”.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°4
Ficha de observación N°3 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Miércoles 19 de junio del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	9:26 A.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	3	ruta de bus:	El Milagro Express A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Universidad Nacional de Trujillo		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“... Saben que tengo 25 años. Mis estimados amigos y hermanos vengo humildemente a ofrecer estos hermosos pendientes. Estos son muy conocidos a nivel mundial y tienen como nombre el hilo del destino o el hilo rojo. El hilo rojo tiene su gran historia oriental. Cuenta la leyenda que, si dos personas llegan a utilizar el mismo hilo rojo, estarán destinadas a quererse y amarse para toda la vida. No solamente estamos hablando de relaciones de pareja”, también estamos hablando de relación amical o la más duradera que tiene que ver con la familia.</p> <p>Señores, lo de la realidad es que con un solo hilo de estos sale al costo de ocho soles. Yo que llegué a este hermoso país, he llegado humildemente, honradamente señor para darle sustento a mis dos pequeños bebitos al ofrecerles esta hermosa presentación que he realizado, especialmente para cada uno de ustedes, donde vienen dos pulseras y cada pulsera para ponerse de una forma representativa más un delicioso olé olé por tan solo un sol. Así que muchísimas gracias y feliz día para cada uno de ustedes estimados amigos y hermanos. Bríndenme de su gran apoyo porque con el apoyo que me brindan ustedes yo compraré y le doy el sustento a mis dos pequeñas bebas”.</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Pulseras de hilo rojo		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	2 pulseras de hilo rojo más un chocolate olé olé.		
NÚMERO DE PASAJEROS:	14	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	7

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Deben ayudarlo a comprar para poder mantener a sus hijos.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Hiperbole	1	“El hilo rojo tiene su gran historia oriental”
Intención de uso:	Engrandecer la historia.	
Neologismo	1	“bebas”

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Intención de uso:	Generar un ambiente más personal e íntimo.	
Anáfora	1	“Bríndenme de su gran apoyo porque con el apoyo que me brindan ustedes”
Intención de uso:	Enfatizar los resultados del apoyo que brindaría el público.	

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Mujer joven venezolana, no mayor a treinta años. Lleva un polo de manga corta rojo y un pantalón licrado negro junto a unas ballerinas. Su aspecto es aseado y ordenado.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	Expone su discurso con movimientos de manos.
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
OBJETOS ADICIONALES	
Una bolsa donde lleva todos sus productos.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí, dos hijos pequeños.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	Se desconoce.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	La deja subir al microbús.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	No hay un cobrador.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	No hay un cobrador.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Se detienen a observar.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Escuchan el discurso atento. Se muestran interesados por el producto.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

La pregonera venezolana expone un producto nuevo y producido de forma manual, el cual viene acompañado de una historia conocida mundialmente. Ella admite que es rentable vender ello por los costos de los productos, lo que genera una primera impresión de honestidad.

El producto es creativo y se encuentra al alcance de todos, ella ofrece pulseras basadas en la historia del “hilo del destino” o “hilo rojo”, las cuáles son dos pulseras similares con hilo rojo y pequeñas piedritas de plástico dorado. Los materiales no son de buena calidad, pero la presentación es original y de calidad. Promociona dos pulseras junto a un malvavisco bañado en chocolate “Olé Olé” dentro de una bolsita de plástico, las pulseras se presentan sobre una cartulina con diseño rectangular. Su oferta es interesante pues juega con la historia.

Ella no solo da a conocer el producto dentro de su discurso, sino que también expone insights como las relaciones familiares, amicales y de pareja relacionados a su producto. Es posible que esto genere una mayor identificación con el público, no solo por las necesidades personales del comerciante, que genera conmoción al mencionar que realiza aquella actividad para alimentar a sus hijas, sino por la identificación producto – consumidor que expone valores agregados al producto y relaciona las necesidades afectivas de un público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Frente a su público, la comerciante es escuchada. La historia del producto llama la atención de los pasajeros, ellos evaden los distractores, se concentran en su discurso y acceden a comprar los hilos rojos. El 50% de los pasajeros adquiere su producto.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°5

Ficha de observación N°4 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Jueves 20 de junio del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	Se desconoce.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	4	ruta de bus:	Virgen de la Puerta B
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. Manuel Vera Enríquez (A la altura de Rockys)		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Ofrecerles a ustedes un pequeño trabajo artesanal que gracias a Dios pude aprender durante el tiempo que estuve interna en el penal (silencio). Son estos llaveritos amigos, son llaveros para la llave, para la cocina y viene en tres modelos diferentes, tiene el corazoncito con la parejita, tienes el delfín y tienes la gorrita, pero amigos en esta oportunidad no les he venido a vender el llaverito señores, les vengo a hacer una pequeña promoción, lo que los traigo amigos son estas barritas de caramelos masticables con sabor a fresa, menta, limón y chocolate. Por la compra de una barrita se estarán llevando de obsequio uno de estos lindos modelos. Amigos por tan solo un sol, por el precio de un sol se está vendiendo estas dos cositas. Y es así señores que a través de este trabajito que realizo yo trato de salir adelante día a día para poder mantener a mis dos hijitos. Amigo yo quiero contar con el apoyo de cada uno de ustedes Señores, ante todo les agradezco por la atención prestada y que Dios me los bendiga”</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Caramelos Next.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Un caramelo Next de fresa, limón, menta o chocolate más un llaverito.		
NÚMERO DE PASAJEROS:	14	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	6

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Mantener a sus dos hijos.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Anáfora	1	“Amigos por tan solo un sol, por el precio de un sol”
Intención de uso:	Reiterar, generar recordación.	

	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Mujer joven menor de 30 años.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO NO VERBAL	-
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
	OBJETOS ADICIONALES
	Un gancho de metal con sus llaveros, una mochila y una caja de caramelos.

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Dos hijos.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Ecuatoriana
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Mantener a sus hijos.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Deja subir al vendedor, disminuye el volumen de la música.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	No se encontraba.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	No se encontraba.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferencia.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Al inicio sienten temor. Las personas la miran atenta.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

La pregonera inicia exponiendo que se encontró como interna en el penal de la ciudad y que el trabajo que ofrece, llaveros artesanales, lo ha desarrolló en base a lo aprendido durante talleres que fueron brindados en el penal. Este inicio marca un ambiente tenso entre los pasajeros, quiénes se presentan temerosos e incómodos, llevándolos a adoptar actitudes como esquivar la mirada de la vendedora y ocultar o asegurar objetos que los acompañan.

A continuación, la comerciante nos comenta sobre su trabajo: los modelos de llaveros que tiene y la funcionalidad de cada uno, pero hace un alto para mencionar que ella no quiere vendernos solo eso, ella quiere ofrecer una promoción especial que consiste en la venta de un caramelo masticable de sabor, a elección del comprador y un llavero, al precio de un sol. Su oferta es atractiva y novedosa. Frente a este ambiente tenso y luego de ofertar su producto, comenta sobre su vida personal y el motivo de la decisión de comercializar en microbuses: sus dos hijos, a quiénes debe mantener día a día, esto genera un cambio de actitud de los pasajeros, conmoviéndose frente al suceso. Ella oferta diversidad y el público se logra identificar y conmover. Ha desarrollado una estrategia particular no antes vista por los comerciantes habituales.

Los comerciantes dejan su indiferencia de lado y comienzan a tomar atención a sus palabras, finalizando con una venta de la oferta de más del 40%. 6 de 14 pasajeros terminan adquiriendo su producto.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°6
Ficha de observación N°5 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Viernes 21 de junio del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	2:33 P.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	5	ruta de bus:	Virgen de la Puerta B
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. Manuel Vera Enríquez (A la altura de Rockys)		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Y así yo puedo ofrecerles lo que Dios a puesto en mi mano, el maní tostado, confitado, el negro Cañonazo. Pero antes de que pase yo por sus respectivos asientos quiero compartirles la palabra, una palabra de fe, una palabra de la santa doctrina, palabra de Dios, no porque yo les diga les voy a hablar la palabra de Dios quiere decir que les voy a hablar mucho de la Biblia o que se tanto de la Biblia. La Biblia no es de tanto saberlo sino de memorizarlo y vivir esa palabra. Porque la palabra de Dios, aunque para que quiero saber de Dios si yo ya creo en Dios, ya tengo a Dios ya, pero nos falta una cosa, la sabiduría, esa sabiduría se pide a Dios, ¿Por qué? Porque la fe, lo que está escrito está al ras de la letra. ¿Qué circulaba por el espíritu de Dios o el espíritu Santo? Esa palabra es viva, por eso esa palabra está en pie no si quiera siendo un perdido, mujeriego, pendenciero, cervecero, ronero como lo he sido, pisquero, con muchos amigos, cuando hay dinero hay salud, hay muchos amigos, si acaso estaba enfermo, se acabaron los amigos. Así que ve cubriéndote, me quebré la columna y ya no más amigos, se acabó el trabajo, se acabaron los amigos, ni un kilo de arroz, ni un kilo de azúcar, solamente quién es amigo de los amigos, Dios y la madre mía, así que un día, ¿Para qué quiero saber de Dios? El Señor se comunicó desde mi casa. Yo acá, por la virgen, la princesita. Como cualquier madre, me dio mi besito, me ha perdonado, me voy al cielo. Pero no. Hay dos lugares, que escrito está en la Biblia, que el hombre no quiere saber, que Dios es malo. Los malos somos nosotros, que no queremos que la palabra de Dios viva en nuestra vida. La sabiduría, la inteligencia es huir del mal, del pecado, pero ¿Para qué? Somos malos, siempre fallamos a Dios, pero siempre hay perdón, ¿A través de quién? De Jesucristo, que murió por ustedes y por todo el mundo. Cristo sana y salva. No la religión. Aunque nosotros digamos yo tengo mi religión, yo creo en Dios, estoy bien con Dios, no, nos falta una cosa, que Dios viva en uno y porque Dios viva en uno, hagamos un cambio personal en nuestra vida y en la vida de la familia. Sí señores, jóvenes, ven te comparto un momentito esta palabra. Cuando conocí la Biblia, la palabra, me mejoré de la columna. Me quebré de la columna, pero ahí ta. Es la fe. La confianza. Qué lleguemos, aunque digamos, me suben a mentir. No, los mentirosos son del maligno, porque el diablo fue el real mentiroso., qué engaño a nuestro Señor Padre. No puedo mentirles, ni tampoco puedo decir: “Yo soy un evangélico” Evangélico habemos muchos, cualquiera. No se guarda el corazón. Si tu corazón es bueno, de buen tesoro es el corazón, dice la Biblia, lo dice Lucas 6, 33. Si tiene un buen corazón, saca lo bueno. Con abundancia en el corazón, habla la boca, lo malo, lo bueno puede hablar. Maldecir, odiar, envidiar, desear el mal al amigo o en la misma familia jovencito. Yo te digo por experiencia. Pero ahí ta, Jesús, que ama a todo el mundo y grande es su misericordia. Un solcito cualquiera, que Dios les bendiga. El maní confitado, el maní tostado.”</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS	
PRODUCTOS OFERTADOS:	Maní confitado, maní tostado.
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	-

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

NÚMERO DE PASAJEROS:	18	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	3
-----------------------------	----	---	---

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Las buenas acciones dan cosas buenas que decir de una persona.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	Nº de veces empleada	Palabra o expresión
Adjetivación	1	“el negro Cañonazo”
Intención de uso:	Satirizar.	
Aliteración	3	“quiero compartirles la palabra, una palabra de fe, una palabra de la santa doctrina, palabra de Dios”
Intención de uso:	Llamar la atención del público.	
Interrogación	5	“¿Para qué quiero saber de Dios? El Señor se comunicó desde mi casa”
Intención de uso:	Recalcar.	
Neologismo	1	“Pero ahí ta”
Intención de uso:	Intimar.	
Testimonial	1	“no si quiera siendo un perdido, mujeriego, pendenciero, cervecero, ronero como lo he sido”
Intención de uso:	Intimar.	

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Hombre mayor, con una edad aproximada entre los 60 a 70 años. Bajo de estatura, delgado. Llevaba sastre.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	Se acercaba mucho a los pasajeros de adelante. Bota saliva mientras habla.
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
	OBJETOS ADICIONALES
Tabla larga con maní amarrados.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Peruano.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano evangélico.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.
--	-----

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	Deja subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Aburridos, indiferentes.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

El pregonero oferta un producto, pero en este caso posee una doble intención la cuál es difundir la filosofía de su fe a través del testimonio personal, por lo cual desarrolla un discurso extenso, determinado como ineficaz, aburrido y cansado. Esto es deducido a través del desinterés del público ante el discurso, el tiempo del discurso (4:58 m) y la respuesta en la compra. No habla del producto, sino de Dios, expone su vida, haciendo hincapié en sus fallos y como el amor de Dios lo ha ayudado a cambiar. Es reiterativo y agresor en sus frases, reprende las actitudes de un público desconocido guiándose de sus creencias, lo que es tachado de molesto e incómodo. Al finalizar, intenta basarse en documentos de su fe, como la Biblia, para motivar al público a comprar sus productos.

El comerciante tiene una eficiencia baja en su venta. De 18 pasajeros, solo 3 han adquirido sus productos.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°7

Ficha de observación N°6 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Viernes 21 de junio del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	-
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	6	RUTA DE BUS:	El Milagro A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. Fátima con Av. Larco		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Han tenido la presencia de tantos venezolanos en las unidades, pero esta es la manera de salir adelante ya que, en nuestro país, la situación está bastante fuerte y hemos tratado de migrar en busca de un nuevo futuro. De verdad muchísimas gracias a esas personas que puedan colaborar conmigo de corazón, se los voy a estar agradeciendo. Para no incomodarlos más, no me queda ya nada más que desearles una excelente tarde y que Dios los lleve con bien. Recuerde uno en cincuenta y dos en un sol”.</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Trufas de sabores		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.0.50		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguna		
NÚMERO DE PASAJEROS:	19	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	5

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
La mala situación de su país.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Hiperbatón	1	“Para no incomodarlos más, no me queda ya nada más que desearles una excelente tarde”.
Intención de uso:	Alterar la frase para hacer hincapié en el rechazo que percibe de parte de los consumidores.	
Testimonial	1	“Han tenido la presencia de tantos venezolanos en las unidades, pero esta es la manera de salir adelante ya que, en nuestro país, la situación está bastante fuerte y hemos tratado de migrar en busca de un nuevo futuro”.
Intención de uso:	Conmover.	

	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO NO VERBAL	Hombre de mediana edad, de polo largo y short. Usa zapatillas. Venezolano. De tez morena y cabello corto.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	-
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
	OBJETOS ADICIONALES
	Caja de trufas.

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Católico.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Tener un mejor futuro.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Baja el volumen de la música.
Conductas del cobrador frente al individuo	Lo deja subir.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Le prestan atención.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

El pregón expone un discurso concreto y rápido. Señala las dificultades que viven los migrantes venezolanos en la primera frase “Han tenido la presencia de tantos venezolanos en las unidades, pero esta es la manera de salir adelante”, por lo que logra conmover en primera instancia al público, convirtiendo un problema en una fortaleza. Logra resumir un discurso amplio en cuatro fases: el problema, el agradecimiento, la información y la despedida.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°8

Ficha de observación N°7 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Martes 22 de octubre del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	8:59 A.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	7	RUTA DE BUS:	El Milagro Express A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Esquina de la Av. Fátima con Av. Larco		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
“Buenos días, disculpe, sé que es bastante molesto y a veces, fastidioso, pero se los agradeceré también. Tengo el maní confitado y el maní salao, Cualquiera de ellos por tan solo un sol, si desea colaborarme. Gracias”

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Maní confitado y maní salado.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	-		
NÚMERO DE PASAJEROS:	9	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	5

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
No señala argumentos de venta.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Pleonasma	1	“sé que es bastante molesto y a veces, fastidioso, pero se los agradeceré también.”
Intención de uso:	Conmover a partir de la redundancia.	

	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Joven venezolana de tez morena. Lleva el cabello amarrado. Cabello ondeado.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	El individuo no tiene contacto directo con los pasajeros, no los mira a los ojos.
	ACOMPAÑANTES

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO NO VERBAL	Lleva a un bebé en brazos.
	OBJETOS ADICIONALES
	Un palo largo de madera con el maní sujeto.

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Se desconoce.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Deja subir a la comerciante. La observa conmovido.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Maneja con una velocidad menor.
Conductas del cobrador frente al individuo	No se encuentra.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	No se encuentra.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Toman atención.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Se conmueven.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

La pregonera expone un discurso apresurado, de un máximo de tiempo de veinte segundos. Ella sube en la intersección de la Av. Larco con la Av. Fátima, espacio donde se encuentran los comerciantes de discursos cortos y quiénes buscan mantenerse en un mismo espacio debido a la afluencia de los pasajeros, la seguridad, la organización y la conservación de un espacio cómodo para reposar. Esto favorecería a sus dos labores: el cuidado del bebé que carga consigo y la adquisición de dinero para sostener su hogar, sin tener que dejar alguna y reduciendo los riesgos que podrían suscitarse durante el comercio.

El hecho de llevar al bebé en brazos conmueve a las personas que interactúan con la señora. Su discurso, es muy puntual pero efectivo, 5 de 9 pasajeros adquirieron sus productos. Se asume que esto se debe a la identificación a partir del lenguaje no verbal de llevar a un bebé en brazos, ya que la mayoría de los clientes fueron mujeres mayores. Esto habría desarrollado una identificación maternal con la comerciante.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°9

Ficha de observación N°8 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Jueves 31 de octubre del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	8:43 P.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	8	RUTA DE BUS:	California B
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. España (Frente a la Universidad Leonardo Da Vinci)		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
“Bombita venezolana con azúcar impalpable. Estaré pasando por sus puestos ofreciéndolos a 1 sol por acá”

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Bombitas venezolanas.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	-		
NÚMERO DE PASAJEROS:	15	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	0

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Ninguno.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
-	-	-
Intención de uso:	-	

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Joven venezolano de tez morena, con una edad aproximada de 25 a 28 años.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	-
	ACOMPAÑANTES
No cuenta con acompañantes.	
OBJETOS ADICIONALES	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	Caja de plástico mediana con los dulces que ofrece.
--	---

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Se desconoce.
¿Qué religión profesa el individuo?	Se desconoce.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Indiferentes.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

El comerciante ofrece sus productos rápidamente, menciona lo que vende y pasa por los asientos de todos. Su discurso no dura más de treinta segundos. Los pasajeros se encuentran distraídos y no saben de qué se trata, por lo que se vuelven indiferentes y adquieren su producto.

La exposición del discurso es tardía, un horario de poca acogida en la urbe ya que es determinado como el retorno de los microbuses a sus paraderos. Es posible que el discurso habitual del comerciante no sea el mismo y se haya modificado por las circunstancias de querer realizar las últimas ventas de su mercancía.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°10
Ficha de observación N°9 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Sábado 2 de octubre del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	12:34 P.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	9	RUTA DE BUS:	Nuevo California BC
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. América Sur		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Jovencito, señorita. Disculpe la molestia hermanita, primeramente, que Dios te bendiga a ti y a toda la familia en tu casa. De todo corazón, no es la primera vez que vengo por esta zona mi hermano. Yo botaba desmonte en mi triciclo, lamentablemente lo que me ha pasado a mí a cualquiera le puede suceder señora. Mi única herramienta de trabajo, mi triciclo, me lo han quitado tiempos atrás. Señorita, es por eso que hoy en día se nos ha ocurrido a mí y a mi pequeña familia, envasar canela con clavo de olor y orégano para así salir a ganar la vida por las calles, las casas, por donde he trabajado más antes por mi triciclo. Hasta antes de que me lo quitaran hermano. Entre canela, clavo de olor y orégano que estoy vendiendo ahora. Seis paquetitos por un solcito te estoy dando. Nuevamente gracias y que Dios te siga bendiciendo a ti y a todos tus familiares en tu casa. De todo corazón espero me comprendas. Dame la mano hermano. Es el único trabajito que me queda y quizá por lo pronto, mañana, más tarde se presente la ocasión de trabajar en alguna cosita, pero por lo pronto, apóyame, señora, hermano. De todo corazón hermanita, canelita, clavo de olor y oreganito. Seis paquetitos por un solcito señor, señora, joven”</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Canela, clavo de olor y orégano.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	6 paquetes por un sol		
NÚMERO DE PASAJEROS:	21	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	8

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
Le han quitado su triciclo y no tiene trabajo.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Testimonio	1	“Yo botaba desmonte en mi triciclo”
Intención de uso:	Conmover.	
Anacoluto	2	“Seis paquetitos por un solcito te estoy dando”

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Intención de uso:	Recalcar.
--------------------------	-----------

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Hombre de edad avanzada, entre los 50 y 60 años. Canoso, con poco cabello. Lleva un polo piqué blanco de algún candidato político.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	El pregonero realiza muchos gestos con las manos.
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
OBJETOS ADICIONALES	
Bolsa negra con productos empaquetados.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Peruano.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Es indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Conduce a menor velocidad.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Es indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Es indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Le prestan atención. Oyen su discurso.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

El pregón es un hombre mayor que comparte su testimonio con el público: él no puede laborar en su trabajo habitual ya que su única herramienta de trabajo, su triciclo, se le ha sido arrebatada. De esta forma, se ha visto obligado a emprender un pequeño negocio junto a su familia: la venta de ingrediente de cocina como canela, clavo y otras especias. El individuo se encuentra empleando un producto nuevo en un horario peculiar. Al ser ingredientes de cocina, es interesante venderlos en el horario en que se debe emplear en los hogares (12:34 P.M.), ya que muchas madres regresan de la ruta del mercado “La Hermelinda”, el mercado más importante de la provincia. Lo mencionado y reconocer que las especias son productos necesarios en la preparación de la comida peruana incrementó la efectividad de venta (8 de 21 pasajeros adquirieron el producto), ya que se volvió una necesidad del consumidor y no del comerciante. Además, desarrolló una promoción asequible y llamativa: seis paquetes de diferentes especias por un sol. Por otra parte, señalar desde el inicio del discurso a ciertos pasajeros, interactuando con ellos, generó un llamado de atención, manteniendo interesado al público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°11

Ficha de observación N°10 - 2019

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANDRÉS SANTANA SANTA MARÍA		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	Martes 12 de noviembre del 2019	HORA DE OBSERVACIÓN:	6:50 P.M.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	10	ruta de bus:	Huanchaco
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Universidad Nacional de Trujillo (En la recta del CIDUNT)		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)		COMBI ()

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Me encuentro dos meses. Exactamente en Moche, Estoy acá en Trujillo por trabajo hermano, hasta el día de hoy (silencio) es una semana (silencio) con dos días que han llegado a su término la obra donde venía yo laborando. Eso no es lo que me impide que retorne a mi natal Tumbes con los míos, lo que me aún me sigue teniendo aquí en esta hermosa ciudad es una enfermedad que contrajo mi niño, precisamente lo lo contrajo en Moche. A raíz de esa neblina, esa humedad que trae la mar muchas veces en hora de madrugada y tanto también como el polvo, la tierra. Contrajo unas manchas negras, en el 70% de sus pulmones. Diagnóstico de bronquiectasias. Lo tienen internado aquí en el hospital, al servicio de neumología, pediátrico. Hermano (silencio), esta enfermedad le impide que exhale del mismo modo al momento que inhala (silencio). A los pocos minutos que injiere el alimento sólido (silencio) lo arroja, no por el alimento, si no por la enfermedad que tiene mi niño. Es por esto que le han dado su hospitalización aquí en el regional. Los doctores, a mi pequeño cada cinco días le tienen que aplicar una ampolla pulmonar. Esta ampolla es para cinco días, cada tres días (silencio) le tienen que dar una fórmula pediátrica con quinua, tres veces al día. Hermano, estos medicamentos pese a que mi niño tiene un SIS, nosotros sabemos lo que hace el seguro, cuando se refiere a medicamentos hay un gran problema (silencio), siempre te dan lo que hay hasta que lo tienen. Hoy he salido a las 4 de la mañana de casa con dirección al regional. He llegado al promediar las 4:30 de la mañana. He estado en un momento con mi niño y minutos antes de retirarme, la enfermera, quién se me acerca. Por órdenes del doctor, todavía de turno noche el doctor, que traiga los medicamentos correspondientes en horario de visita, lo que va a necesitar mi niño el día de hoy. Eran 6 medicamentos de hoy (silencio). Dos de ellos con un costo elevado (silencio), lo hice posible, esto gracias a un trabajo pequeño que al promediar las 8:30 de la mañana, una señora que me escucha y escucha sobre mi trabajo también, en Arévalo, a todo lo que era un baño, habrá sido un aproximado de 13 mts. Cuadrados, de mayólica, para enchapar. Hice el trabajo. Mediante este cobro que he tenido, le hice posible sus medicamentos a mi hijo. En excepción dos medicinas, la maya de califoxin y la ampolla. La ampolla necesito comprarlo el día de mañana a tempranas horas hermano, mi familia, con respeto. Yo no he subido a hablarte mentiras, pero si tú crees que yo lo estoy haciendo, mira, como trujillano que eres, sabrás que el regional tiene número de teléfono, ¿verdad?, lo sé porque mi hijo está hospitalizado y si tu gustas (silencio) llamar. Yo no le temo a nada amigo, adelante porque verdaderamente he subido a hablarte la verdad. Yo no saco nada mintiendo hermano y peor meter la salud de mi hijo porque (silencio) ¿podrías tener la voluntad de echarme la mano con aliguito pequeño? Tengo este paquetito de obleas, wafer de fresa relleno de maní con almendra. Una monedita de 1 sol. Jehová Dios te acompañe, gracias. Qué tengas una bonita noche, que llegues sano y salvo a casa. Con permiso, gracias”.</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Obleas de fresa rellenas con maní y almendras.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/.1		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	-		
NÚMERO DE PASAJEROS:	41	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

DISCURSO VERBAL		
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS		
El dinero que gana sirve para cuidar a su hijo enfermo.		
¿Qué lenguaje emplea el individuo?		
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR		
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:		
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS		
Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Hiperbatón	1	“término la obra donde venía yo laborando”
Intención de uso:	Recalca que él trabaja.	
Pleonasmo	1	“porque verdaderamente he subido a hablarte la verdad”
Intención de uso:	Reforzar la calidad de su mensaje.	
Interrogación	1	“¿podrías tener la voluntad de echarme la mano con algoito pequeño?”
Intención de uso:	Cuestionar.	
Testimonial	1	“Estoy acá en Trujillo por trabajo hermano”
Intención de uso:	Busca conmovier a los pasajeros.	

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Joven de mediana estatura, de tez morena, con barba a medio afeitar. Utiliza un polo básico blanco y un jean.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	-
	ACOMPAÑANTES
	No cuenta con acompañantes.
OBJETOS ADICIONALES	
Bolsa blanca con obleas.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	De Tumbes, Perú.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Tener un trabajo pronto.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	No.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Baja el volumen de la radio.
Conductas del cobrador frente al individuo	Lo deja subir.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Conversan, ríen, juegan entre ellos.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

Interpretación:

A diferencia de otros buses, este pregonero sube a un microbús repleto de pasajeros en una hora con mucho tráfico. La modalidad de venta es nombrada como “rutero” entre los comerciantes informales del microbús trujillano, ya que el comerciante inicia en un punto de la ciudad y su destino es otro muy distinto y alejado.

De aquí, se encuentra diversos inconvenientes como: el público, sobre todo el de la parte posterior del microbús, no lo pude ver ni escuchar bien por la cantidad de personas, el ruido de la música, los carros, la conversación y el ambiente exterior, y un discurso largo testimonial que busca contar una historia sin éxito debido al poco entendimiento. Esto genera poca empatía y distracción frente al comerciante.

El comerciante relata su historia: ha retornado de Lima y vive en Moche finalizando un trabajo como albañil, su menor hijo se encuentra con una grave enfermedad y los médicos que lo atienden le solicitan medicinas imposibles de solventar para él. Busca conmovier a su público, pero los distractores son mayores a su discurso generando una respuesta negativa (5 de 41 pasajeros adquieren sus productos).

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°12
Ficha de observación N°11 - 2020

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ROGER GONZÁLES SIBELES		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	15 de enero del 2020	HORA DE OBSERVACIÓN:	11:57 a.m.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	11	RUTA DE BUS:	La Esperanza Express
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Av. Los Incas		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)
<p>“Con el debido respeto que se merecen cada uno de ustedes, muy buenos días, mucho gusto mi nombre es Roger Gonzáles Sibeles (no se comprende lo mencionado) Sublia. Amigo que pena incomodarle a esta hora (se escucha el sonido de una moneda cayendo) de la mañana, pero así me gano la vida aquí en su país, honradamente, sin hacerle daño a nadie. Amigos, sé muy bien que esto es fastidioso para Ustedes porque se va uno y se monta otro, pero de verdad lo hago por la necesidad. Tengo siete meses aquí en su país, llegué con mi esposa y con mi hijo, amigos solamente le pido una mano amiga que me ayude. Estos ricos, deliciosos, caramelos de sabor de limón no tienen ningún precio, esto si ustedes se los coloco a ustedes, lo que les salga del corazón, la persona que desee colaborarame estaré agradecido, con todos ustedes porque gracias con su ayuda, puedo pagar un techo donde dormir diario y llevarle un plato de comida a mi esposa y a mi hijo. Amigo me da mucha pena porque es la primera vez que hago estas cosas, pero lo hago por la necesidad y porque no he podido conseguir un trabajo estable y para que mi esposa y mi hijo no pasen hambre y duerman en la calle. Amigos, solamente les pido una mano amiga que me ayude para no quitarle más de su tiempo no tengo más “na” que decirle, que tenga feliz día y que Dios me los bendiga a cada uno de ustedes hoy, mañana y siempre. Voy a pasar por cada uno de sus asientos a la persona que desee colaborarame Muchas gracias por escuchar.</p>

EFFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:	Caramelos de limón		
PRECIO DE PRODUCTOS:	A decisión del comprador.		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguna.		
NÚMERO DE PASAJEROS:	23	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	8

DISCURSO VERBAL	
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS	
Mantener el sustento de alimentación y vivienda de su familia.	
¿Qué lenguaje emplea el individuo?	
() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR	
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:	Ninguno.
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS	
Tipo	N° de veces empleada Palabra o expresión

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

EUFEMISMO	1	“solamente le pido una mano amiga que me ayude”
Intención de uso:	Ennoblecere la solicitud de apoyo, evitando las palabras malsonantes o molestas.	
SINONIMIA	1	“Estos ricos, deliciosos, caramelos”
Intención de uso:	Reiterar las cualidades del producto ofertado.	
Testimonio	1	“Amigo me da mucha pena porque es la primera vez que hago estas cosas, pero lo hago por la necesidad y porque no he podido conseguir un trabajo estable y para que mi esposa y mi hijo no pasen hambre y duerman en la calle.”
Intención de uso:	Dar a conocer a los pasajeros su necesidad por realizar el comercio de productos en microbuses.	

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	El comerciante es de tez trigueña, alto y delgado.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	El comerciante busca realizar un contacto directo a los ojos de los pasajeros. Asimismo, acompaña su discurso con el recurrente movimiento de su mano derecha.
	ACOMPAÑANTES
	Ninguno.
	OBJETOS ADICIONALES
Bolsa de caramelos.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Sí, un hijo.
¿El individuo es casado/a?	Sí.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Poder conseguir un trabajo estable.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	Se desconoce.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	Alquilado.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Atentos.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	El 35% del total de pasajeros adquiere su producto. Es una adquisición significativa.

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

El comerciante es un joven venezolano que se inició recientemente en la venta de productos dentro de los microbuses trujillanos. Roger, el comerciante, ha migrado junto a su familia y no ha podido obtener un trabajo estable ni formal, por lo cual recurre a la venta de caramelos de limón para poder pagar los gastos de alimentación y vivienda de su familia. Roger reitera y confirma la percepción de los comerciantes de microbuses sobre los pasajeros que escuchan su discurso: los pasajeros se sienten fastidiados con la presencia de comerciantes informales en los transportes públicos de la ciudad.

En esta observación él oferta caramelos de sabor limón por el precio que el comprador desee pagar, caso visto previamente en el segundo individuo observado durante el 2019. Este tipo de venta se observa muy pocas veces ya que existe el riesgo de una pérdida económica, pero el comerciante apuesta por la generosidad del público y el conocimiento previo captado por lo que se observa regularmente en la mayor parte de ventas en microbuses: los productos ofertados suelen costar un sol, por lo que es de suponer que no se espere un pago menor.

Su discurso capta la atención del público. Iniciar mencionando su nombre completo genera muestras de honestidad, respeto y responsabilidad frente a un público desconocido, por lo cual se deduce, que la respuesta positiva de su venta (8 de 23 pasajeros adquirieron el producto) se deba al factor mencionado.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°13

Ficha de observación N°12 - 2020

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	César Nuñez		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	22 de febrero del 2020	HORA DE OBSERVACIÓN:	8:08 a.m.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	12	ruta de BUS:	Buenos Aires B
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Óvalo Papal		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)		COMBI ()

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)

“Con la Asociación Benéfica Remar, que significa Rehabilitación de Marginados, donde tenemos niños y niñas que le damos casa, alimentación y educación. Contamos con casas en Tacna, como con Trujillo, Arequipa, Ica y Lima. Aquí en Trujillo contamos con dos casas, una en Florencia de Mora, calle 24 de abril 1611, a espaldas del parque Alan García, donde contamos con un comedor gratuito para niños, madres solteras y ancianos a los cuáles les damos la alimentación gratuita de lunes a sábado, de 12 del día a 2 de la tarde gracias al apoyo y colaboración de cada uno de Ustedes, que día a día nos apoyan y nos colaboran. En esta mañana te estamos ofreciendo estos productos, son productos fresquitos del día, solamente para ti, maní salado y confitaditos a la suma de un sol. Quiero mostrarte por favor la calidad, la cantidad y sobre todo mira la higiene, colabóranos por favor, ya que de esta manera porque estamos ayudando a el comedor, que son cerca de sesenta menús diarios que damos gratuitamente. Gracias y que Dios te bendiga, que tengas un bonito día y que el Señor te proteja. (Camina por el asiento de los pasajeros) Buenos días, buenos días, buenos días, buenos días, habitas, habitas, habitas, maní, maní, gracias”

EFFECTIVIDAD DE VENTAS

PRODUCTOS OFERTADOS:	Maní salado, maní confitado y habas.		
PRECIO DE PRODUCTOS:	1 sol.		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguna.		
NÚMERO DE PASAJEROS:	18	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	3

DISCURSO VERBAL

ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS

Apoyo para la mantención del comedor popular de la Asociación Benéfica Remar.

¿Qué lenguaje emplea el individuo?

() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR

COMENTARIOS
COMPLEMENTARIOS: Ninguno.

FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS

Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
PLEONASMO	1	“que día a día nos apoyan y nos colaboran”

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Intención de uso:	Resaltar la idea de que gracias a la colaboración del público, ellos pueden sostenerse económicamente.
--------------------------	--

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Hombre de edad avanzada, de aparentemente 55 a 60 años. De estatura baja y tez blanca. Viste camisa, pantalón y zapatillas. Lleva un gorro y una maleta negra cruzada sobre el pecho. Sobre la camisa, lleva puesto un chaleco de la Asociación Benéfica Remar.
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	No realiza contacto visual, mira hacia el piso.
	ACOMPAÑANTES
	Ninguno.
OBJETOS ADICIONALES	
Táper de plástico con productos.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Peruano.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	Se desconoce.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Apaga la radio del microbús.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	No lo interrumpe al momento de cobrar.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Indiferentes.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

Ésta es una observación particular debido a que el motivo de venta del comerciante no es personal, sino, colaborativa. El comerciante labora voluntariamente para la Asociación Benéfica Remar, durante su discurso, él menciona los datos de esta institución como su nombre y significado, concepto, sedes y direcciones, y servicios que brindan. Asimismo, el expone su discurso de forma plural como menciona: “te estamos ofreciendo estos productos”.

Los productos que oferta son maní salado y confitado y habas, cualquiera al costo de un sol. Él pide que se colabore con su labor para poder lograr la continuidad de la alimentación de personas vulnerables en la ciudad de Trujillo. Asimismo, menciona cualidades de los productos como que se encuentran frescos, son de buena calidad, cantidad e higiene.

Si bien su discurso es convincente y racional, el horario y la ruta del microbús elegida no lo favorece. Esta observación se desarrolla a las 8 a.m., horario temprano, de poca acogida, generalmente abarcado por estudiantes universitarios, estereotipados como un público de bajo nivel adquisitivo por ser, en la mayor parte de casos, dependientes económicamente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

TABLA N°14

Ficha de observación N°13 - 2020

NOMBRE DEL OBSERVADOR:	CECILIA SAITO		
NOMBRE DEL OBSERVADO:	ANÓNIMO		
FECHA DE OBSERVACIÓN:	2 de marzo del 2020	HORA DE OBSERVACIÓN:	7:31 p.m.
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:	13	RUTA DE BUS:	Señor de los Milagros A
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:	Intersección de Avenida Fátima con Av. Larco		
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS (X)	COMBI ()	

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)

“Sé que puede parecer un poco molesto ver subir y bajar a cada instante a un ambulante diferente, pero sé que a todos nos obliga la misma necesidad como pagar un cuarto o nuestra comida diaria o hasta una misma enfermedad que puede empeorar la salud como es en mi caso, hace 5 años allá en mi Venezuela llegué a tener la mala suerte que me diagnosticaran diabetes tipo 1 insulino dependiente, pues ahora tengo que regular mi glucosa colocándome inyecciones de insulina en cada comida del día. Como muchos sabrán, en mi país Venezuela no hay medicina y hoy en día tengo la posibilidad de encontrarla acá, pero me cuesta amigos, no cuento con un SIS. De esta forma me gano la vida en Perú, vendiendo canchita a tan solo 1 sol, fresquecita de hoy día, con el pequeño apoyo que tú me quieras dar o no puedes, no importa, regálame, aunque sea un mensaje de aliento para seguir adelante. Creo que ya no tengo más nada que decir, gracias por su atención, que Dios me los bendiga y que todos tengan un feliz día”.

EFECTIVIDAD DE VENTAS

PRODUCTOS OFERTADOS:	Cancha (conocido como palomitas de maíz)		
PRECIO DE PRODUCTOS:	S/1.00		
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:	Ninguno		
NÚMERO DE PASAJEROS:	15	NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	3

DISCURSO VERBAL

ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS

Solventar sus gastos de vivienda, alimentación y medicina, la cual es urgente al padecer de diabetes y ser insulino dependiente.

¿Qué lenguaje emplea el individuo?

() FORMAL (X) INFORMAL () VULGAR

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:	Muchos pasajeros no compraron su producto pero sí le entregaron colaboraciones de dinero.
-------------------------------------	---

FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS

Tipo	N° de veces empleada	Palabra o expresión
Testimonio	1	“hace 5 años allá en mi Venezuela llegué a tener la mala suerte que me diagnosticaran diabetes tipo 1 insulino dependiente, pues ahora tengo que regular mi glucosa colocándome inyecciones de insulina en cada comida del día.”

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Intención de uso:	Dar a conocer a los pasajeros su necesidad por realizar el comercio de productos en microbuses.
--------------------------	---

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	Hombre joven de tez morena, delgado y alto. Lleva puesto unos shorts y polo de deporte, junto a unas zapatillas.
	GESTOS RECURRENTE DEL INDIVIDUO
	Acompañar su discurso moviendo los brazos hacia los pasajeros.
	ACOMPAÑANTES
	Ninguno.
	OBJETOS ADICIONALES
Bolsa negro con sus productos.	

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	Se desconoce.
¿El individuo es casado/a?	Se desconoce.
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	Venezuela.
¿Qué religión profesa el individuo?	Cristiano.
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	Se desconoce.
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	Se desconoce.
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	Es insulino dependiente.
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	No.

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	Indiferente.
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	Mantiene el volumen de la radio del microbús e incrementa la velocidad.
Conductas del cobrador frente al individuo	Permite subir al comerciante.
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	Indiferente.
Conductas de los pasajeros frente al individuo	Indiferentes.
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	Lo miran con atención desde que menciona su estado de salud.

Herramientas de observación utilizadas:	Videos ()	Audios (X)
	Fotografías ()	Hoja de observación (X)

Fuente: elaboración propia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Interpretación:

El observado es un hombre joven venezolano que nos da a conocer su testimonio de vida y las razones por las que se encuentra en ese momento con nosotros, comenta sobre la dura situación de su país, Venezuela y la necesidad de conseguir su medicina: insulina. Él ha sido diagnosticado con diabetes insulino dependiente, por lo cual debe aplicarse una cantidad de ampollas durante el día, pero en su país no puede conseguir fácilmente su medicina ni el dinero para adquirirla, por lo cual ha decidido migrar al Perú esperando un mejor futuro. Con la venta de sus productos en los microbuses trujillanos logra solventar su alimentación, alojamiento y medicina.

Asimismo, comenta sobre las dificultades de los migrantes como el no contar con un seguro de salud. Posteriormente procede a ofertar su producto: palomitas de maíz empaquetados en una bolsa plástica transparente al precio de 1 sol. El comerciante menciona el atributo de ser un producto fresco, lamentablemente, no posee una respuesta positiva ante la venta, pero sí ante la colaboración de los pasajeros, quienes le entregan pequeñas cantidades de dinero sin solicitar el producto. Es posible que este hecho se dé, ya que, al ser un producto sin certificaciones ni sellos sanitarios, la confianza del comprador rechaza la propuesta del producto a diferencia de los caramelos o chocolates empaquetados que tienen mayor acogida.

3.3. Entrevistas

ANEXO 6: MAYOR RUZ - ENTREVISTA N°1: COMERCIANTES INFORMALES (2019)

Interpretación:

- El entrevistado es de nacionalidad venezolana. Se encuentra en condición de migrante. Ha llegado al país con su joven hija. Él desea regresar a vivir a su país.
- El entrevistado vende productos en el transporte público trujillano debido a que no puede ejercer su profesión de médico. Si él quisiera ejercerla, deberá tramitar una documentación extensa y costosa.
- El entrevistado se avergüenza de vender en las unidades de transporte público porque siente que incomoda a los pasajeros. De esta forma, busca no “hacerlos perder su tiempo” y expone un discurso muy rápido apelando a este y al considerar que las personas ya reconocen su situación de migrante.
- Las personas que venden sus productos en el transporte público trujillano respetan un turno entre los que realizan este oficio. Ellos suben de acuerdo con la hora de llegada de cada uno.
- El individuo no prepara un discurso previo, el considera que solo dice lo que oferta y saluda amablemente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- El individuo es muy ferviente a Dios.
- Las ganancias del individuo sirven para cubrir sus necesidades básicas, expresando que él está intentando subsistir.
- El individuo menciona que ha ocurrido una disminución de ganancias debido a la negación de ciertas líneas de buses nuevas, las cuáles han prohibido su ingreso a sus unidades.

ANEXO 7: ENTREVISTA N°2: COMERCIANTES INFORMALES (2019)

Interpretación:

- La entrevistada es una madre de familia venezolana. Se encuentra acompañada por el menor de sus hijos. Ella vende maní confitado y maní clásico en bolsas largas recogidas por un palo de madera largo que facilita su manipulación.
- La entrevistada ha elegido vender en buses trujillanos porque puede adaptar su tiempo, tiene mayor “flexibilidad”. De esta forma, puede ocuparse de su familia, dejando a su hijo mayor en el jardín y yendo a vender mientras cuida de su otro hijo. De otra forma, le sería imposible cuidar a ambos y el costo de una niñera no se encuentra dentro de sus posibilidades. Este trabajo es tranquilo y genera ingresos para su hogar.
- La entrevistada es técnico profesional de contabilidad, pero ella no puede ejercer su ocupación por encontrarse fuera de su país. Ella requeriría tramitar documentos que suelen ser muy costosos.
- La entrevistada experimentado miradas y comentarios incómodos de parte de los choferes, conductores y pasajeros de los buses trujillanos. Ella menciona que hay que alzar la voz cuando da su discurso porque el volumen de la radio de la unidad de transporte, los diálogos y sonidos del lugar interfieren e incomodan, imposibilitando oír su voz.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- La entrevistada cuenta su primera experiencia de venta en el transporte público, dando a conocer el término “gagear”, referido al tartamudeo de palabras durante el primer discurso que ofreció al público. Ella posee sentimientos de vergüenza sobre los que debe hacer.
- La entrevistada viene desde el otro extremo de la ciudad. Ella ha decidido vender en el punto encontrado todos los días.
- La entrevistada desea regresar a su ciudad, pero sus posibilidades y la crisis de su país la imposibilitan de esta meta.

ANEXO 8: ENTREVISTA N°3: COMERCIANTES INFORMALES (2019)

Interpretación:

- El entrevistado se muestra tímido al inicio, pero va tomando confianza de acuerdo con el tiempo transcurrido.
- El entrevistado es de nacionalidad venezolana, posee dos estudios y tuvo que migrar por la crisis en su país. Actualmente trabaja por oficios sencillos en la ciudad de Trujillo, pero ha tenido que ser parte del comercio informal desde que experimentó una explotación laboral en una empresa peruana, esto debido a que no le pagaban o era constantemente chantajeado.
- El entrevistado ha visto como un ingreso rentable la venta informal en el transporte público, tiene poco tiempo realizando este oficio, pero se ha adaptado fácilmente. Él menciona que no posee vergüenza para subir a ofertar sus productos. Él puede ganar entre S/. 50 a S/.70 soles diarios, lo que le daría una ganancia mínima de 1500 soles mensuales, mayor al sueldo mínimo. Esto le serviría para cubrir sus gastos personales y los de su familia en Venezuela.
- El entrevistado es observado como una persona joven proactiva y emprendedora. Vive solo, pero por el momento se acompaña de un grupo de amigos. No ve este negocio a largo plazo, pero si podemos mencionar que se ha percatado de estrategias de mercado como la

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

elección del producto según la temporada o la venta de productos por promociones, como

lo es en el caso de los bombones de chocolate.

- El entrevistado menciona que existen situaciones por las que debe modificar la oralidad de su discurso, como lo son los sonidos fuertes (música, gritos, conversaciones, etc.) y por lo que debe alzar la voz.
- Además, el entrevistado menciona que muchas veces ha tenido que enfrentar hechos de rechazo frente a su actividad, como lo es que le cierren la puerta de la línea vehicular justo en el momento de subir.

ANEXO 9: ANDRÉS SANTA MARÍA - ENTREVISTA N°4: COMERCIANTES INFORMALES (2019)

Interpretación:

- El entrevistado es de nacionalidad peruana. Si bien dijo que es de origen limeño, en la Ficha de Observación N°10, podemos observar que al momento de dar su discurso el menciona que es originario de la ciudad de Tumbes. Por lo que podemos encontrar una cierta discusión en la veracidad de sus respuestas y, asimismo, poner en duda el motivo de su venta, el cuál ha sido mencionado como el cuidado de la enfermedad de su menor hijo.
- El entrevistado vive con su mamá y sus hijos. Posee los servicios básicos para vivir.
- Mantiene este trabajo por una necesidad, la cuál es la enfermedad por tratar de su menor hijo y la falta de trabajo en su oficio, el de ser albañil. Este trabajo solventa los gastos necesarios con una ganancia aproximada de 50 soles al día en un promedio de quince a veinte buses.
- El entrevistado no tiene vergüenza de subir al transporte público trujillano a realizar la venta de sus productos pese a ser nuevo en el oficio. Suele realizar la venta en horarios externos al horario de visita de su menor hijo enfermo. Generalmente suele ser en la tarde y en la noche.
- El entrevistado es religioso, participa de las actividades de su iglesia.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- El entrevistado no prepara con anticipación su discurso. Expone lo que siente y lo que él menciona como la verdad.
- El entrevistado no posee experiencias incómodas o denigrantes sobre su participación como comerciante informal en el transporte público trujillano.
- El entrevistado considera que, si se encuentra con más vendedores informales de transporte público trujillano, quién sube primero es quién esté más cerca. También es posible que una de las personas ceda el turno.

ANEXO 10: GABRIEL - ENTREVISTA N°5: COMERCIANTES INFORMALES (2020)

Interpretación:

Gabriel es un venezolano de 35 años que ha migrado junto a su menor hijo a Perú por la crisis económica y política de su país. Él recorrió Colombia y Ecuador con la finalidad de llegar a Lima, pero decidió establecerse en Trujillo por la similitud a su ciudad. Actualmente vive en un espacio alquilado cerca de la Universidad Privada Antenor Orrego. Durante su trayecto, vendió caramelos en microbuses pero no tuvo buenas experiencias con el público, ya que no aceptó la idea de rechazo de parte de un gran número de oyentes, lo cual suele suceder constantemente. Por esto, decide buscar un oficio estable cuando llega a Perú como encargado de seguridad en discotecas o mesero, pero la pandemia lo dejó sin trabajo de un momento a otro. Él al ser venezolano no cuenta con seguros de trabajos ni de salud, por lo cual se encontró sin dinero para solventar sus gastos, lo cual lo obligó a retornar a la venta de productos, esta vez en la vía pública, debido a que le es más fácil aceptar la respuesta de compra de un número pequeño de personas.

Podemos describir a Gabriel como una persona empática, luchadora, carismática y respetuosa que tiene como objetivo solventar las necesidades de su hijo. Él oferta mascarillas y dulces empaquetados, debido a la manufactura, estos le brindan la facilidad de ofertarlos rápidamente y no tener que manipularlos, lo que es una cualidad ante la emergencia sanitaria actual.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Gabriel oferta sus productos en la intersección de la avenida Larco con Fátima debido a la comodidad que ofrece este lugar, un tiempo mayor del semáforo y la afluencia de transportes y caminantes. Él no ha tenido una mala experiencia con otros comerciantes informales, pero comenta que las normas de convivencia entre ellos se dan a partir de la observación y de lógica. Si alguien no las aceptara actuaría frente a esta situación conversando con la persona.

**ANEXO 11: WENDY - ENTREVISTA N°6: COMERCIANTES INFORMALES
(2020)**

Interpretación:

Wendy es una comerciante informal de los microbuses. Ella inicia en este oficio debido a las consecuencias de la crisis sanitaria actual. Su antigua ocupación le es restringida ya que la librería donde laboraba debe cerrar de acuerdo a los protocolos estatales. Cabe mencionar que esta anterior ocupación era informal. El dinero que obtenía trabajando contribuía para apoyar a su madre a realizar el pago de alquiler de su casa. Ella es menor de edad, tiene 17 años y no puede obtener un trabajo formal, por lo cual, desde el mes de abril opta por tomar este nuevo oficio.

Sobre su primera experiencia al vender en los microbuses, ella se encontró tímida, buscó armar y practicar su discurso de acuerdo a lo que había observado antes de comercializar por primera vez. En el primer microbús que subió se encontraba nerviosa, ella contó: “cuando subí casi me quedo en silencio, mis manos estaban temblando incluso, pero pensé en mi mamá y mi familia y comencé a soltarme poco a poco”.

Con el paso del tiempo (6 meses vendiendo en microbuses) se encuentra más desenvuelta, su discurso se ha vuelto automático, no necesita practicarlo. Ella pide los permisos para subir a vender en el transporte, sigue su rutina comentando sobre su situación, dando a conocer lo que vende y preguntando a los pasajeros quién desea colaborarle. Finalmente, baja del microbús para seguir vendiendo en otro microbús. En un solo día debe subir entre 20 a 30 microbuses en un promedio de 4 a 5 horas para obtener

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

una ganancia mayor a 20 soles durante un buen día (mayor número de público). Asimismo, debido a su observación y comentarios de sus compañeros, ella reconoce que la ganancia vendiendo en microbuses antes de la pandemia era mayor a la actual. Anteriormente no había restricciones rígidas sobre la cantidad de pasajeros que podían ingresar en un microbús, las personas preferían utilizar este transporte sobre el precio que por la higiene o seguridad sanitaria y se confiaba en la compra de productos externos sobre los caseros, por lo cual muchos pasajeros se convertían en fieles consumidores de sus productos.

Wendy vende productos sellados, difíciles y/o nulos de encontrarse contaminados por algún virus, estos han sido seleccionados por ella de acuerdo a la observación que ha tenido frente a su público en medio de la situación actual. Ella vende caramelos a 10 céntimos y chocolates a 50 céntimos. Ha ido incrementando la cantidad de venta de sus productos poco a poco, piensa en mejorar sus productos y/o agregar nuevos como manualidades que realiza su madre.

Los pasajeros son amables con ella, si no le pueden comprar, le dan palabras de aliento. Ella intenta ser breve en su discurso para no aburrirlos. Sobre los conductores y cobradores, algunos de ellos les permiten pasar, otros le han cerrado las puertas del microbús, pero ella no se rinde.

Es joven y ve este oficio como un trabajo transitorio que la ayuda a cubrir los gastos de apoyo de la casa y poco a poco ahorrar para emprender algo más grande y poder pagar la universidad a la cual anhela ir.

