

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**



**LA EDUCACIÓN NO FORMAL EN EL IPES**

Un análisis de los efectos generados en el proceso de transformación social de los  
vendedores informales en Bogotá  
(2015-2017)

**OMAR CÁRDENAS HERNÁNDEZ**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN  
MAESTRÍA EN EDUCACIÓN**

**BOGOTÁ D.C**

**2018**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**



**LA EDUCACIÓN NO FORMAL EN EL IPES**

Un análisis de los efectos generados en el proceso de transformación social de los  
vendedores informales en Bogotá  
(2015-2017)

**OMAR CÁRDENAS HERNÁNDEZ**

Tesis de grado

Tutor

**IVÁN DARÍO MORENO ACERO**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**  
**FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN**  
**MAESTRÍA EN EDUCACIÓN**

**BOGOTÁ D.C**

**2018**

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

Firma Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Bogotá, septiembre de 2018

## Dedicatoria

Este esfuerzo académico quiero dedicárselo a mi hermosa madre Ana Hernández por darme su apoyo incondicional en este proyecto, por su magnífica compañía y por llenarme con su voz de aliento en cada momento; a mi adorada Suana por impulsarme a realizar esta travesía, por convertirse en mi fuente de inspiración, por ser el faro que me guía y por sus magníficos aportes; a mis queridos hijos Nicol y Juan David por sacrificar tantos espacios, por aceptar la dura ausencia, por sus risas inocentes y por convertirme en mi razón de vivir; y a mi estimado tutor Iván Moreno por toda su dedicación y sabios consejos en la realización de esta investigación.

*“Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber”. Albert Einstein*

## **Agradecimientos**

Doy gracias a Dios por haberme permitido cumplir con este maravilloso propósito. Un agradecimiento especial para el Dr. Hernán Carrasquilla Coral por su paciencia, comprensión y apoyo con este proyecto, a Dilmer Pino por sus grandes aportes, a Isabela Fernández y Fabián Correa por su valiosa compañía, por su constante apoyo y sus acertados consejos en tantos momentos difíciles.

## Tabla de contenido

<b>Introducción</b> .....	12
<b>Capítulo 1: Planteamiento del problema</b> .....	16
Contexto del problema.....	18
Problema.....	20
Pregunta de investigación.....	22
Objetivos.....	22
Objetivo	
General.....	22
Objetivos específicos.....	22
Justificación.....	23
<b>Capítulo 2: Antecedentes</b>	
Antecedentes educación no formal.....	26
Marco teórico.....	32
La educación no formal.....	32
<i>La educación no formal y educación popular</i> .....	32
<i>Educación popular en Latinoamérica</i> .....	36
<i>Educación para adultos</i> .....	41
La educación no formal en Colombia.....	43
<i>Educación para el Trabajo y Desarrollo Humano en Colombia</i> .....	43
<i>La educación no formal y procesos educativos</i> .....	45

El Instituto Para La Economía Social – IPES

<i>Proyectos socio educativos</i> .....	46
<i>Las políticas públicas respecto a los programas de formación</i> .....	50
<b>Capítulo 3: Marco metodológico</b> .....	51
Enfoque Mixto.....	53
Recolección, técnicas y registro.....	54
<i>Técnicas encuesta</i> .....	54
<i>Población objetivo para la encuesta</i> .....	55
<i>Tamaño y selección de la muestra</i> .....	55
Diseño encuesta.....	56
<i>Identificación de variables</i> .....	57
<i>Validación instrumento: Pares expertos</i> .....	59
Aspectos éticos: Consentimientos informados.....	60
<b>Capítulo 4: Análisis de datos</b> .....	61
Datos sociodemográficos.....	63
Ingreso a los programas del IPES.....	67
Contenidos temáticos.....	68
Didácticas y ética docente.....	71
Resultado inmediato de los programas de formación.....	83
Resultado actual de los programas de formación.....	88
Perspectiva crítica.....	90

Perspectiva positiva.....	94
<b>Capítulo 5: Discusión.....</b>	<b>97</b>
Datos sociodemográficos.....	98
Ingreso a los programas del IPES.....	100
Contenidos temáticos.....	101
Didácticas y ética docente.....	103
Resultado inmediato de los programas.....	108
Resultado actual de los programas.....	111
Perspectiva crítica.....	113
Perspectiva positiva.....	117
<b>Capítulo 6: Aportes y conclusiones.....</b>	<b>120</b>
Aportes de la investigación a los procesos de educación no formal del IPES.....	119
Conclusiones.....	126
Nuevas preguntas de investigación.....	128
Limitaciones y dificultades de estudio.....	129
<b>Referencias.....</b>	<b>131</b>