ANEXO 12: MARÍA - ENTREVISTA N°7: COMERCIANTES INFORMALES (2020)

Interpretación:

María es una mujer de treinta y ocho años que es madre de familia y comerciante informal. Ella actualmente vende gelatinas y queques en el mercado La Hermelinda y en los microbuses trujillanos. Algunos de los motivos que desencadenaron este oficio fue su separación matrimonial, el incremento del precio de alquiler de su local de jugos y la necesidad de cubrir los gastos de su menor hija.

María estudió Turismo y Aviación Comercial pero nunca ejerció su carrera ya que se fue junto a su esposo a trabajar a Argentina durante un tiempo y fue en aquel momento donde se vio obligada a ofertar productos en la vía pública para poder ganar dinero. De acuerdo a esta experiencia ella decide vender en los microbuses actualmente, pero esta vez de una forma distinta: estudiando y buscando información de su público y sobre todo de negocios en Internet.

Es así que comienza a vender gelatinas y queques todos los días en los microbuses cuando va y retorna de su puesto en el Mercado La Hermelinda. El público la conoce y confía en sus productos caseros. Ella toma entre 4 a 8 microbuses de ida y vuelta a su hogar para comercializar sus productos en el microbús, es considerada “rutera” porque sus destinos de llegada son el mercado y su casa. Lo que oferta lo vende a un sol y nunca ha tenido la necesidad de realizar una oferta. Ella pide amablemente a los conductores dejarla subir a vender, algunas veces les comenta que es madre y debe mantener a su hija, siempre

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

la dejan pasar. Es en aquel momento que María cuenta a los pasajeros anécdotas personales o chistes, siempre algo gracioso o feliz que llame la atención del público a través de un discurso sencillo y rápido. Esto genera que nunca le vaya mal y que su pequeño negocio sea rentable, generando una ganancia promedio de veinte soles al día durante esta época de crisis.

3.4 Matrices de triangulación

TABLA N°15
MATRIZ DE TRIANGULACIÓN N°1: COMERCIANTES INFORMALES DEL 2019

INFORMANTE	SEXO	NACIONALIDAD	EDAD
INFORMANTE 1: Mayor Ruz	MASCULINO	VENEZOLANO	65 (Aproximado)
INFORMANTE 2	FEMENINO	VENEZOLANA	27 (Aproximado)
INFORMANTE 3	MASCULINO	VENEZOLANO	21
INFORMANTE 4: Andrés Santana Santa María	MASCULINO	PERUANO	45 (Aproximado)
INFORMANTE 5	FEMENINO	VENEZOLANA	35 (Aproximado)
INFORMANTE 6	FEMENINO	VENEZOLANA	27 (Aproximado)
INFORMANTE 7	FEMENINO	VENEZOLANA	28 (Aproximado)
INFORMANTE 8	FEMENINO	ECUATORIANA	26 (Aproximado)
INFORMANTE 9	MASCULINO	PERUANO	65 (Aproximado)
INFORMANTE 10	MASCULINO	VENEZOLANO	45 (Aproximado)
INFORMANTE 11	MASCULINO	VENEZOLANO	26 (Aproximado)
INFORMANTE 12	MASCULINO	PERUANO	55 (Aproximado)

CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 2	INFORMANTE 3	INFORMANTE 4	SÍNTESIS INTEGRADA
Motivo de la Ocupación	Tuve que migrar este año [...] Porque no hay fuente de trabajo,	Puedo manejar de mi tiempo, puedo llevar a mi niño, venir, trabajo un poco, voy	No vale, lo que pasa es que yo he tenido varios trabajos donde no me han	“Me encuentro dos meses. Exactamente en Moche, Estoy acá en Trujillo por trabajo	El comercio informal en los microbuses de Trujillo es causado por la necesidad, siendo la expresión de los daños de la misma

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>no hay esperanza para los jóvenes, para estudiar [...] Hoy se gana uno al mes, más o menos, 13 o 12 dólares mensuales. Y yo migré. Porque la verdad, yo quisiera estar en mi país. Uno migra porque y para mandar el dinero a su familia [...] Mucho vendedor, lo que pasa es que como no consiguen trabajo [...] Ninguna profesión se puede ejercer acá, ninguna, ninguna. [...] Algunos venezolanos, la mayoría de los jóvenes venezolanos son, no todos, por supuesto, pero el mayor porcentaje son</p>	<p>y atiendo a mis hijos [...] Para poder cuidar a mi niño, porque como no tengo a nadie quien me los cuide y realmente ósea si yo tengo un empleo para pagar la guardería de los dos, costearía mucho.</p>	<p>pagado e igual mucho con los inmigrantes y de verdad no les pagan [...] En el último trabajo que tuve me quedaron debiendo 1500 soles, entonces muchos preferimos venir vendiendo nuestras golosinas, nuestro maní, que pueda trabajar cualquier. A parte te tratan mal, te abusan, que trabajas mal el tiempo. [...] Todos los días en la mañana yo pienso: “Dios mío, consígueme otro trabajo”. Pero entre nosotros nos animamos.</p>	<p>hermano, hasta el día de hoy (silencio) es una semana (silencio) con dos días que han llegado a su término la obra donde venía yo laborando. Eso no es lo que me impide que retorne a mi natal Tumbes con los míos, lo que me aún me sigue teniendo aquí en esta hermosa ciudad es una enfermedad que contrajo mi niño, precisamente lo, lo contrajo en Moche. A raíz de esa neblina, esa humedad que trae la mar muchas veces en hora de madrugada y tanto también como el polvo, la tierra. Contrajo unas manchas negras, en el 70% de sus pulmones. Diagnóstico de bronquiectasias. Lo tienen internado aquí en el hospital, al</p>	<p>informalidad laboral, la pobreza, el desempleo y la burocracia estatal; tales como los casos experimentados por los informantes: imposibilidad de ejercer su profesión, trabajos sin derechos a la maternidad y explotación laboral.</p> <p>Una de las situaciones principales es la migración masiva, generada mayormente por ciudadanos venezolanos que llegan a nuestro país en busca de un mejor futuro. Ellos llegan con un capital nulo o muy bajo, por lo cual requieren un oficio fácil y rápido de realizar. Pero su situación se complica con los permisos y papeleos que deben prever para obtener una residencia en el país: son costosos y demandan tiempo. Por lo cual deben elegir si tomar un oficio independiente como el comercio informal en el transporte público o similares, o trabajar con empresas nacionales informales, donde muchas veces son abusados, debido al ofrecimiento de trabajos de bajo pago, sin cobertura de</p>
--	---	---	--	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>profesionales y deberían aprovechar eso. Entonces lo que uno hace es vender en los micros. [...] Me motiva la necesidad. [...] Uno ha aprendido a valorar las cosas y a hacer todo, a colaborar el uno con el otro también. Y la crisis allá es muy difícil y sin embargo uno no se hecha a morir, ¿verdad? La crisis allá, el sueldo está 12 dólares o 13 dólares. En los hospitales no hay medicina. La luz, no hay luz, no hay agua, si es que no hay gasolina. Tres días para llenar gasolina, en un país que tiene la reserva de petróleo más</p>			<p>servicio de neumología, pediátrico. Hermano (silencio), esta enfermedad le impide que exhale del mismo modo al momento que inhala (silencio). A los pocos minutos que injiere el alimento sólido (silencio) lo arroja, no por el alimento, sino por la enfermedad que tiene mi niño. Es por esto que le han dado su hospitalización aquí en el regional. Los doctores, a mi pequeño cada cinco días le tienen que aplicar una ampolla pulmonar. Esta ampolla es para cinco días, cada tres días (silencio) le tienen que dar una fórmula pediátrica con quinua, tres veces al día. Hermano, estos medicamentos pese a</p>	<p>seguros ni beneficios, ya que se encuentran impedidos de exigir totalmente sus derechos. El informante 3 nos expone esta situación: “En el último trabajo que tuve me quedaron debiendo 1500 soles, entonces muchos preferimos venir vendiendo nuestras golosinas, nuestro maní, que pueda trabajar cualquier. A parte te tratan mal, te abusan, que trabajas mal el tiempo”.</p> <p>Asimismo, muchos extranjeros que contaban con un estudio profesional son impedidos de realizar el trabajo que desarrollaban en su país debido a burocracias estatales.</p> <p>Adicional a ello, otro origen de este oficio se debe a que es un trabajo independiente, que solo requiere de la voluntad, un pequeño capital económico y esfuerzo de los comerciantes. Debido a esto, madres de familia o trabajadores de otros oficios pueden laborar en esto y repartir</p>
--	---	--	--	--	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>grande del mundo. [...] Y ni si quiera podemos echar gasolina, porque el gobierno comunista que lo que quieren es engañar a la gente y ya se pasan ya, engañan a la gente y con eso te manipulan. [...] ¿Qué pensaba yo que algún día yo iba a vender?</p>			<p>que mi niño tiene un SIS, nosotros sabemos lo que hace el seguro, cuando se refiere a medicamentos hay un gran problema (silencio), siempre te dan lo que hay hasta que lo tienen. Hoy he salido a las 4 de la mañana de casa con dirección al regional. He llegado al promediar las 4:30 de la mañana. He estado en un momento con mi niño y minutos antes de retirarme, la enfermera, quién se me acerca. Por órdenes del doctor, todavía de turno noche el doctor, que traiga los medicamentos correspondientes en horario de visita, lo que va a necesitar mi niño el día de hoy. Eran 6 medicamentos de hoy (silencio). Dos</p>	<p>sus tiempos como les convenga: entre el cuidado del hogar y el trabajo o los trabajos en los que ya labora y ejercer este como un ingreso adicional.</p> <p>Casos especiales son como los que nos menciona el informante 4, quién debe generar un ingreso extra por una emergencia que ocurrida con su hijo: el menor se encuentra hospitalizado y requiere un tratamiento costoso. De la misma forma, existen otros casos especiales como el desempleo o la reincorporación a la vida cotidiana (en el caso de ex convictos).</p>
--	---	--	--	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>de ellos con un costo elevado (silencio), lo hice posible, esto gracias a un trabajo pequeño que al promediar las 8:30 de la mañana, una señora que me escucha y escucha sobre mi trabajo también, en Arévalo, a todo lo que era un baño, habrá sido un aproximado de 13 mts. Cuadrados, de mayólica, para enchapar. Hice el trabajo. Mediante este cobro que he tenido, le hice posible sus medicamentos a mi hijo. En excepción dos medicinas, la maya de califoxin y la ampolla. La ampolla necesito comprarlo el día de mañana a tempranas horas hermano, mi familia, con respeto. Yo no he subido a hablarte mentiras, pero</p>	
--	--	--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>si tú crees que yo lo estoy haciendo, mira, como trujillano que eres, sabrás que el regional tiene número de teléfono, ¿verdad?, lo sé porque mi hijo está hospitalizado y si tu gustas (silencio) llamar. Yo no le temo a nada amigo, adelante porque verdaderamente he subido a hablarte la verdad. Yo no saco nada mintiendo hermano y peor meter la salud de mi hijo porque (silencio) ¿podrías tener la voluntad de echarme la mano con algo pequeño? Tengo este paquetito de obleas, wafer de fresa relleno de maní con almendra. Una monedita de 1 sol. Jehová Dios te acompañe, gracias. Qué tengas una bonita</p>	
--	--	--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>noche, que llegues sano y salvo a casa. Con permiso, gracias [...] Bueno porque lo mío como todo albañil el trabajo es eventual y ya pues, ¿No? La misma necesidad y eso [...] La verdad ahorita lo estoy haciendo por la necesidad de que mi hijo está mal, nada más, por eso lo estoy haciendo.</p>	
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 3	INFORMANTE 4	INFORMANTE 12	SÍNTESIS INTEGRADA
Objetivos laborales	<p>A largo plazo, bueno, este, ejercer un oficio realmente. Y la meta es siempre es trabajar y ahorrar. Pero no se puede. No podemos ahorrar [...]Y sí, y si pudiéramos hacer otro trabajo, claro. Este trabajo no sabes, sufro mucho de estrés. Yo</p>	<p>Si es como humillante el trabajo. [...] Mi meta es reunir lo más que pueda para irme a Venezuela, montarme un negocio, comprarme una casa, un carro o algo.</p>	<p>La verdad ahorita lo estoy haciendo por la necesidad de que mi hijo está mal, nada más, por eso lo estoy haciendo [...] No, la verdad no. A nadie le va a gustar, ósea, lógico. Yo vivo de mi trabajo, pero como te digo lo mío es eventual y ahorita como mi niño está mal no me</p>	<p>Jovencito, señorita. Disculpe la molestia hermanita, primeramente, que Dios te bendiga a ti y a toda la familia en tu casa. De todo corazón, no es la primera vez que vengo por esta zona mi hermano. Yo botaba desmonte en mi triciclo, lamentablemente lo que me ha pasado a mí</p>	<p>Inicialmente, los informantes no consideran que este oficio sea estable. El comercio informal en buses se encuentra estereotipado como un trabajo para “indigentes o locos” según el informante 1; como dijo el informante 3 “es como humillante el trabajo”.</p> <p>Es un oficio considerado eventual ante una emergencia económica, una salida fácil de desarrollar que puede sostener, bajo un trabajo</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>quisiera hacer otro trabajo, pero no se puede, tampoco vamos a echarnos. [...] Porque claro, allá en Venezuela allí la mayoría de los que se suben son los indigentes, pues, los locos.</p>		<p>queda de otra, ¿No es cierto?</p>	<p>a cualquiera le puede suceder señora. Mi única herramienta de trabajo, mi triciclo, me lo han quitado tiempos atrás. Señorita, es por eso que hoy en día se nos ha ocurrido a mí y a mi pequeña familia, envasar canela con clavo de olor y orégano para así salir a ganar la vida por las calles, las casas, por donde he trabajado más antes por mi triciclo. Hasta antes de que me lo quitaran hermano. Entre canela, clavo de olor y orégano que estoy vendiendo ahora. Seis paquetitos por un solcito te estoy dando. Nuevamente gracias y que Dios te siga bendiciendo a ti y a todos tus familiares en tu casa. De todo corazón espero me</p>	<p>arduo, la canasta familiar. De acuerdo a lo observado, este trabajo tiene el beneficio de ser particular, de no contar con un régimen de horarios y normas. El individuo se vale solo de sus clientes y su esfuerzo, pese a ellos y relacionado a los estereotipos, los comerciantes informales buscan prosperar, desean seguir trabajando y ahorrar dinero para alcanzar una meta. Por ejemplo, el informante 3 mencionó: “Mi meta es reunir lo más que pueda para irme a Venezuela, montarme un negocio, comprarme una casa, un carro o algo”.</p> <p>El objetivo laboral de los comerciantes es seguir trabajando hasta ahorrar un dinero que reúna las posibilidades de generar un negocio con mayor inversión o conseguir un oficio “real”, mientras tanto, ellos seguirán trabajando de la misma forma.</p>
--	--	--	--------------------------------------	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				comprendas. Dame la mano hermano. Es el único trabajito que me queda y quizá por lo pronto, mañana, más tarde se presente la ocasión de trabajar en alguna cosita, pero por lo pronto, apóyame, señora, hermano. De todo corazón hermanita, canelita, clavo de olor y oreganito. Seis paquetitos por un solcito señor, señora, joven...	
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 2	INFORMANTE 3	INFORMANTE 7	SÍNTESIS INTEGRADA
Rentabilidad de la ocupación	[...] Es rentable comparado con Venezuela, porque no es bueno - bueno tampoco. Comparado con Venezuela aquí uno come al menos. Pero de que es rentable tampoco no [...] Sí, uno lo	Si uno trabaja todo el día uno puede ganar como promedio 40 soles, si le pueden quedar 40 soles. [...] Póngale de 35 a cuarenta. Otros ganaran más, otros con menos, pero por ahí está. No da mucho es como el	40 soles [...] Como 70 (refiriéndose a un máximo) [...] Y con niños más (refiriéndose a que trabajar con niños genera un mayor ingreso). [...] Igual que yo voy en un bus, uno mismo venezolano va en	Bríndenme de su gran apoyo porque con el apoyo que me brindan ustedes, yo compraré y le doy el sustento a mis dos pequeñas bebas.	El producto es rentable. La ganancia de un comerciante informal de los microbuses trujillanos depende de la cantidad de horas que labore. El comerciante informal llega a obtener una ganancia similar a un sueldo mínimo (S/.930), según lo mencionó el informante 1. Según la mayor parte de informantes, la ganancia diaria puede variar entre

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>hace por necesidad, pero sí cubre los gastos. Antes era más, pero si cubre los gastos que va a pagar... [...] Pero a las damas le compran más rápido. [...] Si, más que a los hombres. Y a las damas que tienen un niño se supone que les compran más.</p>	<p>sueldo mínimo. [...] Nos colaboran más (refiriéndose a que trabajar con niños genera un mayor ingreso).</p>	<p>un bus, estoy seguro, y tu vez una dama con esas, ¿sí o no? Pero vez a un muchacho y no le das nada. Si te ven que eres muchacho y dicen “nah, ese está todo el día ahí”; pero una dama no.</p>		<p>S/. 35 hasta un máximo de S/.70, lo que indicaría una ganancia aproximada entre S/.840 y S/.1680, considerando trabajar durante 24 días al mes, concluyendo que el comercio informal en el transporte público sí cubre los gastos básicos de una familia.</p> <p>Asimismo, los informantes indican que a las mujeres les compran más que a los hombres. Si el comerciante, sobre todo mujer, lleva un niño durante el comercio, el nivel de compra aumenta indiscutiblemente.</p> <p>Es posible que esta manifestación se desarrolla a partir de los estereotipos de género como la creencia de que el hombre es quién deba llevar el sustento al hogar y que las mujeres no deberían trabajar.</p>
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 2	INFORMANTE 3	INFORMANTE 8	SÍNTESIS INTEGRADA
Selección y eficacia del producto	Caramelos [...] Si, siempre he vendido esto. Si se vende	Maní confitado y maní salado [...] Por la temporada del frío	Maní confitado [...] Es que se venden un poco más estos,	...Ofrecerles a ustedes un pequeño trabajo artesanal que gracias a	Los informantes comentan que el producto más vendido o con “mayor salida”, como lo expresan,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>algo [...] Y la gente si nos colabora, sí colabora [...] Porque hay más salida.</p>	<p>[...] Anteriormente vendía caramelos Next.</p>	<p>como es temporada de frío. Bueno, ya está pasando.</p>	<p>Dios pude aprender durante el tiempo que estuve interna en el penal (silencio). Son estos llaveritos amigos, son llaveros para la llave, para la cocina y viene en tres modelos diferentes, tiene el corazoncito con la parejita, tienes el delfín y tienes la gorrita, pero amigos en esta oportunidad no les he venido a vender el llaverito señores, les vengo a hacer una pequeña promoción, lo que los traigo amigos son estas barritas de caramelos masticables con sabor a fresa, menta, limón y chocolate. Por la compra de una barrita se estarán llevando de obsequio uno de estos lindos modelos. Amigos por tan solo un sol, por el precio de un</p>	<p>son los caramelos. Este se caracteriza por ser un producto empaquetado, de múltiples sabores, con un peso ligero y económico. Dentro del campo de la observación se demostró que es un producto vendido con regularidad. Como lo comenta el informante 1, las personas sí colaboran. Esto es posible porque es de fácil adquisición (S/.1) y se puede determinar como un producto limpio porque debido a su empaque no hay un contacto directo con el ambiente.</p> <p>Otro producto vendido es el maní: salado o confitado. Este es un snack consumido regularmente en invierno, por lo cual solo se vende durante las estaciones frías. Asimismo, es un producto económico. La selección de este producto es una estrategia que los comerciantes han podido inducir a partir de la observación en la adquisición de compra.</p>
--	--	---	---	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				sol se está vendiendo estas dos cositas...	<p>Por otra parte, se han desarrollado estrategias comerciales junto a otros productos, donde muchos de ellos son realizados por los propios comerciantes, como en el caso de la informante 8, quién desarrolló la habilidad de confeccionar llaveros en la cárcel. Ella ofrece los caramelos y por la adquisición de uno, regala un llavero de la preferencia del comprador. Esta es una oferta llamativa, que impacta al comprador, ya que recibe dos productos por el precio de uno y genera mayor demanda.</p> <p>Podemos mencionar que la selección de estos productos también se relaciona a su capital, la fácil adquisición y sus habilidades personales.</p>
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 2	INFORMANTE 3	INFORMANTE 4	SÍNTESIS INTEGRADA
Permisos para ejercer su ocupación	Sí, porque algunos micros no les dejan [...] No dejan subir [...] No, no, algunos dependen, es que fastidia, es eso.	Si, pedimos permiso al autobús para poder subir [...] Uno esta inmune a esas cosas, no les prestas atención. Permitió y	Tengo que pedir permiso [...] A veces te cierran la puerta en la cara como me ocurrió a mi ahorita. Cuando	De vez en cuando, mira, sí, ehm, cuando vas educadamente, pides un permiso, si te dejan subir, pero si te dicen que no, normal.	Existen diversos permisos que el comerciante debe solicitar y/o prever cuando va a realizar una venta en un microbús trujillano.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>Molesta, lo molestan a uno, se molestan ellos, molesta a los pasajeros. Uno parece que estuviera pidiendo, nosotros lo hacemos por obligación. [...] Estamos aquí hablando y de ahí se montan y siguen. [...] No, no, no. Aquí al menos la mayoría respetamos un orden porque todos tenemos necesidades. [...] Pero debo decir la verdad, el peruano no respeta. Ellos se montan y pa' 'lante. [...] No piden permiso ni nada. (refiriéndose a los comerciantes informales peruanos)</p>	<p>luego no colabora para que nosotros vendamos, bueno si no quiso, no quiso [...] Migraciones a veces lo agarra a uno, pero si uno tiene sus papeles en regla no pasa nada. [...] No, ellos ven un bus y se montan, ellos no esperan como nosotros. [...] No piden permiso tampoco. [...] Se montan y ya. (refiriéndose a los comerciantes informales peruanos)</p>	<p>me iba a montar te cierran la puerta y no se aguanta más y a veces a uno le pega [...] Hay unos que son así más.... son casos aislados y son más odiosos. La mayoría deja. La mayoría si deja y bromean con uno.</p>	<p>De otra forma no vas a insistir, nada más [...] Oh, bueno (sobre el trato de los conductores cuando piden permisos) [...] De repente, claro. Sí está más cerca, ¿No? O subes o si no le cedas a que él suba primero o algo similar a eso (sobre la organización con los otros comerciantes informales)</p>	<p>El primero es dentro del grupo de comerciantes informales, siendo determinado por ser un gesto de respeto entre ellos, como una norma de convivencia conjeturada. Este se trata del orden de ingreso ante un microbús entre los comerciantes que se encuentran en un mismo momento y espacio. El no respetar el permiso mencionado puede generar malos entendidos, riñas y molestias entre los comerciantes, que, si bien no se conocen porque es un trabajo itinerante y muchas veces intermitente, se genera con la premisa de que todos deben tener las mismas oportunidades de comercializar en el espacio urbano, debiéndose regular a través de la hora de llegada de los comerciantes. Muchas veces este acuerdo no se da mediante la expresión oral, se puede observar que también se genera a través de las expresiones corporales como una mirada o un movimiento que expresa la aprobación de que la otra persona suba en el transporte que se encuentra en el momento.</p>
--	---	--	---	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

					<p>Asimismo, comerciantes venezolanos indicaron que muchos de los comerciantes peruanos no respeten esta organización inferida, como se refiere el informante 1: “Pero debo decir la verdad, el peruano no respeta. Ellos se montan y pa’ lante. [...] No piden permiso ni nada.”</p> <p>Otro de los permisos es hacia los microbuses trujillanos. Los comerciantes deben preguntar educadamente a los conductores y/o cobradores si pueden vender sus productos en el transporte público. Sobre este permiso, los informantes comentan que, si bien la mayoría de los conductores y/o cobradores les dan permiso de subir y hasta les colaboran en su venta, algunos de los conductores y/o cobradores no los dejan subir a sus transportes debido a que suelen incomodarse por su presencia, la empresa del transporte lo prohíbe por ser una actividad informal y se genera una orden jerárquica y/o molesta a los pasajeros. De igual manera, aquellos que no los dejan,</p>
--	--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

					<p>los han llegado a tratar mal, un informante comenta: “A veces te cierran la puerta en la cara”.</p> <p>Para comerciantes informales extranjeros, un permiso primordial es que tengan sus papeles de migración en orden; ya que es posible contar con la presencia de alguna entidad pública que pueda detenerlos en el acto comercial.</p>
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 4	INFORMANTE 7	INFORMANTE 9	SÍNTESIS INTEGRADA
Discurso	Claro, que existe el temor a hablar en público. Existe el temor a hablar en público, pero la necesidad te obliga a hacerlo y en la medida en que tú lo hagas vas agarrando confianza. [...] Sí y a veces la gente, está, uno está pensando si lo hizo bien, si lo hizo mal y a veces, a veces,	Es improvisado, me nace nada más. Tratar de llamar al público, a la persona de una manera humilde o correcta, es algo improvisado. No lo tengo grabado, no. [...] Es improvisado.	Saben que tengo 25 años. Mis estimados amigos y hermanos vengo humildemente a ofrecer estos hermosos pendientes. Estos son muy conocidos a nivel mundial y tienen como nombre el hilo del destino o el hilo rojo. El hilo rojo tiene su gran historia oriental.	Y así yo puedo ofrecerles lo que Dios aprovechó en mi mano, el maní tostado, confitado, el negro Cañonazo. Pero antes de que pase yo por sus respectivos asientos quiero compartirles la palabra, una palabra de fe, una palabra de la santa doctrina, palabra de Dios, no porque yo les diga les voy a hablar la palabra de Dios quiere decir que	<p>Los informantes no redactan un discurso de manera formal, es improvisado. Inicialmente, los informantes comprenden un temor al expresarse públicamente el cuál disminuye “en la medida en que van agarrando confianza” (refiriéndose al tiempo en que desempeñan este oficio). Su discurso se alinea a una estructura genérica, la cual se adapta a sus necesidades.</p> <p>Una estructura genérica que se ha entablado ante la observación es la división del discurso en un saludo,</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>la gente no, no está viendo eso, muy poca gente ve eso y a uno la necesidad lo obliga a mejorarlo. [...] No, hay algunos que, sí te cuentan sus problemas, pero la gente ya sabe por lo que viene los venezolanos entonces para qué y no queremos dar lástima.</p>		<p>Cuenta la leyenda que, si dos personas llegan a utilizar el mismo hilo rojo, estarán destinadas a quererse y amarse para toda la vida. No solamente estamos hablando de relaciones de pareja”, también estamos hablando de relación amical o la más duradera que tiene que ver con la familia.</p> <p>Señores, lo de la realidad es que con un solo hilo de estos sale al costo de ocho soles. Yo que llegué a este hermoso país, he llegado humildemente, honradamente señor para darle sustento a mis dos pequeños bebitos al ofrecerles esta</p>	<p>les voy a hablar mucho de la Biblia o que se tanto de la Biblia. La Biblia no es de tanto saberlo sino de memorizarlo y vivir esa palabra. Porque la palabra de Dios, aunque para que quiero saber de Dios si yo ya creo en Dios, ya tengo a Dios ya, pero nos falta una cosa, la sabiduría, esa sabiduría se pide a Dios, ¿Por qué? Porque la fe, lo que está escrito está al ras de la letra. ¿Qué circulaba por el espíritu de Dios o el espíritu Santo? Esa palabra es viva, por eso esa palabra está en pie no si quiera siendo un perdido, mujeriego, pendenciero, cervecero, ronero como lo he sido, pisquero, con muchos</p>	<p>un comentario de lo que venden y/o por qué lo venden y agradecer a Dios y/o los consumidores.</p> <p>Su discurso es respetuoso. Podemos diferenciarlos por los límites de tiempo. Generalmente suelen ser rápidos y concisos, buscando no aburrir a los consumidores y enfocándose en la transacción comercial, asimismo, esta precisión se da a partir de la creencia de que la mayoría del público conoce de su situación. Este tipo de discurso es realizado por informantes que se establecen en una sola ruta de transporte: suben al microbús, dan el discurso y buscan bajar inmediatamente para repetir el proceso en el mismo punto donde empezaron, de esta forma fijan un punto de inicio durante el día. Por otra parte, los informantes “ruterros” son quienes suelen extender su discurso, esta clase de informante es definido como el comerciante informal que sube a un transporte público para vender su producto, pero buscando llegar a otro punto de la ciudad. Su</p>
--	---	--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			<p>hermosa presentación que he realizado, especialmente para cada uno de ustedes, donde vienen dos pulseras y cada pulsera para ponerse de una forma representativa más un delicioso olé olé por tan solo un sol. Así que muchísimas gracias y feliz día para cada uno de ustedes estimados amigos y hermanos.</p>	<p>amigos, cuando hay dinero hay salud, hay muchos amigos, si acaso estaba enfermo, se acabaron los amigos. Así que ve cubriéndote, me quebré la columna y ya no más amigos, se acabó el trabajo, se acabaron los amigos, ni un kilo de arroz, ni un kilo de azúcar, solamente quién es amigo de los amigos, Dios y la madre mía, así que un día, ¿Para qué quiero saber de Dios? El Señor se comunicó desde mi casa. Yo acá, por la virgen, la princesita. Como cualquier madre, me dio mi besito, me ha perdonado, me voy al cielo. Pero no. Hay dos lugares, que escrito está en la Biblia, que el hombre no quiere</p>	<p>discurso es pesado, aburrido y repetitivo. Este se enfoca en contar una historia que respalde su oficio.</p> <p>Para que los informantes tengan un mejor alcance con su discurso, suelen alzar la voz, de esta forma son escuchados en medio de la bulla, la música y la conversación que se desarrolla en el ambiente.</p>
--	--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>saber, que Dios es malo. Los malos somos nosotros, que no queremos que la palabra de Dios viva en nuestra vida. La sabiduría, la inteligencia es huir del mal, del pecado, pero ¿Para qué? Somos malos, siempre fallamos a Dios, pero siempre hay perdón, ¿A través de quién? De Jesucristo, que murió por ustedes y por todo el mundo. Cristo sana y salva. No la religión. Aunque nosotros digamos yo tengo mi religión, yo creo en Dios, estoy bien con Dios, no, nos falta una cosa, que Dios viva en uno y porque Dios viva en uno, hagamos un cambio personal en nuestra vida y en la vida de la familia. Sí señores, jóvenes, ven</p>	
--	--	--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>te comparto un momentito esta palabra. Cuando conocí la Biblia, la palabra, me mejoré de la columna. Me quebré de la columna, pero ahí ta. Es la fe. La confianza. Qué lleguemos, aunque digamos, me suben a mentir. No, los mentirosos son del maligno, porque el diablo fue el real mentiroso., qué engaño a nuestro Señor Padre. No puedo mentirles, ni tampoco puedo decir: “Yo soy un evangélico” Evangélico habemos muchos, cualquiera. No se guarda el corazón. Si tu corazón es bueno, de buen tesoro es el corazón, dice la Biblia, lo dice Lucas 6, 33. Si tiene un buen corazón, saca lo</p>	
--	--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

				<p>bueno. Con abundancia en el corazón, habla la boca, lo malo, lo bueno puede hablar. Maldecir, odiar, envidiar, desear el mal al amigo o en la misma familia jovencito. Yo te digo por experiencia. Pero ahí ta, Jesús, que ama a todo el mundo y grande es su misericordia. Un solcito cualquiera, que Dios les bendiga. El maní confitadito, el maní tostado.</p>	
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 2	INFORMANTE 3	INFORMANTE 10	SÍNTESIS INTEGRADA
Consumidor del transporte público trujillano	<p>En las tardecitas, hay más afluencia de gente.</p> <p>Y la gente si nos colabora, sí colabora [...]</p>	<p>Quizá en la mañana es más suave como apenas van saliendo no hay tantas personas que han subido, pero en la tarde como hay más</p>	<p>Sí, compran más [...] En el medio día [...] Domingos son más lentos. [...]</p> <p>Igual que yo voy en un bus, uno mismo</p>	<p>Han tenido la presencia de tantos venezolanos en las unidades, pero esta es la manera de salir adelante ya que, en nuestro país, la</p>	<p>El público consumidor del transporte público trujillano suele tener mayor presencia en los días laborables, sobre todo en el horario de la tarde. Esto es posible ya que se genera el horario de almuerzo en</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>Sí, más que a los hombres. Y a las damas que tienen un niño se supone que les compran más (refiriéndose al comercio informal por mujeres).</p> <p>Nosotros vemos otra cosa, que el peruano es más tímido, le da más pena. (refiriéndose al consumidor) [...] Porque todos ellos te hablan así (el informante realiza el gesto de observar al suelo, sin mirar a los ojos a la persona) [...] En el celular y no te prestan atención. [...] En cambio, los jóvenes sí, te prestan atención.</p>	<p>movilidad de las personas, se vende más. [...]</p> <p>Nos colaboran más (sobre la compra a mujeres comerciantes informales)</p> <p>[...] sé que es bastante molesto y a veces, fastidioso (sobre los sentimientos de los consumidores frente a la venta informal en el transporte público)</p>	<p>venezolano va en un bus, estoy seguro, y tu vez una dama con esas, ¿sí o no? Pero vez a un muchacho y no le das nada. Si te ven que eres muchacho y dicen “nah, ese está todo el día ahí”; pero una dama no.</p> <p>Acá es muy difícil que te respondan un “buenos días”. [...] Son indiferentes.</p>	<p>situación está bastante fuerte y hemos tratado de migrar en busca de un nuevo futuro. De verdad muchísimas gracias a esas personas que puedan colaborar conmigo de corazón, se los voy a estar agradeciendo. Para no incomodarlos más, no me queda ya nada más que desearles una excelente tarde y que Dios los lleve con bien ...</p>	<p>los trabajos de oficina y las personas retornan a su hogar.</p> <p>Como indica el informante 3, los domingos no hay mucha presencia de individuos. Posiblemente, pueda deberse a ser un día de descanso y las personas prefieren quedarse en casa o realizar otra actividad en algún centro comercial o parque, transportándose caminando o en movilidades privadas como taxis.</p> <p>Asimismo, el consumidor tiene una respuesta positiva ante la venta. El consumidor adquiere los productos.</p> <p>Se exponen sentimientos de fastidio percibidos por ambas partes. Los comerciantes sienten vergüenza de vender y de saber que realizan un oficio que hace sentir incómodo a su público. “Colabora” es un término mayormente empleado por los informantes, exponiendo que sienten que la adquisición del</p>
--	---	---	--	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>Los jóvenes te prestan atención.</p>				<p>consumidor es en mayor parte un acto de buena fe o de obligación moral ante su situación.</p> <p>Por otra parte, los informantes consideran que las mujeres tienen una mayor “colaboración” de parte de los consumidores y esta aumenta, cuando ejercen su labor de madre durante el comercio. Es probable que esto suceda debido a los estereotipos de género, desarrollando una percepción de mayor necesidad ante las mujeres, quienes se ven encasilladas en la sociedad con una labor hogareña y maternal, considerando que quién deba conseguir el dinero que solventa a la familia, sea el hombre padre o esposo.</p>
--	---	--	--	--	---

TABLA N°16
MATRIZ DE TRIANGULACIÓN N°2: COMERCIANTES INFORMALES

INFORMANTE	SEXO	NACIONALIDAD	EDAD
INFORMANTE 1: Roger Gonzáles	MASCULINO	VENEZOLANO	33 (Aproximadamente)
INFORMANTE 2: César Nuñez	MASCULINO	PERUANO	55 (Aproximadamente)
INFORMANTE 3	MASCULINO	VENEZOLANO	27 (Aproximadamente)
INFORMANTE 4: Gabriel	MASCULINO	VENEZOLANO	35
INFORMANTE 5: Wendy	FEMENINO	ARGENTINA - PERUANA	18
INFORMANTE 6: María	FEMENINO	PERUANA	38

CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Motivo de la Ocupación	Bueno, inicialmente entré por Tumbes, llegué a Chiclayo y no me gustó mucho. Mi intención era llegar a Lima, pero al llegar a Trujillo, haciendo escala, me gustó la ciudad. Se parece a la mía; la ciudad de	Desde que comenzó la pandemia; eso afectó muchos trabajos. Antes trabajaba también, sobre todo para ayudar a mi mamá y aquí en casa. [...] Trabajaba en una pequeña librería.	Bueno, le comento un poquito. Yo antes tenía una juguería, pero los alquileres subieron mucho, me separé de mi esposo y tuve que optar por independizarme, sobre todo para mí y mi hija. Además, para mi edad no	Los informantes dan a conocer motivos similares que los llevaron a ocupar este oficio. Inicialmente, todos han ocupado un oficio informal en pequeñas empresas antes de comenzar a trabajar en los microbuses: el informante 4 trabajó como mozo de un restaurante y guardia de seguridad de una discoteca,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>donde provengo. [...] Preferí quedarme acá. [...] Por la pandemia (respondiendo porqué decide vender en la vía pública). Anteriormente estaba trabajando en un restaurante. Bueno, inicialmente comencé a trabajar de seguridad en una discoteca, luego pasé a trabajar a un pequeño restaurante y por motivos de la pandemia cerraron todo. [...] Tenía que pagar la residencia (respondiendo porqué decide vender en la vía pública). [...] Uy, a veces todos voltean. Tú pasas, les hablas y la gente solo te mira. Es algo interno que a veces uno no domina bien o no soporta, ¿me entiendes? Cuando subo a un carro es diferente; hablo con dos o tres personas, tal vez cuatro si va “full” el carro, pero son cuatros personas que dicen que no y sigo mi camino, no hay problema. Yo evaluó tu actitud. Me puedo quedar un</p>	<p>Llevaba casi un año, pero por la pandemia tuvieron que cerrar. [...] En realidad, por la pandemia. Nadie recibía en ese tiempo a una menor de edad y yo cumplí los 18 recién en mayo. Con la pandemia y la falta de trabajo, menos opción para que aceptaran a una menor de edad. Entonces, yo veía gente que vendía caramelos, dulces y me dije, Por qué no hacerlo también, además que colaboro con mi mamá para el alquiler de la casa y la comida. [...] Sí. Justo estaba trabajando en la librería cuando empezó el tema del virus. Ahí fue cuando recortaron personal. Después me dije a mí misma que debía pensar en una solución antes de que comience la cuarentena. [...] Los</p>	<p>hay mucho trabajo y la mayoría de las veces piden más jovencitas. Entonces opté por esa posición y como vino la pandemia, tuve que entregar el local. [...] Claro. Lamentablemente estamos pasando por un momento muy difícil, además que tengo una niña a mi cargo. Mi edad ya no satisface para ir a buscar cualquier trabajo. [...] Yo estudié Turismo y Aviación Comercial, pero nunca lo ejercí. [...] No lo llegué a ejercer porque viajé al extranjero y estuve años por allá. Eso me ayudó también para irme a los micros porque en el país donde estaba tenía que vender suflés en la calle o en los semáforos. Eso también me costó un poco. Algunos subían el vidrio, me miraban raro, como a todo extranjero. [...] En Argentina. [...] Eso me dio un poco de fuerza. Me dije,</p>	<p>la informante 5 trabajaba en una librería como vendedora y la informante 6 tenía un puesto de jugos frente a una universidad trujillana. Pero esto cambió para ellos, dos de ellos perdieron su empleo por la pandemia, que tras incorporarse la cuarentena tuvieron que reducir personal y posteriormente, cerrar. La informante 6 ya venía trabajando hace un año y medio en el transporte público, su trabajo en la juguería no se vio afectado por la cuarentena, sino por no poder efectuar el pago del local, el cuál era muy costoso, así que decidió dejarlo.</p> <p>Todos tienen cargas familiares y deben cumplir con el pago de arrendamiento y alimentación de su hogar, así que se ven obligados a buscar un trabajo rápido, seleccionando el comercio informal en microbuses por motivos personales y flexibilidades que el comercio formal no puede ofrecer.</p> <p>Las flexibilidades que se generan en el comercio informal se basan en la independencia de comercializar sin</p>
--	--	--	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>poquito más o un poquito menos. Hablo contigo un poquito más, pero en un autobús estoy obligado a quedarme cuando todo el mundo te voltea la cara (respondiendo porque prefiere vender en la vía pública antes que en el transporte público: microbuses) [...] No. Tengo un hijo y es por quien trabajo, por quien salgo todos los días. Es a él por quien debo responder. Sabes qué me ha gustado de Trujillo; primero, que se parece mucho a mi ciudad; segundo, las personas. De verdad, hay gente muy buena acá. En todos lados vas a conseguir gente que gruñe, que da la mano, gente que es positiva, gente que es negativa. No hay una ciudad perfecta, no hay una población perfecta, no hay una raza perfecta, entiendes. Todos tenemos diferente ánimo dependiendo de lo</p>	<p>primeros meses me costó bastante, pero conocí más gente y me decían cómo tenía que hacerlo, me daban una opinión y poquito a poquito me fui soltando.</p>	<p>Si lo hice en otro país, por qué no hacerlo en mi propio país. Eso me ayudó un poquito.</p>	<p>distinción. La informante 5 era menor de edad, 17 años, cuando subió a su primer microbús para vender sus productos. La informante 6 es madre y una mujer de 38 años, que, para el mercado formal, muchas veces puede resultar un motivo de descalificación para generar un contrato, sobre todo actualmente, cuando el mundo se encuentra atravesando la crisis de una pandemia que protege a los adultos por ser más propensos al contagio.</p> <p>Sobre el informante 5, él no comercializa en los microbuses, sino en la misma vía pública. Él ha tenido experiencia en los microbuses, pero lo que lo motivó a dejarlo fue no poder soportar el rechazo de un número tan grande de personas al mismo tiempo, aun sabiendo que podría acortar su tiempo en ventas y tener un mayor alcance.</p>
--	---	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>que nos pase día a día. He ido a Lima. El peruano en Lima es diferente al peruano en Trujillo. El peruano en Lima siempre está a la expectativa de que algo malo va a pasar. Yo me siento feliz en tu ciudad porque respiro paz y estoy tranquilo. La gente aquí se relaja, anda relajada. En Lima la gente anda mirando a sus espaldas. Una persona así, cuando interactúa con otra, está pensando por qué se le acerca, entiendes, entonces te esquiva. Mientras que, cuando estás tranquilo o relajado, te atreves a acercarte a otra persona. En Lima es diferente (por lo que te estoy diciendo). Trujillo es una buena ciudad; todavía.</p>			
CATEGORÍA	INFORMANTE 1	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Objetivos laborales	<p>“...Amigos, sé muy bien que esto es fastidioso para Ustedes porque se va uno y se monta otro, pero de verdad lo hago por la</p>	<p>Es un trabajo pasajero. Yo hago esto por ahora, por el tema de la pandemia y el hecho de no encontrar trabajo. De</p>	<p>A futuro, también por la situación en la que vamos, probablemente me busque un localcito para hacer mis jugos, porque tomé un</p>	<p>Los informantes tienen un espíritu de superación, de acuerdo a sus testimonios podemos calificarlos como emprendedores. Ellos ven el comercio en microbuses como un trabajo</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	necesidad. Tengo siete meses aquí en su país, llegué con mi esposa y con mi hijo, amigos solamente le pido una mano amiga que me ayude” [...] “... la persona que desee colaborar me estaré agradecido, con todos ustedes porque gracias con su ayuda, puedo pagar un techo donde dormir diario y llevarle un plato de comida a mi esposa y a mi hijo. Amigo me da mucha pena porque es la primera vez que hago estas cosas, pero lo hago por la necesidad y porque no he podido conseguir un trabajo estable y para que mi esposa y mi hijo no pasen hambre y duerman en la calle...”.	aquí a futuro, no creo seguir con eso. [...] Conseguir un trabajo, poder ahorrar para seguir con mis estudios e ingresar a la universidad. Claro (Sobre decir que la meta de su día es acabar sus productos).	curso. Me gusta esa venta porque es rápida, no se necesita mucho capital y tiene salida.	inestable y pasajero, buscando seguir adelante para, además de pagar la manutención de su familia, puedan ahorrar para iniciar un negocio o pagar sus estudios universitarios. Asimismo, si pudieran encontrar un trabajo estable que cumpla con financiar sus gastos, ellos lo tomarían sin dudar.
CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Rentabilidad de la ocupación	Te voy a ser sincero. Depende mucho del tipo de persona. Como dices, por las cuestiones de tiempo, tienes un público más grande, un público cautivo, por decirlo de alguna forma, pero es un	La verdad es que sí. No es un trabajo estable, pero me ha ayudado en algo porque no ha faltado comida en mi casa. [...] Yo salgo en las mañanas	Cuando regreso, cuando voy hacia el mercado y cuando subo a mi micro. [...] Ya se va a cumplir un año y medio (Sobre su tiempo vendiendo en los microbuses) [...] Sí. A estas alturas tengo un	Para los informantes sí es rentable. Los productos que ofrecen son empaquetados, así que los pueden vender durante un periodo de tiempo largo, aunque su meta sea venderlos todos en el mismo día. No hay un riesgo de pérdida grande y que sea un trabajo

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>público cautivo mientras uno esté ahí o ellos se bajen. Pueden ser 3, 4 o 5 minutos. Hay personas que hacen un show dentro del autobús. Es el sentir de cada uno. Te paras, hablas 5 minutos y todos voltean; esa es la parte que no domino. Te dan 50 centavos o un sol y para ellos estuvo bien. Yo no, me siento bien por un sol que sentir el rechazo. En un autobús gano menos. En cambio, con un auto, en escasos dos minutos o minuto y medio, mientras cambia la señal, puedo irme a otro fácilmente. Entonces, me enfoco en una persona porque es más fácil para mí. Supongo que, por la personalidad, así como puedo hablar ahora contigo (respondiendo porque prefiere vender en la vía pública antes que en el transporte público: microbuses). [...] Por decir oficio, sí. Siempre estoy</p>	<p>aproximadamente 4 o 5 horas. [...] Normalmente estoy en el mayorista, la Av. América o donde hay más tráfico para poder expresarme mejor. Generalmente estoy más en el mayorista, donde llegan las personas como yo a ofrecer sus productos. [...] Hay días que son bajos y hay otros días que se gana bien. Gano aproximadamente entre 10 a 15 soles diarios. [...] Yo creo que podría hacer más. Normalmente los carros no van tan llenos por el tema de la pandemia y casi nadie sube tampoco. [...] 5 soles o 3 soles (Sobre la ganancia mínima recibida al día) [...] Antes de la pandemia, por lo que conversé con mis amigos, se ganaba más. Subía gente hasta el tope</p>	<p>poco más de conocidos y me compran seguido. Por ahí les vendo torta o gelatina; son clientes que he hecho en ese tiempito. Además, por el tema de la pandemia no se puede vender mucho o está muy difícil. [...] Claro. Lamentablemente estamos pasando por un momento muy difícil, además que tengo una niña a mi cargo. Mi edad ya no satisface para ir a buscar cualquier trabajo. [...] El micro que va hacia la Hermelinda y pasa por el Mall, esa es mi ruta. Yo vivo por San Isidro. [...] Claro. O los de Huanchaco. Mayormente, a los micros de Huanchaco sube bastante turista y me da posibilidad de venta. [...] En la mañana a partir de las 8 porque a las 7:30 salgo de mi casa. [...] Mi regreso es después de almuerzo, 2 o 3 de la tarde estoy regresando a mi casa. [...] Viendo la cantidad de mercadería que tengo, me</p>	<p>independiente les permite aproximar la ganancia que desean obtener. Por ejemplo, si durante un día determinado ellos desean generar un mayor ingreso deberán incrementar el número de horas que venderán sus productos o buscar subir a un mayor número de microbuses. Asimismo, dependerá de su productividad, tiempo disponible y mercancía.</p> <p>Los informantes 4 y 5 suelen vender durante cuatro o cinco horas y generar una ganancia de quince a veinte soles diarios, mientras que la informante 6, suele vender en un máximo de ocho microbuses entre la ida y vuelta a su pequeño puesto en la Hermelinda y ganar un promedio de veinte soles diarios. Ellos comercializan de lunes a domingo, lo que les generaría un promedio de ganancia mensual entre los cuatrocientos cincuenta y seiscientos soles. Se debe mencionar que ellos exponen que antes de la pandemia se generaba un mayor ingreso, pueden decir que, hasta el doble de la ganancia actual, pero la poca movilidad de personas en el transporte público y las estrictas</p>
--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>activo y ofreciéndome, por ejemplo, ir a la Hermelinda a hacer mandados. Yo era Rappi. Compré mi mochila de Rappi y ando con ella, pero no me llegan muchos pedidos por la mañana. Entonces, a las personas que conocía, o que me conocen, les doy mi número para que me llaman cuando necesitan tal cosa o yo les envío un mensaje diciéndoles que estoy activo en la Hermelinda o activo en el mercado mayorista. [...] Me ha pasado que hay días buenos y días malos, como todo. No me lo vas a creer, pero lo más seguro que tengo en el día es salir a vender caramelos.</p>	<p>y algunos sí colaboraban, a diferencia de ahora, por la pandemia, que ya no quieren acercarse o dar dinero por temor. [...] Sí, he subido un poquito porque he comprado más, pero como te dije, hay días buenos y días malos. He tenido días donde se me acaban los productos de la bolsa y hay otros donde me sobran, pero sigo hasta que se me acaben. [...] Sí, porque en la mañana todos salen a trabajar (Sobre el mejor horario para vender) [...] A partir de las 7 am, más o menos, hasta el mediodía.</p>	<p>puedo subir en dos o tres micros o sino, lo hago en uno solo, en el que viene de Huanchaco. Desde mi casa debo bajar hasta la entrada del Mall y tomar ahí el micro que me lleva hasta la Hermelinda, y me voy dependiendo de la mercadería que tenga. [...] Mayormente le doy prioridad al mercado por tema de comida, ya sea por la mañana en el desayuno o por la tarde si es que alguien no llega al almuerzo y me compra un queque; con un jugo lo completa. [...] Bueno, si es rentable porque, en este caso, no pagas un local para vender (cuando no tienes un lugar propio). El local donde tenía la juguería era de 3x2 y me cobraban 800 soles, solo porque quedaba frente a la universidad. Bueno, se hizo el sacrificio... Claro. Bastante alto. Era un localcito de 3x2. A las justas</p>	<p>condiciones de salubridad han generado un ingreso menor. Pese a esto, el negocio es rentable, ya que genera una ganancia similar al pago mínimo de un trabajo de medio tiempo, que ayuda a cubrir sus gastos.</p> <p>Además, se ha observado que en el caso del informante 4 y la informante 6, ellos tienen otro oficio aparte de la venta de productos, pero como menciona el informante 4: “No me lo vas a creer, pero lo más seguro que tengo en el día es salir a vender caramelos”, este pequeño negocio es mucho más prometedor que los demás.</p>
--	--	---	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			<p>me movía para hacer los jugos. El señor, un día antes de que se cumpla el mes, ya estaba ahí: Señora María, no se me vaya a olvidar; No, por favor, qué me voy a olvidar, no se preocupe. Es difícil. Lamentablemente la vida no es fácil y eso le aconsejo a mi niña. Quizá tiene 10 años, pero le digo, Hijita, la vida no es fácil, mi amor, de chicos no nos damos cuenta, pero cuando uno crece, hace su vida y ya de grande es difícil. Bueno, así es la vida. Gracias a Dios, acá aún estamos. [...]</p> <p>Mi ganancia neta viene a ser unos 20 soles. En el micro solamente 20 soles. [...]</p> <p>Antes era un poquito más. Ahora, bueno, son 20 soles por el tema de la pandemia porque hay algunos que tienen miedo de comprar en el micro. Yo siempre voy bien limpia. No es que esté vendiendo y dando el</p>	
--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			artículo con la mano, para eso uso guantes.	
CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Selección y eficacia del producto	Puedes variar entre productos salados o productos dulces, está bien. Pero básicamente es por el costo del producto y la ganancia. El maní tienes que comprarlo por cantidad, comprar bolsas para embolsarlo. Lleva un costo y lleva un tiempo, aparte que muchas personas no son asiduas para comprar este tipo de producto. Es más por la manufactura. [...] Es justamente eso. Muchas personas prefieren no comprar productos en la calle por el tema sanitario. Antes no había tanto problema. Pero ahora se ha restringido ese tipo de mercado porque empiezan a pensar cómo es que fue manufacturado o cómo fue tratado. La gente a veces se lleva el producto y otras	Vendo caramelos, chocolates. Lo común. [...] Iba a vender chocotejas, pero por el tema de la pandemia, las personas podrían pensar que tenía COVID o que los insumos eran muy baratos. Decidí, mejor, vender paquetes sellados de productos que normalmente les gusta a las personas como caramelos o chocolates. [...] Sí, todo empaquetado. Nada de lo que yo haga. [...] Bueno, en el mayorista. Ahí casi todos lo consiguen barato. [...] Mi tía vende en el mayorista y me lo deja a buen precio, como sabe que salgo a vender. Me lo deja a buen precio para obtener más	Sí, señorita. Vendo gelatinas en el mercado. De ida, me subo al micro y voy vendiendo mi gelatina. De igual manera, al regreso, vendo mi gelatina en el micro. [...] Incrementé un poco más las gelatinas. El queque se vende más, pero he tenido que bajar porque empieza a cambiar el clima y le puse un poco más de gelatina. [...] Tengo una cajita como la de marcianos. Los conservo y los llevo bien fríos, sino, les pongo un poquito de colapez (un secreto) porque se descongelan muy rápido. [...] No, todavía. Si soy sincera, aún no me ha pasado porque, como trabajo con buenos productos y los hago en casa, me gusta quedar bien. Por ser negocio no le voy a	Los informantes venden caramelos, chocolates, mascarillas, gelatinas y kekes. En la actualidad todos deben seleccionar sus productos con cuidado y alinearse a los protocolos de sanidad que exige el gobierno y sobre todo, el público. Los comerciantes entienden que ahora los productos con mejor comercialización son los sellados y empaquetados, ya que genera confianza sobre el cuidado del producto a consumir. Como menciona la informante 5: “Iba a vender chocotejas, pero por el tema de la pandemia, las personas podrían pensar que tenía COVID o que los insumos eran muy baratos”. Es un mal momento para ofrecer productos caseros, sobre todo si uno es nuevo en este oficio. La única forma señalada en que se generaría una respuesta positiva frente a los productos caseros, es solo si el público conoce al comerciante informal

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>prefiere darte la moneda, lo cual no está mal. En cambio, estos, tú le pones alcohol y él solo abre la bolsa. Como es dulce, se lo puedes dar a un niño o como un pequeño regalo o te colaboran simplemente. Es más fácil por cuestiones de costo y tratamiento. [...] El problema es la manufactura. Tanto como el maní o la trufa acaramelada, los consigues en bolsones porque así te los venden y uno tiene que comprar las bolsitas para rellenarlos; es manufactura. En cambio, esto es más fácil porque puedes combinarlos. Por lo que yo he visto, la gente tiende a escoger con este tipo de productos. Y entiendo todo esto por la cuestión sanitaria.</p>	<p>ganancia. [...] La verdad sí lo he pensado. Mi mamá es buena haciendo manualidades como llaveros, collares o pulseras y podría hacer ofertas, pero sucede que mi mamá justo consigue trabajo y no le alcanza el tiempo, así que, por ahora, solo me estoy quedando con mi producto (Sobre vender otros productos).</p>	<p>poner cualquier cosa porque mañana o pasado, como hago la misma ruta, me van a encontrar y no van a querer comprar. Prefiero trabajar con buenos productos para ofrecer buenas cosas. [...] Cuando recién empecé, llevé 10 de cada uno: 10 tajaditas de queque y 10 unidades de gelatina. [...] Después fue avanzando un poquito más. Mayormente aumentaba los fines de semana con la chiquillada cuando sale, los estudiantes también. [...] Los vendo a un sol. Cuando hago de chocolate, lo vendo a un sol cincuenta. Mayormente a un sol vendo el de vainilla, es el que más sale porque a veces ya lo tienen. [...] Ajá, por el cambio. A veces por cambiar me dan un billete de 10 soles y yo no tengo. Por eso les doy un precio cómodo y rápido de entregar. [...] Claro. De</p>	<p>y a sus productos durante un buen periodo de tiempo, como es en el caso de la informante 6.</p> <p>Asimismo, la venta de productos empaquetados es más cómoda porque implica menos tiempo y costo de producción.</p> <p>El precio de los productos sigue siendo el mismo, un sol. Los informantes comentan que este precio es estratégico porque les facilita la entrega del cambio. Como mencionó la informante 6 “es un precio cómodo y rápido”.</p>
--	---	---	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			<p>acuerdo con eso, me voy adaptando a las estaciones. Bueno, se viene el verano y voy a empezar a cargar con agüita o una coca porque a todo el mundo nos gusta la coca. Son detalles que se van viendo con el tema del ambiente y el tiempo de calorcito que se viene. De a poquitos voy implementando [...] Claro. Y que se adapte a la estación en la que estamos. [...] Mira. No he tenido todavía la necesidad. No te digo nunca porque capaz en algún momento va a tener que suceder. Pero por ahora no he tenido la necesidad porque, como te dije, trabajo con buenos productos y me da garantía venderlos a la gente que quizá los conoce. No he tenido necesidad de hacer esas promociones porque, como no tiene fecha de vencimiento, no hay tanto apuro de venderlo, además que también los</p>	
--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			ofrezco en el mercado (Sobre la promoción de productos)	
CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Permisos para ejercer su ocupación	Bueno, te voy a decir. Entre Fátima con Húsares siempre hay conciudadanos tuyos. A veces llego y compartimos. Todo es cuestión de cómo te llevas con las personas. Hay gente que es muy cerrada y gente que no. Con la señora (peruana), a pesar de que ambos vendemos caramelos, nos respetamos. Ayer no vino y le pregunté si estaba enferma o qué le pasó, me entiendes. Yo, al menos, no he tenido problemas. Yo no interfiero con la señora ni ella interfiere conmigo. Cuando con uno de los míos, llegamos a un punto, por ejemplo, subir un autobús o simplemente para vender y hay algo de roce (encima los dos en el mismo sitio), ni vende él ni vendo yo porque la persona se va a sentir	Conocí bastante gente que sube a los carros a vender caramelos. Cuando fue mi primera vez conocí a dos chicas, y un chico que era venezolano. Me dijeron que subiera, como cediéndome el paso, y que el siguiente carro les tocaba a ellos. Así normalmente nos turnamos cuando encuentro a alguien. [...] A veces se suben así, pero no le damos mucha importancia. Nos vamos a otro lado donde haya más carros y lo dejamos pasar, sobre todo para no tener conflictos.	[...] Como ya estoy tiempito, me hacen sitio. Al principio me decían Por ahora no, al otro, al que viene; me paseaban. Les decía, Mire, yo trabajo de esto, tengo una niña. Les hablaba con sentimiento, trataba de convencerlos. Así me aceptaron y ya me pasaban la voz. Yo, de regalo, les daba su gelatina o su quequecito u otro día les daba una botellita de agua, como tomándoles cariño para que me puedan aceptar. A veces solo paraban y yo subía.	Los permisos para ejercer su ocupación son los mismos a los de años anteriores: con la empresa de microbuses y con la organización de comerciantes de una misma zona. El primero es mucho más riguroso por la pandemia y enfrenta muchas negativas de parte de los conductores, quienes buscan mantener protegidos a sus pasajeros y de esta forma, a su empresa. Sobre este primer permiso, la informante 6 señala que al momento de solicitar subir al microbús, ella busca convencerlos “con el sentimiento”, comentándoles sobre su situación de ser madre de una niña pequeña. Esto genera que los conductores la conozcan y que las siguientes veces “le pasen la voz”, facilitándole el trabajo. Sobre el segundo permiso, los comerciantes se organizan, como dice el informante 4, “aplicando la lógica”. Primero entablan una cercanía,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>abrumada y ni ganas tendrá de sacar la cartera. Es cuestión de lógica; se irá el que llegó último. Si yo siempre vendo aquí, él va a respetar eso o por lo menos yo debo hacerle respetar hablando con él. [...] Eso es lo que te estoy diciendo. Aplica la lógica. Primero nos conocemos, es decir, nos tratamos. Si llegamos a un punto, dos personas en este semáforo, él de un lado y yo del otro. No podemos vender los dos en la misma línea o los dos por el centro, porque ni va a vender él ni voy a vender yo. Bueno, si vamos a subir los dos a un autobús, que él suba primero porque atrás viene otro. Nadie se va a pelear. [...] Sí, bueno. A veces hay tolerancia. Le puedes pasar una. Bueno, dale, se fue. Le pasas dos. Ya después si es reincidente, créeme que habrá mucha fricción.</p>			<p>colocándose de acuerdo a la acogida y distribución de los espacios. Si un comerciante nuevo interrumpiera esta organización, los mencionados serían tolerantes las primeras veces para evitar conflictos. A partir de la tercera o cuarta se generaría una fricción y se tomaría acción conversando con la persona.</p>
--	--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA
Discurso	<p>He visto gente que cuando se sube a un autobús, te cuenta una historia, como tratando de llegar a ti. Te cuenta una anécdota o de su viaje y lo mal que lo han pasado, o la necesidad que sienten ellos porque se les venció la renta o porque no han desayunado. Es parte de lo que dicen, no digo que sea mentira o verdad, es su manera de llegar al público, simplemente. Pero eso no va conmigo. Yo cuando hablo, por ejemplo, contigo, no vengo a contar ninguna historia, solo a ofrecerte un producto; es mi deber y solo salgo a trabajar. Lo más que digo es esto, Buenos días caballero, buenas tarde caballero (o señorita, dependiendo a quien me dirija), estoy ofreciendo ricos caramelos de menta, chocolate con leche, chicles, mascarillas KN95 con cuatro capas y completamente</p>	<p>Normalmente subo y saludo con respeto, les hablo un poco sobre la pandemia, de cómo está afectando ahora y cómo me afecto también, luego les empiezo a ofrecer mi producto. [...] La verdad, sí porque pensaba que al momento de subir me podía quedar callada. Me preparé porque normalmente soy muy nerviosa y si no lo hubiera hecho una noche antes, me quedaba callada. [...] Los primeros meses me costó bastante, pero conocí más gente y me decían cómo tenía que hacerlo, me daban una opinión y poquito a poquito me fui soltando. [...] No, ya no. (Sobre seguir preparando su discurso antes de subir) Ajá. Sí. (Sobre definir la realización de su</p>	<p>La misma necesidad te obliga. Tenía un poquito de vergüenza empezar el primer día, como todo trabajo, luego empiezas a soltarte. Al principio tenía que ensayar qué es lo que iba a decir y cómo debía hablarle a la gente. Miré por internet el tema de oratoria para prepararme y entrevistarme con la gente porque uno se topa con toda clase de personas. Por ahí había algunos a los que no les interesaba y miraban hacia el costado o hacia la ventana. Todo eso, al principio, cuesta bastante y bajas del micro medio apenado porque no se vendió o se vende una, y así. Cuando uno va día a día, se va acostumbrando, se va soltando más y los nervios son menos. [...] La experiencia que yo encontré (con un poco de marketing) fue hacia el tipo de gente a</p>	<p>El discurso es automático. La informante 5 comenta que la primera vez que dio su discurso se encontraba nerviosa e incluso casi se queda en silencio frente a los pasajeros, pero poco a poco, como también lo menciona la informante 6, el temor y la vergüenza se van perdiendo y se acostumbran, considerando que ahora conocen el discurso y lo mencionan de forma automática y espontánea.</p> <p>Antes de ingresar por primera vez en el microbús, los informantes pensaron en lo que iban a decir, una de ellas buscó información sobre oratoria y marketing para generar una mejor estrategia durante su discurso y sobre todo para despertar el interés del público, es así que ella analiza a los pasajeros del microbús y adapta su discurso a ellos. Asimismo, la competitividad con otros comerciantes, sobre todo venezolanos, la han obligado a mejorar y diferenciar su discurso. De esta forma, estima conveniente expresar un discurso más alegre que no se relacione a sus problemas, sino más bien añadir anécdotas o chistes. La informante 6</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>selladas (y también les muestro el alcohol por si desean), pueden darme la moneda que ustedes deseen compartir conmigo, alguna de 20 o una de 10 y si no, tengan un buen día, ya será en otro momento. Y así sigo con el siguiente carro. Sin contarte una historia triste. Se me va el tiempo; un minuto, lo que dura el cambio. Ya la gente tiene con lo bueno y lo malo que le pasa a sí misma como para saber qué cosas malas pasan en otro lado. No es mi estilo. Es estilo de cada quién es diferente. Siempre salgo con la intención de darte una sonrisa, aunque no se vea por la mascarilla. Pero a veces se ríen. Mira, me pasó algo. Cuando tú estás en el autobús, todo el mundo está pendiente de tus reacciones. A veces hay reacciones que no puedes controlar. Yo me le acabo de acercar a un caballero y le digo, Buenas</p>	<p>discurso como automático) [...] Me quedo a espaldas del chofer para no acercarme tanto a los pasajeros y así respetar la distancia. Cuando ofrezco mi producto, lo muestro y voy pasando por los asientos de quien desea colaborar. [...] Por ejemplo, les hablo de un chocolate que está relleno de manjar, que es delicioso y está a buen precio. Cosas así (Sobre lo que menciona del producto en su discurso) [...] Como llevo mi bolsa de caramelos y chocolates, normalmente no muevo las manos. [...] Eso sí. Tengo que levantar la voz porque hay micros con la música demasiado alta o el cobrador está llamando gente y no te logran escuchar. [...] A veces, antes de regresar a mi</p>	<p>quien le iba a vender. Tenía que ver el tipo de gente que circula por estos lados, si son profesionales, si son humildes. De acuerdo con eso debía ver mi intención al hablar. Me interesé por todo eso porque tenía una vecina que estudiaba marketing y ella me ayudó. Ella me dijo que en Google podría encontrar varias cositas para que me dé una idea de cómo podía hablar en esos sitios y así la gente no se aburra. Bueno, mayormente hay más venezolanos que suben y uno quiere hacer algo diferente. [...] Bueno. Pasajeros, tengan ustedes muy buenos días. Soy una madre de familia, como ustedes verán, que viene luchando de alguna u otra manera para llevar el pan a la mesa. En esta ocasión me encuentro vendiendo estos ricos queques y estas gelatinas porque tenemos que cuidar nuestra</p>	<p>menciona: “Claro. Para qué voy a subir con mi cara triste o con mis problemas y tratar de desfogarlos con ellos. Eso es malo porque no voy a tener ventas, al contrario, no me van a querer ver más.</p> <p>Por otra parte, el informante 4 no expresa un discurso en el microbús actualmente, él ha decidido realizarlo en la vía pública por sus experiencias obtenidas en el transporte público. No tiene la habilidad para enfrentarse al rechazo de un grupo mayor de personas desconocidas a la vez, él prefiere vender en la vía pública porque así puede acercarse y ser más íntimo con solo una o dos personas. Como comenta, hay reacciones que no puede controlar y estas se encuentran expuestas a la atención del público, lo cual no le produce comodidad.</p>
--	--	---	--	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>tardes caballero, disculpe, tengo caramelos de menta, chocolate con leche, chicles, por cualquier colaboración que tenga. Mientras él estaba contando monedas, yo observo y le dije, Amigo, cualquier moneda que tenga, alguna de 20 o una de 10, lo que desee darme; entonces él me dice, No, no puedo. Me retiré y luego me reí, porque se me salió y no le podía obligar. Él escucha mi risa y me pregunta, Por qué te ríes, como con una actitud un tanto déspota. Le respondí, Caballero, porque estoy vivo, es mejor reír para no llorar. Como te digo, con un carro me retiro y simplemente paso a otro, pero en un autobús estoy encerrado; es una caja. Si se pone fea la cosa, es decir, no les gusta mi actitud o que yo me haya reído, qué puedo hacer. Es algo que intento evitar y por eso busco otros</p>	<p>casa, vendo los chocolates a 2x1, es decir, dos a 50 céntimos o dos caramelos a 50 como para terminarlos.</p>	<p>alimentación; que tu medicina sea tu alimento y tu alimento sea tu medicina. Voy a pasar por sus lugares y que sea su voluntad lo que me puedan colaborar y si no, será para la próxima que yo voy a seguir trabajando (Sobre su discurso) [...] A veces en el momento estoy emocionada y le meto otras palabritas. Es espontáneo. No es un solo discurso de memoria. [...] No he tenido la necesidad de decirlo mucho porque, como hago siempre la misma ruta, trato de no hacer el mismo discurso y variar un poco, contarles un chistecito o alguna anécdota que me pasó (Sobre mencionar su historia) [...] Claro. Levarles el ánimo porque hay mucha gente cabizbaja pensando en esta situación. Se trata de animarlos un poquito, distraerlos un poco. [...] Cuando hay un chistecito de por medio, sí.</p>	
--	---	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>modos. Tal vez gane menos, pero me siento más contento.</p>		<p>Nos empezamos a caer mejor, ya no somos muy cansados. Me pareció buena esa opción. [...] Bueno, ahora no se llenan demasiado como antes y hay más comodidad para hablar. Yo creo que, a mitad, cuando no va mucha gente, como dices, No nos atienden porque hay mucha gente. [...] Claro. Como se dice, Si uno anda con problemas, lo problemas hay que dejarlos en la casa e ir con la “carita de payasito”. [...] Conocer los problemas de otros a veces afecta también a las demás personas. A veces el público también está con sus dificultades. [...] Claro. Para qué voy a subir con mi cara triste o con mis problemas y tratar de desfogarlos con ellos. Eso es malo porque no voy a tener ventas, al contrario, no me van a querer ver más.</p>	
CATEGORÍA	INFORMANTE 4	INFORMANTE 5	INFORMANTE 6	SÍNTESIS INTEGRADA

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

<p>Consumidor del transporte público trujillano</p>	<p>Pasa que, y para que me entiendas un poco mejor, no me molesta hablar frente a un grupo de personas, lo he hecho y no siento nada por hablar frente a ellas. Pero cuando se trata, por ejemplo, de vender este tipo de productos, la gente tiende a esquivarte, puede que volteen y ni te miren o miren hacia abajo o agarren el teléfono, ¿si me entiendes? Es el rechazo cuando hay 30 personas, qué es lo que hay, no puedo...mi persona...es algo interno. 30 personas voltean a esquivarte y a veces no lo soportas bien. Te sientes mal, te baja el ánimo y dices, bueno, por qué lo estoy haciendo; porque estás obligado a hacerlo. Por ejemplo, si al hablar con ellas, no lo quieren, no importa, yo sigo intentándolo porque es una sola persona. En cambio, con las otras 30 personas, estoy obligado a seguir mirando</p>	<p>La verdad, a veces los pasajeros se hacen de la vista gorda, algunos escuchan, otros sí te miran, escuchan y colaboran. También hay otras personas que no colaboran, pero te dan un mensaje de fuerza y eso motiva a seguir adelante. [...] La verdad es que no. Siempre he sido respetuosa con todos y también lo han sido conmigo (Sobre malas experiencias con pasajeros) [...] Bueno, en los micros veo de todo, señoras con niños, señores adultos, jóvenes.</p>	<p>Mayormente, a los micros de Huanchaco sube bastante turista y me da posibilidad de venta. [...] Mayormente turistas. Padres de familias cuando llevan sus hijos a la escuela (sobre la definición de su público) [...] No me he topado realmente. Siempre que subía le bajaban un poquito al volumen, no lo apagaban y por lo menos se escuchaba lo que llegué a hablar. Por eso no me extendía demasiado. A veces uno cansa y la gente no te toma muy en cuenta. En cambio, un chistecito por ahí y “bye bye”, bendiciones para todos, y así. [...] Mayormente la de Huanchaco porque siempre hay turistas. Son amables y me tocan buenos turistas que me sonríen y colaboran. En la que es verde limón hay gente que viene de la Esperanza y de esa parte. Cuando había colegio las</p>	<p>Cada ruta de microbús transporta un público diferente, algunos fácilmente de estudiar. Como analiza la informante 6, su público transporta madres de familia y turistas. Ella los estudia y conoce por intuición que son amables. Asimismo, comprende que debe adaptar su discurso a ellos, contarles un chiste o una anécdota, nada melodramático que los haga pasar un momento triste o desagradable y que este debe ser rápido para no cansarlos.</p> <p>Los informantes conocen las reacciones de su público. Muchos de los consumidores adquieren sus productos o les dejan un mensaje de fortaleza, pero existen otros, que son mínimos, que son muy duros con los comerciantes tomando actitudes negativas: no les prestan atención, “se hacen de la vista gorda”, esquivándolos.</p>
---	---	--	--	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>cómo me esquivan. [...] Uy, a veces todos voltean. Tú pasas, les hablas y gente solo te mira. Es algo interno que a veces uno no domina bien o no soporta, ¿me entiendes? Cuando subo a un carro es diferente; hablo con dos o tres personas, tal vez cuatro si va “full” el carro, pero son cuatros personas que dicen que no y sigo mi camino, no hay problema. Yo evalúo tu actitud. Me puedo quedar un poquito más o un poquito menos. Hablo contigo un poquito más, pero en un autobús estoy obligado a quedarme cuando todo el mundo te voltea la cara. [...] No sé. Las experiencias que he compartido con amigos no son muy buenas. Estuvimos en Colombia, creo y... No son buenas. A veces cuando interactúas con una persona y a esta, tal vez, no le gusta que le hablen, “Caballero, disculpe, No, déjame en paz”; entonces</p>		<p>madres me compraban un quequecito para sus niños. Les decía, Yo lo preparo en mi casa, pruébelos y me va a volver a comprar. Y así compraban. [...] Claro. Yo soy muy rápida de amistad porque nos caemos bien y todo y les pasan la voz a sus amigos. Y a mí me da la opción de hacerme conocida porque saben que lo que les ofrezco es de garantía, y se pasan la voz, dicen “Mira la señora tiene ricos queques” y después, “Mire señora, ¿Por qué empanadas usted no nos hace? Más cositas así pues.</p>	
--	--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>hay personas... Es decir, yo no manejo el rechazo en ese aspecto. A mi edad, yo doy respeto para que me den respeto y no lo tolero. Prefiero evitar de una vez, de tajo, conseguirme con personas así; simplemente me retiro. Esta experiencia pasó en un bus (no fue conmigo, pero estaba en el autobús). Una persona estaba ofreciendo su producto y contando su historia, otras personas llega a él y le dice, Oye, qué estás haciendo acá, ya estoy cansado de ustedes; y así. El amigo lo trata mal y el otro le responde. Considero que no debió haberle respondido, pero cada quién actúa como cree. Le respondió y a su vez, nosotros, le apoyamos. Se hacen como bandos, me entiendes, que uno trata de evitar. En Colombia, hace un año cuando yo llegué, la cosa estaba fea.</p>			
--	--	--	--	--

3.5 Análisis comparativo de matrices

TABLA N°17
ANÁLISIS COMPARATIVO DE MATRICES DE TRIANGULACIÓN

CATEGORÍAS	SÍNTESIS INTEGRADA – MATRIZ DE TRIANGULACIÓN 1	SÍNTESIS INTEGRADA – MATRIZ DE TRIANGULACIÓN 2	CONCLUSIONES
Motivo de la Ocupación	<p>El comercio informal en los microbuses de Trujillo es causado por la necesidad, siendo la expresión de los daños de la misma informalidad laboral, la pobreza, el desempleo y la burocracia estatal; tales como los casos experimentados por los informantes: imposibilidad de ejercer su profesión, trabajos sin derechos a la maternidad y explotación laboral.</p> <p>Una de las situaciones principales es la migración masiva, generada mayormente por ciudadanos venezolanos que llegan a nuestro país en busca de un mejor futuro. Ellos llegan con un capital nulo o muy bajo, por lo cual requieren un oficio fácil y rápido de realizar. Pero su situación se complica con los permisos y papeleos que deben prever para obtener una residencia en el</p>	<p>Los informantes dan a conocer motivos similares que los llevaron a ocupar este oficio. Inicialmente, todos han ocupado un oficio informal en pequeñas empresas antes de comenzar a trabajar en los microbuses: el informante 4 trabajó como mozo de un restaurante y guardia de seguridad de una discoteca, la informante 5 trabajaba en una librería como vendedora y la informante 6 tenía un puesto de jugos frente a una universidad trujillana. Pero esto cambió para ellos, dos de ellos perdieron su empleo por la pandemia, que tras incorporarse la cuarentena tuvieron que reducir personal y posteriormente, cerrar. La informante 6 ya venía trabajando hace un año y medio en el transporte público, su trabajo en la juguería no se vio afectado por la cuarentena, sino por no poder efectuar el</p>	<p>Los motivos de ocupar este oficio se refuerzan entre las dos síntesis integradas. Durante el año 2019, los informantes tienen como motivo principal la necesidad de solventar los pagos de vivienda y comida para sus familias. Ellos son los que asumen el total de la manutención. Esto se mantiene durante el 2020 y se agrava a partir de la pandemia mundial de coronavirus, donde vemos el refuerzo de otro motivo: los daños del comercio informal salen a relucir, sobre todo para quienes poseían un trabajo estable. Es así que vemos casos de personas que han quedado desempleadas, los comercios han cerrado o han reducido personal, son escasos los</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>país: son costosos y demandan tiempo. Por lo cual deben elegir si tomar un oficio independiente como el comercio informal en el transporte público o similares, o trabajar con empresas nacionales informales, donde muchas veces son abusados, debido al ofrecimiento de trabajos de bajo pago, sin cobertura de seguros ni beneficios, ya que se encuentran impedidos de exigir totalmente sus derechos. El informante 3 nos expone esta situación: “En el último trabajo que tuve me quedaron debiendo 1500 soles, entonces muchos preferimos venir vendiendo nuestras golosinas, nuestro maní, que pueda trabajar cualquier. A parte te tratan mal, te abusan, que trabajas mal el tiempo”.</p> <p>Asimismo, muchos extranjeros que contaban con un estudio profesional son impedidos de realizar el trabajo que desarrollaban en su país debido a burocracias estatales.</p>	<p>pago del local, el cuál era muy costoso, así que decidió dejarlo.</p> <p>Todos tienen cargas familiares y deben cumplir con el pago de arrendamiento y alimentación de su hogar, así que se ven obligados a buscar un trabajo rápido, seleccionando el comercio informal en microbuses por motivos personales y flexibilidades que el comercio formal no puede ofrecer.</p> <p>Las flexibilidades que se generan en el comercio informal se basan en la independencia de comercializar sin distinción. La informante 5 era menor de edad, 17 años, cuando subió a su primer microbús para vender sus productos. La informante 6 es madre y una mujer de 38 años, que, para el mercado formal, muchas veces puede resultar un motivo de descalificación para generar un contrato, sobre todo actualmente, cuando el mundo se encuentra atravesando la crisis de una pandemia que protege a los adultos</p>	<p>contratos laborales y si existe alguno son mucho más rígidos, sobre todo con el tema de edad.</p> <p>Los nuevos comerciantes informales del microbús no han tomado este oficio como una opción sino como una obligación, a diferencia de los comerciantes del 2019, que tomaban esto como un trabajo rentable que los ayudaba a controlar sus tiempos y destinos.</p>
--	--	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>Adicional a ello, otro origen de este oficio se debe a que es un trabajo independiente, que solo requiere de la voluntad, un pequeño capital económico y esfuerzo de los comerciantes. Debido a esto, madres de familia o trabajadores de otros oficios pueden laborar en esto y repartir sus tiempos como les convenga: entre el cuidado del hogar y el trabajo o los trabajos en los que ya labora y ejercer este como un ingreso adicional.</p> <p>Casos especiales son como los que nos menciona el informante 4, quién debe generar un ingreso extra por una emergencia que ocurrida con su hijo: el menor se encuentra hospitalizado y requiere un tratamiento costoso. De la misma forma, existen otros casos especiales como el desempleo o la reincorporación a la vida cotidiana (en el caso de ex convictos).</p>	<p>por ser más propensos al contagio.</p> <p>Sobre el informante 5, él no comercializa en los microbuses, sino en la misma vía pública. Él ha tenido experiencia en los microbuses, pero lo que lo motivó a dejarlo fue no poder soportar el rechazo de un número tan grande de personas al mismo tiempo, aun sabiendo que podría acortar su tiempo en ventas y tener un mayor alcance.</p>	
<p>Objetivos laborales</p>	<p>Inicialmente, los informantes no consideran que este oficio sea estable. El comercio informal en buses se encuentra</p>	<p>Los informantes tienen un espíritu de superación, de acuerdo a sus testimonios podemos calificarlos como emprendedores.</p>	<p>Esta categoría concluye que el objetivo laboral de un comerciante de microbús es seguir creciendo</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>estereotipado como un trabajo para “indigentes o locos” según el informante 1; como dijo el informante 3 “es como humillante el trabajo”.</p> <p>Es un oficio considerado eventual ante una emergencia económica, una salida fácil de desarrollar que puede sostener, bajo un trabajo arduo, la canasta familiar. De acuerdo a lo observado, este trabajo tiene el beneficio de ser particular, de no contar con un régimen de horarios y normas. El individuo se vale solo de sus clientes y su esfuerzo, pese a ellos y relacionado a los estereotipos, los comerciantes informales buscan prosperar, desean seguir trabajando y ahorrar dinero para alcanzar una meta. Por ejemplo, el informante 3 mencionó: “Mi meta es reunir lo más que pueda para irme a Venezuela, montarme un negocio, comprarme una casa, un carro o algo”.</p> <p>El objetivo laboral de los comerciantes es seguir trabajando hasta ahorrar un dinero que</p>	<p>Ellos ven el comercio en microbuses como un trabajo inestable y pasajero, buscando seguir adelante para, además de pagar la manutención de su familia, puedan ahorrar para iniciar un negocio o pagar sus estudios universitarios.</p> <p>Asimismo, si pudieran encontrar un trabajo estable que cumpla con financiar sus gastos, ellos lo tomarían sin dudar.</p>	<p>laboralmente. Su oficio no es visto por ellos como un trabajo estable, sino un medio honrado para ganar dinero por sí mismos, de manera independiente y transitoria. Con esto buscan solventar a su familia y a su vez intentar ahorrar para crecer: completar sus estudios universitarios, emprender un negocio o poder arriesgarse a buscar un empleo estable y formal.</p>
--	---	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	reúna las posibilidades de generar un negocio con mayor inversión o conseguir un oficio “real”, mientras tanto, ellos seguirán trabajando de la misma forma.		
Rentabilidad de la ocupación	<p>El producto es rentable. La ganancia de un comerciante informal de los microbuses trujillanos depende de la cantidad de horas que labore. El comerciante informal llega a obtener una ganancia similar a un sueldo mínimo (S/.930), según lo mencionó el informante 1. Según la mayor parte de informantes, la ganancia diaria puede variar entre S/. 35 hasta un máximo de S/.70, lo que indicaría una ganancia aproximada entre S/.840 y S/.1680, considerando trabajar durante 24 días al mes, concluyendo que el comercio informal en el transporte público sí cubre los gastos básicos de una familia.</p> <p>Asimismo, los informantes indican que a las mujeres les compran más que a los hombres. Si el comerciante, sobre todo mujer, lleva un niño durante el</p>	<p>Para los informantes sí es rentable. Los productos que ofrecen son empaquetados, así que los pueden vender durante un periodo de tiempo largo, aunque su meta sea venderlos todos en el mismo día. No hay un riesgo de pérdida grande y que sea un trabajo independiente les permite aproximar la ganancia que desean obtener. Por ejemplo, si durante un día determinado ellos desean generar un mayor ingreso deberán incrementar el número de horas que venderán sus productos o buscar subir a un mayor número de microbuses. Asimismo, dependerá de su productividad, tiempo disponible y mercancía.</p> <p>Los informantes 4 y 5 suelen vender durante cuatro o cinco horas y generar una ganancia de quince a veinte soles diarios, mientras que la informante 6, suele vender en un máximo de ocho microbuses</p>	<p>El comercio informal en los microbuses es rentable. Durante una jornada laboral de 4 a 6 horas en el 2019, el comerciante solía ganar entre S/. 35 a S/. 70 al día, lo que conllevaría a obtener desde un sueldo mínimo a un máximo de S/. 1680. En la actualidad y debido a la crisis mundial, el comerciante ha disminuido sus ganancias a la mitad, ganando alrededor de S/20 al día, pese a esto, ellos incrementaron los días de trabajo (lunes a domingo), obteniendo en el mes entre S/. 450 a S/.600. Estos montos logran cubrir los gastos básicos de la canasta familiar. Asimismo, este oficio cuenta con un riesgo de pérdida menor y la producción puede mejorar de acuerdo</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>comercio, el nivel de compra aumenta indiscutiblemente.</p> <p>Es posible que esta manifestación se desarrolla a partir de los estereotipos de género como la creencia de que el hombre es quién deba llevar el sustento al hogar y que las mujeres no deberían trabajar.</p>	<p>entre la ida y vuelta a su pequeño puesto en la Hermelinda y ganar un promedio de veinte soles diarios. Ellos comercializan de lunes a domingo, lo que les generaría un promedio de ganancia mensual entre los cuatrocientos cincuenta y seiscientos soles. Se debe mencionar que ellos exponen que antes de la pandemia se generaba un mayor ingreso, pueden decir que, hasta el doble de la ganancia actual, pero la poca movilidad de personas en el transporte público y las estrictas condiciones de salubridad han generado un ingreso menor. Pese a esto, el negocio es rentable, ya que genera una ganancia similar al pago mínimo de un trabajo de medio tiempo, que ayuda a cubrir sus gastos.</p> <p>Además, se ha observado que en el caso del informante 4 y la informante 6, ellos tienen otro oficio aparte de la venta de productos, pero como menciona el informante 4: “No me lo vas a creer, pero lo más seguro que tengo en el día es salir a vender caramelos”,</p>	<p>a la inversión del comerciante.</p>
--	--	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

		este pequeño negocio es mucho más prometedor que los demás.	
Selección y eficacia del producto	<p>Los informantes comentan que el producto más vendido o con “mayor salida”, como lo expresan, son los caramelos. Este se caracteriza por ser un producto empaquetado, de múltiples sabores, con un peso ligero y económico. Dentro del campo de la observación se demostró que es un producto vendido con regularidad. Como lo comenta el informante 1, las personas sí colaboran. Esto es posible porque es de fácil adquisición (S/.1) y se puede determinar como un producto limpio porque debido a su empaque no hay un contacto directo con el ambiente.</p> <p>Otro producto vendido es el maní: salado o confitado. Este es un snack consumido regularmente en invierno, por lo cual solo se vende durante las estaciones frías. Asimismo, es un producto económico. La selección de este producto es una estrategia que los comerciantes han</p>	<p>Los informantes venden caramelos, chocolates, mascarillas, gelatinas y kekes. En la actualidad todos deben seleccionar sus productos con cuidado y alinearse a los protocolos de sanidad que exige el gobierno y sobre todo, el público.</p> <p>Los comerciantes entienden que ahora los productos con mejor comercialización son los sellados y empaquetados, ya que genera confianza sobre el cuidado del producto a consumir. Como menciona la informante 5: “Iba a vender chocotejas, pero por el tema de la pandemia, las personas podrían pensar que tenía COVID o que los insumos eran muy baratos”. Es un mal momento para ofrecer productos caseros, sobre todo si uno es nuevo en este oficio. La única forma señalada en que se generaría una respuesta positiva frente a los productos caseros, es solo si el público conoce al comerciante</p>	<p>Los productos varían entre golosinas, productos de comida caseros o manualidades. Los primeros son más accesibles y más cómodos para la venta. La mayor parte de comerciantes informales del microbús suelen venderlos. Asimismo, favorecen a no obtener un riesgo de pérdida tan elevado y durante la pandemia generan mayor confianza ante las personas para su adquisición por ser productos sellados, difíciles de encontrarse contaminados a partir de algún virus, grave temor actual de los consumidores en cualquier área. Estos son fáciles de adquirir y de consumir por cualquier tipo de público, no necesitan de manufactura, solo de una pequeña inversión.</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>podido inducir a partir de la observación en la adquisición de compra.</p> <p>Por otra parte, se han desarrollado estrategias comerciales junto a otros productos, donde muchos de ellos son realizados por los propios comerciantes, como en el caso de la informante 8, quién desarrolló la habilidad de confeccionar llaveros en la cárcel. Ella ofrece los caramelos y por la adquisición de uno, regala un llavero de la preferencia del comprador. Esta es una oferta llamativa, que impacta al comprador, ya que recibe dos productos por el precio de uno y genera mayor demanda.</p> <p>Podemos mencionar que la selección de estos productos también se relaciona a su capital, la fácil adquisición y sus habilidades personales.</p>	<p>informal y a sus productos durante un buen periodo de tiempo, como es en el caso de la informante 6.</p> <p>Asimismo, la venta de productos empaquetados es más cómoda porque implica menos tiempo y costo de producción.</p> <p>El precio de los productos sigue siendo el mismo, un sol. Los informantes comentan que este precio es estratégico porque les facilita la entrega del cambio. Como mencionó la informante 6 “es un precio cómodo y rápido”.</p>	<p>Por otra parte, también se encuentran los comestibles caseros como las gelatinas o kekes. Su venta es más difícil y no recomendable durante la época de pandemia ya que los consumidores sienten temor ante ellos. A pesar de esto, quienes toman el riesgo son comerciantes que tienen un largo tiempo vendiendo estos productos y en su trayecto se han hecho conocidos, por lo cual ya existe un público cautivo. Ellos reinciden con este público, aunque su limitación se encontrará en no ser aceptados por un consumidor nuevo con facilidad.</p> <p>Finalmente se encuentran las manualidades, que son productos que constan de mayor tiempo, pero son más atractivos al público. Si el comerciante cuenta con tiempo para realizar la producción y expone las cualidades correctas de lo que</p>
--	---	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			ofrece, es posible que obtenga una mejor aceptación de los consumidores y adquieran inmediatamente su producto.
Permisos para ejercer su ocupación	<p>Existen diversos permisos que el comerciante debe solicitar y/o prever cuando va a realizar una venta en un microbús trujillano.</p> <p>El primero es dentro del grupo de comerciantes informales, siendo determinado por ser un gesto de respeto entre ellos, como una norma de convivencia conjeturada. Este se trata del orden de ingreso ante un microbús entre los comerciantes que se encuentran en un mismo momento y espacio. El no respetar el permiso mencionado puede generar malos entendidos, riñas y molestias entre los comerciantes, que, si bien no se conocen porque es un trabajo itinerante y muchas veces intermitente, se genera con la premisa de que todos deben tener las mismas oportunidades de</p>	<p>Los permisos para ejercer su ocupación son los mismos a los de años anteriores: con la empresa de microbuses y con la organización de comerciantes de una misma zona. El primero es mucho más riguroso por la pandemia y enfrenta muchas negativas de parte de los conductores, quienes buscan mantener protegidos a sus pasajeros y de esta forma, a su empresa. Sobre este primer permiso, la informante 6 señala que al momento de solicitar subir al microbús, ella busca convencerlos “con el sentimiento”, comentándoles sobre su situación de ser madre de una niña pequeña. Esto genera que los conductores la conozcan y que las siguientes veces “le pasen la voz”, facilitándole el trabajo.</p> <p>Sobre el segundo permiso, los comerciantes se</p>	<p>Los permisos son previstos por los comerciantes, siendo intuitivos, conocidos por lógica. El primero y más necesario es con los conductores de microbuses. El comercio ambulatorio está prohibido en estos espacios pero su venta es posible si los conductores o cobradores del microbús aceptan que uno suba a comercializar. La mayoría acepta que los comerciantes suban si ellos solicitan el permiso con respeto. Este permiso es instantáneo y directo, exactamente en la misma puerta del transporte. Con la llegada de la pandemia se han visto mucho más estrictos, pero suelen dejarlos pasar sobre todo cuando les comentan que tienen hijos</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>comercializar en el espacio urbano, debiéndose regular a través de la hora de llegada de los comerciantes. Muchas veces este acuerdo no se da mediante la expresión oral, se puede observar que también se genera a través de las expresiones corporales como una mirada o un movimiento que expresa la aprobación de que la otra persona suba en el transporte que se encuentra en el momento.</p> <p>Asimismo, comerciantes venezolanos indicaron que muchos de los comerciantes peruanos no respeten esta organización inferida, como se refiere el informante 1: “Pero debo decir la verdad, el peruano no respeta. Ellos se montan y pa’ lante. [...] No piden permiso ni nada.”</p> <p>Otro de los permisos es hacia los microbuses trujillanos. Los comerciantes deben preguntar educadamente a los conductores y/o cobradores si pueden vender sus productos en el transporte público. Sobre este permiso, los</p>	<p>organizan, como dice el informante 4, “aplicando la lógica”. Primero entablan una cercanía, colocándose de acuerdo a la acogida y distribución de los espacios. Si un comerciante nuevo interrumpiera esta organización, los mencionados serían tolerantes las primeras veces para evitar conflictos. A partir de la tercera o cuarta se generaría una fricción y se tomaría acción conversando con la persona.</p>	<p>pequeños que mantener, los convencen con el “sentimiento”.</p> <p>Por otra parte, el segundo permiso es con los demás comerciantes. Para evitar riñas o malos entendidos, los comerciantes informales se organizan cuando se encuentran en una misma zona (como los semáforos). Ellos prevén por orden de llegada o necesidad quién subirá primero al siguiente microbús, de esta manera generan una sana convivencia que ayuda a todos por igual. Si alguien es nuevo y no respeta esta organización, los comerciantes serán tolerantes por ser la primera vez, pero ante más de una vez, ellos buscarán conversar y tratar el tema con la persona que altere esta organización.</p>
--	---	--	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>informantes comentan que, si bien la mayoría de los conductores y/o cobradores les dan permiso de subir y hasta les colaboran en su venta, algunos de los conductores y/o cobradores no los dejan subir a sus transportes debido a que suelen incomodarse por su presencia, la empresa del transporte lo prohíbe por ser una actividad informal y se genera una orden jerárquica y/o molesta a los pasajeros. De igual manera, aquellos que no los dejan, los han llegado a tratar mal, un informante comenta: “A veces te cierran la puerta en la cara”.</p> <p>Para comerciantes informales extranjeros, un permiso primordial es que tengan sus papeles de migración en orden; ya que es posible contar con la presencia de alguna entidad pública que pueda detenerlos en el acto comercial.</p>		
<p>Discurso</p>	<p>Los informantes no redactan un discurso de manera formal, es improvisado. Inicialmente, los informantes</p>	<p>El discurso es automático. La informante 5 comenta que la primera vez que dio su discurso se encontraba nerviosa e</p>	<p>El discurso de los comerciantes informantes en su mayoría es corto y siempre respetuoso. Se presenta ante el</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>comprenden un temor al expresarse públicamente el cuál disminuye “en la medida en que van agarrando confianza” (refiriéndose al tiempo en que desempeñan este oficio). Su discurso se alinea a una estructura genérica, la cual se adapta a sus necesidades.</p> <p>Una estructura genérica que se ha entablado ante la observación es la división del discurso en un saludo, un comentario de lo que venden y/o por qué lo venden y agradecer a Dios y/o los consumidores.</p> <p>Su discurso es respetuoso. Podemos diferenciarlos por los límites de tiempo. Generalmente suelen ser rápidos y concisos, buscando no aburrir a los consumidores y enfocándose en la transacción comercial, asimismo, esta precisión se da a partir de la creencia de que la mayoría del público conoce de su situación. Este tipo de discurso es realizado por informantes que se establecen en una sola</p>	<p>incluso casi se queda en silencio frente a los pasajeros, pero poco a poco, como también lo menciona la informante 6, el temor y la vergüenza se van perdiendo y se acostumbran, considerando que ahora conocen el discurso y lo mencionan de forma automática y espontánea.</p> <p>Antes de ingresar por primera vez en el microbús, los informantes pensaron en lo que iban a decir, una de ellas buscó información sobre oratoria y marketing para generar una mejor estrategia durante su discurso y sobre todo para despertar el interés del público, es así que ella analiza a los pasajeros del microbús y adapta su discurso a ellos. Asimismo, la competitividad con otros comerciantes, sobre todo venezolanos, la han obligado a mejorar y diferenciar su discurso. De esta forma, estima conveniente expresar un discurso más alegre que no se relacione a sus problemas, sino más bien añadir anécdotas o chistes. La</p>	<p>público como repetitivo pues suele exponer motivos personales por los cuáles se encuentran laborando en este oficio. Su discurso, generalmente, busca conmover. Algunos de los puntos mencionados por los comerciantes son: la migración venezolana, la pandemia, la falta de trabajo y la manutención de su familia.</p> <p>La primera vez que un comerciante expone su discurso se siente nervioso y avergonzado, pero a medida que “agarra confianza” y se acostumbra al espacio del transporte público, este discurso se vuelve automático y espontáneo.</p> <p>Asimismo, su discurso es genérico porque sigue una estructura donde se observan puntos como el saludo, el motivo de su ingreso al microbús, el producto y sus características y la</p>
--	--	---	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>ruta de transporte: suben al microbús, dan el discurso y buscan bajar inmediatamente para repetir el proceso en el mismo punto donde empezaron, de esta forma fijan un punto de inicio durante el día. Por otra parte, los informantes “rutereros” son quienes suelen extender su discurso, esta clase de informante es definido como el comerciante informal que sube a un transporte público para vender su producto, pero buscando llegar a otro punto de la ciudad. Su discurso es pesado, aburrido y repetitivo. Este se enfoca en contar una historia que respalde su oficio.</p> <p>Para que los informantes tengan un mejor alcance con su discurso, suelen alzar la voz, de esta forma son escuchados en medio de la bulla, la música y la conversación que se desarrolla en el ambiente.</p>	<p>informante 6 menciona: “Claro. Para qué voy a subir con mi cara triste o con mis problemas y tratar de desfogarlos con ellos. Eso es malo porque no voy a tener ventas, al contrario, no me van a querer ver más.</p> <p>Por otra parte, el informante 4 no expresa un discurso en el microbús actualmente, él ha decidido realizarlo en la vía pública por sus experiencias obtenidas en el transporte público. No tiene la habilidad para enfrentarse al rechazo de un grupo mayor de personas desconocidas a la vez, él prefiere vender en la vía pública porque así puede acercarse y ser más íntimo con solo una o dos personas. Como comenta, hay reacciones que no puede controlar y estas se encuentran expuestas a la atención del público, lo cual no le produce comodidad.</p>	<p>oferta final o despedida. Algunas variantes se encuentran en el motivo de ingreso que puede ser sustituido por anécdotas o chistes para llamar la atención del público.</p> <p>Cabe mencionar que un comerciante conoce la estructura de otro comerciante de microbús, reconociendo que es un discurso al cual se han ido adaptando y no creando.</p> <p>La pandemia ha generado nuevos protocolos sanitarios, por lo cual, un discurso breve del 2019 que podría sostenerse entre un minuto y medio a dos minutos y medio, actualmente debe restringirse a uno o un minuto y medio como máximo.</p>
<p>Consumidor del transporte público trujillano</p>	<p>El público consumidor del transporte público trujillano suele tener mayor presencia en los días laborables, sobre todo en el horario de la</p>	<p>Cada ruta de microbús transporta un público diferente, algunos fácilmente de estudiar. Como analiza la informante 6, su</p>	<p>El público consumidor de los microbuses es variable de acuerdo a las rutas y horarios de</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>tarde. Esto es posible ya que se genera el horario de almuerzo en los trabajos de oficina y las personas retornan a su hogar.</p> <p>Como indica el informante 3, los domingos no hay mucha presencia de individuos. Posiblemente, pueda deberse a ser un día de descanso y las personas prefieren quedarse en casa o realizar otra actividad en algún centro comercial o parque, transportándose caminando o en moviidades privadas como taxis.</p> <p>Asimismo, el consumidor tiene una respuesta positiva ante la venta. El consumidor adquiere los productos.</p> <p>Se exponen sentimientos de fastidio percibidos por ambas partes. Los comerciantes sienten vergüenza de vender y de saber que realizan un oficio que hace sentir incómodo a su público. “Colabora” es un término mayormente empleado por los informantes, exponiendo que</p>	<p>público transporta madres de familia y turistas. Ella los estudia y conoce por intuición que son amables. Asimismo, comprende que debe adaptar su discurso a ellos, contarles un chiste o una anécdota, nada melodramático que los haga pasar un momento triste o desagradable y que este debe ser rápido para no cansarlos.</p> <p>Los informantes conocen las reacciones de su público. Muchos de los consumidores adquieren sus productos o les dejan un mensaje de fortaleza, pero existen otros, quiénes son mínimos, que son muy duros con los comerciantes tomando actitudes negativas: no les prestan atención, “se hacen de la vista gorda”, esquivándolos.</p>	<p>transporte. Los comerciantes analizan a su público y tienen una percepción sobre ellos. En el 2019, se recopiló información de comerciantes que dijeron que el público tiene una respuesta positiva ante la compra, pero también tienen la percepción que su compra es una “colaboración” y existen sentimientos de empatía y solidaridad respecto a su condición. Asimismo, quiénes se prestan indiferentes tienen una posición de rechazo y una mirada de cansancio y fastidio ante la gran cantidad de comerciantes informales del transporte público con los que se pueden topar día a día, por lo cual algunos comerciantes consideran que realizar un discurso rápido o diferente (añadir una anécdota, un chiste o describir el producto) sí genera atención de todos.</p>
--	---	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>sienten que la adquisición del consumidor es en mayor parte un acto de buena fe o de obligación moral ante su situación.</p> <p>Por otra parte, los informantes consideran que las mujeres tienen una mayor “colaboración” de parte de los consumidores y esta aumenta, cuando ejercen su labor de madre durante el comercio. Es probable que esto suceda debido a los estereotipos de género, desarrollando una percepción de mayor necesidad ante las mujeres, quiénes se ven encasilladas en la sociedad con una labor hogareña y maternal, considerando que quién deba conseguir el dinero que solvante a la familia, sea el hombre padre o esposo.</p>		<p>Por otra parte, se ha visto una disminución considerable de pasajeros ante la pandemia que responden ante las normas y protocolos de cuidado sanitario. El 2020 es un año que reduce la capacidad de pasajeros en el transporte público a la mitad y que genera temor ante la posibilidad de que una persona que busque acercarse a menos de un metro y medio de distancia. En este caso, observar que el comerciante sí cuenta con los cuidados necesarios como mascarilla y/o protector facial abre la posibilidad de atender su propuesta comercial. El horario donde este grupo reducido de personas utiliza el transporte público actualmente y en mayor cantidad, es durante la tarde, entre las dos y cinco. Esto no ha variado mucho con el horario del 2020, los trabajadores que retornan a su hogar</p>
--	--	--	---

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

			lo hacen por la tarde y con un mejor ánimo que por la mañana, la cual se encuentra percibida como un momento de apuro y de concentración.
--	--	--	---

3.6 Análisis discursivo del pregón a través de los Actos del Habla

TABLA N°18

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°1							
ACTO LOCUTIVO	“No es fácil hacer esto día a día, pero bueno, mi responsabilidad y mi realidad es otra. Soy madre soltera y tengo poco tiempo acá en su país. Se me hace un poco difícil conseguir un trabajo estable y formal, ya que no tengo a alguien de confianza para dejar a mi bebida. De esta manera, así salimos día a día para poder darle su sustento y poder pagar un hospedaje a diario para nosotras. Acá les vengo a ofrecer unos ricos caramelitos que no tienen ningún valor ni costo, solo con lo que Usted me pueda apoyar y colaborar que será de gran ayuda para nosotras. No los molesto más, muchas gracias y que Dios me los bendiga a cada uno de Ustedes”.						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Conmover y alertar (o preocupar) al público a través de contar su situación personal (Verbos de ejercicio).	Solicitar la colaboración de los pasajeros del microbús trujillano.	X		La voz de la comerciante al momento de dar su discurso puede describirse como aburrida, cansada y obligada a elevarse debido a los sonidos del ambiente. Asimismo, se presenta con la postura de autor, revelando sus vivencias. Su mirada es vacía, triste. Observa a los ojos de los pasajeros, busca	Máxima de calidad Justificación: El público consumidor conoce la situación de los migrantes venezolanos. Su información es corroborada por los comunicados de los	Máxima de cantidad Justificación: El público consumidor no requiere información tan específica sobre la vida personal del comerciante, como su situación familiar o económica.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

					<p>intercambiar miradas. Lleva en un canguro porta bebé a su hija, quién se encuentra dormida. El microbús sigue en marcha y ella se sujeta del pasamanos. Con la otra, carga una caja de dulces.</p>	<p>distintos gobiernos y prensa nacional.</p> <p>Máxima de relación Justificación: Al solicitar una colaboración monetaria, la comerciante da a conocer los motivos que la obligan a solicitar su apoyo.</p> <p>Máxima de modo Justificación: La comerciante expone los puntos por lo que requiere la colaboración de los pasajeros y</p>	
--	--	--	--	--	---	---	--

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

						finalmente es directa en su solicitud.	
ACTO PERLOCUTIVO	<p>Al subir, los pasajeros observan a la comerciante. Algunos permanecen observándola, sobre todo las mujeres mayores, otros, regresan a su actividad personal: utilizar el celular, conversar con su compañero de asiento o mirar por la ventana. Siete de veintitrés pasajeros responden a su solicitud, adquiriendo sus productos. Algunos otros, colaboran con ella, dándole alguna moneda sin adquirir el producto. Un par de mujeres mayores, cuando la comerciante recorre sus asientos, intentan mirar y sonreír a la bebé que lleva cargado. Quiénes no colaboraron, le responden que no pueden apoyar con gestos minuciosos o palabras susurrantes.</p>						

TABLA N°19

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°2							
ACTO LOCUTIVO	<p>“... Saben que tengo 25 años. Mis estimados amigos y hermanos vengo humildemente a ofrecer estos hermosos pendientes. Estos son muy conocidos a nivel mundial y tienen como nombre el hilo del destino o el hilo rojo. El hilo rojo tiene su gran historia oriental. Cuenta la leyenda que, si dos personas llegan a utilizar el mismo hilo rojo, estarán destinadas a quererse y amarse para toda la vida. No solamente estamos hablando de relaciones de pareja”, también estamos hablando de relación amical o la más duradera que tiene que ver con la familia.</p> <p>Señores, lo de la realidad es que con un solo hilo de estos sale al costo de ocho soles. Yo que llegué a este hermoso país, he llegado humildemente, honradamente señor para darle sustento a mis dos pequeños bebitos al ofrecerles esta hermosa presentación que he realizado, especialmente para cada uno de ustedes, donde vienen dos pulseras y cada pulsera para ponerse de una forma representativa más un delicioso olé olé por tan solo un sol. Así que muchísimas gracias y feliz día para cada uno de ustedes estimados amigos y hermanos. Bríndenme de su gran apoyo porque con el apoyo que me brindan ustedes yo compraré y le doy el sustento a mis dos pequeñas bebas”.</p>						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDENTE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Conmover e identificar al público a través de la historia	Persuadir al público de que adquiere su producto.	X		La comerciante sube a un microbús que presenta un número regular de pasajeros. Al exponer su discurso, lo realiza a través de una voz impostada y fuerte, que permite ser	Máxima de calidad Justificación: El público consumidor conoce la situación de los migrantes venezolanos. Su información es corroborada por los comunicados de los	Máxima de cantidad Justificación: El público consumidor no requiere información

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	<p>del hilo rojo y su experiencia personal (Verbos de ejercicio)</p>				<p>escuchada hasta la parte trasera del transporte a pesar de los sonidos del ambiente. Toma la postura de animadora al contar su historia y finalmente utiliza los puntos por los que se encuentra ahí para lograr un compromiso entre las ganancias que obtenga y su público: si le compran, mantendrá a sus hijas.</p> <p>La comerciante lleva una bolsa en el brazo que permite cargar sus productos con facilidad y de esta forma, gesticular con ellas y utilizar una para mostrar sus productos.</p>	<p>distintos gobiernos y prensa nacional. Si bien no mencionada su personalidad, es fácilmente identificada por su acento.</p> <p>Máxima de relación Justificación: Al solicitar una colaboración monetaria, la comerciante da a conocer los motivos que la obligan a solicitar su apoyo.</p> <p>Máxima de modo Justificación: La comerciante expone los puntos por lo que requiere la colaboración de los pasajeros, siendo clara en su solicitud.</p>	<p>tan específica sobre la vida personal del comerciante, como su situación familiar o económica.</p>
<p>ACTO PERLOCUTIVO</p>	<p>El público es indiferente al iniciar, no se percatan que ha subido la comerciante. Pasa desapercibido hasta que muestra su producto y menciona “Estos son muy conocidos a nivel mundial y tienen como nombre el hilo del destino o el hilo rojo”, es en este momento que las personas hacen a un lado sus teléfonos y observan a la comerciante. La atención desde este momento es continua y al finalizar siete de los catorce pasajeros adquieren su producto.</p>						

TABLA N°20

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°3							
ACTO LOCUTIVO	“Ofrecerles a ustedes un pequeño trabajo artesanal que gracias a Dios pude aprender durante el tiempo que estuve interna en el penal (silencio). Son estos llaveritos amigos, son llaveros para la llave, para la cocina y viene en tres modelos diferentes, tiene el corazoncito con la parejita, tienes el delfín y tienes la gorrita, pero amigos en esta oportunidad no les he venido a vender el llaverito señores, les vengo a hacer una pequeña promoción, lo que los traigo amigos son estas barritas de caramelos masticables con sabor a fresa, menta, limón y chocolate. Por la compra de una barrita se estarán llevando de obsequio uno de estos lindos modelos. Amigos por tan solo un sol, por el precio de un sol se está vendiendo estas dos cositas. Y es así señores que a través de este trabajito que realizo yo trato de salir adelante día a día para poder mantener a mis dos hijitos. Amigo yo quiero contar con el apoyo de cada uno de ustedes Señores, ante todo les agradezco por la atención prestada y que Dios me los bendiga”						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Conmover e intentar relacionar al público con su historia personal (Verbos de ejercicio).	Convencer al público de adquirir la promoción	X		De forma agradable y jovial, la comerciante da a conocer su discurso. Toma la postura de responsabilidad frente a su trabajo y	Máxima de modo Justificación: La comerciante expone los puntos por lo que requiere	Máxima de cantidad Justificación: El público consumidor no requiere información tan específica sobre la vida personal del comerciante, como su situación familiar o económica.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

		presenta da.			familia. Ella debe alzar la voz ya que la música y los sonidos del transporte cada vez son más fuertes. El microbús se encuentra en marcha y va muy rápido por lo cual debe tomar fuerte el pasamanos y mostrar sus productos con la otra, levantando el gancho de metal que los sostiene. Se observa animada y trata de mirar a los pasajeros de ambos sitios: izquierdos y derechos.	la colaboración de los pasajeros, siendo clara en su solicitud.	<p>Máxima de calidad Justificación: El público desconoce de sus vivencias, por lo cual desata la posibilidad de no ser creíble.</p> <p>Máxima de relación Justificación: Puntos como mencionar que se encontró interna en el penal no contribuye a su propósito.</p>
ACTO PERLOCUTIVO	Las personas del microbús no le prestan atención hasta el momento que da a conocer que se encontró en el penal, es aquí que el público se divide, respondiendo con miradas temerarias y curiosas. Los temerarios protegen sus pertenencias, los curiosos prestan atención. La actitud de los temerarios cambia cuando la comerciante menciona el destino de sus ganancias, los espectadores se vuelven indiferentes. Seis de los catorce pasajeros adquiere los productos.						