## Lista de tablas

<b>Tabla 1.</b> Cuerpo de la encuesta (Sección D. Didáctica y ética docente) .....	59
--	----

## Lista de gráficas

Figura 1. <i>Grafico 1. Pregunta 1 ¿Cuál es su sexo?</i> .....	63
Figura 2. <i>Grafico 2. Pregunta 2. ¿Cuál es su edad?</i> .....	64
Figura 3. <i>Grafico 3. Pregunta 3 ¿En cuál localidad vive?</i> .....	64
Figura 4. <i>Grafico 4. Pregunta 4 ¿En qué estrato vive?</i> .....	65
Figura 5. <i>Grafico 5. Pregunta 5 ¿Cuál es su formación académica?</i> .....	66
Figura 6. <i>Grafico 6. Pregunta 6 ¿Es víctima del conflicto armado?</i> .....	66
Figura 7. <i>Grafico 7. Pregunta 7 ¿A cuál alternativa pertenece?</i> .....	67
Figura 8. <i>Grafico 8. Pregunta 8 ¿Cómo fue el ingreso al IPES?</i> .....	68
Figura 9. <i>Grafico 9. Pregunta 9 ¿Ha tomado cursos con otras entidades diferentes al IPES?</i> .....	68
Figura 10. <i>Grafico 10. Pregunta 10 ¿En cuáles de los programas de formación ha participado?</i> .....	69
Figura 11. <i>Grafico 11. Pregunta 11 ¿Cuál entidad dicto los programas de formación?...</i>	70
Figura 12. <i>Grafico 12. Pregunta 12 ¿En qué año participo de los programas de formación?</i> .....	70
Figura 13. <i>Grafico 13. Pregunta 13 ¿Número de horas del curso?</i> .....	71
Figura 14. <i>Grafico 14. Pregunta 14 ¿Cuál fue la modalidad del curso?</i> .....	71
Figura 15. <i>Grafico 15. Pregunta 15 ¿Cuál fue el tipo de enseñanza?</i> .....	72

Figura 16. Grafico 16. Pregunta 16 ¿Hubo en los cursos ayudas audiovisuales o presentaciones?.....	73
Figura 17. Grafico 17. Pregunta 17 ¿Le entregaron material impreso, guías o talleres? ..	73
Figura 18. Grafico 18. Pregunta 18 ¿Participo en exposiciones o debates?.....	74
Figura 19. Grafico 19. Pregunta 19 ¿Considera que en cada clase se tuvieron en cuenta sus opiniones?.....	75
Figura 20. Grafico 20. Pregunta 20 ¿los temas lo motivaron a seguir con los procesos de aprendizaje?.....	76
Figura 21. Grafico 21. Pregunta 21 ¿Le asignaron tareas para realizar en la casa?.....	77
Figura 22. Grafico 22. Pregunta 22 ¿Cómo fue la calidad de la enseñanza?.....	78
Figura 23. Grafico 23. Pregunta 23 ¿Los temas enseñados se relacionan con la realidad? .....	78
Figura 24. Grafico 24. Pregunta 24 ¿En qué lugar dictaron las clases?.....	79
Figura 25. Grafico 25. Pregunta 25 ¿El lugar contaba con una estructura adecuada?.....	80
Figura 26. Grafico 26. Pregunta 26 ¿Hubo interés del docente por su transformación social y económica?.....	81
Figura 27. Grafico 27. Pregunta 27 ¿Considera que las evaluaciones midieron su conocimiento?.....	82
Figura 28. Grafico 28. Pregunta 28 ¿Recibió un trato amable por parte del docente?.....	83
Figura 29 Grafico 29. Pregunta 29 ¿Con los cursos logro mejorar su vida en alguno de estos aspectos?.....	83
Figura 30. Grafico 30. Pregunta 30 ¿Los cursos le sirvieron en uno de estos aspectos?....	84
Figura 31. Grafico 31. Pregunta 31 ¿Lo aprendido fue suficiente para su transformación social?.....	85