TABLA N°21

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°4	
ACTO LOCUTIVO	<p>“Y así yo puedo ofrecerles lo que Dios ha puesto en mi mano, el maní tostado, confitado, el negro Cañonazo. Pero antes de que pase yo por sus respectivos asientos quiero compartirles la palabra, una palabra de fe, una palabra de la santa doctrina, palabra de Dios, no porque yo les diga les voy a hablar la palabra de Dios quiere decir que les voy a hablar mucho de la Biblia o que se tanto de la Biblia. La Biblia no es de tanto saberlo sino de memorizarlo y vivir esa palabra. Porque la palabra de Dios, aunque para que quiero saber de Dios si yo ya creo en Dios, ya tengo a Dios ya, pero nos falta una cosa, la sabiduría, esa sabiduría se pide a Dios, ¿Por qué? Porque la fe, lo que está escrito está al ras de la letra. ¿Qué circulaba por el espíritu de Dios o el espíritu Santo? Esa palabra es viva, por eso esa palabra está en pie no si quiera siendo un perdido, mujeriego, pendenciero, cervecero, ronero como lo he sido, pisquero, con muchos amigos, cuando hay dinero hay salud, hay muchos amigos, si acaso estaba enfermo, se acabaron los amigos. Así que ve cubriéndote, me quebré la columna y ya no más amigos, se acabó el trabajo, se acabaron los amigos, ni un kilo de arroz, ni un kilo de azúcar, solamente quién es amigo de los amigos, Dios y la madre mía, así que un día, ¿Para qué quiero saber de Dios? El Señor se comunicó desde mi casa. Yo acá, por la virgen, la princesita. Como cualquier madre, me dio mi besito, me ha perdonado, me voy al cielo. Pero no. Hay dos lugares, que escrito está en la Biblia, que el hombre no quiere saber, que Dios es malo. Los malos somos nosotros, que no queremos que la palabra de Dios viva en nuestra vida. La sabiduría, la inteligencia es huir del mal, del pecado, pero ¿Para qué? Somos malos, siempre fallamos a Dios, pero siempre hay perdón, ¿A través de quién? De Jesucristo, qué murió por ustedes y por todo el mundo. Cristo sana y salva. No la religión. Aunque nosotros digamos yo tengo mi religión, yo creo en Dios, estoy bien con Dios, no, nos falta una cosa, que Dios viva en uno y porque Dios viva en uno, hagamos un cambio personal en nuestra vida y en la vida de la familia. Sí señores, jóvenes, ven te comparto un momentito esta palabra. Cuando conocí la Biblia, la palabra, me mejoré de la columna. Me quebré de la columna, pero ahí ta. Es la fe. La confianza. Qué llegemos, aunque digamos, me suben a mentir. No, los mentirosos son del maligno, porque el diablo fue el real mentiroso., qué engaño a nuestro Señor Padre. No puedo mentirles, ni tampoco puedo decir: “Yo soy un evangélico” Evangélico habemos muchos, cualquiera. No se guarda el corazón. Si tu corazón es bueno, de buen tesoro es el corazón, dice la Biblia, lo dice Lucas 6, 33. Si tiene un buen corazón, saca lo bueno. Con abundancia en el corazón, habla la boca, lo malo, lo bueno puede hablar. Maldecir, odiar, envidiar, desear el mal al amigo o en</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	la misma familia jovencito. Yo te digo por experiencia. Pero ahí ta, Jesús, que ama a todo el mundo y grande es su misericordia. Un solcito cualquiera, que Dios les bendiga. El maní confitadito, el maní tostado.”						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Dar a conocer su fe desde su testimonio de vida (Verbos de ejercicio).	Convencer al público de adquirir su producto.		X	El comerciante es descrito como un hombre mayor, de baja estatura y delgado. Denota poco cuidado personal. Se acerca mucho a los pasajeros de la parte delantera. Bota saliva mientras habla. Su discurso es mencionado con una voz molesta y hasta podría confundirse con la de una persona en estado de ebriedad. El microbús se encuentra en marcha y el volumen de la radio del microbús es bastante alta, lo que genera distracción. Lleva un palo de madera en su brazo		<p>Máxima de cantidad</p> <p>Justificación: El emisor desarrolla una exposición extensa y aburrida acerca de un tema no solicitado ni relacionado a su propósito.</p> <p>Máxima de calidad</p> <p>Justificación: El consumidor da un testimonio que abarca hechos sobrenaturales</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

					que sujeta sus productos, a vista de todos.		sin fundamentos.
							<p>Máxima de relación</p> <p>Justificación: Su propósito y lo que pretende no tiene relación alguna ni aporta de ninguna manera.</p>
							<p>Máxima de modo</p> <p>Justificación: El comerciante es ambiguo y extenso en su discurso, mezcla ideas que confunden al oyente.</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

ACTO PERLOCUTIVO	El público se siente fastidiado e incómodo y se expresa con indiferencia. Intenta no cruzar miradas con el comerciante, miran hacia las ventanas o sus celulares. Solo tres de dieciocho personas adquieren el producto del comerciante.
---------------------	--

TABLA N°22

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°5							
ACTO LOCUTIVO	<p>“Jovencito, señorita. Disculpe la molestia hermanita, primeramente, que Dios te bendiga a ti y a toda la familia en tu casa. De todo corazón, no es la primera vez que vengo por esta zona mi hermano. Yo botaba desmonte en mi triciclo, lamentablemente lo que me ha pasado a mí a cualquiera le puede suceder señora. Mi única herramienta de trabajo, mi triciclo, me lo han quitado tiempos atrás. Señorita, es por eso que hoy en día se nos ha ocurrido a mí y a mi pequeña familia, envasar canela con clavo de olor y orégano para así salir a ganar la vida por las calles, las casas, por donde he trabajado más antes por mi triciclo. Hasta antes de que me lo quitaran hermano. Entre canela, clavo de olor y orégano que estoy vendiendo ahora. Seis paquetitos por un solcito te estoy dando. Nuevamente gracias y que Dios te siga bendiciendo a ti y a todos tus familiares en tu casa. De todo corazón espero me comprendas. Dame la mano hermano. Es el único trabajito que me queda y quizá por lo pronto, mañana, más tarde se presente la ocasión de trabajar en alguna cosita, pero por lo pronto, apóyame, señora, hermano. De todo corazón hermanita, canelita, clavo de olor y oreganita. Seis paquetitos por un solcito señor, señora, joven”</p>						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Conmover y alertar (o preocupar) al público a través de contar su situación personal (Verbos de ejercicio).	Convencer al público de adquirir su producto.	X		El comerciante cuenta su historia con un tono dramático, busca “hablar con el corazón”, siendo bastante emocional y tomando la postura de autoría al contar su testimonio. Se acerca a los pasajeros buscando relacionarse con ellos,	Máxima de relación Justificación: Dar a conocer el proceso que le ha conllevado a su familia y a él su emprendimiento tiene relación con su	Máxima de cantidad Justificación: El público consumidor no requiere información tan específica sobre la vida personal del comerciante,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

					<p>cada vez que dice “Jovencito” o “Señorita” señala a una persona en específico. Utiliza su brazo libre para gesticular con él cuando el microbús no se encuentra en marcha. Expone un rostro melancólico.</p>	<p>propósito, ya que sustenta el valor de su venta.</p>	<p>como su situación económica.</p>
						<p>Máxima de modo Justificación: El comerciante es específico, toca los puntos necesarios y finalmente oferta, no es confuso ni repetitivo.</p>	<p>Máxima de calidad Justificación: No tiene como abalar su testimonio. Al no ser conocido es difícil de creer.</p>
<p>ACTO PERLOCUTIVO</p>	<p>Ha despertado su atención, el público se encuentra atento al esperar que el comerciante pueda dirigirse a ellos como lo hizo al inicio de su discurso. El público se encuentra atento y ocho de veintiún de pasajeros adquieren sus productos. Quiénes no lo hacen, lo observan. Algunos compran y vuelven a llamar al cobrador para adquirir una nueva promoción.</p>						

TABLA N°23

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°6	
ACTO LOCUTIVO	<p>“Me encuentro dos meses. Exactamente en Moche, Estoy acá en Trujillo por trabajo hermano, hasta el día de hoy (silencio) es una semana (silencio) con dos días que han llegado a su término la obra donde venía yo laborando. Eso no es lo que me impide que retorne a mi natal Tumbes con los míos, lo que me aún me sigue teniendo aquí en esta hermosa ciudad es una enfermedad que contrajo mi niño, precisamente lo lo contrajo en Moche. A raíz de esa neblina, esa humedad que trae la mar muchas veces en hora de madrugada y tanto también como el polvo, la tierra. Contrajo unas manchas negras, en el 70% de sus pulmones. Diagnóstico de bronquiectasias. Lo tienen internado aquí en el hospital, al servicio de neumología, pediátrico. Hermano (silencio), esta enfermedad le impide que exhale del mismo modo al momento que inhala (silencio). A los pocos minutos que injiere el alimento sólido (silencio) lo arroja, no por el alimento, sino por la enfermedad que tiene mi niño. Es por esto que le han dado su hospitalización aquí en el regional. Los doctores, a mi pequeño cada cinco días le tienen que aplicar una ampolla pulmonar. Esta ampolla es para cinco días, cada tres días (silencio) le tienen que dar una fórmula pediátrica con quinua, tres veces al día. Hermano, estos medicamentos pese a que mi niño tiene un SIS, nosotros sabemos lo que hace el seguro, cuando se refiere a medicamentos hay un gran problema (silencio), siempre te dan lo que hay hasta que lo tienen. Hoy he salido a las 4 de la mañana de casa con dirección al regional. He llegado al promediar las 4:30 de la mañana. He estado en un momento con mi niño y minutos antes de retirarme, la enfermera, quién se me acerca. Por órdenes del doctor, todavía de turno noche el doctor, que traiga los medicamentos correspondientes en horario de visita, lo que va a necesitar mi niño el día de hoy. Eran 6 medicamentos de hoy (silencio). Dos de ellos con un costo elevado (silencio), lo hice posible, esto gracias a un trabajo pequeño que al promediar las 8:30 de la mañana, una señora que me escucha y escucha sobre mi trabajo también, en Arévalo, a todo lo que era un baño, habrá sido un aproximado de 13 mts. Cuadrados, de mayólica, para enchapar. Hice el trabajo. Mediante este cobro que he tenido, le hice posible sus medicamentos a mi hijo. En excepción dos medicinas, la maya de califoxin y la ampolla. La ampolla necesito comprarlo el día de mañana a tempranas horas hermano, mi familia, con respeto. Yo no he subido a hablarte mentiras, pero si tú crees que yo lo estoy haciendo, mira, como trujillano que eres, sabrás que el regional tiene número de teléfono, ¿verdad?, lo sé porque mi hijo está hospitalizado y si tu gustas (silencio) llamar. Yo no le temo a nada amigo, adelante porque verdaderamente he subido a hablarte la verdad. Yo no saco nada mintiendo hermano y peor</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

	meter la salud de mi hijo porque (silencio) ¿podrías tener la voluntad de echarme la mano con aliguito pequeño? Tengo este paquetito de obleas, wafer de fresa relleno de maní con almendra. Una monedita de 1 sol. Jehová Dios te acompañe, gracias. Qué tengas una bonita noche, que llegues sano y salvo a casa. Con permiso, gracias”.						
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
	Conmover y alertar (o preocupar) al público a través de contar su situación personal (Verbos de ejercicio).	Convencer al público de adquirir su producto.	X		Con un tono dramático, el comerciante expone su discurso. El microbús va repleto y es difícil escucharlo ya que algunas palabras se pierden con el sonido de las conversaciones. Solo lleva una bolsa blanca con sus productos. No se desplaza pues es muy difícil, solo puede encontrarse al costado de la puerta debido a la cantidad de pasajeros.	<p>Máxima de relación Justificación: Integra experiencias laborales que aportan y justifican la necesidad de obtener dinero para lograr convencer a su público.</p> <p>Máxima de calidad Justificación: El comerciante menciona nombres exactos de medicamentos y nombre de su hijo</p>	<p>Máxima de cantidad Justificación: El público consumidor no requiere información tan específica sobre la vida personal del comerciante, como su laboral. No es necesario dar a conocer toda su vivencia,</p>

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

						<p>enfermo. Asimismo, proporciona herramientas de verificación de su información.</p> <p>Máxima de modo Justificación: Su es claro ya que al mencionar términos que no todos conocen, él los explica.</p>	
ACTO PERLOCUTIVO	Los pasajeros no lo escuchan, solo unos cuantos de la parte delantera le prestan atención. Hay tantas personas en el microbús, que pasa desapercibido. El público continúa en sus actividades como utilizar su celular o conversar con sus compañeros. Solo cinco de cuarenta y un pasajeros adquieren sus productos.						

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

El presente estudio: “Análisis discurso del pregón utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el 2019” busca describir las características del fenómeno del pregón observado en el espacio público del microbús, un evento discursivo que tiene como propósito explícito persuadir a los consumidores – pasajeros de adquirir sus productos y al cual podemos llamar “publicidad”. Este fenómeno se ha expuesto por ser habitual y vigente en el día a día de la sociedad trujillana. A pesar de esto, aún mantiene el desafío de ser un tema poco tratado por los investigadores. De esta forma, la investigación indaga y relaciona los motivos, el contexto y los resultados que establecen su discurso determinado y aprendido por el público, quiénes con facilidad y sin ningún asombro, podrían conocerlo con anticipación al proceso comercial.

Durante este capítulo se debatirá las teorías rescatadas previamente y los análisis de la información recolectada durante el periodo 2019 – 2020. El criterio de organización de información se ha dispuesto mediante siete puntos que responden a los objetivos específicos planteados (perfil del comerciante informal del transporte público trujillano, características del discurso del comerciante informal del transporte público trujillano y efectividad de venta del comercio informal del transporte público trujillano). Los puntos seleccionados se concibieron dada su efectividad para estructurar la información en los instrumentos de análisis utilizados y recopilar detalles desapercibidos que permitan enriquecer las conclusiones del estudio.

Cabe mencionar que estos siete puntos (motivo de ocupación, objetivos labores, selección y eficacia del producto, discurso, rentabilidad, permisos y consumidor del transporte público) son componentes desagregados de los objetivos específicos que se interrelacionan entre sí e integran los indicadores señalados en la matriz de operacionalización implementada (Anexo 2).

Motivo de la ocupación del comerciante informal del transporte público trujillano

No es de extrañar que en Perú se encuentre uno de los índices más altos de comercio informal (72%) (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017) y con altas tendencias de crecimiento, esto puede denotar en ser una modalidad beneficiosa, pero con un trasfondo desalentador. De Soto (1986) logra diferenciar en su obra al comercio informal de la ilegalidad, defendiéndolo a través del criterio de la utilidad social, ya que considera que sus actividades “son respetuosas y morales de la ley... son bien intencionadas y útiles, son actividades con medios ilegales para fines legales” (Bromley, 1998, pp. 19), definiéndolo como un intermedio entre lo formal y lo ilegal. A partir de esta diferenciación, es de cuestionarse por qué el comerciante informal no se impulsa a ser parte de la formalidad si tiene un fin bien intencionado. Arce (2004) afirma que los sujetos son excluidos de la productividad y de ciertos derechos sociales, lo cual es validado por De Soto (1986) al señalar que se provoca por la falta de capacidad estatal para contrarrestar las injusticias excesivas que solo han provocado limitar a la empresa. A esto los comerciantes informales responden con ingenio con lo poco que poseen a su alcance. No es una finalidad de enriquecimiento, es una finalidad de sobrevivir.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Asimismo, Cornejo (2008) determina que existen una lista de situaciones que lo generan como la crisis económica de sus países, la sobrepoblación de ciudades, el desempleo, el desplazamiento por terrorismo, la violencia política interna y la reparación de derechos de marginados.

De acuerdo con la triangulación de las entrevistas realizadas a los comerciantes informales durante los años 2019 y 2020 y reafirmadas a través del análisis comparativo de matrices y hojas de observación, se rescata que el motivo de la ocupación de los comerciantes informales en los microbuses de Trujillo es la necesidad que afrontan los comerciantes de hallar una fuente de ingresos, ante las crisis económicas y laborales, para poder solventar sus gastos y los de su familia. Es importante mencionar que dentro de la crisis laboral se señala la misma informalidad ya que los sujetos no cuentan con seguros de desempleo o contratos que estipulen un pago justo, garantizado y a tiempo y una sana estadía laboral. El testimonio del entrevistado N°3 (Comerciante informal - 2019) lo señala:

“No vale, lo que pasa es que yo he tenido varios trabajos donde no me han pagado e igual mucho con los inmigrantes y de verdad no les pagan [...] En el último trabajo que tuve me quedaron debiendo 1500 soles, entonces muchos preferimos venir vendiendo nuestras golosinas, nuestro maní, que pueda trabajar cualquier. A parte te tratan mal, te abusan, que trabajas mal el tiempo. [...] Todos los días en la mañana yo pienso: “Dios mío, consígueme otro trabajo”. Pero entre nosotros nos animamos”.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Por otra parte, el comercio informal también genera facilidades que hacen atractiva esta modalidad. Los comerciantes pueden disponer de su tiempo, ingresos y capital para iniciar su trabajo de acuerdo con sus requerimientos, como lo menciona la entrevistada N°2 (Comerciante informal - 2019):

“Puedo manejar de mi tiempo, puedo llevar a mi niño, venir, trabajo un poco, voy y atiende a mis hijos [...] Para poder cuidar a mi niño, porque como no tengo a nadie quien me los cuide y realmente ósea si yo tengo un empleo para pagar la guardería de los dos, costaría mucho”.

Un beneficio del comerciante informal del microbús es que no segmenta, es libre para quién necesite el puesto. No observa el género, la edad o alguna otra clasificación. María, la entrevistada N°6 (Comerciante informal - 2020) lo indica:

“Bueno, le comento un poquito. Yo antes tenía una juguería, pero los alquileres subieron mucho, me separé de mi esposo y tuve que optar por independizarme, sobre todo para mí y mi hija. Además, para mi edad no hay mucho trabajo y la mayoría de las veces piden más jovencitas. Entonces opté por esa posición y como vino la pandemia, tuve que entregar el local”

Igualmente, estos casos fueron mucho más distinguidos durante el 2020 a partir de las crisis generadas por la pandemia del coronavirus. En este periodo recogimos el testimonio de Wendy, la entrevistada N°6 (Comerciante informal - 2020) quién contó:

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

“Desde que comenzó la pandemia; eso afectó muchos trabajos. Antes trabajaba también, sobre todo para ayudar a mi mamá y aquí en casa. [...] Trabajaba en una pequeña librería. Llevaba casi un año, pero por la pandemia tuvieron que cerrar. [...] En realidad, por la pandemia. Nadie recibía en ese tiempo a una menor de edad y yo cumplí los 18 recién en mayo. Con la pandemia y la falta de trabajo, menos opción para que aceptaran a una menor de edad. Entonces, yo veía gente que vendía caramelos, dulces y me dije, Por qué no hacerlo también, además que colaboro con mi mamá para el alquiler de la casa y la comida. [...] Sí. Justo estaba trabajando en la librería cuando empezó el tema del virus. Ahí fue cuando recortaron personal. Después me dije a mí misma que debía pensar en una solución antes de que comience la cuarentena. [...] Los primeros meses me costó bastante, pero conocí más gente y me decían cómo tenía que hacerlo, me daban una opinión y poquito a poquito me fui soltando”.

Las crisis también hacen referencia a la migración masiva que se ha venido desarrollando en nuestro país por ciudadanos venezolanos, dónde la mayoría tiene que ejercer dentro de la informalidad para poder mantener a su familia y a ellos mismos. Los migrantes poseen una situación complicada: la burocracia estatal no les permite legalizar su condición ni reconocer sus títulos profesionales de una manera más sencilla y menos costosa. Ellos no cuentan con recursos para emprender y solo les queda elegir trabajar de manera informal independiente como el comercio en microbuses, o ser parte de una empresa informal, dónde se vislumbran casos de abusos laborales donde jefes inescrupulosos se aprovechan de su condición y necesidad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

“Tuve que migrar este año [...] Porque no hay fuente de trabajo, no hay esperanza para los jóvenes, para estudiar [...] Hoy se gana uno al mes, más o menos, 13 o 12 dólares mensuales. Y yo migré. Porque la verdad, yo quisiera estar en mi país. Uno migra porque y para mandar el dinero a su familia [...] Mucho vendedor, lo que pasa es que como no consiguen trabajo [...] Ninguna profesión se puede ejercer acá, ninguna, ninguna. [...] Algunos venezolanos, la mayoría de los jóvenes venezolanos son, no todos, por supuesto, pero el mayor porcentaje son profesionales y deberían aprovechar eso. Entonces lo que uno hace es vender en los micros. [...] Me motiva la necesidad. [...] ¿Qué pensaba yo que algún día yo iba a vender?”

Mayor Ruz, entrevistado N°1 (Comerciante informal - 2019)

Los comerciantes informales nacen de la necesidad. El mismo comercio informal con sus beneficios e irregularidades, la migración y la burocracia son los motivos que conllevan a un comerciante informal a ejercer su puesto.

Objetivos laborales del comerciante informal del transporte público trujillano

Los comerciantes informales sueñan con crecer. La observación y los testimonios recopilados señalan que para ellos el oficio de comerciante informal en los microbuses no es un trabajo estable sino un medio temporal y honrado para adquirir dinero de manera independiente con los pocos recursos que comprenden. Si bien lo definen de esta forma, muchos de ellos lo caracterizan como un oficio humillante pero necesario.

El entrevistado N°3 (Comerciante informal – 2019) comenta acerca de ello:

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

“Si es como humillante el trabajo. [...] Mi meta es reunir lo más que pueda para irme a Venezuela, montarme un negocio, comprarme una casa, un carro o algo”

Ellos poseen un espíritu de crecimiento. De acuerdo con ellos esto se daría hasta lograr ahorrar para seguir una línea de estudios superiores o emprender un negocio. Asimismo, buscan obtener un trabajo estable, el cuál es comparado según su percepción como un “trabajo real”.

Rentabilidad de la ocupación del comerciante informal del transporte público trujillano

Los comerciantes informales suelen trabajar un promedio de 4 a 6 horas, media jornada, durante seis días a la semana, generalmente de lunes a sábado. La rentabilidad de su oficio depende mucho del esfuerzo y tiempo en el que laboren. De Soto (1986, pp. 20) lo explica, ahondando sobre todo en su eficiencia al compararlos con el trabajo del Estado, es así que en su obra ejemplifica: “Entre 1960 y 1984 el Estado edificó viviendas populares por valor de 173.6 millones de dólares. En el mismo periodo, los informales se las arreglaron para construir viviendas por la fabulosa suma de 8, 319.8 millones de dólares (47 veces más que el Estado)”.

La labor de un comerciante durante una jornada completa puede lograr hasta una ganancia base máxima de 70 y un mínimo de 40 soles al día, lo que se calcula en una ganancia base aproximada de 1750 y 1000 soles al mes, como mencionan los mismos entrevistados, su ganancia se puede encontrar un poco más alta que un sueldo mínimo

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

peruano en un trabajo estable y formal, estos logran cubrir los gastos básicos de la canasta familiar. En una media jornada esto se reduce a la mitad.

“40 soles [...] Como 70 (refiriéndose a un máximo) [...] Y con niños más (refiriéndose a que trabajar con niños genera un mayor ingreso). [...] Igual que yo voy en un bus, uno mismo venezolano va en un bus, estoy seguro, y tu vez una dama con esas, ¿sí o no? (cuestionando) Pero vez a un muchacho y no le das nada. Si te ven que eres muchacho y dicen “nah, ese está todo el día ahí”; pero una dama no”.

Entrevistado N°3 (Comerciante informal - 2019)

El extracto de la entrevista anterior expone que no solo el hecho de subir a vender logra una ganancia similar para todos los comerciantes, sino que ciertos indicadores afectan el número de ingresos como: la zona de venta, el horario, el género, etc. Estos indicadores marchan junto a estereotipos. Los entrevistados comentaron que las mujeres suelen recibir más “colaboraciones” y respuestas positivas de los consumidores. Asimismo, si una persona, sobre todo de género femenino, lleva a un niño pequeño como acompañante a su oficio de comerciante informal del microbús, el ingreso es mucho más alto, esto podría inferirse por un estereotipo de vulnerabilidad.

Por otra parte, el horario y zonas de venta dependen del tipo de comerciante. Se ha determinado considerar comerciantes informales del microbús fijos y ruteros. Los fijos son aquellos que se establecen en una zona, como un semáforo o parada de microbús, para subir y recorrer con él un trayecto corto de aproximadamente 2 a 3 cuadras. Ellos

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

suelen aprovechar el tiempo del semáforo para no ampliar la extensión del recorrido y poder bajar para retornar caminando al mismo punto en el menor tiempo posible. Su discurso es breve y conciso buscando lograr un mayor alcance de sus productos. Sobre los ruteros, son los comerciantes informales del microbús que a diferencia de los fijos buscan mantenerse un trayecto largo en el transporte. Su nombre es acuñado y conocido por los propios comerciantes informales. Lo observado indica que ellos generan un menor nivel de ingresos debido a que suelen presentar un discurso largo y aburrido. Además, se indica que su finalidad en este espacio no solo es el comercio, sino utilizar el transporte público como un medio de traslado. Para ambos tipos de comerciantes, este oficio cuenta con un riesgo de pérdida menor y la producción puede mejorar de acuerdo con su inversión.

El indicador de horario señala que los comerciantes informales prefieren comercializar entre las 9 a.m. a 12:30 p.m., horario en que las personas comienzan a usar la vía pública con mayor concurrencia para trasladarse a sus centros laborales, instituciones públicas, bancos, universidades, etc. Luego de este horario la afluencia del público es menor y los comerciantes deciden esperar hasta las 4 y 6 p.m. para continuar su oficio.

Durante el 2020 existieron cambios drásticos necesarios de indicar en esta investigación para conocer el efecto de una crisis frente a la rentabilidad de un oficio informal. La pandemia del coronavirus afectó a la economía mundial, el comercio informal del microbús tuvo grandes repercusiones. No solo el ingreso de pasajeros, es decir los consumidores de los sujetos de estudio, fue limitado a la mitad de su ingreso,

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

sino también el temor a contagiarse en medios de transporte fue intenso. Es así como el ingreso se vio reducido a un máximo de 20 soles al día por una media jornada. Asimismo, el indicador de tiempo ha sido modificado por los horarios establecidos por el Gobierno durante la cuarentena. Se considera que esto volverá a la normalidad de acuerdo con el retiro de las normativas de emergencia impuestas. Wendy, la entrevistada N°6 (Comerciante informal – 2020) comenta sobre la situación actual y la rentabilidad:

“Antes de la pandemia, por lo que conversé con mis amigos, se ganaba más. Subía gente hasta el tope y algunos sí colaboraban, a diferencia de ahora, por la pandemia, que ya no quieren acercarse o dar dinero por temor”.

Selección y eficacia del producto del comerciante informal del transporte público trujillano

Los comerciantes informales del microbús poseen recursos limitados, lo que les impide iniciar con un capital grande y por lo cual deben regirse a seleccionar un producto a su alcance y conveniencia. Reyes (2018) indicó que en la ciudad de Trujillo existen más de vendedores informales a finales del 2018, ellos ofrecen alimentos, golosinas, bebidas, ropa y otros. Nuestros sujetos de estudio suelen comercializar golosinas dulces y saladas (caramelos, chocolates, maní, etc.) al precio de 1 sol. Estos productos son accesibles y cómodos para la venta: su tiempo de expiración y sellado generan que el riesgo de pérdida sea menor comparado con un producto casero que puede fermentarse y echarse a perder en unas cuantas horas o día.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Que las golosinas se encuentren selladas evita la manufactura, facilitándoles el trabajo de preparar o embolsar cada uno de sus productos. Estos productos tienen más salida porque se relacionan con la higiene y están indicados para cualquier tipo de público. Esto se ha reafirmado durante la crisis del coronavirus ya que genera un mayor índice de confianza en los consumidores. Los productos sellados cuentan con información de su procedencia, fecha de vencimiento e ingredientes: información regulada y verificada por las autoridades correspondientes. Estos productos son comercializados regularmente a 1 sol, el doble o un poco menos de su precio original. Cabe destacar que de acuerdo a Castellanos (2014), cuando un comerciante informal adquiere estos productos en tiendas formales, está contribuyendo al pago de impuestos.

“Muchas personas prefieren no comprar productos en la calle por el tema sanitario. Antes no había tanto problema. Pero ahora se ha restringido ese tipo de mercado porque empiezan a pensar cómo es que fue manufacturado o cómo fue tratado. La gente a veces se lleva el producto y otras prefiere darte la moneda, lo cual no está mal. En cambio, estos, tú le pones alcohol y él solo abre la bolsa. Como es dulce, se lo puedes dar a un niño o como un pequeño regalo o te colaboran simplemente. Es más fácil por cuestiones de costo y tratamiento”.

Gabriel: Entrevistada N°5 (Comerciante informal - 2020)

Como lo testifican Wendy y Gabriel, los productos con mayor salida y mejores características para su selección son los productos sellados como caramelos y chocolates. Esto varió durante el 2019, donde los comerciantes informales invertían un poco más de su tiempo, realizando manufactura ya que identificaron que podían variar

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

sus productos según la temporada y generar ingreso más alto. Por ejemplo, el maní, al ser un producto que combate el frío de acuerdo con sus propiedades, tenía mayor acogida y preferencia durante la temporada de otoño – invierno.

Al contrario de las golosinas empaquetadas, las manualidades demandan más tiempo, dinero y esfuerzo. Son complicadas porque requieren conocimientos previos y por eso no son tan utilizadas para la venta. A pesar de ello, son más atractivas por ser personalizadas y a su vez diferenciadas del resto de productos. Llamen instantáneamente la atención.

“Lo que a mí me llama la atención es cuando hacen “artesanías”, se podría decir. Tiene un poco más de valor porque es algo que ellos hacen, ahí es donde más colaboro yo”.

Jhessú: Entrevistada N°3 (Consumidor)

A su vez, otros productos existentes, pero poco utilizados son los comestibles caseros como queques, gelatinas, alfajores o similares. Como las manualidades, también requieren de criterios como conocimientos previos, mayor inversión, tiempo y esfuerzo. Durante el 2019 podía funcionar, pero se demuestra que es difícil continuar con su venta frente a la crisis sanitaria, porque genera desconfianza. Solo las personas que eran conocidas por su público ya que habían probado sus productos y tenían larga trayectoria en esta incursión pueden seguir siendo vigentes, pero no es recomendable como productos iniciales.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

“Vendo caramelos, chocolates. Lo común. [...] Iba a vender chocotejas, pero por el tema de la pandemia, las personas podrían pensar que tenía COVID o que los insumos eran muy baratos. Decidí, mejor, vender paquetes sellados de productos que normalmente les gusta a las personas como caramelos o chocolates. [...] Sí, todo empaquetado. Nada de lo que yo haga. [...]”

Wendy: Entrevistada N°6 (Comerciante informal - 2020)

Generalmente, el precio de los productos por unidad es un sol. La selección del precio es útil porque es una moneda que suele ser manejada por todos. Facilita la entrega de algún cambio frente a un billete o una moneda mayor como lo testificó la entrevistada N° 7, María (Comerciante informal - 2020):

“Los vendo a un sol. Cuando hago de chocolate, lo vendo a un sol cincuenta. Mayormente a un sol vendo el de vainilla, es el que más sale porque a veces ya lo tienen. [...] Ajá, por el cambio. A veces por cambiar me dan un billete de 10 soles y yo no tengo. Por eso les doy un precio cómodo y rápido de entregar”.

Los comerciantes también generan estrategias de venta con sus productos, se ha observado que algunos de ellos comercializan dos chocolates por un sol, un caramelo por un sol más una manualidad de regalo o una manualidad más un chocolate por un sol. Estos tienen mucha acogida, pero son pocos los que buscan ofrecer estrategias. Para los comerciantes estas estrategias se generan cuando hay “apuro de venderlo”. Además, son pocos los que conocen sobre cómo implementarlas y al encontrarse en una situación de necesidad les es más complicado.

Permisos del comerciante informal del transporte público trujillano para ejercer su ocupación

El comercio informal va contra la normativa, es por eso que quiénes ofrecen sus productos deben realizar permisos desde la intuición. El principal es hacia los encargados del medio en donde laboran, por ende, a los conductores y cobradores. Muchos de los microbuses llevan letreros de prohibido el comercio ambulatorio refiriéndose al oficio de nuestros sujetos de estudio, pero esto mayormente suele ser una formalidad. El comercio informal es posible si los conductores o cobradores aceptan su solicitud, su ejecución es instantánea y directa. Durante el 2019 los comerciantes informales indicaron que los microbuses les otorgaban los permisos, pero existían ciertas excepciones con las unidades móviles nuevas, dónde los conductores eran mucho más estrictos.

“Tengo que pedir permiso [...] A veces te cierran la puerta en la cara como me ocurrió a mi ahorita. Cuando me iba a montar te cierran la puerta y no se aguanta más y a veces a uno le pega [...] Hay unos que son así más.... son casos aislados y son más odiosos. La mayoría deja. La mayoría si deja y bromean con uno”.

Entrevistado N°3 (Comerciante informal - 2019)

Asimismo, los comerciantes informales como María, la entrevistada N° 7 (Comerciante informal - 2020) han adaptado formas de solicitar el permiso de subida al microbús, ella explica:

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

“Como ya estoy tiempito, me hacen sitio. Al principio me decían: Por ahora no, al otro, al que viene; me paseaban. Les decía, Mire, yo trabajo de esto, tengo una niña. Les hablaba con sentimiento, trataba de convencerlos. Así me aceptaron y ya me pasaban la voz. Yo, de regalo, les daba su gelatina o su quequecito u otro día les daba una botellita de agua, como tomándoles cariño para que me puedan aceptar. A veces solo paraban y yo subía”.

La crisis sanitaria del 2020 ha vuelto más estrictos a todos los cobradores y conductores del microbús. Los pasajeros respaldan esta situación ya que es un tema de imagen sobre su oficio, la cual deben cuidar frente a la nueva normativa estatal. Edith, entrevista N°3 (Consumidor) precisó:

“Si quiere cuidar a sus pasajeros, no se los permite. Hay choferes que sí les permite subir porque es una forma de apoyarlos. Pero creo que si no se les ve mucho es por los protocolos de seguridad.

El segundo permiso se reconoce en el espacio de confraternidad entre los comerciantes informales del microbús. En espacios de comerciantes informales del microbús, sobre todo de los “fijos”, no solo suele haber uno sino hasta cuatro comerciantes informales. En este sentido deben mantener una normativa basada en la lógica para repartir equitativamente los espacios de trabajo: los microbuses, estableciendo un orden de subida. Si no se respetara esto se generaría un ambiente de malestar y los comerciantes informales podrían responder con riñas. Durante la información recogida ellos contaron que preferían ser tolerantes, pero ante varias

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

incurrencias tendrían que tomar acción mediante la conversación pacífica como primera instancia.

“Bueno, te voy a decir. Entre Fátima con Húsares siempre hay conciudadanos tuyos. A veces llego y compartimos. Todo es cuestión de cómo te llevas con las personas. Hay gente que es muy cerrada y gente que no. Con la señora (peruana), a pesar de que ambos vendemos caramelos, nos respetamos. Ayer no vino y le pregunté si estaba enferma o qué le pasó, me entiendes. Yo, al menos, no he tenido problemas. Yo no interfiero con la señora ni ella interfiere conmigo. Cuando con uno de los míos, llegamos a un punto, por ejemplo, subir un autobús o simplemente para vender y hay algo de roce (encima los dos en el mismo sitio), ni vende él ni vendo yo porque la persona se va a sentir abrumada y ni ganas tendrá de sacar la cartera. Es cuestión de lógica; se irá el que llegó último. Si yo siempre vendo aquí, él va a respetar eso o por lo menos yo debo hacerle respetar hablando con él. [...] Eso es lo que te estoy diciendo. Aplica la lógica. Primero nos conocemos, es decir, nos tratamos. Si llegamos a un punto, dos personas en este semáforo, él de un lado y yo del otro. No podemos vender los dos en la misma línea o los dos por el centro, porque ni va a vender él ni voy a vender yo. Bueno, si vamos a subir los dos a un autobús, que él suba primero porque atrás viene otro. Nadie se va a pelear. [...] Sí, bueno. A veces hay tolerancia. Le puedes pasar una. Bueno, dale, se fue. Le pasas dos. Ya después si es reincidente, créeme que habrá mucha fricción”.

Gabriel: Entrevistada N°5 (Comerciante informal - 2020)

Discurso del comerciante informal del transporte público trujillano

Repetitivo, mecanizado y conocido son algunas de las características otorgadas al discurso del pregón por los pasajeros – público consumidor que los observa día a día. Los comerciantes informales del microbús se han vuelto parte del escenario cotidiano de Trujillo. Durante las entrevistas solicitamos a los consumidores recitar o comentar sobre un discurso similar al del comerciante informal del microbús y ellos respondieron:

Edith: Entrevistada N°1 (Consumidor)

“Cuando sube una mujer, primero saluda y luego dice, buenos días pasajeros, disculpen que interrumpa su viaje, en esta oportunidad he subido para ofrecerles unos productos porque soy madre soltera y tengo que llevar el pan de cada día a mis hijos. Eso es lo que dice la mujer. Los varones a veces dicen lo mismo. Si no tiene hijos y es venezolano, menciona que tiene una carrera, pero que aquí no la puede ejercer y por eso se ve obligado a salir a vender ya que no tiene otra forma de ganarse la vida. Si quisiera presentarse a una empresa o algún otro tipo de trabajo, le piden documentos y él no tiene, además que algunas empresas no permiten extranjeros”

Ángela: Entrevistada N°2 (Consumidor)

“Mayormente suben de manera educada, saludan y mencionan que son de Venezuela y que han llegado a Perú en busca de algún nuevo progreso porque allá no tienen nada. Ellos suben con su bolsita de caramelos ofreciéndolos, que tienen una familia esperando a que lleguen con algo a su casa y puedan alimentarse.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Algunos cuentan que tienen 3 o 4 niños, otros cuentan que sus niños están delicados y necesitan llevar dinero para las medicinas y los alimentos... Mayormente suben madres de familia diciendo que tienen niñitos de 3, 5 o 6 añitos, muchas de ellas encargan a sus niñitos y piden, por favor, le colaboremos”.

Jhessú: Entrevistada N°3 (Consumidor)

“Cada persona tiene su historia, pero siempre utilizan la misma base, que necesitan, que están mal, que es urgente”.

Podemos percibir que el consumidor reconoce una estructura similar que abarca un mensaje personal y conmovedor por parte del comerciante informal. Esta estructura se ha podido verificar mediante la observación y testimonios de los sujetos de estudio, denotando la generalidad de su discurso. Asimismo, es importante mencionar que el mismo comerciante reconoce la estructura en los discursos de sus colegas. Su estructura está constituida de manera ordenada por los siguientes puntos: inicio o subida al transporte público trujillano, saludo, presentación personal del individuo o exposición del contexto social, presentación del producto, agradecimiento al público y/o bendiciones, despedida y recordación del precio del producto.

Su variación se da en el tiempo de realización del discurso. Los comerciantes fijos, como se mencionó anteriormente buscan dar un mensaje breve y conciso, el cual dura aproximadamente dos minutos como máximo, mientras los rutereros extienden su discurso entre cuatro a seis minutos, muchas veces siendo repetitivos e infringiendo las máximas de Grice. Cabe resaltar, que, durante la pandemia, esto ha cambiado debido a

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

los protocolos sanitarios, obligando a todos los comerciantes a seguir un discurso breve.

Como se mencionó anteriormente, es posible que esta situación retorne a su normalidad cuando las normativas se flexibilicen.

Los comerciantes informales son respetuosos con su público. Los testimonios indican que la primera vez que subieron sintieron vergüenza, temor y nervios, les costó mucho dar su discurso. Sí pensaron en lo que dirían antes de subir, algunos se guiaron de consejos de otros comerciantes informales. Tras un tiempo realizando este oficio se sintieron más a gusto en los microbuses, “se fueron soltando”, acostumbrándose a él, a partir de esto su discurso se volvió automático y espontáneo.

El discurso del pregón de los individuos analizados cuenta su realidad: la necesidad y el por qué se encuentran en ese oficio. Mientras más específicos y detallistas sean generarán mayor confianza con su público. De esta manera asumen el rol de víctima aplicado a través de la búsqueda del crecimiento frente las adversidades y el compromiso de sostener un hogar vulnerable. Si bien algunos comerciantes informales, sobre todo los de nacionalidad venezolana, discrepan de asumir este rol por considerarlo humillante, se ha identificado que sí es utilizado por ellos, muchas veces en lo mínimo y de forma inconsciente. Asimismo, quienes discrepan buscan innovar su discurso ya que lo reconocen como “cansado o aburrido” para el público, minimizando el rol de víctima al contar un chiste o anécdota personal, entreteniéndolo al pasajero. Sin embargo, no han podido desapegarse de este rol al observar que al menos una vez y de manera corta, mencionan una frase relacionada a su situación.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Además, el acto ilocutivo analizado en los discursos constata que los comerciantes tienen como propósito conmover al público mediante los motivos por los que se encuentran en su oficio, los que suelen ser la migración venezolana, la pandemia del coronavirus, el desempleo o la búsqueda de ingresos para mantener a su familia. Pero, además, la intención final del comerciante, lo que pretende, es vender sus productos. De acuerdo con Morresi (2006), quién indica que el término “discurso publicitario” es un instrumento que emite un mensaje con la intención de persuadir al público, de esta forma podemos clasificar el discurso del pregón del comerciante informal como un acto publicitario.

Por otra parte, Iglesias O. en Gómez, R. (2005, pp. 8) indica que el pregón se caracteriza por poseer “rasgos que lo asemejan al canto y lo emparejan con la réplica teatral, pues a la vez que explota posibilidades expresivas del significante lingüístico – entonación, ritmo, aliteración, rima eventualmente–, tiene en sí algo de rito en su manifestación, tanto gestual como espacio-temporal, y requiere una especie de puesta en escena, más estricta en el caso del pregón oficial, o bando, cuya emisión asume generalmente el alguacil municipal» Además, menciona que en ellos se da un alcance de su voz y una relación de continuidad entre el mensajero y el comprador en un mensaje claro, aliterando o enumerando letánicamente, los nombres de los productos”.

No obstante, esta última referencia bibliográfica no va acorde con la modernidad. La evolución del “pregón” no debería encasillarse en esta descripción ya que ubica al individuo en un espacio temporal definido y convencional, alejándolo de las nuevas

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

formas en las que construye su papel como lo son el transporte público, mercados, entre otros, los cuáles han ido modernizándose a través de la tecnología.

Por otra parte, frente al contexto se observa que los ruidos de la vía pública, la conversación y algunos otros elementos sonoros como la radio, obliga a los comerciantes a alzar su voz para que sean escuchados. Un volumen de voz fuerte puede ser la diferencia para llamar o no la atención de los pasajeros. Asimismo, son muy pocos lo que gesticulan con las manos o brazos ya que deben llevar sus productos y también mantener el equilibrio tomados del barandal mientras el transporte se encuentra en marcha.

Adicional a ello, ciertos comerciantes, sobre todo mujeres, suelen llevar a sus hijos. Esto genera un mensaje impactante que refuerza el discurso y la búsqueda de conmovedor. Su resultado es óptimo respecto a lo observado y recopilado en las entrevistas ya que los comerciantes sienten que estas personas obtienen mayores ingresos. La ropa y el aseo de los comerciantes también son determinantes dentro del discurso no verbal.

El estudio “La retórica de los vendedores y limosneros en el transporte público de Bogotá (Bernal, Vega, 2015)” es un antecedente que concluyó que el discurso utilizado por los comerciantes desarrolla estrategias persuasivas junto a argumentos retóricos dirigidos a los afectos, la racionalidad y a las emociones, contando una historia con la finalidad de convencer a la audiencia a adquirir sus productos. Ellos hallaron las siguientes características: la elección de un tema llamativo, el rol de orador como víctima, la contraposición de posturas o la protección de enunciados y el uso de la

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

persuasión. En este caso podemos afirmar que las descripciones y características de la presente investigación coinciden con las conclusiones de este antecedente, exponiendo una similitud del discurso del pregón del transporte público en distintas áreas geográficas de Latinoamérica y no solo en un espacio determinado. Adicionalmente, durante la investigación se describió en la bitácora el discurso del pregón de dos zonas geográficas adicionales, las cuáles refuerzan la conclusión anterior. Estas zonas fueron: Lima (Perú) y Santiago (Chile), las similitudes que se reconocieron fueron las mismas: un discurso basado en un tema conmovedor sobre la situación del comerciante, el rol de víctima asumido por el sujeto y la búsqueda de la persuasión, siendo la única diferencia la selección del producto a comercializar.

Concluyendo con el acto perlocutivo, la respuesta del consumidor es positiva. Ellos colaboran a partir de los sentimientos que les transmita el discurso del comerciante. Como el enfoque del discurso busca conmover, la respuesta suele generar pena, nostalgia o solidaridad. Es así que el uso de la persuasión a través de la búsqueda de conmover e identificar al espectador cumple su cometido, pese a que no se desee el producto por su valor, sino como un acto representativo de solidaridad o colaboración. Muchas veces, el no colaborar no indica un acto de rechazo, sino a contar con un poco o nula solvencia económica o algunas monedas en el instante para adquirir o colaborar con el emisor.

Asimismo, existen algunos casos donde el público sí responde con desconfianza debido a experiencias previas o reportes de casos de estafa en el medio local. Es de sincerar que verificar que un discurso sea totalmente honesto es imposible ya que se

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

debería tener un control de cada uno de los comerciantes y conocer en profundidad su situación. Por otra parte, sí se puede indicar que un discurso es creíble para el público cuando se “habla con el corazón” como lo indicó Ángela: Entrevistada N°2 (Consumidor) en su testimonio:

“Hay algunas personas que te hablan con el corazón. Pocas personas nos expresamos de esa forma. A veces suben a hablar con el corazón, te nace escucharlas y prestarles atención. Sientes que está siendo sincero porque cuentan, en resumen, todo lo que han pasado y el motivo que los hizo decidir migrar acá. La historia que cuentan es muy triste y nos transmiten un sentimiento muy grande”.

Consumidor del transporte público trujillano

Los comerciantes del transporte público conocen a su público. Este varía de acuerdo a las rutas y horarios en los que se movilizan. Por ejemplo, María sube a los microbuses de Huanchaco y Nueva California, ella ha observado que la mayor parte de su público son turistas extranjeros y madres de familia ya que los primeros se dirigen al balneario y las segundas llevan a sus hijos a los colegios que se encuentran en el trayecto. María es la entrevistada N° 7 (Comerciante informal - 2020), en su testimonio señala:

“Mayormente, a los micros de Huanchaco sube bastante turista y me da posibilidad de venta. [...] Mayormente turistas. Padres de familias cuando llevan sus hijos a la escuela (sobre la definición de su público) [...] Mayormente la de Huanchaco porque siempre hay turistas. Son amables y me tocan buenos turistas que me sonríen y colaboran. En la que es verde limón hay gente que viene de la Esperanza y de esa

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

parte. Cuando había colegio las madres me compraban un quequecito para sus niños. Les decía, Yo lo preparo en mi casa, pruébelos y me va a volver a comprar. Y así compraban.”

Los consumidores sí compran, aunque para nuestro sujeto de estudio esta acción sea interpretada como una colaboración. Esto se da a pesar de que consideren que la mayoría del público no concentra su atención en ellos. Los comerciantes creen que su presencia causa en los pasajeros molestia y fastidio al observar que algunos suelen esquivar sus miradas y continuar con sus actividades en el teléfono móvil. Frente a esto Edith, Entrevistada N°1 (Consumidor), respondió:

“Al menos en la mañana, cuando salía hacia el trabajo, aproximadamente a las 8 de la mañana, la preocupación de querer llegar temprano me despistaba de esa atención. Uno está más concentrado en llegar al trabajo que no les prestas atención. Bueno, a mí me ha pasado y asumo que a los demás también”.

Se debe entender que todos los participantes del acto comercial en el transporte público trujillano presentan situaciones y emociones diferentes durante esta acción, como lo mencionó la entrevistada. Existe la posibilidad que una minoría se sienta incómoda y lo demuestre, pero esto no se puede afirmar sin un estudio detallado previo. Más bien, la investigación registra que los comerciantes sienten empatía y solidaridad frente a los comerciantes informales.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Por otra parte, los comerciantes consideraron que durante el 2019 la presencia de su público se encontraba de lunes a sábado durante la mañana entre las 9 a.m. a 12:30 p.m. y en la tarde entre las 4 a 6 p.m. debido a su necesidad de trasladarse para realizar gestiones en otro punto de la ciudad, siendo un horario de mayor concurrencia. Los domingos los pasajeros no suelen movilizarse en transporte público salvo que sean a zonas turísticas como Huanchaco, pero son excepciones que indican por qué no suelen comercializar en este día.

Finalmente, los comerciantes informales del microbús señalan que los consumidores tienen una mayor identificación con las madres comerciantes. Esto se debe a los estereotipos que se generan en nuestra sociedad.

4.2 Conclusiones

La presente investigación tuvo como objetivo realizar un análisis del discurso del pregonar utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano durante el 2019. Para lograr lo mencionado, se ha realizado una observación y recopilación de información constante de los sujetos de estudio durante los años 2019 y 2020, donde se hallaron diversos cambios a partir de los sucesos políticos, económicos, sociales y culturales que han afectado al país y sobre todo a la ciudad de Trujillo.

Cabe mencionar que para poseer una visión de mayor entendimiento sobre el discurso del pregonar por comerciantes informales se logró un análisis minucioso desde la pragmática a través de los actos del habla. Asimismo, conocer su entorno personal ha sido necesario para enriquecer y verificar lo recabado.

Por otra parte, al mencionar transporte público trujillano dentro de la investigación se hace alusión a los microbuses. De acuerdo con lo observado, si bien existen otros medios de transporte, solo se han encontrado indicios de pregoneros del comercio informal dentro de los microbuses trujillanos.

En este capítulo se presentarán las principales conclusiones y nuevos alcances observados según los objetivos específicos planteados.

Perfil del comerciante informal del transporte público trujillano

El comercio informal dentro del transporte público no distingue por sexo, edad o nacionalidades. Este medio permite el ingreso de quién lo necesite, sin imponer restricciones. Como resultado de la información recopilada durante el periodo 2019 – 2020, se ha distinguido un perfil general del comerciante informal, pero debemos señalar que durante los siguientes años este podría variar debido a efectos económicos, políticos, sociales o culturales.

Sobre las características generales de identificación: el comerciante suele ser de nacionalidad venezolana. Las facilidades encontradas en el Perú sobre la situación política y económica de Latinoamérica han generado una alta migración de ciudadanos venezolanos. Estos comerciantes poseen pocos recursos económicos y materiales por lo cual presentan una urgente necesidad de generar ingresos de forma independiente, donde se les permita controlar su tiempo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

No es posible definirlos por género ya que se observó que hombres y mujeres tienen el mismo porcentaje de presencia en este espacio. Asimismo, sobre la edad, decimos que la mayoría de los comerciantes poseen más de dieciocho años, pero no podemos estipular un rango. El comercio informal del microbús es un oficio que acoge a los excluidos de la productividad formal, agrupando madres, adultos mayores, mujeres mayores, adolescentes y niños.

Estos personajes son progresistas, luchadores, con ánimos de seguir adelante: sueñan con crecer emprendiendo, seguir sus estudios o hallar un oficio estable. Suelen poseer estudios superiores u oficios especializados, los cuáles no pueden ejercer debido a los trámites burocráticos del país, que demandan tiempo y dinero o la poca demanda laboral. Ellos observan este oficio como un estado temporal de apoyo y subsistencia. Para algunos ejercer este oficio puede ser humillante, pero es una necesidad.

Los motivos que los llevan a ejercer este oficio son el mismo comercio informal a través de sus beneficios (independencia para controlar sus tiempos, inversión y ganancias) y perjuicios (irregularidades laborales sobre los contratos, sueldos y seguros), crisis políticas y económicas. Asimismo, ellos no buscan ejercer la ilegalidad, esto es la respuesta creativa que nace de la incapacidad del Estado para eliminar las injusticias económicas y sociales del país.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

A partir de su discurso y sus testimonios, se concluyó que viven en espacios de alquiler, cuentan con los servicios básicos y poseen una carga familiar, ya sea en Trujillo o en Venezuela, a la cual tienen la responsabilidad de mantener.

Adicional a ello, al analizar su discurso se expone que los comerciantes son creyentes religiosos del cristianismo. Al finalizar su pregón ellos expresan frases como: “¡Qué Dios los bendiga!”, “Dios los compensará”, etc.

Cabe destacar que los comerciantes son organizados en la comunidad, sobre todo entre ellos. Esto se lleva a cabo desde la intuición. Ellos han mencionado que se respeta un sistema de rotación para la venta en los buses a partir de observar y entender que existen más comerciantes informales con las mismas necesidades y en búsqueda de subir a un bus para generar ingresos. Es así como el comerciante toma un turno entre los demás para generar un trato equitativo. Igualmente, son pacíficos, si bien buscar persuadir a su público, siempre lo realizan con respeto y desde su discurso.

Ellos conocen a su público a través de las rutas y horarios de los microbuses, de esta forma buscan el horario más conveniente para tener un mayor alcance y respuesta positiva. Es aquí donde debemos hacer una diferenciación entre los tipos de comerciantes informales por su desplazamiento en el transporte público, existen los “fijos” y los “ruterros”. Los comerciantes informales del microbús del tipo fijo son aquellos que buscan presentar su discurso en trayectos cortos mientras que los ruterros

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

extienden su discurso, muchas veces adrede, para lograr llegar a un punto lejano de la ciudad, utilizando el microbús como un transporte y no como un espacio de comercio.

Los comerciantes fijos suelen establecerse en semáforos para utilizar el tiempo que detiene a los transportes, de esta forma tienen un desplazamiento menor y pueden retornar caminando al mismo punto para repetir el proceso. Otra característica es que su discurso busca ser breve y específico. El discurso trata sobre el producto. Del mismo modo, el espacio seleccionado por ellos suele tener gran afluencia de público y un espacio para descansar como sombras o bancas públicas. Quiénes suelen ser de este tipo son los ciudadanos venezolanos.

A diferencia de los fijos, los “ruterros”, agrandan su discurso, repitiendo datos innecesarios y gran cantidad de veces aburriendo a los pasajeros. Los temas expuestos tienen relación a Dios, al apoyo para el tratamiento de alguna enfermedad y problemas económicos del comerciante o un familiar cercano.

Características del discurso del comerciante informal del transporte público trujillano

El pregón del comerciante informal es un discurso conocido por la sociedad, fácil de identificar y del cual se puede afirmar que forma parte de la cultura popular trujillana. Si bien manifiesta distintos temas y su extensión es variable, siempre sigue una estructura que permite su reconocimiento (Figura N°1). Esta estructura está conformada desde el ingreso del comerciante informal al microbús (inicio), continuando con el saludo, presentación personal del individuo o exposición del contexto social

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

(entendiéndose por su vulnerabilidad), presentación del producto, agradecimiento al público y/o bendiciones, despedida, recordación del precio del producto y finalmente, la salida del microbús. Asimismo, los propios comerciantes reconocen esta estructura en los discursos de sus colegas.

Asimismo, suelen abordar temas personales relacionados a su vulnerabilidad frente a la sociedad. Es así como, según la nacionalidad, los comerciantes venezolanos exponen temas relacionados a la situación que afronta su país, la necesidad de enviar dinero a su familia y mantenerse dentro de un país desconocido. Por otra parte, los nacionales dan testimonios relacionados a enfermedades personales, desempleo o necesidad de cubrir gastos familiares de manutención. Ellos toman el rol de víctima con el propósito de conmover a sus oyentes y generar una respuesta de colaboración por parte de ellos. Asumir este rol no suele ser consciente, ciertos sujetos de estudio, sobre todo, los de nacionalidad venezolana indicaron que no les interesaba conmocionar al público sino solo ofrecer su producto. Al analizar sus productos se observa mediante la estructura general, que, si bien extienden el punto de la presentación del producto, no dejan de mencionar un motivo o contexto relacionado a su estado de vulnerabilidad.

Sus discursos son informales. Poseen una aproximación respetuosa, que busca generar un trato cordial, pero este posee errores gramaticales y de sintaxis como el uso repetitivo de palabras, desconocimiento de términos, entre otros; en los que también se ven involucrados sentimientos de vergüenza, miedo y nerviosismo. Cabe mencionar que esto se afirma mediante el análisis discursivo de acuerdo con las máximas de Grice. Paralelamente, se han hallado un número llamativo de figuras retóricas entre las que resaltan el testimonio y la anáfora, que refuerzan lo mencionado: éstas son utilizadas

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

para conmover e identificar a los pasajeros. Frente a esto se generan reacciones positivas por la mayor parte del público: ellos adquieren sus productos; pero asimismo existen algunas respuestas negativas por no considerar creíble lo que mencionan. En relación, los consumidores entrevistados mencionaron que un discurso genera credibilidad cuando el emisor es más detallista en su relato.

Esto, sumado a un tono de voz dramático o emotivo genera en el pasajero sentimientos de nostalgia, pena y solidaridad, logrando la intención del comerciante.

Las primeras experiencias de los comerciantes informales del microbús exponiendo su discurso se relacionan al temor del rechazo, vergüenza y nerviosismo. Posteriormente, el tiempo y la frecuencia de su oficio generó su costumbre y seguridad frente al público. Además, al reconocer la estructura funcional del discurso a través de su propia percepción, intuición y siendo aconsejados por sus colegas, logró el desarrollo de emitir un pregón automático.

La mayoría de los comerciantes informales suelen expresar su agradecimiento con Dios y hacerlo responsable de su bienestar, así como emitir bendiciones y relacionar una respuesta positiva del público de acuerdo con el designio de Dios, envolviendo este discurso en un alto fervor cristiano.

Las implicaturas conversacionales del discurso también señalan efectos en el acto perlocutivo, por ejemplo, el hecho de realizar las ventas con un niño en brazos, mostrar

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

una herida o vestirse con una ropa más sencilla, genera conmoción e identificación con los pasajeros. De esta forma y según la información recabada, una mujer que lleve a un bebé en brazos conseguirá un mayor apoyo de parte de los conductores, cobradores y pasajeros al dejarla subir con tranquilidad o también una respuesta efectiva en la adquisición de sus productos. Asimismo, si el conductor minimiza el volumen de la música de su radio facilitará que el pregón sea escuchado frente a los sonidos del ambiente, llamando la atención del público. Otra situación observada es el hecho de tener una cantidad desbordante de pasajeros en un microbús, lo cual impedirá que sea escuchado por los pasajeros de los asientos finales y que, además, no pueda comercializar sus productos al no poder desplazarse entre ellos.

Según el tipo de comerciante: fijo o rutero, se determina una extensión temporal de su discurso. Los fijos realizan discursos breves y directo mientras que los rutereros exponen un discurso extenso y reiterativo. Actualmente, frente a un cambio tan brusco como las normativas sanitarias que regulan el aforo de pasajeros en el microbús, los discursos extensos han sido descartados de forma obligatoria. Por otra parte, es posible que esta situación retorne a la normalidad con el transcurrir del tiempo.

Efectividad de venta del comercio informal del transporte público trujillano

El comercio informal del transporte público trujillano sí es efectivo. El comerciante informal busca recaudar ganancias con la venta de sus productos para los fines que crea conveniente. En este caso, exponen que sus motivos son solventar la vivienda y alimento de su familia y la propia. La condición de una ganancia en este oficio responde al

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

esfuerzo del trabajador, su inversión y tiempo dedicado, así también, como al libre acceso al espacio del microbús por parte de los transportistas.

En la provincia de Trujillo algunos microbuses llevan letreros que indican la prohibición del comercio ambulatorio, pese a esta señal, los comerciantes solicitan un permiso directo y momentáneo al conductor o cobrador a cargo del microbús. La mayor parte de respuestas son positivas, exponiendo esta indicación como un objeto de simple formalidad. Donde se han observado mayores restricciones son en las flotas más modernas como las de la empresa Nueva California. Algunas situaciones percibidas sobre los conductores: son comprensivos con la situación de los comerciantes, algunos comerciantes buscan generar tratos de cordialidad con los conductores o cobradores del microbús a través del regalo de sus productos, asimismo, ciertas veces los mismos conductores y cobradores colaboran con ellos. Por otra parte, una actitud negativa se da cuando los conductores les cierran la puerta a los comerciantes, generando malestar.

Ante la crisis actual, los transportistas tienen mayores restricciones con su normativa y se ven obligados a disminuir el apoyo hacia los comerciantes, reduciendo a la mitad sus permisos. Como lo dijo una de nuestras entrevistadas, ellos demuestran que cuidan a los pasajeros prohibiéndoles subir.

Es así como los comerciantes ante la amabilidad de los transportistas pueden iniciar su trabajo. Por otra parte, deberán elegir las mejores rutas y horarios para ofrecer su mercancía. Los horarios y días más utilizados por los comerciantes son de lunes a sábado

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

de 9 a.m. a 12:30 p.m. y de 4 a 6 p.m. Es preciso señalar que el horario de apertura de la mayor parte de comercios e instituciones es a las 9:00 a.m., horario en donde comienza a generarse mayor afluencia de ciudadanos en la vía pública. Señalamos medio día ya que los trabajadores regresan a sus hogares para almorzar y entre las 4 y 6 p.m. los trabajadores regresan y salen de sus oficinas culminando el horario laboral. Por otra parte, el domingo al ser considerado un día de descanso, no cuenta con mucha afluencia y por ende en este día los comerciantes buscan descansar o dedicarse a sus actividades personales.

Los productos que ofrecen los comerciantes son productos sellados como golosinas. Estos productos son útiles y fáciles de comercializar, además generan mayor confianza en su público ya que cuentan con registros sanitarios y están empaquetados. El precio de los productos se encuentra al alcance del capital de los comerciantes, el cual no es muy elevado. El hallarse listo para la venta evita los gastos de manufactura y tener una fecha de caducidad prolongada, reduce el riesgo de pérdida de su inversión. Cada vez que un comerciante informal adquiere uno de estos productos está contribuyendo con el pago de impuestos. Algunos de los productos sellados recurrentes que comercializan son: Caramelos Next, caramelos de limón, trufas de chocolate, entre otros.

Otros productos ofrecidos en el microbús son maní salado, confitado y habas; manualidades y productos caseros como queques, gelatinas, alfajores o galletas. Estos productos demandan mayor tiempo e inversión en manufactura. Se ha comprobado que los comerciantes utilizan los mencionados como estrategia de temporada o cuando poseen conocimientos previos de su realización. Es así como tenemos el caso de los productos salados, los cuáles demandan tiempo ya que son embolsados por los mismos

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

comerciantes, pero sus propiedades son mejor adaptadas a la temporada de invierno, además de ser más consistentes, generando mayor acogida entre el público.

Las artesanías son productos llamativos por su diferenciación de los demás productos, a pesar de ello, son muy pocos los que las comercializan porque requiere de mayor esfuerzo, tiempo y conocimientos previos. Al igual que ellas, los productos caseros presentan las mismas características, pero de acuerdo con lo observado el público tiene desconfianza de ellos por no conocer su elaboración, esto se ha reforzado durante el 2020, quiénes comercializan estos productos son solo aquellos que ya tenían un público cautivo. Estos productos tienen difícil acceso a nuevos consumidores.

Asimismo, los productos, de cualquier tipo, son ofrecidos a 1 sol. El precio ofrecido es dos o tres veces mayor que el costo en los productos sellados, los consumidores no se encuentran disgustados por el precio, consideran que es una forma de apoyar a los comerciantes. Es necesario señalar que el precio de 1 sol es estratégico porque facilita la entrega de cambio sobre una moneda mayor al comerciante.

No obstante, cuando los comerciantes presentan la urgencia de vender toda su mercancía o comercializar productos de menor costo a un sol, utilizan ofertas especiales como dos productos que costarían setenta u ochenta céntimos por un sol o una golosina más una manualidad por un sol. Esta estrategia es intuitiva y son pocos quienes la utilizan a pesar de ser llamativa para el público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Tras trabajar una jornada completa, el comerciante puede adquirir una ganancia general entre 40 a 70 soles al día. Es así como la cifra total de ganancia en el mes varía entre 1000 y 1750 soles, una cifra mayor al sueldo mínimo establecido en el Perú. Cabe resaltar que la mayor parte de los comerciantes comentaron que suelen trabajar solo media jornada, lo que reduciría a la mitad este ingreso decidido por ellos al seleccionar su tiempo de trabajo. Las variaciones de este ingreso pueden darse según las zonas de venta, el horario, género y otros indicadores relacionados al nivel de vulnerabilidad de una persona. Como en el caso que si un comerciante lleva un niño como acompañante y durante su discurso menciona que la adquisición de su producto apoyará la manutención del niño, generará identificación y sentimientos de solidaridad por parte de los comerciantes.

En definitiva, los comerciantes informales logran sus objetivos y propósitos de venta. Si bien su nivel de ingreso se ha reducido durante el 2020, esto se ha manifestado para la mayor parte de comerciantes formales e informales debido a las crisis generadas por la pandemia del coronavirus. Asimismo, el nivel de comercio informal ha aumentado durante este periodo. Al ser independiente los comerciantes pueden recurrir a él las horas y días necesarios para adquirir el monto de dinero necesario para su subsistencia.

Nuevos alcances de la investigación

El comercio informal aumenta cada día más en el país. Las crisis enfrentadas en la actualidad y la incapacidad del Estado para resolverlas generan su propuesta atractiva. La observación realizada contempló la necesidad social de continuar, desde la misma u otras líneas de estudio, con la investigación de la variable presentada. La informalidad es una respuesta de la sociedad frente a las carencias de los ciudadanos, entenderla desde diversos puntos, y sobre todo el antropológico, puede lograr la presentación de propuestas que mejoren el estilo de vida de acuerdo con los derechos humanos fundamentales.

A consecuencia de los datos recopilados y la teoría analizada, se propone la hipótesis de que el discurso del pregón del microbús es un fenómeno latinoamericano. Durante el estudio no solo se observó el pregón del comercio informal de los microbuses trujillanos, sino los limeños (Perú) y los pircanos (Chile). Los observados fueron comparados con las conclusiones del estudio “La retórica de los vendedores y limosneros en el transporte público de Bogotá” de Bernal y Vega (2015) en la ciudad de Bogotá (Colombia), vinculando características similares como el rol de víctima, la selección de un tema llamativo y el uso de la persuasión.

Otros alcances de interés son la manifestación de los comerciantes al señalar que existe una escala jerárquica económica dentro del comercio informal. De acuerdo con lo recopilado, dentro de la vía pública una persona que limpia las lunas de autos, combis o microbuses tiene un menor poder adquisitivo que el comerciante informal del microbús.

Finalmente, es importante señalar que la investigación presentó limitaciones teóricas al ser un estudio poco explorado por otros investigadores. Asimismo, se reconoce una falta de transparencia en la presentación de documentos informativos del Estado como normativas, encuestas nacionales y otros; siendo una infracción al derecho del libre acceso a la información pública.

REFERENCIAS

Alameda-García, D., Fernández-Blanco, E., Benavides-Delgado J. (2013). El sector publicitario en su triple vertiente económica, estructural y cultural Palabra Clave 16 (1), 182-214.

Alvarado A. (2018) Empleo informal y mercados laborales multisegmentados en el Perú. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

Arce Ortíz, E. (2004). Informalidad y derecho. Derecho PUCP, (57), 139-159. Recuperado en: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/10330>

Azcoytia, Carlos (2006). Los pregoneros en el Perú Virreinal. Historiadores de la cocina. Grupo Gastronautas. Perú.

Bernal, J. y Vega, M. (2015). La retórica de los vendedores y limosneros en el transporte público de Bogotá. España. Universidad de Murcia.

Bromley, Ray (1998). Informalidad y desarrollo: interpretando a Hernando de Soto. Sociológica, 13(37),15-39. 20 de octubre de 2020. Recuperado en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=3050/305026610002>

Castellanos, T. (2014). Vendedoras y vendedores ambulantes de Lima Metropolitana, Perú. EMEI.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Cornejo F. (2008) Las audiencias de la calle entre mercados, calles y música en Perú: perspectivas de la comunicación. Vol. 1, N° 1. Universidad de la Frontera. Temuco, Chile.

Denzin, N. (1970) Métodos sociológicos: un libro de consulta. New Brunswick, Transaction Publishers.

De Soto, H. (1986) El Otro Sendero. Perú. Instituto Libertad y Democracia.

Gerencia de Estudios Económicos Asbanc. (enero del 2018). Informalidad laboral en el Perú y su relación con el crecimiento económico e inclusión financiera. Asbanc semanal, 1, 30. Agosto, 2020, De www.asbanc.com.pe Base de datos.

Gómez Díaz de León, Carlos y León de la Garza, Elda Ayde de (2014) Método comparativo. In: Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales. Tirant Humanidades Mexico, pp. 223-251.

Gómez R., J. (2005) “‘Lo que no venda, cántelo’. Algunas reflexiones sobre el papel de la música en la publicidad”. En La Música en los medios audiovisuales. Algunas aportaciones. Salamanca: Plaza Universitaria Ediciones, pp. 225-66.

Herrera, R. (2004). Análisis y propuesta para reglamentar el comercio en la vía pública en el municipio de Morelia, Michoacán. Instituto Politécnico Nacional, México.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Hernández S., Fernández C., Baptista P. (2010). Metodología de la Investigación.

McGrawHill. México.

Hernández S., Fernández C. & Bapstista L. (2014). Metodología de la Investigación.

México: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Producción y Empleo Informal en el Perú, Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2016. Perú.

Itson (2019) Dirección de la Cultura Física y el Deporte. Lectura 5: Técnicas e instrumentos. México.

Jiménez P., R. (1998) Elementos básicos para la investigación clínica. Editorial Ciencias Médicas, La Habana.

Macera, D. (2020) La pandemia informal. El Comercio. 4 de junio del 2020.

Martínez M., M. (2005) El Método Etnográfico de Investigación. Recuperado en:
<http://prof.usb.ve/miguelm/metodoetnografico.html>

Menchú, N. (2017). Creación de 3 Fichas de Observación Para el Acompañamiento Pedagógico dirigido a 10 directores del sector 08-03-10 del Municipio de San Francisco, El Alto, del departamento de Totonicapán. Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala.

Miranda, H., Guzmán, M. (2012) Análisis pragmático de las máximas griceanas en textos orales y escritos. *Literatura y Lingüística*, núm. 26, pp. 229-246. Universidad Católica Silva Henríquez. Santiago, Chile

Morresi, Z. (2006) El discurso publicitario, su especificidad y desarrollo. *La Trama de la Comunicación Vol 1. Anuario del Departamento de Ciencias de la Comunicación Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Rosario. UNR Editora. Rosario, Argentina.*

Otzen, T., Manterola, C. (2017) *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio.*

Peña, G. (2007) *Elementos contextuales en el discurso publicitario. Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación. Universidad Complutense de Madrid. España.*

Pitman, K. (2012). *El comercio ambulatorio. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.*

Real Academia Española (2020) *Diccionario de la lengua española, 23.^a ed., [versión 23.3 en línea].* Recuperado en: <https://dle.rae.es>

Reyes, P. (2018) *Calles de Trujillo concentran más de 6 mil comerciantes informales. La República. Trujillo, Perú.* Recuperado en:

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

<https://larepublica.pe/sociedad/1373053-calles-trujillo-concentran-6-mil->

[comerciantes-informales](#)

Ribera, García, Puig, Hernández Q, A. y Hernández Q, L. (2012). A voz de pregonero. Villena, España. Colegio Nuestra Señora de los Dolores.

Saavedra, S. (2014). El arte de conmoveer. Estudio retórico y pragmático sobre las ventas en los buses. Colombia. Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

Thompson, Ivan. (2005). Definición de publicidad. México. Repositorio de Recursos digitales UNID.

Xin Y. (2016) Las teorías de los actos de habla: una sinopsis. Universidad de Oviedo, Centro Internacional de Postgrado. Oviedo, España.

ANEXOS

**ANEXO 1: TABLA N°24
MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN**

PROBLEMA	VARIABLES	DEFINICIÓN DE VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p align="center">¿Qué características posee el discurso del pregón utilizado por comerciantes informales en el transporte público trujillano en el año 2019?</p>	<p align="center">DISCURSO DEL PREGÓN EN EL COMERCIO INFORMAL</p>	<p>Instrumento del mensaje emitido durante el acto de pregonar por un comercio que realiza transacciones de micronegocios no regulados por el Estado, generalmente en un espacio público y el cuál, a pesar de no rendir impuestos mediante sus acciones con la población, si suele pagar impuestos a través de las adquisiciones que realiza. Herramienta publicitaria que promociona un producto a través de la oralidad y gestualidad, con el objetivo de lograr una transacción comercial</p>	<p align="center">Perfil del pregonero</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Motivos de selección del oficio • Edad • Género • Nacionalidad • Estado civil • Número de hijos • Nivel de estudios • Aspiraciones personales • Creencias • Productos ofrecidos • Vestimenta • Tiempo de trabajo • Modalidad de desplazamiento • Rutas de transporte utilizadas para ejercer el oficio
			<p align="center">Características del discurso</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Temas abordados • Extensión temporal • Gestualidad • Contexto • Objetos adjuntos • Número de acompañantes • Tipo de acompañantes

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

		en un espacio de venta informal.	Efectividad de venta	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso Mensual Recurrente • Rentabilidad por productos ofrecidos • Permisos de venta • Limitaciones de venta • Respuesta del consumidor
--	--	----------------------------------	----------------------	--

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 2: DIÁLOGO N°1
ESQUINA DE LA AV. FÁTIMA CON AV. LARCO
Jueves 17 de octubre / 11:23 A.M.

E: ENTREVISTADOR

P1: ENTREVISTADO N°1

P2: ENTREVISTADO N°2

P3: ENTREVISTADO N°3

E. A veces pasan algunas cosas y, ahí, sí existe el temor a hablar bastante.

P1. Claro, que existe el temor a hablar en público. Existe el temor a hablar en público, pero la necesidad te obliga a hacerlo y en la medida en que tú lo hagas vas agarrando confianza.

E. A veces uno está pensado en alguien o, ¿Por qué lo estoy haciendo?, ¿no?

P1. Sí y a veces la gente, está, uno está pensado si lo hizo bien, si lo hizo mal y a veces, a veces, la gente no, no está viendo eso, muy poca gente ve eso y a uno la necesidad lo obliga a mejorarlo.

E. He visto que, a diferencia de los peruanos, ustedes tienen mucha diferencia a los peruanos cuando han venido a vender en los buses, ¿no?, porque el peruano para subirse a un bus, por decirlo así...

P1. Te cuenta sus problemas.

E. Cuenta sus problemas, a veces viene y te muestra sus heridas, algunos están enfermos y te sacan sus documentos. ¿Ustedes han encontrado, de repente, algo o han visto algo diferente?

P1. No, hay algunos que, sí te cuentan sus problemas, pero la gente ya sabe por lo que viene los venezolanos entonces para qué y no queremos dar lástima.

E. Ustedes no han venido a dar lástima.

P1. No, hemos venido a trabajar.

E. Y estás trabajando en realidad porque estás vendiendo un producto.

P1. Y sí, y si pudiéramos hacer otro trabajo, claro. Este trabajo no sabes, sufro mucho de estrés. Yo quisiera hacer otro trabajo, pero no se puede, tampoco vamos a echarnos.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3. Si es como humillante el trabajo.

P1. Y es uno, es uno, yo creo que es la mente de uno.

P3. Porque claro, allá en Venezuela allí la mayoría de los que se suben son los indigentes, pues, los locos.

P1. Cada quién en su trabajo pues claro.

E. Claro, bueno, por acá lo que sucede es que se suben a mostrar que está mal, que está enfermo por pena.

P1. Ellos lo que hacen es hacerlo por pena.

E. Claro, a mí me gusta mucho lo que ustedes hacen porque ustedes no vienen a dar lástima.

P1. No, no.

E. Yo lo considero un trabajo. Vender un producto es tal cual como se venden en las tiendas. No están obligando a nadie a comprar.

P3. Se lo llevamos directamente a la mano.

E. Claro, tal vez alguien pasa por ahí.

P1. Bueno aquí hay que trabajar enfermos, con gripe, con fiebre.

P3. Uno tiene.

E. Yo también estoy mal, jajaja. Estoy mal de la garganta

P1. Bueno, entre otras cosas, mira, con un niño en el brazo.

E. Ahí es un poquito más difícil llevarlos.

P1. Pero a las damas le compran más rápido.

P3. Y con niños más.

E. ¿Sí?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1. Si, más que a los hombres. Y a las damas que tienen un niño se supone que les compran más.

E. ¿Cree que es cierto? ¿Sí?

P2. Nos colaboran más.

P3. Igual que yo voy en un bus, uno mismo venezolano va en un bus, estoy seguro, y tu vez una dama con esas, ¿sí o no? Pero vez a un muchacho y no le das nada. Si te ven que eres muchacho y dicen “nah, ese está todo el día ahí”; pero una dama no.

P2. (Se ríe)

P3. Ella debe trabajar un rato, no puede trabajar todo el día.

E. No y es en realidad porque se acomodan sus tiempos.

P1. No, y eso pasa, ¿tú qué crees?

E. ¿Es tu bebé? Debes de tener un dolor de columna horrible.

P2. Llego a mi casa y me duele todo desde acá.

E. Si, estás todo el día parada. Acá ni siquiera tenemos asientos.

P1. Pero mira, uno en la vida debe estar preparado porque no todo es color de rosas. Tarde o temprano a cualquiera, a todos, se nos presenta situaciones difíciles. Y tampoco debemos estar echados a morir por eso. La situación es tan exageradamente mala y estamos bien ahorita.

P3. Es que hay que darle gracias a Dios. Mientras uno esté vivo.

P1. Mire, le voy a decir otra cosa, el venezolano no por ser venezolano, es decente, uno da buenos días.

P3. Acá es muy difícil que te respondan un “buenos días”.

E. Casi no miran, no prestan atención.

P2. No prestan atención.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3. Son indiferentes.

E. Si, ¿es como si cada uno estuviera aislado, ¿no? Un poco extraño. ¿Hay algún momento que les ha tocado estar acá con un peruano vendiendo, a la misma vez?

P2, P3. Si.

E. ¿Y se portan como ustedes?

P2. No, ellos ven un bus y se montan, ellos no esperan como nosotros.

P1. Estamos aquí hablando y de ahí se montan y siguen.

E. Ellos están viendo, ¿no hay una...?

P1. No, no, no. Aquí al menos la mayoría respetamos un orden porque todos tenemos necesidades.

E. Claro.

P1. Pero debo decir la verdad, el peruano no respeta. Ellos se montan y pa' 'lante.

P2. No piden permiso tampoco.

P1. No piden permiso ni nada.

P2. Se montan y ya.

P1. Si hay algunos, pero...

E. ¿Son indiferentes? ¿Ni siquiera se acercan a ustedes?

P1. Uno que otro.

P2. Hay algunos que se acercan, pero hay otros que solo se quedan en la orilla a esperar el bus.

P1. Y hay otros que sí se acercan y se ponen a hablar con uno, pero son jóvenes más que todo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3. Los jóvenes.

P1. Los jóvenes se ponen a conversar con uno.

P1. Y ellos se adaptan y respetan el turno, pero la mayoría no. Debo decir la verdad y como el ochenta o noventa por ciento no.

P3. Y si son mayores menos.

E. Es bastante difícil.

P1. Sí.

E. La actitud de la gente creo que es lo más pesado, pero uno tiene una meta, un algo que los motiva a tener que terminar y a hacer esto ¿no?

P1. Sí

P3. Porque la mayoría ni te mira a la cara cuando uno habla. No habla y ...

P1. Nosotros vemos otra cosa, que el peruano es más tímido, le da más pena.

P1. Porque todos ellos te hablan así.

E. Como que no te miran y así.

P1. En cambio, los jóvenes sí, te prestan atención. Los jóvenes te prestan atención. La mayoría te presta atención y te quedan así viendo.

E. La mayoría están todos con sus celulares ahí.

P1, P2, P3. Sí.

P1. En el celular y no te prestan atención.

E. Están en su mundo. Sí, es difícil. Yo una vez vendí caramelos, no subí a los micros, pero si me fue parte de un trabajo la verdad. Y nos dijeron que tenían una bolsa de caramelos, divídansela y vayan a vender. Y subes, te acercas a las personas, tienes que levantar la voz, el dolor de garganta también, me imagino, que es difícil cuando uno llega, regresa del día.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

No sé si están acostumbrados ya, pero yo me acuerdo de que ese día yo tenía un dolor de garganta horrible.

P1. Todos los días en la mañana yo pienso: “Dios mío, consígueme otro trabajo”. Pero entre nosotros nos animamos.

E. Lo bonito es que ya se conocen todos acá. Se ha hecho como una comunidad y son de diferentes ciudades.

P2. Sí.

P3. De diferentes ciudades sí.

E. Sí, es muy interesante la verdad.

P1. Pero bueno, mira chica, no todo es malo, tú aprendes. Todo sirve de aprendizaje. Que hay que valorar las cosas, que hay que valorar las cosas, aprende uno a respetar también. Tú sabes que, para que lo tengas para tí, uno valora. Ya yo, usted es profesional y ya usted va a valorar hasta el servicio del que limpia los baños, porque usted, usted ha pasado por esto, y al ser joven ahora va a valorar, porque a veces hay gente que se la da de importante, pero esto nos enseña a valorar.

P2. Siendo profesionales estamos haciendo este tipo de cosas.

E. Nos puede pasar a cualquiera.

P1. Mira, yo aquí conozco gente que han sido empresarios y están vendiendo los dulces. Empresario.

P3. Aquí nos dimos cuenta de que todos somos humanos, todos somos iguales.

P1. Uno que es empresario y vendiendo, con la esposa. Y la esposa que no soportaba, le da pena.

E. Es frustrante.

P1. Sí, ¿qué te digo yo? hay que valorar el trabajo de cada quién. Aquí aprendimos a valorar el trabajo desde el más pequeñito hasta el más grande que te tocó hacer.

E. Yo hace poco he trabajado con un señor venezolano que él trabajaba en bancos, era contador de bancos. De un banco importante nos contaba. Se sentía muy frustrado, la situación le fue muy mal acá cuando vino.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P2. Nos vemos, ya me voy. Nos vemos en la tarde.

P1. Si, chau. Bueno, buen viaje.

E. Chau. Gracias.

P2. Chau chica.

P1. Sí es difícil, pero uno, vamos a salir adelante.

E. Sí se puede.

P1. Uno ha aprendido a valorar las cosas y a hacer todo, a colaborar el uno con el otro también. Y la crisis allá es muy difícil y sin embargo uno no se hecha a morir, ¿verdad? La crisis allá, el sueldo está 12 dólares o 13 dólares. En los hospitales no hay medicina. La luz, no hay luz, no hay agua, si es que no hay gasolina. Tres días para llenar gasolina, en un país que tiene la reserva de petróleo más grande del mundo.

E. Y por eso ha pasado todo.

P1. Y ni si quiera podemos echar gasolina, porque el gobierno comunista que lo que quieren es engañar a la gente y ya se pasan ya, engañan a la gente y con eso te manipulan.

E. Tenía una amiga también de Venezuela que ella trabajaba en las instituciones públicas y que las obligaban a ir a esas marchas.

P1. Sí, a las marchas. Sí, es verdad.

P3. Si no vas, te botan.

E. Como que los tenían señalados, tienes que hacer tal y tal cosa.

P1. Y tenías que votar por él.

E. Uno lo ve de afuera y dice no, ¿cómo podrían hacer eso o cómo se van a dejar hacer eso? Y uno cuando ve la situación de verdad es tan fuerte.

P1. También, ¿qué es lo que pasa también con los militares? Que si los militares de abajo, si tú, este, tratas de oponerte vas preso o sino la familia te la agarran a golpes o te la secuestran.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E. Es muy fuerte.

P1. Bueno, ahí, deben intervenir todos los países de América. Solo hay algo con lo que uno puede. Bueno esto sirve, mira, como enseñanza para ustedes, para nosotros y para ustedes los jóvenes, a valorar cada trabajador, desde el trabajo más bajo hasta el más técnico.

E. Uno puede pasar por todo.

P1. ¿Qué pensaba yo que algún día yo iba a vender?

E. Uno puede pasar de todo, hacer de todo.

P1. Sí y cualquier cosa podemos hacer. Limpiar baños, limpiar lo que sea, bueno ya, ¿Qué vamos a hacer?

E. Es la condición. Acá cuando hubo a la crisis en los ochentas por ejemplo desde la parte de mi familia tuvieron que migrar a Japón, entonces, por ejemplo, mi mamá, ella sí me cuenta. Ella sí llevo a limpiar baños en Japón.

P3. ¿Japón?, ¿tú eres japonesa?

E. Sí, yo soy japonesa y china, tengo ascendientes.

P3. ¿Pero tus padres ninguno es peruano?

E. Mi mamá. Mi papá es japonés y chino.

P1. Ahh, Con razón.

E. Si, ellos se tuvieron que ir porque hubo toda una generación que tuvieron que mudarse allá. Y, por ejemplo, esa generación no pudo estudiar y lo que llegó a hacer fue salir a España, ha Estado Unidos, muchos en Miami, hay unas colonias enormes en Miami, en Chile, en todos los lugares. A Venezuela también llegaron muchos.

P1. Si, cuatrocientos cincuenta mil peruanos, ecuatorianos también.

E. Claro.

P1. Pero sí, mira, lo que sí el venezolano no es enojón porque haya hay chino, gente japonesa, peruanos, colombianos, ecuatorianos.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3. De lo que tú quieras encontrar hay allá.

P1. Allá tú ves mezclas, venezolanos morenos con los ojos verdes. Yo tengo mis ojos amarillos, otro los tiene verdes, otros blancos, el otro es negrito.

P1. Mi abuelo es español.

P3. Mi ascendencia también es de allá. Uno está mezclado con español, italiano, portugués.

P1. Yo soy familia de Fidel Castro por el “Ruz”.

E. ¿Sí?

P3. Ah, ¿Tú eres Mayor Ruz?

P1. Sí.

P3. Yo conozco unos, pero son descendientes como de alemán.

P1. No, son españoles.

P3. Es que Fidel Castro es “Ruz” y es español.

E. Eres familia de Fidel Castro. Wow.

**ANEXO 3: EDITH - ENTREVISTA N°1: CONSUMIDOR
VÍA ZOOM**

Lunes 5 de octubre del 2020 / 3:05 P.M.

En: ENTREVISTADOR

Ed: ENTREVISTADO N°1 (SEÑORA EDITH)

Entrevistador: Buenas tardes, señora Edith. Mi nombre es Cecilia Saito y el día de hoy le he solicitado que pueda ayudarme con la entrevista número seis. Esta es una entrevista de los espectadores, acerca de los comerciantes informales. Quiero saber si me puede decir su edad.

Edith: Tengo 46 años.

Entrevistador: ¿Cuál es el medio de transporte que suele tomar para movilizarse?

Edith: Yo uso las combis y también los micros, que son un poco más grandes. Ambos utilizo.

Entrevistador: ¿Qué rutas suele tomar? ¿Cada cuánto tiempo las utiliza?

Edith: Bueno, antes de la pandemia, las usaba prácticamente todos los días para movilizar a mi centro de trabajo que queda en Trujillo porque yo vivo en Alto Moche. Después de la pandemia ya no he salido, pero en el tiempo que se volvió a usar el transporte, solo se usaban los micros grandes y no había combis. Ahora para transportarme al trabajo, ahora que están las combis, me voy en las combis hasta cierto lugar y luego me recoge el bus que me lleva a la empresa.

Entrevistador: ¿Qué rutas suele utilizar?

Edith: Para movilizarme utilizo las combis Villamar. Dentro de Trujillo utilizo los micros de California o los de Buenos Aires que son morados. La ruta “C2” también, Libertad creo que se llama.

En: Usted me cuenta que ha podido utilizar los micros o las combis. Generalmente veíamos, antes de la pandemia, incluso en la misma pandemia, comerciantes informales que suben a los microbuses a ofrecer productos, ¿usted ha podido observarlos actualmente?

Ed: Sí. La última vez fue hace, más o menos, dos semanas atrás cuando me movilicé en el bus de California. Tuve la oportunidad de ver a un muchacho de unos 25 años que subió a ofrecer unos productos al bus.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

En: ¿Cuándo y dónde cree que aparece más estos chicos?

Ed: Generalmente se ubican donde hay semáforos cerca. En esos lugares es donde más se ubican. La distancia entre un semáforo y otro les permite no alejarse mucho de su zona. En mi caso, tomé el bus cerca al óvalo Grau para irme por toda la Av. América y el muchacho se bajó antes de llegar a Maestro.

En: Usted menciona que ellos utilizan los semáforos para no alejarse de su zona. ¿Entonces ellos regresan y empiezan en el mismo punto? O, ¿ha visto que toman otro microbús para seguir rutas más largas?

Ed: Bueno, antes de la pandemia, y por lo que yo he observado, por la Av. Los Incas, ellos subían cuando había un semáforo y se bajaban en el siguiente. Así lo hacían y luego regresaban. Te hablo, más o menos, de la trayectoria desde Cela, si no me equivoco, hasta antes de llegar a Eguren. Todo ese lapso, desde los Incas, era el trajín de ellos. Subir y bajar de los micros como de las combis. Pero ahora, por la pandemia, creo que ha bajado bastante, pero aun así suben. Ellos prácticamente se ubican en un lugar; avanzan dos o tres cuadras y regresan caminando para volver a subir. Pero solo en ese trayecto de semáforo a semáforo.

En: Se podría decir que antes completaban una ruta y ahora solo regresan a un mismo punto para establecerse.

Ed: Claro. Así es.

En: Si se catalogara a los comerciantes informales desde el 2019 con un número como el 10, siendo este el máximo, con relación a las veces que salían, ¿en qué número se encontrarían ahora estos comerciantes?

Ed: Un 5.

En: Para usted habría disminuido a la mitad.

Ed: Claro. Por lo que yo he podido observar, sí. Antes era más seguido, ahora no.

En: ¿Por qué cree que se pueda dar esto?

Ed: Pienso que es por los cuidados que uno debe tener. Depende también del chofer. Si quiere cuidar a sus pasajeros, no se los permite. Hay choferes que sí les permite subir porque es una forma de apoyarlos. Pero creo que si no se les ve mucho es por los protocolos de seguridad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

En: ¿Usted ha visto si los comerciantes suben solos o acompañados, ya sea con bebés o en parejas?

Ed: Antes de la pandemia siempre han subido solos, pero en algunos casos, las personas suben con bebés en brazos, hablando de mujeres (aunque hombres también he visto). Ahora he visto que suben solos. Por lo general, siempre suelen andar de dos o tres personas juntas.

En: Si pudiera describir a un comerciante informal, ¿cómo lo haría? ¿Cómo veía a un comerciante informal antes y cómo lo ve ahora?

Ed: Bueno, anteriormente, siempre se han vestido igual que todos. Lo que venden también es lo mismo: dulces. Antes no usaban la mascarilla ni las caretas, pero ahora sí. Tampoco mencionaban lo que estamos pasando, pero ahora sí. Las palabras que utilizan también son las mismas, que son madres solteras, padres solteros o que no tienen un lugar dónde dormir. Lo último que he visto ha sido un extranjero subiendo a los buses.

En: ¿Ve más peruanos que extranjeros o más extranjeros que peruanos?

Ed: Es curiosa tu pregunta. Antes de la pandemia, incluso mucho antes de la llegada de los venezolanos, eran peruanos los que subían. Pero ahora, por la llegada de los venezolanos, son a los que más he visto, tanto varones como mujeres. El último que vi también era venezolano.

En: ¿Cree que estos comerciantes están a la expectativa o a la espera de vender algún producto dentro de los buses? ¿Cree que ahora todo depende del cobrador o el chofer para que los deje subir?

Ed: Sí, efectivamente. Siempre ha ocurrido eso. No todos los conductores les permiten subir, pero ahora están siendo más estrictos.

En: ¿Me podría decir qué es lo que venden estos comerciantes? ¿Ha podido observar otro producto?

Ed: Bueno, antes de la pandemia, he visto que ellos vendían llaveros, limas para uñas, lapiceros también. Eso es lo que más recuerdo haber visto. Por lo general suben a vender golosinas. Otros cantan y pasan por los asientos pidiendo colaboración. Algunos subían vendiendo pasteles, pero muy pocas veces. Más venden golosinas.

En: ¿Productos sellados o empaquetados?

Ed: Exacto.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

En: ¿Usted suele prestar atención a los discursos que ellos dicen?

Ed: Sí. Para saber si es creíble o no lo que dicen.

En: ¿Cómo suele ser su discurso? ¿Podría usted hacer alguna representación?

Ed: Cuando sube una mujer, primero saluda y luego dice, buenos días pasajeros, disculpen que interrumpa su viaje, en esta oportunidad he subido para ofrecerles unos productos porque soy madre soltera y tengo que llevar el pan de cada día a mis hijos. Eso es lo que dice la mujer. Los varones a veces dicen lo mismo. Si no tiene hijos y es venezolano, menciona que tiene una carrera, pero que aquí no la puede ejercer y por eso se ve obligado a salir a vender ya que no tiene otra forma de ganarse la vida. Si quisiera presentarse a una empresa o algún otro tipo de trabajo, le piden documentos y él no tiene, además que algunas empresas no permiten extranjeros.

En: ¿Usted cree que estos discursos son ensayados? ¿Cree que ensayan lo que van a decir o piensa que les sale del corazón?

Ed: Todo es repetitivo y ellos ya tienen mecanizado lo que van a hablar. Incluso los niños cuando suben. He visto niños que suben a cantar y piden colaboración, otros venden sus dulces. Es repetitivo y algo mecanizado lo que dicen.

En: ¿Considera a estos discursos honestos? ¿Cuándo considera que el discurso es honesto?

Ed: Mira. Todos, en algún momento, hemos pasado por situaciones difíciles y, creo yo, que posibilidades de trabajo hay si uno las sabe buscar o sabe verlas. Por ejemplo, hay jóvenes que tienen la posibilidad de trabajar en algo que va más allá de vender dulces, pero no lo hacen. Creo yo que cuando una persona sube toda fresca a vender, es una persona que no le gusta trabajar. Entonces me digo, Esta persona tiene para trabajar, pero no lo quiere hacer porque es un vago; y no le colaboro. Pero hay personas a las que sí se les ve más humilde, más sinceras, tal vez por su forma de vestir; a ellos sí les colaboro. Incluso con las madres también. A veces uno pierde esa credibilidad por todo lo que ve alrededor y desconfía.

En: ¿Usted es madre de familia?

Ed: Sí.

En: ¿Tiene mayor afinidad cuando ve subir a madres solteras con sus bebés?

Ed: No en todas las ocasiones, porque pienso que hay posibilidades para trabajar en algo más aún siendo mujer. Lo que no me gusta es que suban a los buses exhibiendo a sus dos niños, porque a veces suben con sus dos hijos. Al menos eso a mí no me parece. Pero en ocasiones he visto que si vale la pena colaborar.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

En: ¿Qué le transmiten estas personas cuando suben al bus a vender?

Ed: Pueden ser muchas cosas. Por ejemplo, la desconfianza; otras veces, el sentimiento de pena, o también el deseo de ser solidario.

En: ¿Cree que la solidaridad es el sentimiento que genera empatía que permite colaborarles antes que comprar sus productos?

Ed: Yo creo que sí.

En: Sobre los personajes que suben a los microbuses, a quienes antes veíamos bastante, como músicos o raperos, ¿tenía alguna preferencia al momento de colaborar con este grupo de personas, como hacia los comerciantes o músicos? ¿A cuál le prestaba usted más atención?

Ed: A los músicos, porque eran muchachos, jóvenes a quienes les gustaba el arte, la música. Es una forma de expresar lo que ellos sentían, lo que les gustaba hacer, compartirlo con las demás personas. Era una forma de llevar ayuda a su casa o seguir estudiando, como mencionaban ellos.

En: Ahora, regresando otra vez a los comerciantes informales, ¿cree usted que el discurso de los comerciantes ha cambiado con la pandemia? Podría ser que antes se tomaban 5 minutos para contar su situación o acercarse a una persona, ¿cree que eso ha cambiado?

Ed: El discurso va por ahí, no ha cambiado tanto. Solo se han cambiado unas palabras por otras. La distancia que él guarda entre el pasadizo y el pasajero es similar a lo que antes se hacía. No se puede decir que se mantenía lejos. Es lo mismo.

En: ¿Usted alguna vez ha comprado uno de sus productos?

Ed: Sí. En algunas ocasiones cuando veía que el producto me gustaba. Es cierto que ellos lo venden un poco más caro porque quieren llevarse algunos soles más a su casa, pero otros exageran. Por ejemplo, algo que cuesta 10 céntimos no me lo vas a vender a 50 céntimos. También hay productos de calidad, si se quiere decir así, que vale la pena comprarles. Te están dando un producto del cual van a ganar ellos, pero estarás satisfecho con ese producto.

En: ¿Qué producto es el que más ha comprado?

Ed: Ay, no sé cómo se llaman esos chocolates, pero son chocolates que vienen de diferentes sabores.

En: ¿Cómo bombones?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Ed: Algo así.

En: ¿Cuál es el producto más llamativo que ha podido encontrar?

Ed: No he encontrado. Lo que más vendían son los caramelos Big Ben, frunas, bombones, Olé Olé (que es lo más común) y los caramelos de limón.

En: Entonces no ha podido encontrar llaveros, pulseras o alguna promoción. ¿No le parecen llamativos o no los ha podido ver?

Ed: Sí. En una ocasión compré un llavero que estaba hecho de las monedas de un céntimo. El señor que los vendía mencionó eso. También vendía dijes y eso me llamó bastante la atención. Recuerdo que compré unos dijes hechos con esas monedas.

En: ¿Ha podido distinguir ofertas dentro del discurso de los comerciantes?

Ed: Claro. Ellos dicen, La unidad te cuesta 50 céntimos y tres por un sol. Algo así te dicen.

En: ¿Eso le parece llamativo? ¿Compraría algo que esté en oferta?

Ed: Bueno, ellos lo hacen porque no hay sencillo. Por ejemplo, el Olé Olé lo vendían a 30 céntimos la unidad y cuatro por un sol. Entonces uno decía, Uy, dos por 50, bueno me llevo dos. Y así lo ofrecían.

En: Las personas con las que comparte el microbús, ¿ha visto que han adquirido los productos o solo muy pocos colaboran? ¿De qué depende que les colaboren?

Ed: Bueno. Algunos colaboran, otros no colaboran. Algunos compran, pero otros, por ejemplo, como a mí me ha pasado, no tienen más monedas y le colaboran sin pedir el producto. Hay personas que colaboran así, cuando les quieren dar un producto ellos dicen, Vaya nomás, así nomás.

En: ¿Pero los pasajeros escuchan el discurso que dan?

Ed: Claro. La mayoría sí. Aunque algunos se hagan los dormidos, siempre escuchan.

En: Puede pasar que los escuchan, pero no les hacen caso. ¿Es posible?

En: Algunos, puede ser. Al menos en la mañana, cuando salía hacia el trabajo, aproximadamente a las 8 de la mañana, la preocupación de querer llegar temprano me

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

despistaba de esa atención. Uno está más concentrado en llegar al trabajo que no les preste atención. Bueno, a mí me ha pasado y asumo que a los demás también.

En: ¿Cuál cree que es el horario donde ve más comerciantes informales dentro de los buses?

Ed: Por las tardes.

En: ¿Cree que es en el momento cuando las personas regresan de su trabajo, cuando la ciudad está un poco más tranquila?

Ed: Así es. Dentro de ese rato se les ve más.

En: Para terminar con estas dos últimas preguntas, los cobradores y conductores de los microbuses, ¿cómo se comportan con ellos? Usted me decía que ahora, por la pandemia, depende de los conductores dejarlos subir. ¿Anteriormente cómo era?

En: Siempre pedían permiso. No se subían simplemente, pedían permiso y el conductor les decía que suban. Es más, si el conductor tenía la radio o su música con el volumen alto, lo solía bajar para que puedan hablar.

En: ¿Siempre bajaban el volumen o ha habido casos donde el conductor no bajaba el volumen?

Ed: Por lo general. Al menos en lo que he visto, siempre les ha bajado el volumen.

En: Bueno, esta es la última pregunta. ¿Qué recomendaciones les daría usted a los comerciantes informales para que las personas compren sus productos?

Ed: A ver. Yo les podría decir que expendan productos que a nosotros nos pueda servir o podamos comer tranquilamente. Yo sé que compran esos productos porque les cuesta cómodo y para venderlos otro tipo de producto, tienen que invertir más, pero sería más saludable. Me gustaría que alguien suba y me venda un Cereal Bar porque a veces salgo a trabajar sin tomar desayuno. Al menos eso me alienta. Pero qué hago comiéndome 5 o 6 caramelos, no me hace nada. Que vendan galletas o algo más sólido porque la mayoría vende dulces o chocolates. Por eso compraba ese chocolate porque tenía algo de wafer y para mí era más agradable. Eso sería. Que sus productos te den la garantía de que están sellados, que no los están tocando y más aún por el tema de la pandemia.

En: Bueno. Eso sería todo señora Edith. Muchas gracias por su apoyo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

ANEXO 4: ÁNGELA - ENTREVISTA N°2: CONSUMIDOR

VÍA ZOOM

Martes 6 de octubre del 2020 / 4:05 P.M.

E: ENTREVISTADOR

A: ENTREVISTADO N°2 (SEÑORA ÁNGELA)

Entrevistador: Muy buenas tardes, señora. ¿Podría decirme su nombre y edad? ¿Usted es de Trujillo?

Ángela: Sí, de Trujillo. Mi nombre es Ángela Morayma Eustaquio Llerena, tengo 44 años y soy de Trujillo.

Entrevistador: Mucho gusto señora Ángela. Bueno, en esta entrevista quiero hablar sobre los comerciantes informales de los buses, entendiéndose como comerciantes a aquellas personas que suben a vender un producto. Le haré preguntas relacionadas a otros personajes como las personas que suben a los micros a dar un espectáculo o las que suben a pedir limosna, aunque la entrevista se centrará en comerciantes, principalmente. ¿Usted utiliza frecuentemente los microbuses trujillanos para trasladarse en sus actividades habituales?

Ángela: Sí. Todos los días.

Entrevistador: ¿Qué rutas suele tomar?

Ángela: Bueno, ahora estoy con la ruta de California, que viene a ser la “C”, o también la “B” y la de California que se va a la Esperanza.

E: ¿La que aparece desde Víctor Larco hasta la Esperanza?

A: Claro. Llega hacia Víctor Larco, pasa por el Real Plaza.

E: ¿Cuántas veces al día, aproximadamente, usted utiliza el microbús?

A: Al día, son tres veces.

E: ¿Ha podido observar a comerciantes informales dentro de los buses, ahora a causa de la pandemia?

A: Claro. Bastantes. Hay varias personas que suben a ofrecer sus productos, ya sean caramelos o regalando algunos billetes como los venezolanos. Nos dicen lo que están pasando con sus hijos y piden que les colaboren comprando sus caramelos.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Cree que hay más comerciantes ahora a diferencia de antes?

A: Ahora ha bajado por el tema de la pandemia y hay más control para los contagios. Antes sí había muchos más, pero ahora algunos choferes no les permiten subir.

E: Los choferes generan control dentro de los microbuses y algunos no los están dejando subir.

A: No, no los dejan. Solo algunos. Debe ser por el miedo a contagiarse. Ahora en los micros nadie va de pie, todos van sentados.

E: ¿Cuándo y dónde cree que están apareciendo más estos chicos dentro de su ruta? ¿Ha podido observar algún punto específico? Por ejemplo, en el cruce de Fátima con Larco, que, al parecer, están subiendo más. En su ruta, ¿cuál cree que es la zona por donde suben más?

A: Mayormente sube al micro de California, la “A” roja, por la avenida Larco, pero también por el mayorista. Por ahí suben más. Generalmente sube uno. Antes, pasando una cuadra subía otro, pero ahora no. Yo tomo el micro desde la Av. América Norte, por el Open Plaza. Hace su recorrido por toda la Av. América e ingresa bajando por la UPAO hasta el Real Plaza. En todo ese recorrido solo suben dos o tres personas. Pero si hablamos de la ruta que hace la “A” roja de California, su recorrido es completo y pasa por la Universidad Nacional. Por la Nacional también suben. En el Mayorista también suben. Al llegar por el colegio Claretiano, también suben. Desde ahí empiezan a subir pocos porque la gente se va bajando y el micro va casi vacío.

E: ¿A qué hora, aproximadamente, ha podido observar esos movimientos? ¿Usted utiliza el micro por las mañanas y ha podido observarlos a esas horas o tal vez por la tarde cuando se está regresando o en la noche?

A: En la mañana se les puede ver un poco menos. La mayoría sale a su centro de labores muy temprano. En las noches sí, porque se están regresando a casa aproximadamente 7 de la noche. En las tardes sí porque he llegado a ver de 3 a 4 personas que suben. Todos suben muy educadamente y les piden, por favor, dejarlos ofrecer sus productos.

E: ¿Estas personas que ha visto suelen subir solas o en compañía de alguien?

A: Ahora suben solos. No está permitido que suban dos. Antes de la pandemia subían, incluso, con sus bebitos o con un niño o su esposa, hasta con su hermano. Ahora no. Siempre sube uno.

E: Le voy a pedir, si es posible, que usted imaginara a un comerciante informal. ¿Cómo lo imagina? ¿Cómo se viste? ¿De qué nacionalidad piensa que es?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

A: Mayormente suben de manera educada, saludan y mencionan que son de Venezuela y que han llegado a Perú en busca de algún nuevo progreso porque allá no tienen nada. Ellos suben con su bolsita de caramelos ofreciéndolos, que tienen una familia esperando a que lleguen con algo a su casa y puedan alimentarse. Algunos cuentan que tienen 3 o 4 niños, otros cuentan que sus niños están delicados y necesitan llevar dinero para las medicinas y los alimentos. Hoy en la mañana, subió una señorita diciendo que había dejado a su niña con la vecina para que pueda salir a vender sus productos, luego tendría que regresar a darle su desayuno con lo que está vendiendo, otra vez la encargaría para regresar a vender. Pedía de corazón que la ayudemos comprando sus caramelos porque de eso ella va a poder alimentar a su hijita de 5 años. Mayormente suben madres de familia diciendo que tienen niñitos de 3, 5 o 6 añitos, muchas de ellas encargan a sus niñitos y piden, por favor, le colaboremos. En el micro, la mayoría apoyamos. También hay otras madres que cuentan historias sobre sus hijos que salen a la calle a buscarse la vida para poder alimentarse.

E: ¿Qué le produce a usted cuando escucha estos discursos o historias que relatan?

A: Un poco de nostalgia. Hace poco subió un joven, contó que había encargado a su hijita y al parecer ella se había contagiado, estaba muy preocupado porque tenía que regresar a ver por su hija. A veces escuchamos sus historias y nos genera un sentimiento, al menos a mí. Si uno pudiera darle ayuda a los que la están necesitando... Lo dicen con un sentimiento y una tristeza que conmueve. Tiene que salir a buscársela porque lo espera un niño que encima está delicado. Lo piden de corazón y, a veces, la mayoría sí les damos. Al menos a mí me hubiera gustado darle lo que necesita o alguien que esté en el micro y pueda aportar con algo. Claro, en el micro no le damos lo suficiente, pero es lo que todos dan. Todos le aplauden y le dan aliento para que siga adelante.

E: ¿Usted es madre?

A: Todavía.

E: ¿Le produce más sentimiento cuando alguien trae un bebé cargado en brazos?

A: Eso lo he pasado y lo he visto casi a diario por el Real Plaza o por los alrededores. Cuando uno baja, lo dejan por ese lado. Por ahí hay muchos casos. Un día, una señorita nos llamó para vendernos sus caramelos, yo le di mi voluntad y agradeció muchísimo, nos dio la bendición y dijo que eso era lo que necesitaba, aunque sea poquito. Estaba con su niñita y contó que todos los días se ponía de ese lado del Real Plaza porque no tiene un sitio dónde dormir. Tenía dos niñitas, una de 3 y la otra de 5 años. Nos dijo que la mayor también le ayudaba a vender caramelos, pero ella se iba a vender por el lado de abajo, mientras ella se quedaba cuidando a la menor y sus cosas. Otro caso fue con una pareja. Casi siempre se le ve a un joven moreno por la UPAO con su esposa y una niñita de 4 años. Ellos, al igual que la anterior chica, se dividen las zonas. Creo que uno de ellos está delicado porque nos muestran una receta con las medicinas que necesitan. Se para frente a nosotros y nos pide por favor que colaboremos con nuestra voluntad para las medicinas o para alimentarse.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Casos como los de ellos nos da muchísima tristeza, peor que no les toca el bono porque son venezolanos.

E: Ellos no tienen los mismos beneficios que nosotros ni dónde pedir ayuda.

A: Hace un mes, una prima mía se ganó el bono; me dijo, Si yo recibo el bono, lo primero que haré es comprarle alimentos a aquellos que están por el Real Plaza. A veces en familia comentamos sobre la tristeza que nos da ver a otras familias en esas condiciones, incluso hay niños que se acercan y nos piden que les colaboremos con un caramelo. Entonces se dio. Mi prima se ganó el bono, compró cierta cantidad de alimentos y se les entregó a niños que están por el Real Plaza. Nos encontramos con mujeres que estaban limpiando las lunas de los carros por el cruce de la avenida principal y el Golf; también les dio. Todos ellos se sentaron a tomar desayuno. Fue alrededor de las 10 de la mañana. Es bonito poder ayudarles, ayudarles de corazón.

E: Felicitaciones por eso. Muy pocas personas realizan este tipo de actividades, peor en este tiempo.

A: Es horrible. A veces uno quiere darles tanto a esas personas que lo necesitan, pero hoy en día estamos pasando por una situación económica muy baja. Les damos nuestra voluntad, pero lo hacemos de corazón.

E: Sabemos que en todo el mundo hay muchos casos verdaderos donde se están viviendo crisis más fuertes, pero también existen discrepancias por parte de algunos periódicos que publican ciertos casos cuando se hacen pasar por vendedores con una necesidad que no tienen. ¿Usted cree que el discurso que realizan los vendedores es honesto? O, ¿sabría diferenciar entre una persona que sí tiene un discurso honesto y otra que no?

A: Hay algunas personas que te hablan con el corazón. Pocas personas nos expresamos de esa forma. A veces suben a hablar con el corazón, te nace escucharlas y prestarles atención. Sientes que está siendo sincero porque cuentan, en resumen, todo lo que han pasado y el motivo que los hizo decidir migrar acá. La historia que cuentan es muy triste y nos transmiten un sentimiento muy grande.

E: ¿Alguna vez pensó que estos discursos pudieran ser ensayados? No digo que la historia sea falsa, pero suben, tal vez, sabiendo lo que van a decir. Hay algunos casos donde los conductores les piden que no demoren tanto. ¿Ha notado que esos discursos sean ensayados?

A: Pienso que sí. La mayoría de los choferes les dice que sean muy breves porque está prohibido que suban los ambulantes. Algunos choferes ponen en los micros que está prohibido, pero hay otros que son más humanitarios y les permiten subir.

E: ¿Qué productos ha visto vender a estas personas?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

A: Unos venden caramelos de limón; otros, tofis, otros se van por turrónes, otros venden galletitas o van con chupetines, y esos chupetines vienen con un recuerdo que ellos te obsequian.

E: De estos productos que usted menciona, ¿cuál cree que podría ser el más llamativo?

A: Una señorita llevó unas galletitas, también nos dijo su edad (tiene 23 años) y nos contó su historia. Nos dijo que todos los días se levanta a las 5 de la mañana a elaborar sus galletas, galletas con forma de corazón. A las 9 de la mañana está saliendo a vender. Hace como tres docenas en conjunto de seis amigos. Las he probado y son bien ricas, algunas tienen un poco de chocolate. Ella sube muy educadamente, agradece muchísimo, nos bendice a todos y comienza a ofrecer sus galletas. Yo le he comprado todas las veces que ha subido porque son muy ricas.

E: ¿A esta comerciando la ha visto subir durante la pandemia o antes de la pandemia?

A: Antes y después. Ella sube por la ruta del micro de California, por la avenida que se va a la Vallejo. Realmente no recuerdo.

E: ¿La Av. Larco que voltea por Fátima?

A: Ajá, por ahí. Por ahí siempre sube la señorita.

E: Se podría decir que usted ya la conocía desde antes y tiene confianza en sus productos.

A: Sí, la conozco porque siempre sube y cuando ella sube, generalmente, siempre le colaboran. Sus galletas son muy ricas, ella misma las elabora.

E: Entonces tiene buena presentación y son ricas.

A: Claro. Tienen buena presentación.

E: Ahora, con el tema de la pandemia, es más difícil que una persona compre un producto que no está empaquetado. Si viene un comerciante y le ofrece un producto casero, que no está empaquetado, ¿usted se animaría a comprarlo?

A: Con esto que estamos pasando por la pandemia, quizá lo dudaría. Pero le colaboro y que él siga vendiendo su producto. Al menos con la señorita que sube a vender sus galletas, sí la conozco. Confío bastante en su producto, pero no de otras personas. Por esta situación que debemos cuidarnos muchísimo, dudaría un poco, pero igual les colaboraría porque es mi voluntad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Ha visto promociones cuando venden dentro del microbús? Es decir, hay algunos que ofrecen tres bombones por un sol o por comprar un chocolate te regalan un llaverito.

A: Eso lo he visto una sola vez. Eso se hacía mayormente antes de la pandemia, pero en este tiempo solo una vez lo he visto. La mayoría sube a ofrecer caramelos.

E: ¿Le llamó la atención esa oferta?

A: Claro, pero la mayoría no le recibió los llaveritos y casi nadie le colaboró. Algunos si le daban, pero los llaveritos no los recibían. También cuando venden caramelos, muy pocos los reciben, pero les dan su voluntad. Por el tema del cuidado y la higiene, ya no se recibe como antes de que empiece la pandemia.

E: ¿Usted vio a esa persona ahora, durante la pandemia?

A: Claro. Como te digo, una sola vez.

E: ¿Antes sí había visto algo parecido?

A: Antes se ha visto bastantes veces.

E: ¿Y lo recibían?

A: Claro. Eso se veía más por el sector del mayorista.

E: ¿Usted está de acuerdo entre el precio y la calidad del producto? ¿Cree que la mayoría de las veces cuando un comerciante subía ha ofrecido su producto a un precio que realmente lo vale?

A: Ellos le aumentan un poquito el precio. Bueno, a mi criterio, lo entiendo. No es tan exagerado el precio cuando lo suben. Al venderlo resultaba un ingreso más para ellos porque si lo compramos en el mayorista es más barato. Algunos expresan lo caro que se está vendiendo, como hay otros que le apoyamos diciendo que nos es exagerado ese precio, además está pidiendo una ayuda al vender su producto, no está pidiendo caridad.

E: ¿Cómo se comportan las personas con los comerciantes? Me dijo que algunos les prestan atención, otros no, algunos compraban el producto o simplemente colaboraban. Ahora durante la pandemia, ¿eso ha cambiado o ha disminuido? Tal vez hay quienes los rechazan y no quieren que se les acerquen.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

A: Sí. Mayormente los chicos avanzan en medio de los pasajeros, pero les dicen que vayan al principio para que desde ahí ofrezcan su producto. Piden disculpas y desde la entrada lo ofrecen.

E: ¿Desde ahí pregunta quién le va a comprar y recién se acerca?

A: Sí. Incluso hay algunos que piden disculpas por el tema del cuidado.

E: Ahora dicen más rápido su discurso.

A: Sí, lo resumen.

E: Los cobradores o los conductores les piden que suban rápido y bajen rápido.

A: Claro. Ahora es muy rápido. Ofrecen sus productos y rápido bajan.

E: Hay personas que suben en una esquina con semáforo, están una o dos cuadras y luego regresan al mismo lugar. ¿Eso sucede ahora? ¿Los comerciantes se suben en un punto y los acompañan un largo trayecto, tal vez hasta llegar a otra avenida? ¿Cómo ha visto que se trasladan?

A: Antes de la pandemia había bastante, ahora no mucho. Hace poco lo he visto una o dos veces, incluso, hay veces en las que falta cobrador y ellos se ponen de cobrador. Ayudan a las personas a subir al micro, le ayudan con sus cosas también. Eso motiva a que nosotros les colaboremos más.

E: Esta es la última pregunta y agradezco mucho su apoyo. Quería preguntarle, ¿qué les recomendaría a los comerciantes para que más personas los puedan ayudar en la compra de sus productos? ¿Qué podrían mejorar y así puedan vender más?

A: Sería que ellos cambien sus productos. La mayoría va con caramelos de limón o turrónes. Casi siempre se les ve con los mismos productos. Por ejemplo, como la señorita que vende sus galletas, chiquitas pero ricas.

E: Claro. Es diferente, algo nuevo.

A: Ella no escoge los caramelos que venden en el mercado y sube a ofrecer ese producto. Ella misma los elabora. Nos contó sobre los ingredientes que compraba para hacerlos.

E: ¿Cree que tiene más valor eso, que ellos lo hagan y cuenten la experiencia de cómo están trabajando?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

A: Claro. El producto que ella te mostraba se veía que lo había hecho, porque un producto hecho por otras personas se diferencia. Esa galleta que estaba envuelta en la bolsita es diferente a los otros caramelos.

E: ¿Cree que sería más útil que cuenten cuál es la preparación o cómo se esfuerzan para trabajar en su producto en vez de contar su historia? ¿Eso llamaría más la atención de las personas?

A: Claro, porque ellos tratan de independizarse con algo que sale de sí mismos, fabricar su producto y ofrecerlo. Eso pienso que sería un poco más valioso. Como te dije, el producto se ve cuando es elaborado por uno mismo y se diferencia mucho con los que encontramos en las tiendas, en el mayorista o los mercados. Se diferencia bastante.

E: Sí, se ve mucho mejor. Bueno señora Angélica, muchas gracias.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

ANEXO 5: JHESSÚ - ENTREVISTA N°3: CONSUMIDOR

VÍA ZOOM

Lunes 5 de octubre del 2020 / 10:55 A.M.

E: ENTREVISTADOR

A: ENTREVISTADO N°3 (JHESSÚ)

Entrevistador: Buenos días Jhessú. Esta entrevista es para una investigación sobre los discursos del comercio informal en los buses trujillanos y te haré una serie de preguntas para conocer tu opinión. ¿Cuántos años tienes?

Jhessú: Tengo 20 años.

Entrevistador: ¿Cuál es el medio de transportes que utilizas para trasladarte?

Jhessú: Microbuses y combis.

E: ¿Qué rutas sueles tomar en estos micros?

J: Bueno, para llegar a Trujillo (porque vivo en Alto Moche), uno que pasa por acá y recorre toda la carretera, que son las combis. Cuando estoy en Trujillo, utilizo los micros como la “BC”, la “A1”, la “C”, etc.

E: ¿Sueles utilizar micros todos los días?

J: Claro. Todas las veces que salgo utilizo micros.

E: Aproximadamente, ¿cuántos micros utilizas al día?

J: Tres o cuatro.

E: ¿Has podido observar comerciantes informales dentro de los microbuses?

J: Claro. Siempre que voy en un micro, la mayoría de las veces sube uno a vender sus productos.

E: ¿Qué productos has visto que están ofertando?

J: Lo que he visto, últimamente, es la venta de caramelos de chocolate, de manjar, “Tuyos”.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Empaquetados?

J: Sí, empaquetados.

E: ¿No has visto a alguien vender canchita o productos sueltos como maní?

J: No. Últimamente no he visto eso.

E: De estos comerciantes informales, ¿cuándo crees que aparecen más? O, ¿a qué hora y dónde crees que aparecen más?

J: Los he visto, aproximadamente, entre las 2 y 3 de la tarde.

E: ¿En una ruta más hacia el centro o hacia las avenidas?

J: La ruta que más he visto es por el “Mall”, por la Av. Mansiche.

E: ¿Qué color es el micro?

J: Naranja. El de Huanchaco. El de Huanchaco y el verde (la “BC”). Esos dos los utilizo con más frecuencia.

E: ¿Por ahí aparecen más?

J: Sí. Claro.

E: ¿Has podido observar, ahora, más comerciantes informales? Sabemos que, por el contexto de la pandemia, existen más restricciones. ¿Has podido observar la misma cantidad de personas subiendo a los micros a vender o antes de la pandemia veías más?

J: Bueno, antes, si se veía bastante. Cuando recién se pudo empezar a salir otra vez, noté muy poco, la verdad; casi nulo, pero pasada una semana (o dos), se volvieron a reactivar. Yo los veía subir a los micros y si no subían a los micros, los veía en los semáforos pidiéndoles a los conductores para poder subir.

E: Cuando ellos han subido a los micros, ¿lo hacían de manera rápida o recorrían un trayecto más largo? Por ejemplo, hay comerciantes que van hasta cierto punto y bajan en ese lugar, pero hay otros que suben en un punto (un semáforo) y bajan en ese mismo semáforo.

J: Regular, la verdad. Eran dos o tres cuerdas de trayecto que se mantenían dentro del micro.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Los comerciantes informales subían solos o acompañados, tal vez en pareja o con un bebé?

J: Por ejemplo, de los 10 comerciantes que subían a los micros, tres eran mujeres y llevaban a sus niños.

E: Si te pidiera describir un comerciante informal, ¿cómo lo describirías? ¿Cómo te imaginas a esa persona?

J: Ahora, la verdad, los imagino por lo que he visto. Prácticamente la mayoría son venezolanos. Se les ve con ropa vieja, quizá no tan higiénicos... Su imagen no está bien cuidada.

E: ¿Ellos llevan mascarillas y protector facial como lo piden las medidas de seguridad?

J: Alcohol en gel, no. Las caretas, muy poco. Lo que sí traían son mascarillas. Uno que otro tenía la mascarilla limpia o nueva. La mayoría las usaba sucias, como si tuvieran desde siempre.

E: ¿Cuándo subían al bus, les prestabas atención?

Y: La verdad, si es que me llama la atención. No sé si lo has experimentado, pero a veces no llama la atención lo que dicen y no le das importancia. Si me llama la atención, los escucho y hasta colaboro.

E: ¿Cuándo te llama la atención lo que dicen?

Y: Depende. Si es un ambulante y vende dulces, puede ser para matar el hambre, o cuando venden llaveritos; se ve el esfuerzo.

E: ¿Cómo crees que es su discurso? ¿Has visto diferentes tipos? Por ejemplo, personas que suben a contar su historia o simplemente a vender.

J: Sí, son distintas. Cada persona tiene su historia, pero siempre utilizan la misma base, que necesitan, que están mal, que es urgente. Lo que a mí me llama la atención es cuando hacen “artesanías”, se podría decir. Tiene un poco más de valor porque es algo que ellos hacen, ahí es donde más colaboro yo.

E: Te voy a pedir que imagines otra vez a un comerciante informal, no de ahora, sino de años pasados. ¿Cómo crees que sería su discurso? ¿Podrías representarlo?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

J: Bueno. Se sube al micro, saluda diciendo Buenas Tardes o Buenos días, dependiendo de la hora que sea... Si es venezolano, porque la mayoría que he visto los son, diría Soy venezolano, antes tenía un trabajo allá, en Venezuela, y por lo que pasaba tuve que venir acá, nunca pensé estar vendiendo en los micros porque una vez estuve sentado como ustedes; por favor, sería de mucha ayuda que me colaboren... Y eso.

E: ¿Qué te transmite cuando escuchas sus palabras?

J: De cierto modo me pongo a pensar, en caso de que sea verdad (porque a veces no lo es), Wow, qué tal situación, Dios no lo quiera, pero puede que llegue a estar en la misma situación; es tener mucho valor para subir a un micro y vender ahí.

E: Mencionaste algo importante, “A veces puede que no sea verdad”. ¿Tú podrías saber cuándo un discurso es verdadero y cuándo uno falso?

J: No. La verdad no sabría decirte.

E: ¿Tal vez tienes una intuición de qué es verdadero y qué es falso?

J: Claro. Más me guío por la intuición. Ellos te pueden decir una mentira perfecta y uno se la cree. Si me convenció, le colaboro.

E: ¿Cuándo te llega a convencer?

J: Quizá, cuando empiezan a tocar lo más personal. Cuentan que antes tenían trabajo y ahora están vendiendo caramelos en un micro.

E: Como que dan más detalles.

J: Sí, son más específicos.

E: ¿Crees que ensayan antes o lo dicen de corazón?

J: No, de hecho que si se lo ensayan.

E: Sobre los personajes que suben al micro, me dijiste que tienes preferencia por los artesanos, pero ¿a quién crees que apoyan más los pasajeros, artesanos, madres solteras, ancianos o músicos? ¿Por qué?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

J: No pensé que los músicos contaban como ambulantes. Pero son a ellos a quien les presto más atención. Bueno, si cantan bacán. Yo veo que la gente apoya más a los músicos siempre y cuando canten bonito.

E: Ellos más realizan una presentación y luego piden la colaboración.

J: Ajá.

E: A ellos los vamos a englobar como personajes dentro del microbús porque el vendedor es quien ofrece un producto. Hay vendedores que realizan ofertas como 3 bombones por 1 sol o compras un chocolate y te regalan un llavero. ¿Crees que llamen más la atención ese tipo de ofertas?

J: Sí, de hecho. Que te vendan dos bombones y de regalo un llaverito; lo he comprado también. A la gente sí le llama la atención las ofertas.

E: ¿Has comprado alguno de sus productos?

J: Sí.

E: ¿Qué productos sueles comprar?

J: Mayormente algo que esté sellado. Por ejemplo, si es maní, como mencionaste, no suelo comprar. Pero si son caramelos sellados o chocolates, sí.

E: ¿Por qué no los sueles comprar?

J: Porque, como te dije, su imagen no es tan aseada (la mayoría) y usualmente cogen el maní con las manos. No veo aseo ahí.

E: No te produce confianza.

J: No.

E: Eso es ahora. ¿Crees que sucedía lo mismo por el 2019, sin la pandemia?

J: No, siempre.

E: Hasta el momento, de toda tu experiencia en los micros con los comerciantes informales, ¿cuál ha sido el producto más chévere que has comprado?

J: Fue un llaverito, la verdad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Cómo es el llavero? ¿Lo recuerdas?

J: Acá lo tengo. Es una torre Eiffel. Me llamó la atención.



Entrevistado muestra frente a la cámara el producto más llamativo adquirido por él durante la venta del microbús trujillano.

E: Yo he visto llaveros hasta de pollos o cuando te querían vender dos pulseras te contaban la historia del hilo rojo. No era muy buena la calidad del producto, pero te lo vendían contándote una historia.

J: Mi enamorada me compró un par de pulseras. Estas que traigo conmigo.



Entrevistado muestra frente a la cámara el producto adquirido por su pareja durante la venta del microbús trujillano.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Las compró en los micros?

J: Sí.

E: ¿Qué te parece el precio de acuerdo con la calidad del producto? ¿Crees que está bien?

J: Sí. La verdad, sí.

E: ¿Cuál es el precio aproximado de lo que comprarías en un micro?

J: Máximo dos soles.

E: ¿Generalmente qué precio tienen los productos?

J: Un sol o un sol cincuenta o cincuenta céntimos.

E: Me has contado cómo reaccionas tú, pero ¿cómo crees que se comportan los otros pasajeros con los comerciantes?

J: Bueno, yo siempre me siento atrás en los micros porque me gusta observar a las personas y cuando se suben, muy pocos le colaboran. Si hay 20 personas en el micro, 3 o 4 personas le prestan atención. Y de esas 3 o 4 personas, una o dos le colaboran.

E: Si tiene un discurso llamativo o interesante, ¿tú crees que pueda cambiar eso?

J: Sí.

E: Me dices que dos o tres personas le colaboran si es el mismo discurso de siempre.

J: Claro.

E: ¿Cómo crees que actúan los cobradores y conductores con ellos? ¿Algunos les dejan subir y otros no?

J: Te comento algo de antes. Bueno, del año pasado (2019). Un 80% (hasta 90%) los dejaban subir y el chofer bajaba el volumen de su música.

E: ¿Crees que ha habido mucha diferencia entre el 2019 y el 2020 con los productos que ofertan y el tiempo de sus discursos?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

J: El tiempo, claro. El tiempo ahora es un poquito más reducido y no se van tan lejos. Tratan de bajarse lo más pronto posible porque son conscientes de que se pueden contagiar.

E: ¿Has visto si se acercan mucho a las personas? Porque antes se acercaban a darte la mano o se paseaban de delante hacia atrás

J: Ahora, lo que hacen es preguntar si alguien desea el producto y si no, ya no se van hasta el fondo.

E: Por último. ¿Qué recomendaciones les darías a los comerciantes informales para que la mayoría de los pasajeros les puedan comprar sus productos?

J: Bueno, como dicen, Uno compra con los ojos. Que traten de cuidar un poco su imagen, además (por la pandemia), que lleven su alcohol y se pongan correctamente la mascarilla. Darles un poquito más de confianza a las personas para que compren. También unas cuantas ofertas, tal vez.

E: ¿Tú podrías afirmar que el público no les compra por dar una imagen descuidada?

J: Sí.

E: ¿Si cambiaran eso, sería beneficioso para ellos?

J: Claro. Podrían mejorar.

E: Perfecto. Bueno, eso es todo Jhessú. Muchas gracias.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

**ANEXO 6: MAYOR RUZ - ENTREVISTA N°1:
COMERCIANTES INFORMALES (2019)
ESQUINA DE LA AV. FÁTIMA CON AV. LARCO
Jueves 17 de octubre del 2019 / 10:48 A.M.**

E: ENTREVISTADOR

P1: ENTREVISTADO N°1 (MAYOR RUZ)

1: ACOMPAÑANTE 1

2: ACOMPAÑANTE 2

E: Ésta va a ser la entrevista número uno y quiero que me cuente un poco sobre su origen, ¿De dónde viene? ¿Porque el día de hoy esta acá? ¿Cuál es su nacionalidad?

P1: Eh, venezolano.

E: Venezolano. ¿Usted ha migrado?

P1: Tuve que migrar este año, un año y cuatro meses.

E: ¿Por qué motivo migró señor?

P1: Bueno, porque no hay fuente trabajo, no hay esperanza para los jóvenes, para estudiar. Este... hoy se gana uno al mes más o menos 13 o 12 dólares mensuales.

E: 13 o 12 dólares mensuales.

P1: No alcanza para la comida, no alcanza. No hay medicina. Los hospitales están sin equipos, implementos.

E: ¿En tema de seguridad también?

P1: Si, en tema de seguridad igual, pero más ahorita, más es el problema de la crisis económica. Venezuela es un país con la reserva de petróleo más grande del mundo entero.

E: Tiene muchas cosas.

P1: Y hoy no hay gasolina.

E: Claro. Es un tema muy difícil de verdad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1: Y yo migré. Porque la verdad yo quisiera estar en mi país. Uno migra porque y para mandar el dinero a su familia.

E: ¿Usted piensa retornar a su país?

P1: Sí. Cuando caiga el gobierno, a los pocos meses...

E: Pero cuando tenga que cambiar el gobierno, ¿no? ¿Porque ahorita es una situación muy difícil? ¿Usted piensa que pueda cambiar el gobierno?

P1: No, yo creo que de la forma pacífica no. No cambia, creo que lamentablemente, con la forma militar ellos no cambian.

E: ¿Usted ha venido acá con su familia?

P1: Una hija nada más.

E: ¿Ella, ahora, también se encuentra con usted?

P1: Sí.

E: ¿Ha podido conseguir tener un lugar para vivir?

P1: Sí.

E: ¿Y usted se siente cómodo en ese lugar?

P1: Bueno, sí.

E: Perfecto, ¿Usted tiene los servicios básicos?

P1: Donde estamos sí.

E: ¿Usted es creyente religioso?

P1: Sí.

E: ¿Usted profesa alguna religión?

P1: Sí

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿católico?

P1: Evangélico. Disculpe, para no perder, porque si no... (El entrevistado sube al microbús)

E: Sí, no se preocupe.

(El entrevistado regresa)

E: ¿Ustedes se dividen los buses?

P1: Por orden.

E: ¿Cómo van llegando?

P1: Sí.

E: ¿Usted va a la iglesia ahora que esta acá?

P1: Sí.

E: ¿Cuál es la meta que le gustaría de repente desarrollar acá en el Perú? O tal vez a largo plazo, ¿no?

P1: A largo plazo bueno, este, ejercer un oficio realmente, y la meta es siempre es trabajar y ahorrar. Pero no se puede. No podemos ahorrar.

E: ¿Usted estudió en Venezuela?

P1: Sí.

E: ¿Cuál ha sido su profesión?

P1: Médico

E: Usted es médico, ¿Y le gustaría ejercer su profesión acá?

P1: Claro, pero no se puede, ninguna profesión se puede ejercer acá, ninguna, ninguna. Si es legal, yo lo considero legal porque en Venezuela también, sí, tú vas con tu profesión, no lo puedes hacer allá a menos que hagas un papeleo. Quiero irme.

E: Son difíciles los trámites acá.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1: Costosos. Algunos venezolanos, la mayoría de los jóvenes venezolanos son, no todos, por supuesto, pero el mayor porcentaje son profesionales y deberían aprovechar eso. Entonces lo que uno hace es vender en los micros.

E: ¿Y por qué decidido exactamente venir acá a los micros? ¿Fue la primera vez que lo hizo cuando llegó?

P1: Sí, sí, sí. Porque eso es lo que veíamos.

E: ¿Cómo vio la mecánica que había para vender? ¿La misma forma hay en Venezuela?

P1: Sí hay, pero no tanto.

E: ¿Usted qué productos vende?

P1: Caramelos.

E: ¿Siempre ha vendido los mismos?

P1: Sí.

E: ¿No sé si me puede contar su primera experiencia?

P: Sí, siempre he vendido esto. Si se vende algo, lo que pasa es que ahora hay menos demanda.

E: ¿Menos demanda?

P1: Sí, hay que trabajar fuerte aquí.

E: He visto menos personas que están vendiendo.

P1: Sí, porque algunos micros no les dejan.

E: ¿No les dejan?

P1: No dejan subir.

E: ¿Hay limitantes? ¿De repente les cobran en el momento que quieran subir? ¿Alguna vez?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1: No, no, algunos dependen, es que fastidia, es eso. Molesta, lo molestan a uno, se molestan ellos, molesta a los pasajeros. Uno parece que estuviera pidiendo, nosotros lo hacemos por obligación.

E: Porque he visto casos que los dejan subir, pero les suben el volumen muy alto y eso incomoda.

P1: Sí, sabemos que a los pasajeros los incomoda, pero, ¿qué vamos a hacer?

E: Pero usted oferta un producto, ¿no?

P1: Sí, sí, claro. Y la gente sí nos colabora, sí colabora.

(Persona externa interrumpe la entrevista)

P1: Sí, uno lo hace por necesidad, pero sí cubre los gastos. Antes era más, pero sí cubre los gastos que va a pagar.

E: ¿O solamente para subsistir?

P1: Pa subsistir. Lo malo también como todo, debemos pagar alquiler. Eh, si esa es la desventaja. Porque la comida no, uno se la come.

E: ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros tal vez? He visto que unos venden maní...

P1: Porque hay más salida.

E: Hay más salida. Ahhh. ¿Es más rápido? ¿Es más fácil vender esos productos?

P1: Más fácil, sí, sí.

E: ¿Usted cree que me podría contar? Sé que es un tema un poco personal, pero, ¿me podría contar su primera experiencia al vender? ¿Tal vez la primera vez? ¿Se acuerda su primera vez?

P1: Uno tiene imagen que estuviera pidiendo, y sí le da pena a uno, pero usted no tiene que hacerlo.

E: ¿Usted ya se acostumbró?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1: Sí.

E: ¿Cuánto tiempo tiene más o menos haciendo esto?

P1: Vendiendo, como 5 meses

E: ¿Usted ha llegado hace 5 meses?

P1: No, tengo como un año aquí.

E: ¿Qué es lo que le motiva a seguir vendiendo productos?

P1: Bueno, me motiva la necesidad.

E: ¿Entonces me dice que es rentable para subsistir?

P1: Es rentable comparado con Venezuela, porque no es bueno bueno tampoco. Comparado con Venezuela aquí uno come al menos. Pero de que es rentable tampoco no.

E: ¿Usted piensa que ha crecido? Bueno, es un pequeño negocio.

P1: Sí.

E: ¿Ósea antes uno podía venir a vender una bolsa de golosinas o ahora menos?

P1: Ahora toditos vendemos menos. Ahora todo lo contrario, ahora se vende menos.

E: ¿Se vende menos? ¿Por qué cree que se vende menos?

P1: Porque los micros no dejan, muchos no dejan.

E: ¿Hay alguna empresa, así, exacta, que no deje?

P1: Sí, esos de California.

E: Ah, ok, ¿no?, ¿para nada?

P1: No y la gente se cansa, mucho vendedor. Lo que pasa es que como no consiguen trabajo. Entonces el que llega se pone a hacer esto, por eso uno también vende menos y porque la gente también se cansa.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿En algún momento, no, de repente ha pensado en vender otro tipo de producto que tal vez les pueda llamar la atención?

P1: Bueno, sí, otras cosas.

E: Y una consulta, usted antes de subir a los micros, ¿usted prepara un discurso? Ósea, ¿está pensando en lo que va a decir?

P1: No, no. Algunos la mayoría sí, pero uno improvisa ahí porque no se puede decir siempre lo mismo.

E: ¿Pero generalmente cuando usted sube a los micros que es lo que generalmente dice?

P1: Uno da gracias primero, buenos días y que disculpe porque ocasiona molestias. Bueno hay unos, porque hay unos que cuentan la historia completa, ¿y eso ya para que si todo el mundo sabe lo que está pasando?

E: ¿Siente que hay diferencia desde que comenzó hasta ahora cuando les explicas a las personas?

P1: Sí, pero ya todo el mundo sabe, no hay que hablar mucho.

E: ¿Usted cree que a las personas lo conocen ya?

P1: Ya todo el mundo sabe cuál es la situación del venezolano.

E: ¿Usted piensa que hay una mejor ruta para poder vender?

P1: No

E: ¿Todos son iguales? ¿Y alguna hora de repente? Porque sé que algunas personas vienen a las 10.

P1: En las tardecitas, hay más afluencia de gente.

E: En la tarde hay más gente.

P1: Y a medio día también

E: Usted me dice que las personas se sienten un poco incómodas.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P1: Claro, algunos.

E: ¿Hay algún gesto que le hagan?

P1: Sí.

E: ¿Sí?

P1: Si, síguele preguntándoles a ellos, no es por no contestarte y ellos te van a decir lo mismo (intervención de dos individuos más)

E: ¿Hay algún gesto que ustedes hayan visto?

1 y 2: Sí, hay algunos que dicen que ofenden y otros que dicen cállense.

E: ¿Los choferes?

2: Si, apúrese, apúrese.

1: Avanza, avanza.

E: ¿Los cobradores y los choferes?

2: Sí, porque también andan con el tiempo medido. Ellos tienen el tiempo medido.

E: Pero, ¿ustedes le siguen la ruta?

1: Sí, sí.

E: No habría tiempo tal vez de perder la...

2: No uso se baja donde ellos se paran, ellos no se paran por uno. Si se paran en la esquina uno se baja

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

**ANEXO 7: ENTREVISTA N°2: COMERCIANTES INFORMALES (2019)
ESQUINA DE LA AV. FÁTIMA CON AV. LARCO**

Jueves 17 de octubre del 2019 / 11:05 A.M.

E: ENTREVISTADOR

P2: ENTREVISTADO N°2

1: ACOMPAÑANTE

E: Hola.

P2: Hola.

E: ¿Es de nacionalidad venezolana?

P2: Sí, soy venezolana.

E: ¿Es tu hijito?

P2: Sí, es peruano.

E: ¿Es tu único hijo?

P2: No, tengo 2.

E: Tienes 2 más. ¿Él es el menor?

P2: Sí.

E: Hola, que lindo. ¿Siempre te acompaña?

P2: Sí, yo estoy sola aquí con mis hijos y mi esposo. Mi esposo trabaja y él dejo al niño en el jardín y con él me vengo acá.

E: ¿Tu esposo es peruano?

P2: No, es venezolano.

E: Pero él nació acá, es peruano, que lindo. ¿Cuánto tiempo tiene?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P2: Tiene 10 meses.

E: ¿Siempre está contigo? ¿Él te va acompañando? ¿Generalmente a qué hora vienes para lo que es ventas?

P2: Yo dejo a mi niño en el jardín y de ahí me vengo porque yo a las 11:30 me voy a buscarlo nuevamente. Como tengo que ir, solo trabajo el tiempo que él está en el jardín.

E: Solamente el tiempo que él está en el jardín ¿Tu migraste por la misma condición?

P2: Sí, por la misma situación que está en Venezuela.

E: ¿Has pensado en retornar? ¿Crees que sería muy difícil?

P2: Sí, quisiera retornar, pero todavía no. Cuando se acomode un poco más.

E: ¿Crees que haya un futuro mejor acá en Perú?

P2: Bueno, en realidad, estoy pensando en migrar a Colombia porque ya mi esposo consiguió un trabajo fijo allá y eso, pero todavía no sé exactamente qué tiempo. Por ahora estamos acá.

E: Claro. ¿Quiénes viven contigo?

P2: Mi esposo, mi otro hijo, él y yo.

E: ¿Están en un cuarto?

P2: En un cuarto.

E: ¿Están alquilando un cuarto muy lejos de acá?

P2: Vivo por La Esperanza.

E: ¿Usted viene todos los días para acá?

P2: Sí.

E: Wow, ¿eso es fuerte no?

P2: Sí.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Quiénes colaboran con el pago de los gastos? ¿Su esposo y usted? ¿Ambos?

P2: Sí.

E: ¿Y cuenta con los servicios básicos? ¿Que tenga agua? ¿Luz?

P2: Sí, los tenemos.

E: ¿Usted ha estudiado en Venezuela?

P2: Sí, tengo estudio superior en contabilidad.

E: ¿Usted es creyente religioso?

P2: Sí, soy cristiana.

E: Cuando ha llegado acá, ¿ha podido ir a la iglesia o se ha integrado a algún grupo?

P2: Sí

E: ¿Usted posee una meta ahora? ¿Tal vez una meta en su vida que quiera realizar con esto?

P2: Uno siempre tiene una meta, por lo menos ahorita es al menos es mis hijos, el mejor futuro para mis hijos y que ellos puedan estar estables y eso.

E: Claro. Ahora, ¿pero también se da el tiempo de realizar algo que le guste? ¿Un hobby?

P2: Bueno ahorita, no me da tiempo de nada.

E: Bueno, no sé, he visto algunas personas que les gusta cantar.

P2: Ahorita no.

E: ¿Por qué decides vender productos en el transporte público?

P2: Porque puedo manejar de mi tiempo, puedo llevar a mi niño venir, trabajo un poco, voy y atiando a mis hijos.

E: ¿Crees que el tiempo es más flexible para que puedas tener toda la situación?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P2: Para poder cuidar a mi niño, porque como no tengo a nadie quien me los cuide y realmente ósea si yo tengo un empleo para pagar la guardería de los dos, costaría mucho.

E: ¿La guardería de los dos también está por La Esperanza o está por acá tal vez?

P2: No, ellos no están en guardería, es que el niño va al jardín y a él lo traigo pa acá, voy y lo retiro y los cuido.

E: ¿El jardín también está en La Esperanza?

P2: Sí.

E: Ok. ¿Qué productos vendes disculpa?

P2: Maní confitado y maní salado.

E: ¿Esos son los primeros productos que tú has vendido?

P2: No, anteriormente vendía caramelos Next.

E: ¿Hace cuánto empezaste a vender acá?

P2: Yo tengo un año aquí en Perú y tengo dos meses trabajando así en los buses.

E: ¿Por qué decides cambiar esos caramelos por maní confitado ahora y antes vendías caramelos Next? ¿Por qué ese cambio?

P2: Por la temporada del frío.

E: ¿No sé si tal vez me podrías contar tu primera experiencia subiendo a un micro?

P2: Bueno mi primera experiencia gagueando, ja,ja,ja

E: A veces da cosas.

P2: Sí, primera vez que lo hacía y hablar así en público, hablaba así toda gaga y no. La primera vez no hable mucho.

E: ¿Gaga es como un poco tímida?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P2: Gaga es hablar a, si, co, mo...

E: ¿Es un término de Venezuela?

P2: Sí.

E: Ok. ¿Cuánto dinero comenzaste a invertir en tus productos? ¿Tenías un precio así? ¿O un día fuiste a comprar una caja nada más de caramelos y tener que probar como suerte?

P2: Sí.

E: ¿Crees que es rentable vender productos?

P2: Sí.

E: ¿No sé si me podrías decir cuánto aproximadamente es tu ganancia?

P2: Como 20.

E: 20 soles. ¿A cuántos buses tienes que subir?

P2: Varios, bastantes.

E: ¿Más de 10?

P2: Sí.

E: Más de 20 buses para ganar 20 soles. ¿A cuánto lo ofertas?

P2: Un sol. Pero hay veces que los buses no colaboran, ósea no compran, algo así.

E: ¿Y me dices que no están colaborando porque no los dejan subir?

P2: En los Nuevo California no

E: ¿Y por ejemplo en otros es más fácil?

P2: Sí.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Ustedes les piden permiso a los cobradores?

P2: Sí, pedimos permiso al autobús para poder subir.

E: ¿Pero cuando están en el bus, ellos los ayudan? Ósea, ¿por ejemplo bajan el volumen de la radio?

P2: Algunos, otros le dan más volumen.

E: Porque eso es muy incómodo, unos le suben más volumen cuando están subiendo.

P2: Sí.

E: ¿Piensan que es una forma de fastidiarlos tal vez?

P2: Puede ser, pero ya como, uno esta inmune a esas cosas, no les prestas atención. Permitió y luego no colabora para que nosotros vendamos, bueno si no quiso no quiso

E: ¿Si vieses que ganas muy poquito? ¿Qué acción intentas tomar?

P2: Nada, me voy a mi casa.

E: ¿Qué es lo que te impide crecer en este negocio? ¿No has pensado en tal vez vender un producto nuevo? ¿O crees que esto es más fácil y asequible?

P2: Hasta ahorita como sí resulta no he pensado en otra cosa pues.

E: ¿Has sentido alguna incomodidad de parte de los pasajeros? ¿De los cobradores de repente en el momento que tú estás haciendo tu discurso? ¿Que tú estás hablando?

P2: Sí, que, si se ponen a hacer muecas, que se le ponen así a uno o miran mal pero normal, yo ya estoy acostumbrada.

E: ¿Pero tú por qué crees que es? ¿De repente tu condición de migrante? ¿O solo de subir al micro?

P2: Lo que pasa es que hay demasiados vendedores y se fastidian porque hay tantas personas que suben a los micros a vender.

E: ¿Tú preparas un discurso antes de subir?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P2: No, yo solo ofrezco el producto y ya.

E: ¿Tú has visto que según al horario de bus hay mayor predisposición que la gente que viene en la tarde o después de almuerzo? ¿La gente está más feliz y podría ser que compren más o salen en la mañana? ¿O es igual?

P2: Quizá en la mañana es más suave como apenas van saliendo no hay tantas personas que han subido, pero en la tarde como hay más movilidad de las personas se vende más.

E: De repente, después de la hora de almuerzo o del trabajo salen molestos, si les afecta. ¿Ustedes de repente han visto?

P2: No.

E: ¿Hasta aproximadamente que hora se suelen quedar? ¿Ustedes vienen en la mañana?

1: Sí, hay gente que viene en la mañana y hasta las 6 de la tarde. Otros que trabajan solo en la mañana, otros en la tarde y otros trabajan todo el día. Pero la mayoría a las 6 sale

E: ¿Usted suele traer alguna cosa al subir a vender? ¿Tal vez traen un cartel o algo? ¿Solamente sus productos?

P2: Solamente los productos.

E: Lo único que los acompaña. Ok. ¿Ustedes modifican su tono de voz al momento que van a subir al bus?

1: Sí. hay que hablar un poquito duro, porque a veces está el radio prendido

E: ¿Hablar duro y hablar fuerte?

1: Y preciso.

E: ¿Más menos cuanto tiempo tienen decir? Tiene que ser rápido por lo que me dicen, por el tiempo de los buses.

1: Un minuto para poder explicar.

E: Bueno, esas serían las preguntas, quería preguntarles nada más. ¿Aproximadamente a cuántos buses sueles subir al día?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

1. Unos 40 o 50 buses.

E: ¿40 o 50 buses?

1: Claro, hay gente que se sube a más porque este más tiempo

E: ¿Y me dices que estas desde la mañana hasta las 6 de la tarde?

1: Sí.

E: ¿Sin parar?

1: No, no, sí. Descansar en casa a medio día.

E: ¿Me podría decir cuánto es su ganancia diaria aproximadamente?

1: Si uno trabaja todo el día uno puede ganar como promedio 40 soles. Sí, le pueden quedar 40 soles.

E: ¿40 soles? ¿Pero disminuyendo lo que usted ha comprado?

1: No, me quedará menos. Póngale de 35 a cuarenta. Otros ganarán más, otros con menos, pero por ahí está. No da mucho, es como el sueldo mínimo.

E: Es un trabajo difícil y cansado.

1: Si, es cansado.

E: ¿Han tenido algún problema con la municipalidad?

P2: No.

1: Migraciones a veces lo agarra a uno, pero si uno tiene sus papeles en regla no pasa nada.

E: ¿No por qué venga migración sino por la venta de productos?

1y P2: No.

**ANEXO 8: ENTREVISTA N°3: COMERCIANTES INFORMALES (2019)
ESQUINA DE LA AV. FÁTIMA CON AV. LARCO**

Jueves 17 de octubre del 2019 / 11:38 A.M.

E: ENTREVISTADOR

P3: ENTREVISTADO N°3

E: Hola, este... no sé si me podrías contar un poco de tu experiencia subiendo a los micros. Yo lo que quiero saber es como es el discurso que tienen ustedes. Primero voy a comenzar preguntándote sobre ti, jajaja, si no te incomoda. ¿Un poquito? ¿Tu nacionalidad cuál es?

P3: venezolana.

E: Has migrado. ¿Por qué has migrado?

P3: Por la situación del país.

E: ¿Piensas retornar a tu país?

P3: Claro.

E: ¿Pero crees que es difícil? ¿O crees que eso ahora es difícil? ¿Lo harías ahora? ¿Lo harías en un tiempo?

P3: Lo quiero ahorita, pero todavía no puedo porque no, allá la cosa esta difícil y no es fácil estar allá. Pero si es deirme, me quiero ir y traer a mi familia.

E: ¿Tu familia está allá?

P3: Claro, mis amigos, todo.

E: ¿Tú ahora vives con alguien? ¿O solo?

P3: Solo.

E: ¿Alquilas un cuarto también?

P3: Sí.

E: ¿Eres casado? ¿Tienes hijos?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3: No.

E: ¿Viniste totalmente solo y tú le haces una remesa a tu familia?

P3: A mi familia, a mi papá y a mi mamá.

E: ¿Tú ahora tienes lo servicios básicos? ¿De agua? ¿De luz?

(P3 afirma con la cabeza)

E: ¿Eres creyente religioso?

P3: Claro, en Dios.

E: ¿Dios? ¿cristiano? ¿evangélico?

P3: Aaah, Dios.

E: Un Dios, ah, sí, ¿participas de repente de una actividad ahora? ¿Ósea dentro de tu rutina?

P3: ¿Cómo?

E: Ósea, dentro de tu rutina de tu día, ¿participas en una actividad que te gusta? ¿ósea un hobby?

P3: Ahhh, a veces que voy a la loza a jugar básquet, a veces.

E: ¿Con algún grupo de amigos acá?

(P3 afirma con la cabeza)

E: ¿Posees alguna meta ahora que quieras realizar?

P3: Claro.

E: ¿Cuáles son tus metas?

P3: Mi meta es reunir lo más que pueda para irme a Venezuela, montarme un negocio, comprarme una casa, un carro o algo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Tú has estudiado? ¿O has podido estudiar algo en Venezuela?

P3: Claro, ingeniería en producción audiovisual y profesor de educación física.

E: ¿Qué edad tienes?

P3: 21.

E: 21 años, ¿Por qué decidiste venir a vender los productos? ¿Fue tu primera opción?

P3: No, vale, lo que pasa es que yo he tenido varios trabajos donde no me han pagado e igual mucho con los inmigrantes y de verdad no les pagan.

E: Eso es abuso eeh.

P3: En el último trabajo que tuve me quedaron debiendo 1500 soles, entonces muchos preferimos venir vendiendo nuestras golosinas, nuestro maní que pueda trabajar cualquier. A parte te tratan mal, te abusan, que trabajas mal el tiempo.

E: ¿Cómo que te condicionan, ¿no?, si quieres que te vean a tal hora y haz esto. Entonces, ¿cuánto tiempo tienes en Perú?

P3: Más de un año.

E: Entonces tú has llegado a hacer algunos oficios acá y dices que no era, no era... (no termina la oración). Y decidiste intentar venir a vender en dulces. ¿Cuánto tiempo tienes aproximadamente vendiendo en buses?

P3: Como 4 meses.

E: ¿Qué productos vendes?

P3: Maní confitado.

E: ¿Y antes vendías otros productos?

P3: Si, así como te digo, caramelos.

E: ¿Y por qué decidiste cambiar de productos?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P3: Es que se venden un poco más estos, como es temporada de frío. Bueno, ya está pasando.

E: Bueno, ¿tú recuerdas cuál fue tu primera inversión para la venta de tus productos?

P3: Sí.

E: ¿Más o menos cuanto gastaste?

P3: Como treinta y algo.

E: ¿Crees que es rentable vender productos?

P3: Sí.

E: ¿Puedes sacar para pagar tus gastos?

P3: Claro.

E: ¿Aproximadamente cuánto es tu ganancia en el día?

P3: Depende, hay días que no.

E: ¿Un día así regular qué puedas sacar?

P3: 40 soles.

E: ¿Un día máximo así, si pudieras sacar un poco más? ¿Cómo cuánto?

P3: Como 70.

E: ¿Pero eso es trabajando todo el día? ¿Desde la mañana hasta la tarde?

P3: Claro, desde las 9 hasta las 9.

E: ¿Sí? ¿De 9 a 9? ¿Y siempre vendes acá en esta zona? ¿O cambias?

P3: No.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Tienes facilidad para vender tus productos? ¿Tú preguntas a los conductores y ellos aceptan?

P3: Tengo que pedir permiso.

E: ¿Y si ellos te dicen que no que no te dan permiso?

P3: A veces te cierran la puerta en la cara como me ocurrió a mi ahorita. Cuando me iba a montar te cierran la puerta y no se aguanta más y a veces a uno le pega

E: ¿La primera vez si debe haber sido muy chocante?

P3: Sí.

E: ¿Si es fuerte no?

P3: Cuando va a llegar te la cierran así. Es fuerte, con tanta cosa estamos asados.

E: ¿Pero su relación con los cobradores no es buena?

P3: No, con la mayoría sí. Hay unos que son así más... son casos aislados y son más odiosos. La mayoría deja. La mayoría si deja y bromean con uno.

E: ¿Alguna vez ellos mismos les han comprado?

P3: Sí.

E: ¿Aproximadamente cuantos buses sueles subir al día?

P3: Unos 20 mil.

E: Ja, ja, 20 mil buses.

P3: Bastantes, como más de 100.

E: ¿Como más de 100 buses al día?

P3: Sí, sube y baja, sube y baja

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Y cambias de zona? ¿Cómo este uno te va dejando en otro lado y vas cambiando? ¿O siempre vienes acá?

P3: No, aquí y en la OR

E: ¿Ustedes igual?

P3: Sí vamos uno que otro sitio. Hay otros que se van de aquí y se van a otros sitios, pero la mayoría tiene más o menos dos o tres sitios.

E: Sí. He visto que unos bajan y suben en otro micro y así llegan hasta su destino y regresan.

P3: Sí, rutean.

E: ¿Ustedes también viven cerca de por acá?

P3: Yo vivo por aquí, en los Paujiles.

E: ¿Usted también vive cerca?

P3: Sí.

E: ¿Todos de 9 a 9 me dices no? ¿Y las rutas pueden ser variadas menos en las de California?

P3: No, las de Nuevo California no permiten. Algunos más que otros.

E: ¿Has considerado en que en algún momento del día o en alguna ruta en específico o especial los pasajeros son como este, compran más tal vez? ¿Por ejemplo, tú vas a un bus rojo y que van de repente al centro y sabes que a esa hora compran más? ¿O sabes que van más personas al mercado?

P3: Sí, compran mas

E: ¿Por ejemplo, en que situaciones podrías ver eso?

P3: En el medio día

E: ¿Cómo a las 12?

P3: De 12 a 2.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿sábados y domingo también se ve eso?

P3: Domingos son más lentos

E: ¿Tú sales a preparar tu discurso antes de subir? ¿Sabiedo que cosa vas a decir? O solamente cuando subes te...

P3: Lo que hago es darle los buenos días, las buenas tardes y disculparme por subir de esa manera y ofrecer el producto y ya. Y dar gracias a Dios.

E: ¿Si me pudieras contar la primera vez que subiste? ¿Cómo fue la primera vez que subiste a un bus?

P3: No, normal.

E: Sin roches, ósea sin roches.

P3: Me decidí y lo hice.

E: ¿Has pensado tal vez en cambiar lo que dices? ¿Tu discurso no?

P3: Todavía no.

E: Todavía no. Estas bien. ¿Crees que es rápido y efectivo? ¿Me dicen que tiene que ser un minuto no?

P3: Si, rápido.

E: ¿Bueno si hay personas que de repente cuentan su historia no?
(no se entiende, la persona parece alejada)

E: ¿Siempre vienes solo? ¿O alguien te acompaña cuando suben a los buses?

P3: Solo.

E: ¿Qué tanto suelen acercarse a los pasajeros cuando suben al micro cuando a contar su discurso?

P3: ¿Cómo?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Qué tanto suelen acercarse a los pasajeros cuando suben a los micros?

P3: ¿Acercarse?

E: Ajá, hay unos que caminan y van hasta el fondo y regresan, ¿o ustedes solamente se quedan adelante?

P3: Al frente y pasamos a ofrecer, para no estorbarlos

E: Bueno, ¿ustedes de repente dicen que cualidades tienen sus productos cuando suben?

P3: No.

E: Es que hay alguno que dicen que esto es rico, que quemas grasas y pueden conseguir más.

P3: Es que hay gente que dice que es para la gripe, para el dolor de hueso.

E: ¿Es que hay gente que dice eso no? Entonces, ¿quería saber si ustedes lo dicen?

P3: No.

E: ¿De repente dicen que algunas veces tienen alguna promoción por ejemplo de 2 caramelos por algo?

P3: Sí hay gente que sí, con el chocolate.

E: ¿Si, pero ustedes lo han hecho? ¿O otros? ¿Con sus productos no lo han hecho?

P3: Oferto a veces con los chocolates, los bombones.

E: ¿Y tú crees que le tienes que hacer algo a tu voz o lo modificas tu voz cuando hablas?

P3: No, un poquito más fuerte para que me escuchen

E: Bueno eso sería todo, muchas gracias.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

ANEXO 9: ENTREVISTA N°4: COMERCIANTES INFORMALES (2019)
AV. ESPAÑA 163 (En el frontis de la Universidad Leonardo Da Vinci)

Martes 12 de noviembre del 2019 / 7:02 P.M.

E: ENTREVISTADOR

P4: ENTREVISTADO N°4 (ANDRÉS SANTA MARÍA)

E: Hola, ¿Me podrías decir tu nombre?

P4: Andrés Santana Santa María.

E: ¿Cuál es tu nacionalidad? ¿peruano?

P4: Sí.

E: ¿De qué parte eres?

P4: Soy de Lima.

E: De Lima. Bueno, usted ha migrado acá a Trujillo.

P4: Recién, radico acá porque mi, mi mamá es de acá de Trujillo, pero yo he nacido en Lima.

E: En Lima, ¿Y por qué migró?, ¿Usted tiene alguna...

P4: Por el trabajo.

E: Por el trabajo. ¿Piensas retornar a Lima? ¿Te es más fácil estar acá?

P4: Pienso retornar a Lima, al menos antes del 20 de diciembre.

E: Del 20 de diciembre. Su ambiente familiar, ¿Usted es casado? ¿Tiene hijos?

P4: Tengo hijos, no casado, tengo hijos.

E: ¿Y vive con sus hijos?

P4: Sí, con mis hijos vivo.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿No sé si me podría decir la urbanización o lugar de dónde vive?

P4: ¿Acá en Trujillo?

E: Sí. Algo no tan...

P4: Acá en la Vallejo a la altura del Inka Farma.

E: Okey. ¿Su vivienda es propia o de repente es un lugar alquilado?

P4: Esa es, la casa de mi mamá es.

E: Es la casa de su mamá. ¿Usted cuenta con los servicios de agua, luz? ¿sí?

P4: Sí.

E: ¿Usted tiene alguna meta que quiera lograr últimamente?

P4: Yo soy albañil y mi meta es, uf, como todo ser humano, tener lo básico para poder vivir.

E: Usted está vendiendo productos en lo que son los micros, los buses trujillanos.

P4: Sí.

E: ¿Por qué decidió vender estos productos?

P4: Bueno porque lo mío como todo albañil el trabajo es eventual y ya pues, ¿No? La misma necesidad y eso.

E: ¿Dónde adquiere sus productos?

P4: ¿Ah?

E: ¿Dónde adquiere sus productos?

P4: ¿Dónde adquiero? Acá en el mayorista.

E: En el mayorista. ¿Desde cuándo labora vendiendo sus productos? ¿Desde cuándo tiene experiencia en todo este tipo?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

P4: Bueno pues, será algo de dos semanas.

E: ¿No sé si me puede decir cómo fue su primera experiencia vendiendo en los micros?
¿Cómo se sintió de repente? ¿Lo dejaron pasar? ¿Hubo algún rechazo?

P4: No, normal.

E: ¿Normal? Entonces, ¿Sí lo dejaron pasar, no tuvo ningún problema del parte del público?

P4: También, normal.

E: ¿De repente, no sé si tuvo algún inconveniente al momento en que sube a un micro, las personas de los micros le suben el volumen de la música o siente que hay más bulla tal vez?

P4: No, bueno, hasta el momento no me ha pasado.

E: ¿Hasta el momento no le ha pasado? ¿No?

P4: No, no me ha pasado.

E: ¿Ninguna experiencia así?

P4: No, no.

E: No ha tenido ninguna experiencia mala entonces en los micros. ¿Para usted es rentable vender en los micros?

P4: La verdad ahorita lo estoy haciendo por la necesidad de que mi hijo está mal, nada más, por eso lo estoy haciendo.

E: A usted no le gustaría.

P4: No, la verdad no. A nadie le va a gustar, ósea, lógico. Yo vivo de mi trabajo, pero como te digo lo mío es eventual y ahorita como mi niño está mal no me queda de otra, ¿No es cierto?

E: ¿No sé si me podría contar cuál es su relación con los cobradores o con los choferes tal vez? ¿Tiene un trato amigable o hay buses que de repente no lo dejan subir?

P4: De vez en cuando, mira, sí, ehm, cuando vas educadamente, pides un permiso, si te dejan subir, pero si te dicen que no, normal. De otra forma no vas a insistir, nada más.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Cuál es el trato? ¿Hay más vendedores en el momento de vender y de repente tienen una organización en cómo deben de subir a los micros si hay más de dos personas, tres personas?

P4: Oh, bueno.

E: ¿O sube de repente el que esté más cerca al micro?

P4: De repente, claro. Sí está más cerca, ¿No? O subes o si no le cedés a que él suba primero o algo similar a eso.

E: ¿Consideras que de repente las mujeres o las personas que llevan niños en los brazos tienen más posibilidad que le compren las cosas?

P4: Ah bueno si pues, sí los que tienen su bebe. Claro.

E: ¿Cómo considera eso?

P4: Normal, sí, tendrán mayor necesidad que uno me supongo, por eso.

E: ¿Tal vez hay un tema de que se sienten más identificados con unas personas?

P4: Parece.

E: ¿Aproximadamente a cuántos buses suele subir al día?

P4: Bueno, será, quince buses, veinte buses.

E: ¿Eso en un transcurso de cuánto tiempo más o menos? ¿De repente toda la tarde o la mañana?

P4: Todo el día prácticamente.

E: Todo el día quince buses.

P4: Sí, yo salgo como a las 4 de la mañana del cuarto en que yo estoy acá en Vallejo, de la casa de mi mamá me voy al hospital. Estoy como promediar hasta las 6 de la mañana, 7 de la mañana, de ahí salgo. Después hasta las 3 de la tarde, que es el horario de visita, ahí voy al hospital, de ahí vuelta salgo. A las 6 máximo, una hora, de ahí ya me voy. Me voy al hospital y de ahí voy a casa.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Considera que de repente hay un horario en el que se pueda vender mejor? ¿O lo ha visto indiferente? ¿Ha visto que en cualquier momento o varía, de repente en la mañana que la gente está más despejada o de repente en la hora que la gente sale al almuerzo? ¿O no lo ha visto de repente?

P4: No lo veo así yo porque esto no es lo mío. Te digo la verdad, esto no es lo mío. Pero sí que me he dado cuenta un poco en la mañana, que te dan un poco más, que la gente está movilizándose desde temprano, para el trabajo, así. Pero no le tomo mucha importancia porque la verdad esto no es lo mío. Yo como te digo, yo estoy acostumbrado a vivir de mi trabajo y esto que estoy haciendo ahorita es por necesidad, porque tengo un niño que tengo que cuidar y como te digo yo no tengo como darle, por eso estoy haciendo esto.

E: Bueno, una pregunta más, usted sabe que el tema de su discurso, cuándo usted habla, ¿lo tiene preparado, viene más o menos pensando qué es lo que va a decir o de repente entre y dice lo que siente?

P4: No, es improvisado.

E: ¿Es improvisado?

P4: Es improvisado, me nace nada más. Tratar de llamar al público, a la persona de una manera humilde o correcta, es algo improvisado. No lo tengo grabado, no. Eh, no es algo que...

E: ¿O tal vez viene pensando en qué es lo que podría decir o de repente, a veces, creo que los choferes lo apuran tal vez para que baje?

P4: Exacto.

E: ¿Es posible?

P4: Bueno, sí me ha pasado una vez o dos veces.

E: Porque he escuchado que, de otras personas, que como los apuran deben de estar pensando que es lo que podrían decir, cosas menores que podrían decir para que puedan decirlo todo, al final. No sé si te ha pasado eso.

P4: Bueno, sí.

E: No sé si tal vez lo viene pensando, viene diciendo “voy a decir eso”.

P4: Es improvisado.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Siente que todavía usted no tiene el control de lo que está diciendo sino de que va?

P4: No, porque solamente digo lo que me está pasando.

E: ¿No sé si es posible que si usted quiera decirme cuánto es su ganancia al día? O tal vez quiera mantenerlo reservado.

P4: Prefiero mantenerlo reservado, pero, sí, normal. Es para el gasto de mi niño.

E: No, sí claro. Es un tema, no sé si de repente, me pueda decir un aproximado tal vez.

P4: ¿Cuánto tal vez? ¿50 soles? 40 soles.

E: Qué en quince, veinte buses, de los que se pueda subir. Bueno, esas serían las preguntas. Usted tiene dos semanas, pero no sé si tal vez usted ha pensado en innovar el producto, ¿le está yendo bien con esos productos? ¿los está vendiendo o tal vez quiera cambiar con otro? No, no sé si tal vez esté pensando en eso.

P4: No.

E: Bueno, esas serían las preguntas, por último, nada más, si usted tiene alguna religión, algún pasatiempo.

P4: Congrego. Voy a la congregación, testigos de Jehová.

E: Eso sería todo, muchas gracias, voy a guardar el audio.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

**ANEXO 10: GABRIEL - ENTREVISTA N°5: COMERCIANTES
INFORMALES (2020)**

ESQUINA DE LA AV. FÁTIMA CON AV. LARCO

Sábado 26 de setiembre del 2020 / 1:42 P.M.

E: ENTREVISTADOR

G: ENTREVISTADO N°5 (GABRIEL)

Gabriel: Uy, a veces todos voltean. Tú pasas, les hablas y gente solo te mira. Es algo interno que a veces uno no domina bien o no soporta, ¿me entiendes? Cuando subo a un carro es diferente; hablo con dos o tres personas, tal vez cuatro si va “full” el carro, pero son cuatros personas que dicen que no y sigo mi camino, no hay problema. Yo evalúo tu actitud. Me puedo quedar un poquito más o un poquito menos. Hablo contigo un poquito más, pero en un autobús estoy obligado a quedarme cuando todo el mundo te voltea la cara.

Entrevistador: Entonces, tu nombre es Gabriel.

Gabriel: Sí.

Entrevistador: ¿Eres venezolano?

Gabriel: Sí.

Entrevistador: ¿Hace cuánto tiempo, aproximadamente, estás en Perú o cómo llegaste?

Gabriel: Yo tengo un año y tres meses en Perú. Llegué en junio del año pasado (2019).

Entrevistador: ¿Directamente a Trujillo?

G: Bueno, inicialmente entré por Tumbes, llegué a Chiclayo y no me gustó mucho. Mi intención era llegar a Lima, pero al llegar a Trujillo, haciendo escala, me gustó la ciudad. Se parece a la mía; la ciudad de donde provengo.

E: Preferiste quedarte acá.

G: Preferí quedarme acá.

E: Entonces, hasta el momento, tú has estado realizando ventas en el espacio público.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

G: Por la Pandemia. Anteriormente estaba trabajando en un restaurante. Bueno, inicialmente comencé a trabajar de seguridad en una discoteca, luego pasé a trabajar a un pequeño restaurante y por motivos de la pandemia cerraron todo.

E: Ahí es donde tú decides vender.

G: Tenía que pagar la residencia.

E: Me comentaste que vendías en buses, pero prefieres vender acercándote a las personas, como a los taxis o en espacios más pequeños, porque, tal vez, hablar con un público grande significaría ser rechazado por ellos.

G: Pasa que, y para que me entiendas un poco mejor, no me molesta hablar frente a un grupo de personas, lo he hecho y no siento nada por hablar frente a ellas. Pero cuando se trata, por ejemplo, de vender este tipo de productos, la gente tiende a esquivarte, puede que volteen y ni te miren o miren hacia abajo o agarren el teléfono, ¿si me entiendes? Es el rechazo cuando hay 30 personas, qué es lo que hay, no puedo...mi persona...es algo interno. 30 personas voltean a esquivarte y a veces no lo soportas bien. Te sientes mal, te baja el ánimo y dices, Bueno, por qué lo estoy haciendo; porque estás obligado a hacerlo. Por ejemplo, si al hablar con ellas, no lo quieren, no importa, yo sigo intentándolo porque es una sola persona. En cambio, con las otras 30 personas, estoy obligado a seguir mirando cómo me esquivan.

E: ¿Crees que, por ejemplo, tienes más acogida en la venta cuando te acercas a las personas de forma individual o en grupos más pequeños que cuando vendías en un bus? Tomando en cuenta, por ejemplo, el tiempo que te demoras en dar un discurso dentro del bus, digamos 5 minutos, y la cantidad de personas. ¿Tienes mayor acogida de compra ahí o crees que lo has conseguido vendiéndole a cada persona?

G: Te voy a ser sincero. Depende mucho del tipo de persona. Como dices, por las cuestiones de tiempo, tienes un público más grande, un público cautivo, por decirlo de alguna forma, pero es un público cautivo mientras uno esté ahí o ellos se bajen. Pueden ser 3, 4 o 5 minutos. Hay personas que hacen un show dentro del autobús. Es el sentir de cada uno. Te paras, hablas 5 minutos y todos voltean; esa es la parte que no domino. Te dan 50 centavos o un sol y para ellos estuvo bien. Yo no, me siento bien por un sol que sentir el rechazo. En un autobús gano menos. En cambio, con un auto, en escasos dos minutos o minuto y medio, mientras cambia la señal, puedo irme a otro fácilmente. Entonces, me enfoco en una persona porque es más fácil para mí. Supongo que, por la personalidad, así como puedo hablar ahora contigo.

E: ¿Podrías contarme lo que le dices a una persona para que te pueda comprar? De repente tenías planeado qué decir al llegar o es algo más improvisado.

G: He visto gente que cuando se sube a un autobús, te cuenta una historia, como tratando de llegar a ti. Te cuenta una anécdota o de su viaje y lo mal que lo han pasado, o la necesidad que sienten ellos porque se les venció la renta o porque no han desayunado. Es parte de lo

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

que dicen, no digo que sea mentira o verdad, es su manera de llegar al público, simplemente. Pero eso no va conmigo. Yo cuando hablo, por ejemplo, contigo, no vengo a contar ninguna historia, solo a ofrecerte un producto; es mi deber y solo salgo a trabajar. Lo más que digo es esto, Buenos días caballero, buenas tardes caballero (o señorita, dependiendo a quien me dirija), estoy ofreciendo ricos caramelos de menta, chocolate con leche, chicles, mascarillas KN95 con cuatro capas y completamente selladas (y también les muestro el alcohol por si desean), pueden darme la moneda que ustedes deseen compartir conmigo, alguna de 20 o una de 10 y si no, tengan un buen día, ya será en otro momento. Y así sigo con el siguiente carro. Sin contarte una historia triste. Se me va el tiempo; un minuto, lo que dura el cambio. Ya la gente tiene con lo bueno y lo malo que le pasa a sí misma como para saber qué cosas malas pasan en otro lado. No es mi estilo. Es estilo de cada quién es diferente. Siempre salgo con la intención de darte una sonrisa, aunque no se vea por la mascarilla. Pero a veces se ríen. Mira, me pasó algo. Cuando tú estás en el autobús, todo el mundo está pendiente de tus reacciones. A veces hay reacciones que no puedes controlar. Yo me le acabo de acercar a un caballero y le digo, Buenas tardes caballero, disculpe, tengo caramelos de menta, chocolate con leche, chicles, por cualquier colaboración que tenga. Mientras él estaba contando monedas, yo observo y le dije, Amigo, cualquier moneda que tenga, alguna de 20 o una de 10, lo que desee darme; entonces él me dice, No, no puedo. Me retiré y luego me reí, porque se me salió y no le podía obligar. Él escucha mi risa y me pregunta, Por qué te ríes, como con una actitud un tanto déspota. Le respondí, Caballero, porque estoy vivo, es mejor reír para no llorar. Como te digo, con un carro me retiro y simplemente paso a otro, pero en un autobús estoy encerrado; es una caja. Si se pone fea la cosa, es decir, no les gusta mi actitud o que yo me haya reído, qué puedo hacer. Es algo que intento evitar y por eso busco otros modos. Tal vez gane menos, pero me siento más contento.

E: Tengo una duda. ¿Por qué vender caramelos y no otro producto? Tal vez maní o bombones.

G: Puedes variar entre productos salados o productos dulces, está bien. Pero básicamente es por el costo del producto y la ganancia. El maní tienes que comprarlo por cantidad, comprar bolsas para embolsarlo. Lleva un costo y lleva un tiempo, aparte que muchas personas no son asiduas para comprar este tipo de producto. Es más por la manufactura.

E: De repente no ven bien el producto por el tema sanitario de la pandemia.

G: Es justamente eso. Muchas personas prefieren no comprar productos en la calle por el tema sanitario. Antes no había tanto problema. Pero ahora se ha restringido ese tipo de mercado porque empiezan a pensar cómo es que fue manufacturado o cómo fue tratado. La gente a veces se lleva el producto y otras prefiere darte la moneda, lo cual no está mal. En cambio estos, tú le pones alcohol y él solo abre la bolsa. Como es dulce, se lo puedes dar a un niño o como un pequeño regalo o te colaboran simplemente. Es más fácil por cuestiones de costo y tratamiento.

E: Tal vez es también por la misma facilidad de adquisición en un local, que puedas comprarlo fácilmente. ¿Cómo lo adquieres?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

G: El problema es la manufactura. Tanto como el maní o la trufa acaramelada, los consigues en bolsones porque así te los venden y uno tiene que comprar las bolsitas para rellenarlos; es manufactura. En cambio, esto es más fácil porque puedes combinarlos. Por lo que yo he visto, la gente tiende a escoger con este tipo de productos. Y entiendo todo esto por la cuestión sanitaria.

E: Una consulta, ¿vives cerca de la zona?

G: Sí, soy cercano a la zona. Estoy viviendo por la UPAO

E: ¿Qué edad tienes?

G: Voy a cumplir 35 años.

E: ¿Y por qué este lugar o esta esquina y no cerca de la UPAO?

G: A nivel personal, te lo voy a decir. Primero, es por el semáforo., la sombra que consigo de los árboles, son pequeñas cosas. Si tú te acercas a la UPAO, vas a conseguir la misma cantidad de vehículos, pero también hay otras personas ahí.

E: Quizá hay un tema de público porque antes había estudiantes y ahora las clases son virtuales.

G: Eso es lo que te estoy diciendo. Cuando está la universidad abierta, hay más público y uno puede interactuar más con esas personas, que es lo que me gusta. Mientras aquí, hay sombra y también no hay sombra, pero estas hablando con la gente y se te pasa. En este momento, por ejemplo, cuando cambie a verde y los carros estén pasando, en vez de quedarme en el sol, me arrimo a la sombra.

E: Bueno, esas han sido todas las preguntas. No sé si tendrás la experiencia de algún amigo que haya vendido también en los buses y me puedas contar.

G: No sé. Las experiencias que he compartido con amigos no son muy buenas. Estuvimos en Colombia, creo y... No son buenas. A veces cuando interactúas con una persona y a esta, tal vez, no le gusta que le hablen, “Caballero, disculpe, No, déjame en paz”; entonces hay personas... Es decir, yo no manejo el rechazo en ese aspecto. A mi edad, yo doy respeto para que me den respeto y no lo tolero. Prefiero evitar de una vez, de tajo, conseguirme con personas así; simplemente me retiro. Esta experiencia pasó en un bus (no fue conmigo, pero estaba en el autobús). Una persona estaba ofreciendo su producto y contando su historia, otras personas llega a él y le dice, Oye, qué estás haciendo acá, ya estoy cansado de ustedes; y así. El amigo lo trata mal y el otro le responde. Considero que no debió haberle respondido, pero cada quién actúa como cree. Le respondió y a su vez, nosotros, le apoyamos. Se hacen

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

como bandos, me entiendes, que uno trata de evitar. En Colombia, hace un año cuando yo llegué, la cosa estaba fea.

E: Y ahora, en esta situación que se ha agravado un poco más, ¿tú vives solo? ¿Tu sustento es personal?

G: No. Tengo un hijo y es por quien trabajo, por quien salgo todos los días. Es a él por quien debo responder. Sabes qué me ha gustado de Trujillo; primero, que se parece mucho a mi ciudad; segundo, las personas. De verdad, hay gente muy buena acá. En todos lados vas a conseguir gente que gruñe, que da la mano, gente que es positiva, gente que es negativa. No hay una ciudad perfecta, no hay una población perfecta, no hay una raza perfecta, entiendes. Todos tenemos diferente ánimo dependiendo de lo que nos pase día a día. He ido a Lima. El peruano en Lima es diferente al peruano en Trujillo. El peruano en Lima siempre está a la expectativa de que algo malo va a pasar. Yo me siento feliz en tu ciudad porque respiro paz y estoy tranquilo. La gente aquí se relaja, anda relajada. En Lima la gente anda mirando a sus espaldas. Una persona así, cuando interactúa con otra, está pensando por qué se le acerca, entiendes, entonces te esquiva. Mientras que, cuando estás tranquilo o relajado, te atreves a acercarte a otra persona. En Lima es diferente (por lo que te estoy diciendo). Trujillo es una buena ciudad; todavía.

E: ¿Has tenido contacto, de repente, con algún vendedor peruano? Por ejemplo, ¿qué sucede si en una esquina vas a vender tus productos y llegan también otros vendedores? ¿Hay una organización al momento de subir a un bus o acercarse a un taxi?

G: Bueno, te voy a decir. Entre Fátima con Húsares siempre hay conciudadanos tuyos. A veces llego y compartimos. Todo es cuestión de cómo te llevas con las personas. Hay gente que es muy cerrada y gente que no. Con la señora (peruana), a pesar de que ambos vendemos caramelos, nos respetamos. Ayer no vino y le pregunté si estaba enferma o qué le pasó, me entiendes. Yo, al menos, no he tenido problemas. Yo no interfiero con la señora ni ella interfiere conmigo. Cuando con uno de los míos, llegamos a un punto, por ejemplo, subir un autobús o simplemente para vender y hay algo de roce (encima los dos en el mismo sitio), ni vende él ni vendo yo porque la persona se va a sentir abrumada y ni ganas tendrá de sacar la cartera. Es cuestión de lógica; se irá el que llegó último. Si yo siempre vendo aquí, él va a respetar eso o por lo menos yo debo hacerle respetar hablando con él.

E: Este estudio lo llevo haciendo desde el año pasado y, en tal punto, uno de tus compatriotas me comentaba que ellos sí subían a los micros, pero a veces hay tres o cuatro personas ahí. Yo siento que ustedes están más coordinados. Por ejemplo, ven más personas que llegan a vender y se turnan si viene un bus o un taxi.

G: Eso es lo que te estoy diciendo. Aplica la lógica. Primero nos conocemos, es decir, nos tratamos. Si llegamos a un punto, dos personas en este semáforo, él de un lado y yo del otro. No podemos vender los dos en la misma línea o los dos por el centro, porque ni va a vender él ni voy a vender yo. Bueno, si vamos a subir los dos a un autobús, que él suba primero porque atrás viene otro. Nadie se va a pelear.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: En este caso, por ejemplo, ellos se ponían de acuerdo, pero llegaba un peruano (generalmente le dicen rutereros) y apenas bajaba de un micro, se subía a otro sin respetar que había otras personas esperando vender. Rompía el trato que se daba en ese espacio.

G: Sí, bueno. A veces hay tolerancia. Le puedes pasar una. Bueno, dale, se fue. Le pasas dos. Ya después si es reincidente, créeme que habrá mucha fricción.

E: ¿Tienes otro oficio en la mañana?

G: Por decir oficio, sí. Siempre estoy activo y ofreciéndome, por ejemplo, ir a la Hermelinda a hacer mandados. Yo era Rappi. Compré mi mochila de Rappi y ando con ella, pero no me llegan muchos pedidos por la mañana. Entonces, a las personas que conocía, o que me conocen, les doy mi número para que me llaman cuando necesitan tal cosa o yo les envío un mensaje diciéndoles que estoy activo en la Hermelinda o activo en el mercado mayorista.

E: ¿Cuándo tienes tiempo libre, vienes a vender aquí?

G: Me ha pasado que hay días buenos y días malos, como todo. No me lo vas a creer, pero lo más seguro que tengo en el día es salir a vender caramelos.

E: ¿Tu zona siempre es esta?

G: Sí.

E: ¿Has visto más vendedores en esta zona?

G: Por acá no. Pero por Húsares o Fátima sí hay. O en el Golf y el Real Plaza. Por ahí vas a encontrar a esa gente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

**ANEXO 11: WENDY - ENTREVISTA N°6: COMERCIANTES
INFORMALES (2020)
VÍA TELEFÓNICA**

Miércoles 7 de octubre del 2020 / 10:05 A.M.

E: ENTREVISTADOR

A: ENTREVISTADO N°6 (WENDY)

Entrevistador: Aló, buenos días.

Wendy: Aló

Entrevistador: Hola Wendy, ¿cómo estás? Soy Cecilia Saito, buenos días.

Wendy: Buenos días.

Entrevistador: Como te dije ayer, estoy llamándote porque buscaba recopilar información y saber cómo es el comercio dentro de los buses en el transporte de Trujillo, saber tu opinión y experiencias, por ello quería hacerte algunas preguntas de índole personal, aunque puedes reservarte alguna si es que no quieres responder. Tu nombre es Wendy, ¿verdad?

Wendy: Exacto.

E: ¿Cuántos años tienes?

W: 18

E: ¿Eres de Perú o de otro país?

W: Soy de Argentina, pero llevo aquí, aproximadamente, 5 años.

E: ¿Podrías contarme cómo llegaste y los motivos que te trajeron?

W: Motivos familiares. Como aquí está toda la familia de mis papás, nos regresamos. Decidimos quedarnos a vivir, ya no de paseo. Aquí retomé mis estudios también.

E: ¿Tú has estudiado aquí, entonces?

W: Ajá. Terminé mis estudios, mi secundaria.

E: ¿Siempre en Trujillo o has estado en otra ciudad?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

W: No. Siempre acá, en Trujillo.

E: ¿Tú tienes hijos?

W: No, todavía.

E: ¿Vives con tu familia?

W: Sí, con mi papá y mi mamá. Bueno, con mi papá no, con mi mamá.

E: Me podrías decir, ¿tu vivienda es propia, alquilada o vives en un departamento?

W: Nosotros alquilamos casa por La Marina. Normalmente se alquilan por 50 o 100 soles, no es tan caro.

E: ¿Tienes algún “hobby”?

W: A mí me gusta bailar. Bailaba en el colegio. Pertenecí a la banda.

E: ¿Tú vendes en los microbuses de Trujillo?

W: Sí.

E: ¿Qué productos vendes?

W: Vendo caramelos, chocolates. Lo común.

E: ¿Desde cuándo vendes estos productos?

W: Desde que comenzó la pandemia; eso afectó muchos trabajos. Antes trabajaba también, sobre todo para ayudar a mi mamá y aquí en casa.

E: ¿En qué trabajabas antes?

W: Trabajaba en una pequeña librería. Llevaba casi un año, pero por la pandemia tuvieron que cerrar.

E: En la librería, ¿tenías algún seguro? ¿Era un trabajo estable?

W: Digamos que sí. Seguro no porque era menor de edad.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: Entonces decides vender los caramelos. ¿Por qué decidiste ese oficio? ¿Qué te convenció?

W: En realidad, por la pandemia. Nadie recibía en ese tiempo a una menor de edad y yo cumplí los 18 recién en mayo. Con la pandemia y la falta de trabajo, menos opción para que aceptaran a una menor de edad. Entonces, yo veía gente que vendía caramelos, dulces y me dije, Por qué no hacerlo también, además que colaboro con mi mamá para el alquiler de la casa y la comida.

E: ¿Por qué caramelos y no otro producto? ¿Por qué no vender algo que te guste hacer a ti?

W: Iba a vender chocotejas, pero por el tema de la pandemia, las personas podrían pensar que tenía COVID o que los insumos eran muy baratos. Decidí, mejor, vender paquetes sellados de productos que normalmente les gusta a las personas como caramelos o chocolates.

E: Todos empaquetados.

W: Sí, todo empaquetado. Nada de lo que yo haga.

E: ¿A qué precio vendes tus productos, Wendy?

W: Bueno, los chocolates los vendo a 50 céntimos, incluso hasta 40 (céntimos). Los caramelos a 10 céntimos.

E: Cuando subes a un micro, ¿qué le dices a los pasajeros?

W: Normalmente subo y saludo con respeto, les hablo un poco sobre la pandemia, de cómo está afectando ahora y cómo me afecta también, luego les empiezo a ofrecer mi producto.

E: ¿Podrías contarme cómo fue tu primera experiencia subiendo a un bus? ¿Fue difícil o sientes que ha sido fácil? Tal vez has tenido experiencia, antes, en alguna otra actividad o en el colegio.

W: La verdad sí. Fue difícil. Yo soy bien tímida y callada. Cuando subí casi me quedo en silencio, mis manos estaban temblando incluso, pero pensé en mi mamá y mi familia y comencé a soltarme poco a poco.

E: ¿Ese día te colaboraron las personas? ¿Cómo te miraban?

W: Bueno, en el primer bus que me subí, no mucho, la verdad. Me compraron uno que otro caramelo. Después, conforme me fui soltando más, creo que sí colaboraban.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Dónde adquiriste estos productos? ¿Dónde aprendiste a comprarlos?

W: Bueno, en el mayorista. Ahí casi todos lo consiguen barato.

E: ¿Cuánto fue aproximadamente tu inversión?

W: Mi tía vende en el mayorista y me lo deja a buen precio, como sabe que salgo a vender. Me lo deja a buen precio para obtener más ganancia.

E: ¿Tú crees que es rentable vender estos productos para poder ayudar a tu mamá?

W: La verdad es que sí. No es un trabajo estable, pero me ha ayudado en algo porque no ha faltado comida en mi casa.

E: ¿Cuántas horas o días a la semana debes trabajar para conseguir el dinero necesario para ayudar con los gastos?

W: Yo salgo en las mañanas aproximadamente 4 o 5 horas.

E: ¿Cómo es el proceso que sigues para transportarte en los buses o estás en un punto estratégico como una esquina con semáforo?

W: Normalmente estoy en el mayorista, la Av. América o donde hay más tráfico para poder expresarme mejor. Generalmente estoy más en el mayorista, donde llegan las personas como yo a ofrecer sus productos.

E: ¿Y ahora has visto más personas ahí?

W: Claro.

E: Cuando hay personas, ¿cómo se organizan para decidir quién sube primero a los micros, sobre todo si es que alguien es nuevo?

W: Conocí bastante gente que sube a los carros a vender caramelos. Cuando fue mi primera vez conocí a dos chicas, y un chico que era venezolano. Me dijeron que subiera, como cediéndome el paso, y que el siguiente carro les tocaba a ellos. Así normalmente nos turnamos cuando encuentro a alguien.

E: ¿Ha llegado otra persona que no habla con ustedes, no coordina o no respeta la organización que tienen?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

W: A veces se suben así, pero no le damos mucha importancia. Nos vamos a otro lado donde haya más carros y lo dejamos pasar, sobre todo para no tener conflictos.

E: Mencionaste que trabajas entre 4 a 5 horas diarias, ¿lo haces todos los días de la semana?

W: Claro, normalmente.

E: ¿Podrías comentarme cuál es el aproximado de tus ganancias?

W: Hay días que son bajos y hay otros días que se gana bien. Gano aproximadamente entre 10 a 15 soles diarios.

E: ¿Cuánto es lo más bajo que se podría ganar?

W: 5 soles o 3 soles.

E: ¿Crees que 15 soles es lo máximo o consideras que se podría hacer más?

W: Yo creo que podría hacer más. Normalmente los carros no van tan llenos por el tema de la pandemia y casi nadie sube tampoco.

E: Con esta situación, ¿cómo estás subiendo a los carros? ¿Llevas algún tipo de protección para ti?

W: Claro. Con mi mascarilla y el protector facial, siempre respetando la distancia.

E: ¿Antes de que comience la pandemia, subías a los micros?

W: No. Como te comenté, yo trabajaba.

E: ¿Pero subías a los micros como pasajera?

W: Ah, claro.

E: ¿Has notado alguna diferencia, según tu perspectiva, de cómo era antes y cómo es ahora? ¿Crees que antes ganaban más? ¿Tus compañeros han podido contarte algún cambio dentro de ese oficio?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

W: Antes de la pandemia, por lo que conversé con mis amigos, se ganaba más. Subía gente hasta el tope y algunos sí colaboraban, a diferencia de ahora, por la pandemia, que ya no quieren acercarse o dar dinero por temor.

E: ¿Consideras que ese es un trabajo bastante independiente? Es decir, ¿puedes disponer de tiempo para ti tanto como para tu mamá si te pide ayuda en casa y trabajar hasta el momento que tú desees?

W: Claro, sí.

E: ¿Cómo ves a futuro ese trabajo? ¿Crees que es rentable para ti o es incierto y transitorio?

W: Es un trabajo pasajero. Yo hago esto por ahora, por el tema de la pandemia y el hecho de no encontrar trabajo. De aquí a futuro, no creo seguir con eso.

E: ¿Cuál es tu meta a futuro?

W: Conseguir un trabajo, poder ahorrar para seguir con mis estudios e ingresar a la universidad.

E: Al inicio, comenzaste con una bolsa de caramelos. ¿Has podido percibir cierto aumento en la compra de productos o seguías con la misma cantidad? ¿Has podido crecer en estos meses?

W: Sí, he subido un poquito porque he comprado más, pero como te dije, hay días buenos y días malos. He tenido días donde se me acaban los productos de la bolsa y hay otros donde me sobran, pero sigo hasta que se me acaben.

E: Ahora quiero preguntarte sobre lo que le dices a los pasajeros. Un día antes, en la noche, tal vez, ¿sabías lo que ibas a decir o lo preparabas y ensayabas?

W: La verdad, sí porque pensaba que al momento de subir me podía quedar callada. Me preparé porque normalmente soy muy nerviosa y si no lo hubiera hecho una noche antes, me quedaba callada.

E: ¿Desde cuándo empezaste a salir? Supongo que desde abril, aproximadamente, porque en la quincena de marzo recién se publicó la resolución para el inicio de la cuarentena.

W: Sí. Justo estaba trabajando en la librería cuando empezó el tema del virus. Ahí fue cuando recortaron personal. Después me dije a mí misma que debía pensar en una solución antes de que comience la cuarentena.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: Desde entonces, pasaron seis meses en los que has podido desenvolverte en ese trabajo. ¿Cómo es ahora? ¿Te sigue dando nervios subir o ya te sientes un poco más familiarizada?

W: Los primeros meses me costó bastante, pero conocí más gente y me decían cómo tenía que hacerlo, me daban una opinión y poquito a poquito me fui soltando.

E: ¿Aún sigues preparando tu discurso antes de subir o ya no?

W: No, ya no.

E: ¿Es como algo automático?

W: Ajá. Sí.

E: ¿Aún sigues contando tu historia?

W: Claro.

E: Según lo que has visto, y según lo que decías, ¿cómo crees que piensa el pasajero?

W: La verdad, a veces los pasajeros se hacen de la vista gorda, algunos escuchan, otros sí te miran, escuchan y colaboran. También hay otras personas que no colaboran, pero te dan un mensaje de fuerza y eso motiva a seguir adelante.

E: ¿Has tenido un mal encuentro con un pasajero?

W: La verdad es que no. Siempre he sido respetuosa con todos y también lo han sido conmigo.

E: ¿Cómo es tu relación con los cobradores y conductores? ¿Ellos te apoyan para poder subir?

W: Algunos me cierran la puerta, otros sí me dejan subir. Claro, siempre agradeciendo.

E: Cuando tú subes al bus, por el tema de la pandemia, ¿te quedas adelante, a espaldas del conductor, o tienes la posibilidad de desplazarte por el pasillo entre los asientos? ¿Cómo es esa dinámica de movilizarte dentro del bus?

W: Me quedo a espaldas del chofer para no acercarme tanto a los pasajeros y así respetar la distancia. Cuando ofrezco mi producto, lo muestro y voy pasando por los asientos de quien desea colaborar.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Cuándo estás contando tu experiencia personal, también hablas del producto que estás vendiendo?

W: Claro.

E: ¿Qué es lo que dices del producto cuando lo vendes?

W: Por ejemplo, les hablo de un chocolate que está relleno de manjar, que es delicioso y está a buen precio. Cosas así.

E: En este tiempo, ¿has podido promocionar tus productos con alguna oferta?

W: A veces, antes de regresar a mi casa, vendo los chocolates a 2x1, es decir, dos a 50 céntimos o dos caramelos a 50 como para terminarlos.

E: Se podría decir que tu meta del día es acabar todo tu producto.

W: Claro.

E: ¿Tú has sentido o notado que tienes algún tipo de gesto peculiar cuando te expresas o por las cosas que llevas no puedes moverte mucho?

W: Como llevo mi bolsa de caramelos y chocolates, normalmente no muevo las manos.

E: ¿Tienes algún vestuario especial para subir a vender? Tal vez para tener mayor libertad de movimiento utilizas ropa “sport”.

W: Bueno, uso zapatillas, pantaloneta y un polo. Lo normal para estar cómoda y poder subir.

E: ¿Has llevado carteles o afiches para vender?

W: No, carteles no.

E: Cuando das tu discurso, sobre todo por la mascarilla y los ruidos de la ciudad o el bus, ¿tienes que hablar más fuerte?

W: Eso sí. Tengo que levantar la voz porque hay micros con la música demasiado alta o el cobrador está llamando gente y no te logran escuchar.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Cómo se comportan los conductores cuando subes? ¿Bajan el volumen o en ese momento la música sube y el cobrador pasa pidiendo el pasaje a todos?

W: Sí, me ha sucedido. Es incómodo porque no puedo ofrecer mis productos y tampoco puedo hablar bien; ni me escuchan ni los escucho cuando quieren colaborar.

E: ¿Has pensado en futuro tener nuevas estrategias de venta, como vender otro producto, por ejemplo?

W: La verdad sí lo he pensado. Mi mamá es buena haciendo manualidades como llaveros, collares o pulseras y podría hacer ofertas, pero sucede que mi mamá justo consigue trabajo y no le alcanza el tiempo, así que, por ahora, solo me estoy quedando con mi producto.

E: Mencionaste que vendes por la mañana, ¿crees que ese es el horario que más te resulta para vender?

W: Sí, porque en la mañana todos salen a trabajar.

E: ¿Aproximadamente a qué hora sales a vender?

W: A partir de las 7 am, más o menos, hasta el mediodía.

E: ¿Pero solo para la ruta del mayorista y la Av. América?

W: Ajá. Sí.

E: ¿A qué tipo de pasajeros ves más?, ¿madres, jóvenes, señores o de todo?

W: Bueno, en los micros veo de todo, señoras con niños, señores adultos, jóvenes.

E: ¿Aproximadamente a cuántos micros debes subir al día para lograr tus ganancias?

W: ¡Uf! Serán unos 20 o 30 micros.

E: ¿Cómo te sientes cuando llegas a casa?

W: Cansada. Llego exhausta. Dejo mis caramelos, me desinfecto, me cambio, me baño y comienzo a ayudar a mi mamá.

**ANEXO 12: MARÍA - ENTREVISTA N°7: COMERCIANTES
INFORMALES (2020)
VÍA TELEFÓNICA
Viernes 9 de octubre del 2020 / 7:07 P.M.**

E: ENTREVISTADOR

A: ENTREVISTADO N°7 (MARÍA)

Entrevistador: Aló, buenas noches. ¿Señora María?

María: Buenas noches.

Entrevistador: Buenas noches. Le habla Cecilia Saito. Ya estoy grabando en este momento para empezar la entrevista. ¿Me podría decir su nombre completo?

María: Me llamo María.

Entrevistador: ¿Cuántos años tiene señora María?

María: 38 años.

Entrevistador: ¿Usted es de Trujillo?

María: Sí, soy de Trujillo.

Entrevistador: ¿Vive actualmente en Trujillo?

María: Sí.

E: ¿Ha nacido también en Trujillo?

M: Sí.

E: Me comentaron que usted vendía en los buses, quería saber si eso es cierto.

M: Sí, señorita. Vendo gelatinas en el mercado. De ida, me subo al micro y voy vendiendo mi gelatina. De igual manera, al regreso, vendo mi gelatina en el micro.

E: ¿En qué mercado vende?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

M: En la Hermelinda.

E: ¿Usted tiene un puesto en la Hermelinda? ¿De lo que queda lo vende en el micro?

M: Voy ofreciendo. No tengo un puesto.

E: ¿En el micro también vende cuando regresa?

M: Cuando regreso, cuando voy hacia el mercado y cuando subo a mi micro.

E: ¿Hace cuánto tiempo usted vende en los micros?

M: Ya se va a cumplir un año y medio.

E: ¿Por qué vende en los micros?

M: Bueno, le comento un poquito. Yo antes tenía una juguería, pero los alquileres subieron mucho, me separé de mi esposo y tuve que optar por independizarme, sobre todo para mí y mi hija. Además, para mi edad no hay mucho trabajo y la mayoría de las veces piden más jovencitas. Entonces opté por esa posición y como vino la pandemia, tuve que entregar el local.

E: ¿Cree que ha sido un poco más fácil vender en los buses, desde que empezó o ha sido más fácil vender en un puesto?

M: Sí. A estas alturas tengo un poco más de conocidos y me compran seguido. Por ahí les vendo torta o gelatina; son clientes que he hecho en ese tiempito. Además, por el tema de la pandemia no se puede vender mucho o está muy difícil.

E: Sobre todo, imagino, como son productos que usted hace y por la pandemia hay un poco de restricción y control en la venta.

M: Claro. Lamentablemente estamos pasando por un momento muy difícil, además que tengo una niña a mi cargo. Mi edad ya no satisface para ir a buscar cualquier trabajo.

E: ¿Qué edad tiene su hija?

M: 10 años.

E: Usted me dijo que vendía gelatinas, pero también queques. ¿Son estos dos productos los que sigue vendiendo o ha variado durante la pandemia?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

M: Incrementé un poco más las gelatinas. El queque se vende más, pero he tenido que bajar porque empieza a cambiar el clima y le puse un poco más de gelatina.

E: ¿Cómo lleva sus productos? Porque la gelatina necesita refrigeración.

M: Tengo una cajita como la de marcianos. Los conservo y los llevo bien fríos, sino, les pongo un poquito de colapez (un secreto) porque se descongelan muy rápido.

E: ¿Cómo fue su primera experiencia vendiendo en los micros? ¿Cómo se animó a subir?

M: La misma necesidad te obliga. Tenía un poquito de vergüenza empezar el primer día, como todo trabajo, luego empiezas a soltarte. Al principio tenía que ensayar qué es lo que iba a decir y cómo debía hablarle a la gente. Miré por internet el tema de oratoria para prepararme y entrevistarme con la gente porque uno se topa con toda clase de personas. Por ahí había algunos a los que no les interesaba y miraban hacia el costado o hacia la ventana. Todo eso, al principio, cuesta bastante y bajas del micro medio apenado porque no se vendió o se vende una, y así. Cuando uno va día a día, se va acostumbrando, se va soltando más y los nervios son menos.

E: Me sorprendió lo que me comentó, lo de averiguar sobre oratoria en internet. ¿Qué buscaba en esa época? ¿Qué encontró para poder hacer su discurso?

M: La experiencia que yo encontré (con un poco de marketing) fue hacia el tipo de gente a quien le iba a vender. Tenía que ver el tipo de gente que circula por estos lados, si son profesionales, si son humildes. De acuerdo con eso debía ver mi intención al hablar. Me interesé por todo eso porque tenía una vecina que estudiaba marketing y ella me ayudó. Ella me dijo que en Google podría encontrar varias cositas para que me dé una idea de cómo podía hablar en esos sitios y así la gente no se aburra. Bueno, mayormente hay más venezolanos que suben y uno quiere hacer algo diferente.

E: ¿Cuál es la ruta que usted ha tomado para vender sus productos?

M: El micro que va hacia la Hermelinda y pasa por el Mall, esa es mi ruta. Yo vivo por San Isidro.

E: Toma los verdes.

M: Claro. O los de Huanchaco. Mayormente, a los micros de Huanchaco sube bastante turista y me da posibilidad de venta.

E: Con toda la experiencia que tiene y lo que ha podido estudiar por internet, ¿cuál cree que es su público?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

M: Mayormente turistas. Padres de familias cuando llevan sus hijos a la escuela.

E: ¿En qué horario suele ir hacia la Hermelinda? ¿A qué hora retorna?

M: En la mañana a partir de las 8 porque a las 7:30 salgo de mi casa.

E: ¿A qué hora es su regreso?

M: Mi regreso es después de almuerzo, 2 o 3 de la tarde estoy regresando a mi casa.

E: ¿Usted tiene esos horarios de ida y vuelta por conveniencia o porque su otro trabajo en el mercado se lo obliga?

M: Mayormente le doy prioridad al mercado por tema de comida, ya sea por la mañana en el desayuno o por la tarde si es que alguien no llega al almuerzo y me compra un queque; con un jugo lo completa.

E: Quisiera saber sobre su ruta en el micro. ¿Cuántos micros toma para llegar a la Hermelinda? ¿Toma uno como pasajera y ahí vende o va hasta cierto punto, baja y vuelve a subir a otro micro?

M: Viendo la cantidad de mercadería que tengo, me puedo subir en dos o tres micros o sino, lo hago en uno solo, en el que viene de Huanchaco. Desde mi casa debo bajar hasta la entrada del Mall y tomar ahí el micro que me lleva hasta la Hermelinda, y me voy dependiendo de la mercadería que tenga.

E: ¿Cuál es el discurso que usted da cuando sube a un micro? ¿Qué les dice a las personas?

M: Bueno. Pasajeros, tengan ustedes muy buenos días. Soy una madre de familia, como ustedes verán, que viene luchando de alguna u otra manera para llevar el pan a la mesa. En esta ocasión me encuentro vendiendo estos ricos queques y estas gelatinas porque tenemos que cuidar nuestra alimentación; que tu medicina sea tu alimento y tu alimento sea tu medicina. Voy a pasar por sus lugares y que sea su voluntad lo que me puedan colaborar y si no, será para la próxima que yo voy a seguir trabajando.

E: ¿Ese es su discurso?

M: A veces en el momento estoy emocionada y le meto otras palabritas. Es espontáneo. No es un solo discurso de memoria.

E: Usted dijo que era una madre de familia. ¿Ha contado desde el inicio, alguna vez, su caso? ¿Ha contado qué le motiva a salir?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

M: No, todavía. Si soy sincera, aún no me ha pasado porque, como trabajo con buenos productos y los hago en casa, me gusta quedar bien. Por ser negocio no le voy a poner cualquier cosa porque mañana o pasado, como hago la misma ruta, me van a encontrar y no van a querer comprar. Prefiero trabajar con buenos productos para ofrecer buenas cosas.

E: ¿Usted menciona eso en lugar de su historia de vida? Eso era lo que quería preguntarle. Hay, por ejemplo, personas que suben y cuentan su historia de por qué están vendiendo o qué les ha sucedido para poder vender. ¿Ha podido decir algo similar en sus discursos o no te ha tenido la necesidad de hacerlo?

M: No he tenido la necesidad de decirlo mucho porque, como hago siempre la misma ruta, trato de no hacer el mismo discurso y variar un poco, contarles un chistecito o alguna anécdota que me pasó.

E: Creo que un discurso alegre motiva más al comprador antes que un discurso de vida un poco triste.

M: Claro. Levarles el ánimo porque hay mucha gente cabizbaja pensando en esta situación. Se trata de animarlos un poquito, distraerlos un poco.

E: ¿Cree que le prestan más atención cuando realiza eso?

M: Cuando hay un chistecito de por medio, sí. Nos empezamos a caer mejor, ya no somos muy cansados. Me pareció buena esa opción.

E: ¿Podría contarme acerca de su producto? Me dijo que utiliza insumos de buena calidad, vende gelatinas y queques. ¿Siempre ha vendido la misma cantidad? ¿Cómo fue la primera experiencia? ¿Cuántos se animó a llevar para vender?

M: Cuando recién empecé, llevé 10 de cada uno: 10 tajaditas de queque y 10 unidades de gelatina.

E: ¿Qué tal le fue ese día?

M: Después fue avanzando un poquito más. Mayormente aumentaba los fines de semana con la chiquillada cuando sale, los estudiantes también.

E: ¿A qué precio vende sus productos?

M: Los vendo a un sol. Cuando hago de chocolate, lo vendo a un sol cincuenta. Mayormente a un sol vendo el de vainilla, es el que más sale porque a veces ya lo tienen.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿Es más fácil por las monedas?

M: Ajá, por el cambio. A veces por cambiar me dan un billete de 10 soles y yo no tengo. Por eso les doy un precio cómodo y rápido de entregar.

E: ¿Cree que es rentable vender en los micros? ¿Si recibe ganancia? ¿Cuánto puede usted llegar a vender?

M: Bueno, si es rentable porque, en este caso, no pagas un local para vender (cuando no tienes un lugar propio). El local donde tenía la juguería era de 3x2 y me cobraban 800 soles, solo porque quedaba frente a la universidad. Bueno, se hizo el sacrificio...

E: Disculpe, ¿la universidad nacional?

M: No, la de San Isidro.

E: ¿La UPN?

M: La de ingeniería.

E: Era un precio alto.

M: Claro. Bastante alto. Era un localcito de 3x2. A las justas me movía para hacer los jugos. El señor, un día antes de que se cumpla el mes, ya estaba ahí: Señora María, no se me vaya a olvidar; No, por favor, qué me voy a olvidar, no se preocupe. Es difícil. Lamentablemente la vida no es fácil y eso le aconsejo a mi niña. Quizá tiene 10 años, pero le digo, Hijita, la vida no es fácil, mi amor, de chicos no nos damos cuenta, pero cuando uno crece, hace su vida y ya de grande es difícil. Bueno, así es la vida. Gracias a Dios, acá aún estamos.

E: Me ha llamado mucho la atención que usted me comente el hecho de haber estudiado para subir a los micros. ¿Ha podido ejercer alguna profesión similar o ha tenido algún estudio superior relacionado?

M: Yo estudié Turismo y Aviación Comercial, pero nunca lo ejercí.

E: ¿No lo llegó a ejercer?

M: No lo llegué a ejercer porque viajé al extranjero y estuve años por allá. Eso me ayudó también para irme a los micros porque en el país donde estaba tenía que vender suflés en la calle o en los semáforos. Eso también me costó un poco. Algunos subían el vidrio, me miraban raro, como a todo extranjero.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: ¿En qué país estuvo?

M: En Argentina.

E: Entonces obtuvo un poco más de experiencia por esa parte. Se animó y empezó a estudiar un poquito más sobre cómo vender.

M: Eso me dio un poco de fuerza. Me dije, Si lo hice en otro país, por qué no hacerlo en mi propio país. Eso me ayudó un poquito.

E: ¿Cómo se comporta el público con usted? ¿Cómo se comportan los pasajeros? ¿Le prestan atención? ¿Sube a vender cuando los micros están llenos o prefiere que esté semilleno?

M: Bueno, ahora no se llenan demasiado como antes y hay más comodidad para hablar. Yo creo que, a mitad, cuando no va mucha gente, como dices, No nos atienden porque hay mucha gente.

E: Cuando ve que está más su público.

M: Claro. El público que me consumiría la gelatina y el queque.

E: Sobre los cobradores y conductores, ¿cómo son ellos con usted y con otras personas que también venden en los buses?

M: Como ya estoy tiempito, me hacen sitio. Al principio me decían Por ahora no, al otro, al que viene; me paseaban. Les decía, Mire, yo trabajo de esto, tengo una niña. Les hablaba con sentimiento, trataba de convencerlos. Así me aceptaron y ya me pasaban la voz. Yo, de regalo, les daba su gelatina o su quequecito u otro día les daba una botellita de agua, como tomándoles cariño para que me puedan aceptar. A veces solo paraban y yo subía.

E: ¿No ha habido algún problema con personas a las que dejó subir y aumentaba el volumen de la música o hablaban más alto cuando estaban vendiendo?

M: No me he topado realmente. Siempre que subía le bajaban un poquito al volumen, no lo apagaban y por lo menos se escuchaba lo que llegué a hablar. Por eso no me extendía demasiado. A veces uno cansa y la gente no te toma muy en cuenta. En cambio, un chistecito por ahí y “bye bye”, bendiciones para todos, y así.

E: Un discurso corto.

M: Claro. Como se dice, Si uno anda con problemas, lo problemas hay que dejarlos en la casa e ir con la “carita de payasito”.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

E: Conocer los problemas de otros a veces afecta también a las demás personas. A veces el público también está con sus dificultades.

M: Claro. Para qué voy a subir con mi cara triste o con mis problemas y tratar de desfogarlos con ellos. Eso es malo porque no voy a tener ventas, al contrario, no me van a querer ver más.

E: ¿Cuál cree que es la mejor de las rutas que usted puede tomar?

M: Mayormente la de Huanchaco porque siempre hay turistas. Son amables y me tocan buenos turistas que me sonríen y colaboran. En la que es verde limón hay gente que viene de la Esperanza y de esa parte. Cuando había colegio las madres me compraban un quequecito para sus niños. Les decía, Yo lo preparo en mi casa, pruébelos y me va a volver a comprar. Y así compraban.

E: Hacerse amiga de los pasajeros y la conozcan, que sientan confianza en usted.

M: Claro. Yo soy muy rápida de amistad porque nos caemos bien y todo y les pasan la voz a sus amigos. Y a mí me da la opción de hacerme conocida porque saben que lo que les ofrezco es de garantía, y se pasan la voz, dicen “Mira la señora tiene ricos queques” y después, “Mire señora, ¿Por qué empanadas usted no nos hace? Más cositas así pues.

E: ¿Cree que ese trabajo es transitorio o es permanente, para usted? ¿Cuál es la meta a la que usted quiere llegar?

M: A futuro, también por la situación en la que vamos, probablemente me busque un localcito para hacer mis jugos, porque tomé un curso. Me gusta esa venta porque es rápida, no se necesita mucho capital y tiene salida.

E: Aproximadamente, ¿cuánto es su ganancia al día vendiendo en los buses?

M: Mi ganancia neta viene a ser unos 20 soles. En el micro solamente 20 soles.

E: ¿Eso es ahora o antes ganaba un poco más?

M: Antes era un poquito más. Ahora, bueno, son 20 soles por el tema de la pandemia porque hay algunos que tienen miedo de comprar en el micro. Yo siempre voy bien limpia. No es que esté vendiendo y dando el artículo con la mano, para eso uso guantes.

E: ¿Cómo es su forma de vestir cuando sube al micro? ¿Usa ropa sport, protector facial? ¿Cómo era antes? ¿Ha variado por el tema de seguridad?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

M: Claro. Ahora sí o sí debemos llevar, por el protocolo, la mascarilla y el facial El facial nos certifica a nosotros que nos estamos cuidando porque muchas veces en los micros no hay distanciamiento. Sí o sí yo debo usar mi mascarilla y ropa cómoda porque como tengo que sacarme el guante, ponerlo en el bolsillo y sacar el alcohol. Tengo que ir con ropa cómoda para no estar incomodando a la gente. A parte, también, el tiempo porque no nos dan mucho.

E: Estas son mis últimas preguntas para terminar con la entrevista. ¿Qué cambios ha podido usted percibir antes de la pandemia y ahora? ¿Cree que va a tener que cambiar su producto o está bien con ese? ¿Cree que debe implementar nuevas estrategias de confianza por ser un producto casero?

M: Claro. De acuerdo con eso, me voy adaptando a las estaciones. Bueno, se viene el verano y voy a empezar a cargar con agüita o una coca porque a todo el mundo nos gusta la coca. Son detalles que se van viendo con el tema del ambiente y el tiempo de calorcito que se viene. De a poquitos voy implementando.

E: También implementar algún producto envasado y que se adapte a la estación.

M: Claro. Y que se adapte a la estación en la que estamos.

E: Quería consultarle, ¿usted ha hecho alguna promoción con sus productos?

M: Mira. No he tenido todavía la necesidad. No te digo nunca porque capaz en algún momento va a tener que suceder. Pero por ahora no he tenido la necesidad porque, como te dije, trabajo con buenos productos y me da garantía venderlos a la gente que quizá los conoce. No he tenido necesidad de hacer esas promociones porque, como no tiene fecha de vencimiento, no hay tanto apuro de venderlo, además que también los ofrezco en el mercado.

E: Bueno, esas han sido las últimas preguntas, señora María. Muchas gracias por su apoyo con la entrevista.

ANEXO 13: TABLA N°25
Modelo de Hoja de Observación

NOMBRE DEL OBSERVADOR:			
NOMBRE DEL OBSERVADO:			
FECHA DE OBSERVACIÓN:		HORA DE OBSERVACIÓN:	
DESPLAZAMIENTO			
N° DE INDIVIDUO:		RUTA DE BUS:	
ZONA DE APARICIÓN DEL INDIVIDUO:			
TIPO DE VEHÍCULO:	MICROBUS () COMBI ()		

DISCURSO VERBAL (TRANSCRIPCIÓN)

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

--

EFECTIVIDAD DE VENTAS			
PRODUCTOS OFERTADOS:			
PRECIO DE PRODUCTOS:			
PROMOCIÓN DE PRODUCTO:			
NÚMERO DE PASAJEROS:		NÚMERO DE PASAJEROS QUE COMPRARON EL PRODUCTO:	

DISCURSO VERBAL	
ARGUMENTOS DE VENTA SEÑALADOS	
¿Qué lenguaje emplea el individuo?	
() FORMAL () INFORMAL () VULGAR	
COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:	
FIGURAS RETÓRICAS IDENTIFICADAS	
Tipo	Nº de veces empleada
Intención de uso:	
Intención de uso:	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Intención de uso:		

DISCURSO NO VERBAL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INDIVIDUO
	GESTOS RECURRENTES DEL INDIVIDUO
	ACOMPAÑANTES
	OBJETOS ADICIONALES

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

--	--

PERFIL DEL INDIVIDUO

PERFIL DEL INDIVIDUO	
¿El individuo tiene hijos?	
¿El individuo es casado/a?	
¿De qué pueblo/ ciudad/ país es el individuo?	
¿Qué religión profesa el individuo?	
¿Qué niveles de estudio presenta el individuo?	
¿Cuáles son las aspiraciones de vida del individuo?	
¿El individuo posee limitaciones físicas o mentales?	
¿El individuo indica el estado de su vivienda?	

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO

CONTEXTO EN EL TRANSPORTE PÚBLICO	
Conductas del conductor frente al individuo	
Conductas del conductor frente al discurso de venta del individuo	
Conductas del cobrador frente al individuo	
Conductas del cobrador frente al discurso de venta del individuo	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Conductas de los pasajeros frente al individuo	
Conductas de los pasajeros frente al discurso de venta del individuo	

Herramientas de observación utilizadas:	Vídeos ()	Audios ()
	Fotografías ()	Hoja de observación ()

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 14: GUÍA DE ENTREVISTA

Buenos días / tardes / noches, la presente entrevista tiene como objetivo conocer sobre las características del discurso publicitario del pregón dentro del transporte público trujillano. Todos los datos solicitados en la presente entrevista serán cuidados y mantenidos en estado de anonimato. Esta entrevista tiene fines científicos. Gracias.

GUÍA DE INDAGACIÓN			
NOMBRES Y APELLIDOS DEL ENTREVISTADO:			N° DE ENTREVISTA:
EDAD:		NACIONALIDAD:	
LUGAR DE RESIDENCIA:		OCUPACIÓN:	

PERFIL DEL INDIVIDUO

1. ¿Cuál es su nacionalidad?
2. ¿Usted es de Trujillo?
3. Si el individuo no es oriundo de la provincia de Trujillo, realice las siguientes preguntas:
 - ¿Usted ha migrado?
 - ¿Por qué migró?
 - ¿Piensa retornar a su pueblo/ciudad/país?
4. ¿Usted es casado/a?
5. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos?
6. ¿Quiénes viven con usted?
7. ¿Dónde vive actualmente?
8. ¿Su vivienda es propia?
9. ¿Quiénes colaboran en el pago de los gastos de su vivienda?
10. ¿Cómo es su vivienda?
11. ¿Cuenta con los servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) en su vivienda?
12. ¿Qué grados de estudio posee?
13. ¿Usted es creyente religioso/a?
14. Si el individuo sí es creyente religioso, realice las siguientes preguntas:
 - ¿Cuál es la fe que profesa?
 - ¿Qué acciones realiza para vivir su fe?
15. ¿Usted presenta alguna discapacidad física o mental?
16. Si el individuo presenta una discapacidad física o mental, realice la siguiente pregunta:
 - ¿Su discapacidad lo limita en sus acciones diarias?
17. ¿Posee metas de vida? ¿Cuáles son?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

18. ¿Le es difícil lograr sus metas? ¿Por qué?
19. ¿Realiza algún hobby o actividad que le interese? ¿Cada cuánto tiempo lo realiza?

EFFECTIVIDAD DE VENTAS

20. ¿Por qué decidió vender productos en el transporte público trujillano?
21. ¿Qué productos vende en el transporte público trujillano?
22. ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros?
23. ¿Dónde adquiere sus productos?
24. ¿Desde cuándo labora vendiendo productos en el transporte público trujillano?
25. ¿Cómo fue su primera experiencia en la venta de productos en el transporte público trujillano?
26. ¿Cuánto fue su primera inversión de dinero en la venta de productos en el transporte público trujillano?
27. ¿Cuánto suele invertir actualmente en la venta de productos en el transporte público trujillano?
28. ¿Es rentable vender productos en el transporte público trujillano?
29. ¿Aproximadamente cuánto es su ganancia en un día regular de venta de productos en el transporte público trujillano?
30. ¿Qué acciones toma los días que no recibe ninguna ganancia a partir de la venta de productos en el transporte público trujillano?
31. ¿Qué es lo que lo motiva a seguir vendiendo en el transporte público trujillano?
32. ¿Qué es lo que le impide crecer en un negocio?
33. ¿Considera que es un trabajo transitorio?
34. ¿Tiene facilidad para vender sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?
35. ¿Existen inconvenientes para laborar en el transporte público trujillano? ¿Cuáles son?
36. ¿Cómo es su relación con los cobradores y conductores del transporte público trujillano? ¿Ellos lo apoyan para que pueda vender su mercancía en su transporte público?

DESPLAZAMIENTO

37. Aproximadamente, ¿En cuántos buses suele vender sus productos?
38. ¿Cada cuánto tiempo vende productos en el transporte público trujillano?
39. ¿En qué horario vende sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué labora en este horario?
40. ¿Qué rutas suele tomar para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?
41. ¿Cuál considera que es la mejor ruta para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

42. ¿Cómo es la reacción de las personas ante su presencia al momento de exponer su discurso de venta en el transporte público trujillano?
43. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según la ruta del bus en la que se encuentra?
44. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según un horario determinado (mañana, tarde, noche)?

FIGURAS RETÓRICAS

45. Cuando vende un producto en el transporte público trujillano, ¿Usted prepara un discurso?
46. ¿Cómo promociona sus productos? ¿Utiliza una oferta?
47. ¿Les cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales para pedir que le compren productos en el transporte público trujillano?
48. ¿Cuenta una historia, declama una poesía o habla sobre la situación de nuestro país u otro durante la venta de productos en el transporte público trujillano?
49. ¿Por qué lo(s) realiza? ¿Considera que mejoran su venta?
50. ¿Usted se pone nervioso cuando sube a un transporte público trujillano a ofrecer sus productos? ¿Lo afecta al momento de exponer su producto o sabe controlar sus nervios?
51. Si el discurso que Usted prepara para promocionar sus productos en el transporte público trujillano le es efectivo en sus ventas, ¿Lo sigue utilizando o prefiere innovar?
52. Si el individuo prefiere innovar, realice la siguiente pregunta:
 - ¿Cada cuánto tiempo innova su discurso?
53. ¿Cree que su discurso ha cambiado o evolucionado con el pasar del tiempo? ¿Qué cambió?
54. ¿Qué cualidades tiene su producto? ¿Las menciona cuando vende sus productos?

LENGUAJE NO VERBAL

55. Cuando Usted va a vender sus productos en el transporte público trujillano, ¿Utiliza un vestuario especial?
56. ¿Cómo suele ser su vestimenta para vender sus productos en el transporte público trujillano?
57. ¿Usted lleva alguna herramienta como carteles, afiches u otros cuando vender productos en el transporte público trujillano?
58. Si usted cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales, ¿refuerza su discurso con evidencia como análisis médicos, documentos, fotografías u otros?
59. Cuando vende sus productos en el transporte público trujillano, ¿Va acompañado?
60. Si el individuo sí va acompañado, realice las siguientes preguntas:
 - ¿Quiénes lo acompañan?
 - ¿Siempre lo hacen?

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- ¿Por qué lo acompañan?
61. ¿Usted suele modificar (agudizar, engrosar, levantar) su voz al momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano?
 62. ¿Qué tanto suele acercarse a los pasajeros en el momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Por qué?
 63. ¿Es consciente que mueve alguna parte de su cuerpo involuntariamente mientras expone su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Sabe por qué se da?

Fuente: elaboración propia.

**ANEXO 15: TABLA N°26
MODELO DE MATRIZ DE TRIANGULACIÓN N°X**

INFORMANTE	SEXO	NACIONALIDAD	EDAD
XXX	X	X	X
XXX	X	X	X
XXX	X	X	X

CATEGORÍA	INFORMANTE X	INFORMANTE Y	INFORMANTE Z	SÍNTESIS INTEGRADA
Motivo de la Ocupación				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Objetivos laborales				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Rentabilidad de la ocupación				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Selección y eficacia del producto				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Permisos para ejercer su ocupación				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Discurso				
CATEGORÍA				SÍNTESIS INTEGRADA
Consumidor del transporte público trujillano				

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 16: TABLA N°27
MODELO DE ANÁLISIS COMPARATIVO DE MATRICES DE TRIANGULACIÓN

CATEGORÍAS	SÍNTESIS INTEGRADA – MATRIZ DE TRIANGULACIÓN 1	SÍNTESIS INTEGRADA – MATRIZ DE TRIANGULACIÓN 2	CONCLUSIONES
Motivo de la Ocupación			
Objetivos laborales			
Rentabilidad de la ocupación			
Selección y eficacia del producto			
Permisos para ejercer su ocupación			
Discurso			
Consumidor del transporte público trujillano			

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 17: TABLA N°28

MODELO DE ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA

ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN A TRAVÉS DE LOS ACTOS DEL HABLA N°X							
ACTO LOCUTIVO							
ACTO ILOCUTIVO	PROPÓSITO DE EMISOR	EMISOR PRETENDE	TIPO DE ACTO		IMPLICATURA CONVERSACIONAL	MÁXIMAS	
			DIRECTO	INDIRECTO		APLICADAS	INFRIGIDAS
ACTO PERLOCUTIVO							

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 18: VALIDACIONES

- Baca Cáceres, Diego Alonso – Comunicador social especializado en ciencias sociales

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Ficha de observación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Desplazamiento	1	
2. Efectividad de ventas	1	
3. Discurso verbal	1	
4. Discurso no verbal	1	
5. Perfil del individuo	1	
6. Contexto en el transporte público	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

11/10/2019

Firma

Nombre completo

Baca Cáceres, Diego Alonso

DNI

44223682

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Guía de entrevista

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. ¿Cuál es su nacionalidad?	1	
2. ¿Usted es de Trujillo?	1	
3. ¿Usted ha migrado?	1	
4. ¿Por qué migró?	1	
5. ¿Piensa retornar a su pueblo/ciudad/país?	1	
6. ¿Usted es casado/a?	1	
7. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos?	1	
8. ¿Quiénes viven con usted?	1	
9. ¿Dónde vive actualmente?	1	
10. ¿Su vivienda es propia?	1	
11. ¿Quiénes colaboran en el pago de los gastos de su vivienda?	1	
12. ¿Cómo es su vivienda?	1	
13. ¿Cuenta con los servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) en su vivienda?	1	
14. ¿Qué grados de estudio posee?	1	
15. ¿Usted es creyente religioso/a?	1	
16. ¿Cuál es la fe que profesa?	1	
17. ¿Qué acciones realiza para vivir su fe?	1	
18. ¿Usted presenta alguna discapacidad física o mental?	1	

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

19. ¿Su discapacidad lo limita en sus acciones diarias?	1	
20. ¿Posee metas de vida? ¿Cuáles son?	1	
21. ¿Le es difícil lograr sus metas? ¿Por qué?	1	
22. ¿Realiza algún hobby o actividad que le interese? ¿Cada cuánto tiempo lo realiza?	1	
23. ¿Por qué decidió vender productos en el transporte público trujillano?	1	
24. ¿Qué productos vende en el transporte público trujillano?	1	
25. ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros?	1	
26. ¿Dónde adquiere sus productos?	1	
27. ¿Desde cuándo labora vendiendo productos en el transporte público trujillano?	1	
28. ¿Cómo fue su primera experiencia en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
29. ¿Cuánto fue su primera inversión de dinero en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
30. ¿Cuánto suele invertir actualmente en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
31. ¿Es rentable vender productos en el transporte público trujillano?	1	
32. ¿Aproximadamente cuánto es su ganancia en un día regular de venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
33. ¿Qué acciones toma los días que no recibe ninguna ganancia a partir de la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
34. ¿Qué es lo que lo motiva a seguir vendiendo en el transporte público trujillano?	1	
35. ¿Qué es lo que le impide crecer en un negocio?	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 2 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

36. ¿Considera que es un trabajo transitorio?	1	
37. ¿Tiene facilidad para vender sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
38. ¿Existen inconvenientes para laborar en el transporte público trujillano? ¿Cuáles son?	1	
39. ¿Cómo es su relación con los cobradores y conductores del transporte público trujillano? ¿Ellos lo apoyan para que pueda vender su mercancía en su transporte público?	1	
40. Aproximadamente, ¿En cuántos buses suele vender sus productos?	1	
41. ¿Cada cuánto tiempo vende productos en el transporte público trujillano?	1	
42. ¿En qué horario vende sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué labora en este horario?	1	
43. ¿Qué rutas suele tomar para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
44. ¿Cuál considera que es la mejor ruta para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
45. ¿Cómo es la reacción de las personas ante su presencia al momento de exponer su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
46. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según la ruta del bus en la que se encuentra?	1	
47. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según un horario determinado (mañana, tarde, noche)?	1	
48. Cuando vende un producto en el transporte público trujillano, ¿Usted prepara un discurso?	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 3 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

49. ¿Cómo promociona sus productos? ¿Utiliza una oferta?	1	
50. ¿Les cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales para pedir que le compren productos en el transporte público trujillano?	1	
51. ¿Cuenta una historia, declama una poesía o habla sobre la situación de nuestro país u otro durante la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
52. ¿Por qué lo(s) realiza? ¿Considera que mejoran su venta?	1	
53. ¿Usted se pone nervioso cuando sube a un transporte público trujillano a ofrecer sus productos? ¿Lo afecta al momento de exponer su producto o sabe controlar sus nervios?	1	
54. Si el discurso que Usted prepara para promocionar sus productos en el transporte público trujillano le es efectivo en sus ventas, ¿Lo sigue utilizando o prefiere innovar?	1	
55. ¿Cada cuánto tiempo innova su discurso?	1	
56. ¿Cree que su discurso ha cambiado o evolucionado con el pasar del tiempo? ¿Qué cambió?	1	
57. ¿Qué cualidades tiene su producto? ¿Las menciona cuando vende sus productos	1	
58. Cuando Usted va a vender sus productos en el transporte público trujillano, ¿Utiliza un vestuario especial?	1	
59. ¿Cómo suele ser su vestimenta para vender sus productos en el transporte público trujillano?	1	
60. ¿Usted lleva alguna herramienta como carteles, afiches u otros cuando vender productos en el transporte público trujillano?	1	
61. Si usted cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales, ¿refuerza su discurso con	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 4 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

evidencia como análisis médicos, documentos, fotografías u otros?		
62. Cuando vende sus productos en el transporte público trujillano, ¿Va acompañado?	1	
63. ¿Quiénes lo acompañan?	1	
64. ¿Siempre lo hacen?	1	
65. ¿Por qué lo acompañan?	1	
66. ¿Usted suele modificar (agudizar, engrosar, levantar) su voz al momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
67. ¿Qué tanto suele acercarse a los pasajeros en el momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
68. ¿Es consciente que mueve alguna parte de su cuerpo involuntariamente mientras expone su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Sabe por qué se da?	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Baca Cáceres, Diego Alonso
DNI 44 223682

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación general de instrumento(s) de investigación

Datos del evaluador

Nombre	Diego Alonso Baca Cáceres			DNI	44223682
Cargo en UPN	Docente a tiempo parcial		Docente a tiempo completo	X	Coordinador de carrera
Carrera	Magister en Ciencias Sociales con mención en gestión del Patrimonio Cultural				
E-mail	diego.baca@upn.edu.pe		Celular	942064908	

Datos de la investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Matriz de triangulación, análisis comparativo de matrices y análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

Criterio	Nº	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Acto locutivo	1	
2. Acto ilocutivo: propósito de emisor	1	
3. Acto ilocutivo: pretensión del emisor	1	
4. Acto ilocutivo: tipo de acto	1	
5. Acto ilocutivo: implicatura conversacional	1	
6. Acto ilocutivo: Máximas aplicadas e infringidas	1	
7. Acto perlocutivo	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Diego Alonso Baca Cáceres

DNI 44223682

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis comparativo de matrices

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha 19/10/2020

Firma



Nombre completo

Diego Alonso Baca Cáceres

DNI

44223682

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Matriz de triangulación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Diego Alonso Baca Cáceres

DNI 44223682

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- Castillo Loayza, Kusy Tatiana – Antropóloga social

Validación general de instrumento(s) de investigación

Datos del evaluador

Nombre	Kusy Tatiana Castillo Loayza		DNI	70504450
Cargo en UPN	Docente a tiempo parcial	Docente a tiempo completo	Coordinador de carrera	
Carrera	Antropología Social			
E-mail	kusy_tatiana1@hotmail.com		Celular	976854595

Datos de la investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Ficha de observación, guía de entrevista.

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

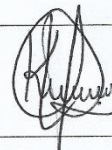
Criterio	N°	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

12/10/2019

Firma



¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Ficha de observación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Desplazamiento	1	
2. Efectividad de ventas	1	
3. Discurso verbal	1	
4. Discurso no verbal	1	
5. Perfil del individuo	1	
6. Contexto en el transporte público	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Kusy Tatiana Castillo Loayza
DNI 70504450

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Guía de entrevista

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. ¿Cuál es su nacionalidad?	2	
2. ¿Usted es de Trujillo?	1	
3. ¿Usted ha migrado?	1	
4. ¿Por qué migró?	1	
5. ¿Piensa retornar a su pueblo/ciudad/país?	1	
6. ¿Usted es casado/a?	2	
7. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos?	1	
8. ¿Quiénes viven con usted?	1	
9. ¿Dónde vive actualmente?	2	
10. ¿Su vivienda es propia?	2	
11. ¿Quiénes colaboran en el pago de los gastos de su vivienda?	1	
12. ¿Cómo es su vivienda?	1	
13. ¿Cuenta con los servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) en su vivienda?	1	
14. ¿Qué grados de estudio posee?	1	
15. ¿Usted es creyente religioso/a?	1	
16. ¿Cuál es la fe que profesa?	1	
17. ¿Qué acciones realiza para vivir su fe?	1	
18. ¿Usted presenta alguna discapacidad física o mental?	1	

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

19. ¿Su discapacidad lo limita en sus acciones diarias?	2	
20. ¿Posee metas de vida? ¿Cuáles son?	1	
21. ¿Le es difícil lograr sus metas? ¿Por qué?	1	
22. ¿Realiza algún hobby o actividad que le interese? ¿Cada cuánto tiempo lo realiza?	1	
23. ¿Por qué decidió vender productos en el transporte público trujillano?	1	
24. ¿Qué productos vende en el transporte público trujillano?	1	
25. ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros?	2	
26. ¿Dónde adquiere sus productos?	1	
27. ¿Desde cuándo labora vendiendo productos en el transporte público trujillano?	1	
28. ¿Cómo fue su primera experiencia en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
29. ¿Cuánto fue su primera inversión de dinero en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
30. ¿Cuánto suele invertir actualmente en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
31. ¿Es rentable vender productos en el transporte público trujillano?	2	
32. ¿Aproximadamente cuánto es su ganancia en un día regular de venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
33. ¿Qué acciones toma los días que no recibe ninguna ganancia a partir de la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
34. ¿Qué es lo que lo motiva a seguir vendiendo en el transporte público trujillano?	1	
35. ¿Qué es lo que le impide crecer en un negocio?	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 2 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

36. ¿Considera que es un trabajo transitorio?	↗	
37. ¿Tiene facilidad para vender sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	↗	
38. ¿Existen inconvenientes para laborar en el transporte público trujillano? ¿Cuáles son?	↗	
39. ¿Cómo es su relación con los cobradores y conductores del transporte público trujillano? ¿Ellos lo apoyan para que pueda vender su mercancía en su transporte público?	↗	
40. Aproximadamente, ¿En cuántos buses suele vender sus productos?	↗	
41. ¿Cada cuánto tiempo vende productos en el transporte público trujillano?	↗	
42. ¿En qué horario vende sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué labora en este horario?	↗	
43. ¿Qué rutas suele tomar para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	↗	
44. ¿Cuál considera que es la mejor ruta para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	↗	
45. ¿Cómo es la reacción de las personas ante su presencia al momento de exponer su discurso de venta en el transporte público trujillano?	↗	
46. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según la ruta del bus en la que se encuentra?	↗	
47. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según un horario determinado (mañana, tarde, noche)?	↗	
48. Cuando vende un producto en el transporte público trujillano, ¿Usted prepara un discurso?	↗	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

49. ¿Cómo promociona sus productos? ¿Utiliza una oferta?	1	
50. ¿Les cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales para pedir que le compren productos en el transporte público trujillano?	1	
51. ¿Cuenta una historia, declama una poesía o habla sobre la situación de nuestro país u otro durante la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
52. ¿Por qué lo(s) realiza? ¿Considera que mejoran su venta?	1	
53. ¿Usted se pone nervioso cuando sube a un transporte público trujillano a ofrecer sus productos? ¿Lo afecta al momento de exponer su producto o sabe controlar sus nervios?	1	
54. Si el discurso que Usted prepara para promocionar sus productos en el transporte público trujillano le es efectivo en sus ventas, ¿Lo sigue utilizando o prefiere innovar?	1	
55. ¿Cada cuánto tiempo innova su discurso?	1	
56. ¿Cree que su discurso ha cambiado o evolucionado con el pasar del tiempo? ¿Qué cambió?	1	
57. ¿Qué cualidades tiene su producto? ¿Las menciona cuando vende sus productos	1	
58. Cuando Usted va a vender sus productos en el transporte público trujillano, ¿Utiliza un vestuario especial?	1	
59. ¿Cómo suele ser su vestimenta para vender sus productos en el transporte público trujillano?	1	
60. ¿Usted lleva alguna herramienta como carteles, afiches u otros cuando vender productos en el transporte público trujillano?	2	
61. Si usted cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales, ¿refuerza su discurso con	2	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 4 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

evidencia como análisis médicos, documentos, fotografías u otros?		
62. Cuando vende sus productos en el transporte público trujillano, ¿Va acompañado?	1	
63. ¿Quiénes lo acompañan?	1	
64. ¿Siempre lo hacen?	1	
65. ¿Por qué lo acompañan?	1	
66. ¿Usted suele modificar (agudizar, engrosar, levantar) su voz al momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
67. ¿Qué tanto suele acercarse a los pasajeros en el momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	2	
68. ¿Es consciente que mueve alguna parte de su cuerpo involuntariamente mientras expone su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Sabe por qué se da?	2	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

12/10/2019

Firma



Nombre completo

Kussy Tatiana Castillo Loguza

DNI

70504450

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- Díaz Arias, Alfieri – Comunicador especializado en publicidad

Validación general de instrumento(s) de investigación

Datos del evaluador

Nombre	Alfieri Díaz Arias		DNI	18010989
Cargo en UPN	Docente a tiempo parcial	<input checked="" type="checkbox"/>	Docente a tiempo completo	Coordinador de carrera
Carrera	Comunicación y Publicidad			
E-mail	alfierito@gmail.com		Celular	959379113


Datos de la investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Ficha de observación, guía de entrevista.

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

Criterio	Nº	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha	11 / 10 / 19	Firma	
-------	--------------	-------	--

¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Ficha de observación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Desplazamiento		
2. Efectividad de ventas		
3. Discurso verbal		
4. Discurso no verbal		
5. Perfil del individuo		
6. Contexto en el transporte público		

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Alfieri Díaz Arias
DNI 18010989

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Guía de entrevista

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. ¿Cuál es su nacionalidad?	1	
2. ¿Usted es de Trujillo?	1	
3. ¿Usted ha migrado?	1	
4. ¿Por qué migró?	1	
5. ¿Piensa retornar a su pueblo/ciudad/país?	2	
6. ¿Usted es casado/a?	1	
7. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos?	2	
8. ¿Quiénes viven con usted?	1	
9. ¿Dónde vive actualmente?	1	
10. ¿Su vivienda es propia?	1	
11. ¿Quiénes colaboran en el pago de los gastos de su vivienda?	1	
12. ¿Cómo es su vivienda?	1	
13. ¿Cuenta con los servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) en su vivienda?	2	
14. ¿Qué grados de estudio posee?	1	
15. ¿Usted es creyente religioso/a?	1	
16. ¿Cuál es la fe que profesa?	1	
17. ¿Qué acciones realiza para vivir su fe?	1	
18. ¿Usted presenta alguna discapacidad física o mental?	1	

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

19. ¿Su discapacidad lo limita en sus acciones diarias?	1	
20. ¿Posee metas de vida? ¿Cuáles son?	1	
21. ¿Le es difícil lograr sus metas? ¿Por qué?	1	
22. ¿Realiza algún hobby o actividad que le interese? ¿Cada cuánto tiempo lo realiza?	1	
23. ¿Por qué decidió vender productos en el transporte público trujillano?	1	
24. ¿Qué productos vende en el transporte público trujillano?	2	
25. ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros?	1	
26. ¿Dónde adquiere sus productos?	1	
27. ¿Desde cuándo labora vendiendo productos en el transporte público trujillano?	1	
28. ¿Cómo fue su primera experiencia en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
29. ¿Cuánto fue su primera inversión de dinero en la venta de productos en el transporte público trujillano?	2	
30. ¿Cuánto suele invertir actualmente en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
31. ¿Es rentable vender productos en el transporte público trujillano?	1	
32. ¿Aproximadamente cuánto es su ganancia en un día regular de venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
33. ¿Qué acciones toma los días que no recibe ninguna ganancia a partir de la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
34. ¿Qué es lo que lo motiva a seguir vendiendo en el transporte público trujillano?	1	
35. ¿Qué es lo que le impide crecer en un negocio?	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 2 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

36. ¿Considera que es un trabajo transitorio?	1	
37. ¿Tiene facilidad para vender sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
38. ¿Existen inconvenientes para laborar en el transporte público trujillano? ¿Cuáles son?	1	
39. ¿Cómo es su relación con los cobradores y conductores del transporte público trujillano? ¿Ellos lo apoyan para que pueda vender su mercancía en su transporte público?	1	
40. Aproximadamente, ¿En cuántos buses suele vender sus productos?	1	
41. ¿Cada cuánto tiempo vende productos en el transporte público trujillano?	2	
42. ¿En qué horario vende sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué labora en este horario?	1	
43. ¿Qué rutas suele tomar para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
44. ¿Cuál considera que es la mejor ruta para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
45. ¿Cómo es la reacción de las personas ante su presencia al momento de exponer su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
46. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según la ruta del bus en la que se encuentra?	1	
47. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según un horario determinado (mañana, tarde, noche)?	1	
48. Cuando vende un producto en el transporte público trujillano, ¿Usted prepara un discurso?	1	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

49. ¿Cómo promociona sus productos? ¿Utiliza una oferta?		
50. ¿Les cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales para pedir que le compren productos en el transporte público trujillano?		
51. ¿Cuenta una historia, declama una poesía o habla sobre la situación de nuestro país u otro durante la venta de productos en el transporte público trujillano?		
52. ¿Por qué lo(s) realiza? ¿Considera que mejoran su venta?		
53. ¿Usted se pone nervioso cuando sube a un transporte público trujillano a ofrecer sus productos? ¿Lo afecta al momento de exponer su producto o sabe controlar sus nervios?		
54. Si el discurso que Usted prepara para promocionar sus productos en el transporte público trujillano le es efectivo en sus ventas, ¿Lo sigue utilizando o prefiere innovar?		
55. ¿Cada cuánto tiempo innova su discurso?		
56. ¿Cree que su discurso ha cambiado o evolucionado con el pasar del tiempo? ¿Qué cambió?	2	
57. ¿Qué cualidades tiene su producto? ¿Las menciona cuando vende sus productos		
58. Cuando Usted va a vender sus productos en el transporte público trujillano, ¿Utiliza un vestuario especial?		
59. ¿Cómo suele ser su vestimenta para vender sus productos en el transporte público trujillano?		
60. ¿Usted lleva alguna herramienta como carteles, afiches u otros cuando vender productos en el transporte público trujillano?		
61. Si usted cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales, ¿refuerza su discurso con		

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 4 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

evidencia como análisis médicos, documentos, fotografías u otros?	1	
62. Cuando vende sus productos en el transporte público trujillano, ¿Va acompañado?	1	
63. ¿Quiénes lo acompañan?	1	
64. ¿Siempre lo hacen?	1	
65. ¿Por qué lo acompañan?	2	
66. ¿Usted suele modificar (agudizar, engrosar, levantar) su voz al momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
67. ¿Qué tanto suele acercarse a los pasajeros en el momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
68. ¿Es consciente que mueve alguna parte de su cuerpo involuntariamente mientras expone su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Sabe por qué se da?	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

11 / 10 / 19

Firma



Nombre completo

Alfieri Díaz Anas

DNI

18010989

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- Florez Rosas, Miguel Ángel – Comunicador social

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis comparativo de matrices


Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha 19/10/2020

Firma



Nombre completo Miguel Ángel Florez Rosas

DNI 41598240

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Matriz de triangulación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Miguel Ángel Florez Rosas

DNI

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Acto locutivo	1	
2. Acto ilocutivo: propósito de emisor	1	
3. Acto ilocutivo: pretensión del emisor	1	
4. Acto ilocutivo: tipo de acto	1	
5. Acto ilocutivo: implicatura conversacional	1	
6. Acto ilocutivo: Máximas aplicadas e infringidas	1	
7. Acto perlocutivo	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Miguel Ángel Florez Rosas

DNI

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación general de instrumento(s) de investigación

Datos del evaluador

Nombre	Miguel Ángel Florez Rosas		DNI	41598240
Cargo	Docente a tiempo parcial	<input checked="" type="checkbox"/>	Docente a tiempo completo	Coordinador de carrera
Carrera	Licenciatura en ciencias de la comunicación			
E-mail	mflorez19@hotmail.com		Celular	943840462

Datos de la investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Matriz de triangulación, análisis comparativo de matrices y análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

Criterio	Nº	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- **Ramírez Gómez, Víctor Hugo – Comunicador social**

Validación general de instrumento(s) de investigación

Datos del evaluador

Nombre	Victor Hugo Ramirez Gomez		DNI	16728136
Cargo en UPN	Docente a tiempo parcial	<input checked="" type="checkbox"/>	Docente a tiempo completo	Coordinador de carrera
Carrera	COMUNICADOR SOCIAL			
E-mail	Victor.ramirez@upn.pe		Celular	949584434

Datos de la investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Ficha de observación, guía de entrevista.

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

Criterio	Nº	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Ficha de observación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Desplazamiento	1	
2. Efectividad de ventas	1	
3. Discurso verbal	1	
4. Discurso no verbal	1	
5. Perfil del individuo	1	
6. Contexto en el transporte público	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo VICTOR HUGO RAMÍREZ G.
DNI 16728136

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Guía de entrevista

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. ¿Cuál es su nacionalidad?	1	
2. ¿Usted es de Trujillo?	1	
3. ¿Usted ha migrado?	1	
4. ¿Por qué migró?	1	
5. ¿Piensa retornar a su pueblo/ciudad/país?	1	
6. ¿Usted es casado/a?	1	
7. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos?	1	
8. ¿Quiénes viven con usted?	1	
9. ¿Dónde vive actualmente?	1	
10. ¿Su vivienda es propia?	1	
11. ¿Quiénes colaboran en el pago de los gastos de su vivienda?	1	
12. ¿Cómo es su vivienda?	1	
13. ¿Cuenta con los servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) en su vivienda?	1	
14. ¿Qué grados de estudio posee?	1	
15. ¿Usted es creyente religioso/a?	1	
16. ¿Cuál es la fe que profesa?	1	
17. ¿Qué acciones realiza para vivir su fe?	1	
18. ¿Usted presenta alguna discapacidad física o mental?	1	

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

19. ¿Su discapacidad lo limita en sus acciones diarias?	1	
20. ¿Posee metas de vida? ¿Cuáles son?	1	
21. ¿Le es difícil lograr sus metas? ¿Por qué?	1	
22. ¿Realiza algún hobby o actividad que le interese? ¿Cada cuánto tiempo lo realiza?	1	
23. ¿Por qué decidió vender productos en el transporte público trujillano?	2	
24. ¿Qué productos vende en el transporte público trujillano?	1	
25. ¿Por qué decidió vender esos productos y no otros?	1	
26. ¿Dónde adquiere sus productos?	1	
27. ¿Desde cuándo labora vendiendo productos en el transporte público trujillano?	1	
28. ¿Cómo fue su primera experiencia en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
29. ¿Cuánto fue su primera inversión de dinero en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
30. ¿Cuánto suele invertir actualmente en la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
31. ¿Es rentable vender productos en el transporte público trujillano?	1	
32. ¿Aproximadamente cuánto es su ganancia en un día regular de venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
33. ¿Qué acciones toma los días que no recibe ninguna ganancia a partir de la venta de productos en el transporte público trujillano?	2	
34. ¿Qué es lo que lo motiva a seguir vendiendo en el transporte público trujillano?	1	
35. ¿Qué es lo que le impide crecer en un negocio?	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 2 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

36. ¿Considera que es un trabajo transitorio?	2	
37. ¿Tiene facilidad para vender sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
38. ¿Existen inconvenientes para laborar en el transporte público trujillano? ¿Cuáles son?	1	
39. ¿Cómo es su relación con los cobradores y conductores del transporte público trujillano? ¿Ellos lo apoyan para que pueda vender su mercancía en su transporte público?	1	
40. Aproximadamente, ¿En cuántos buses suele vender sus productos?	1	
41. ¿Cada cuánto tiempo vende productos en el transporte público trujillano?	1	
42. ¿En qué horario vende sus productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué labora en este horario?	1	
43. ¿Qué rutas suele tomar para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
44. ¿Cuál considera que es la mejor ruta para vender productos en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
45. ¿Cómo es la reacción de las personas ante su presencia al momento de exponer su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
46. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según la ruta del bus en la que se encuentra?	1	
47. ¿Los pasajeros del transporte público trujillano tienen mayor predisposición a atender su discurso de venta según un horario determinado (mañana, tarde, noche)?	1	
48. Cuando vende un producto en el transporte público trujillano, ¿Usted prepara un discurso?	1	

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

49. ¿Cómo promociona sus productos? ¿Utiliza una oferta?		
50. ¿Les cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales para pedir que le compren productos en el transporte público trujillano?	1	
51. ¿Cuenta una historia, declama una poesía o habla sobre la situación de nuestro país u otro durante la venta de productos en el transporte público trujillano?	1	
52. ¿Por qué lo(s) realiza? ¿Considera que mejoran su venta?	1	
53. ¿Usted se pone nervioso cuando sube a un transporte público trujillano a ofrecer sus productos? ¿Lo afecta al momento de exponer su producto o sabe controlar sus nervios?	1	
54. Si el discurso que Usted prepara para promocionar sus productos en el transporte público trujillano le es efectivo en sus ventas, ¿Lo sigue utilizando o prefiere innovar?	1	
55. ¿Cada cuánto tiempo innova su discurso?	1	
56. ¿Cree que su discurso ha cambiado o evolucionado con el pasar del tiempo? ¿Qué cambió?	1	
57. ¿Qué cualidades tiene su producto? ¿Las menciona cuando vende sus productos	1	
58. Cuando Usted va a vender sus productos en el transporte público trujillano, ¿Utiliza un vestuario especial?	1	
59. ¿Cómo suele ser su vestimenta para vender sus productos en el transporte público trujillano?	1	
60. ¿Usted lleva alguna herramienta como carteles, afiches u otros cuando vender productos en el transporte público trujillano?	1	
61. Si usted cuenta a los pasajeros sobre sus problemas y/o dificultades personales, ¿refuerza su discurso con	1	

Validación de instrumento de investigación – juicio de experto - Página 4 de 5

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

evidencia como análisis médicos, documentos, fotografías u otros?		
62. Cuando vende sus productos en el transporte público trujillano, ¿Va acompañado?	1	
63. ¿Quiénes lo acompañan?	1	
64. ¿Siempre lo hacen?	1	
65. ¿Por qué lo acompañan?	1	
66. ¿Usted suele modificar (agudizar, engrosar, levantar) su voz al momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano?	1	
67. ¿Qué tanto suele acercarse a los pasajeros en el momento de dar su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Por qué?	1	
68. ¿Es consciente que mueve alguna parte de su cuerpo involuntariamente mientras expone su discurso de venta en el transporte público trujillano? ¿Sabe por qué se da?	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

12/10/2019

Firma



Nombre completo Victor Hugo Ramirez G.

DNI 16728136

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

- Vergara Lau, Hugo – Comunicador social

Validación general de instrumento(s) de investigación

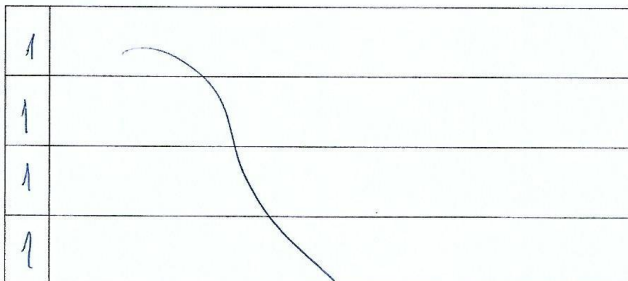
Datos del evaluador

Nombre	Hugo Francisco Vergara Lau		DNI	41892265
Cargo en UPN	Docente a tiempo parcial	Docente a tiempo completo	X	Coordinador de carrera
Carrera	Facultad de Comunicaciones			
E-mail	hugo.vergara@upn.pe		Celular	949268539


Datos de la investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Carrera	Comunicaciones y Publicidad
Tipo de investigación	Cualitativa
Instrumento (s) evaluado (s)	Matriz de triangulación, análisis comparativo de matrices y análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) cumple totalmente con el criterio; (2) cumple con la mitad o más de la mitad del criterio; (3) cumple con menos de la mitad del criterio; (4) no cumple con el criterio.

Criterio	Nº	Comentario (si lo considera necesario)
La entrega fue completa, correcta y ordenada ¹ .	1	
El tema es pertinente y actual para la carrera.	1	
La población y la muestra permiten alcanzar los objetivos.	1	
Los instrumentos son suficientes para alcanzar los objetivos.	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha	19/10/20	Firma	
-------	----------	-------	--


¹ Tenga en cuenta que el estudiante debe entregarle: (i) una matriz de consistencia y (ii) el o los instrumentos a evaluar. Al llenar este indicador, considere si los documentos pueden ser leídos o llenados fácilmente, si no tienen diferencias innecesarias de tipo o tamaño de letra, si no tienen espacios innecesarios en celdas, etc.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación


Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis discursivo del pregón a través de los actos del habla

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Acto locutivo	1	
2. Acto ilocutivo: propósito de emisor	1	
3. Acto ilocutivo: pretensión del emisor	1	
4. Acto ilocutivo: tipo de acto	1	
5. Acto ilocutivo: implicatura conversacional	1	
6. Acto ilocutivo: Máximas aplicadas e infringidas	1	
7. Acto perlocutivo	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha 19/10/20

Firma


Nombre completo Hugo Francisco Vergara Lau
DNI 41892265

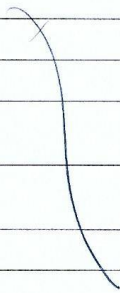
¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Análisis comparativo de matrices

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha

Firma 

Nombre completo Hugo Francisco Vergara Lau
DNI 41892265

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”


Validación específica de instrumento de investigación

Título de la investigación	ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019
Nombre de (de los) estudiante (s)	Cecilia Noriko Saito Villavicencio
Instrumento evaluado	Matriz de triangulación

Escriba un número de acuerdo a la siguiente escala: (1) totalmente de acuerdo con el ítem o pregunta; (2) de acuerdo con la mitad o más de la mitad del ítem o pregunta; (3) de acuerdo con menos de la mitad del ítem o pregunta; (4) en desacuerdo con el ítem o pregunta¹.

Ítem / pregunta	Nº	Comentario (cuando lo considere necesario)
1. Motivo de la Ocupación	1	/
2. Objetivos laborales	1	
3. Rentabilidad de la ocupación	1	
4. Selección y eficacia del producto	1	
5. Permisos para ejercer su ocupación	1	
6. Discurso	1	
7. Consumidor del transporte público trujillano	1	

Declaro que al firmar he leído totalmente y con detalle la matriz de consistencia y los instrumentos entregados por el (los) estudiante (s), además de llenar esta ficha con el cuidado respectivo, teniendo en cuenta que será usada como aval para realizar la investigación empírica de su tesis.

Fecha	19/10/20	Firma	
Nombre completo	Hugo Francisco Vergara Lau	DNI	41892265

¹ Puede estar de acuerdo o no con un ítem o pregunta por la manera cómo ha sido redactada, porque aporte o no información relevante para la investigación, porque su redacción en esta ficha no coincida con la del instrumento u otro aspecto que considere pertinente.

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Diego Alonso Baca Cáceres, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Comunicaciones, Carrera profesional de COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de la estudiante:

- Saito Villavicencio, Cecilia Noriko

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: “ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019” para aspirar al título profesional de: Licenciada en Comunicación y Publicidad por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.



Mg. Diego Alonso Baca Cáceres
Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN

El Jurado Evaluador de la Tesis/Trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Que ha sustentado el(los) (...)Egresado(os) / (x)Bachiller(es):

Cecilia Noriko Saito Villavicencio

Acuerda por: Unanimidad, Aprobar

Otorgando la calificación de:

Aprobado*

Excelente

Sobresaliente

Bueno

Aprobado

Desaprobado

*Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad de trámite y no se cuente con la nota específica del evaluado; durante la coyuntura de emergencia – Covit19, se debe de omitir las opciones de aprobado.

Este acuerdo se hizo de conocimiento del interesado (a) y del público presente.

Presidente (a) del Jurado	Mg. Jorge Eder Clavijo Correa	DNI: 43697749
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

Miembro del Jurado	Mg. Pepe Hidalgo Jiménez	DNI: 40720614
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

Miembro del Jurado	Mg. Antonio Muñoz Vásquez	DNI: 44856275
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

“ANÁLISIS DISCURSIVO DEL PREGÓN UTILIZADO POR COMERCIANTES INFORMALES EN EL
TRANSPORTE PÚBLICO TRUJILLANO EN EL 2019”

Trujillo, viernes, 6 de Noviembre de 2020



Firma del Presidente(a) del Jurado