Figura 32. Grafico 32. Pregunta 32 ¿Cuáles temas le aportaron a su vida cotidiana?.....	86
Figura 33. Grafico 33. Pregunta 33 ¿Cuáles temas no le aportaron a su vida cotidiana?..87	
Figura 34 Grafico 34. Pregunta 34 ¿Hubo interés del docente por su transformación social y económica?.....	88
Figura 35. Grafico35. Pregunta 35 ¿Los programas cumplieron con sus expectativas?....	89
Figura 36. Grafico 36. Pregunta 36 ¿Después de participar en los programas de formación, considera que usted le puede aportar al desarrollo económico de la ciudad? .90	
Figura 37. Grafico 37. Pregunta37 ¿Qué le cambiaría a los cursos?.....	91
Figura 38. Grafico 38. Pregunta 38 ¿Qué programas le gustaría que implementarán?.....	92
Figura 39. Grafico 39. Pregunta 39 ¿Qué temas se deberían incluir en los programas de formación?.....	93
Figura 40. Grafico 40. Pregunta 40 ¿Le gustaría seguir participando de los cursos?.....	94
Figura 41. Grafico 41. Pregunta 41 ¿Cuenta con el tiempo para seguir participando de los cursos?.....	95
Figura 42. Grafico 42 . Pregunta 42 ¿Los cursos de formación deberían realizarse en cada una de las localidades?.....	96
Figura 43. Grafico 43. Pregunta 43 ¿Cómo se sintió al participar de los cursos?.....	97

## **Introducción**

La educación convertida en motor de transformación social no es más que un proceso abierto y continuo, que se debe dar a lo largo de la vida, ya que el mundo cambiante y globalizado exige una integralidad en donde se promueva el constante aprendizaje, el cual permite la construcción social con equidad y dignidad. Razón por la cual la interacción entre el sujeto, la cultura y la relación con la sociedad exige que los procesos educativos tengan efectos sobre la realidad diaria.

La Educación No Formal ha estado presente, a partir de los años 60 para llenar una serie de vacíos sociales dejados por diferentes factores, entre los que se destacan la falta de acceso a la educación formal, las deficiencias del Estado en sus sistemas educativos y las escasas ofertas laborales, entre otras. Por tal razón, una de las características de la Educación No Formal, es que está compuesta por procesos de enseñanza que se salen de la normatividad del sistema educativo formal.

La presente investigación hace referencia, a los programas de Educación No Formal, específicamente programas de formación complementaria que realiza el Instituto Para la Economía Social- IPES en Bogotá, a los vendedores informales que dejaron el espacio público como parte de las ofertas institucionales que buscan inclusión de este sector de la población, intentando mejorar su calidad de vida como parte de un proceso de transformación social.

Para el IPES, el propósito dentro de su misionalidad, es brindar alternativas comerciales a los vendedores informales que hacen uso indebido del espacio público, las cuales tienen como objetivo mejorar sus ingresos, así como también mejorar su calidad de

vida. Igualmente, la entidad ofrece programas de formación a los vendedores informales, con la intención de establecer un proceso de transformación social. Cabe resaltar que, la población que participa en los programas de formación complementaria tiene algunas particularidades en común entre las que se destacan, que en su mayoría son personas adultas, con deficiente formación educativa, desempleados, además, con bajos niveles de ingresos económicos.

El Instituto Para la Economía Social- IPES, brinda programas de Educación No Formal a los vendedores, con el propósito de potenciar y perfeccionar sus conocimientos y destrezas, como parte del proceso de transformación social. Por tal razón, se despierta el interés de realizar esta investigación, con el fin de conocer los resultados que generan los programas formación complementaria en dichos vendedores, además para identificar una serie de aspectos positivos y negativos de tal forma que los resultados obtenidos le permitan al IPES tomar decisiones respecto a las metodologías, didácticas, temas y demás variables inmersas dentro de los programas de formación, en procura de obtener mejores resultados. Por esta razones, se despierta el interés de evaluar los aciertos, logros y dificultades generados como parte del proceso de transformación social, pues no solo se trata del ofrecimiento de alternativas comerciales o programas de formación a los vendedores informales para que liberen el espacio público, sino de realizar programas adecuados que puedan influir o impactar en cada uno de los participantes; por lo cual es importante el análisis de los resultados para realizar los correspondientes ajustes a los programas, de tal forma que se pueda mejorar el proceso de transformación social.

Desde el ámbito profesional, como ingeniero industrial y docente, el interés principal es el de poder identificar desde la opinión de los vendedores, si los programas de formación han generado algún resultado en el proceso de transformación social, además, si existe

alguna relación con la realidad diaria de los vendedores; adicionalmente, observar si mediante los programas de formación, los vendedores pueden mejorar su calidad de vida llenando algunos vacíos en los aspectos familiares, educativos, económicos, sociales y personales. Es decir, existe la preocupación de que los programas de formación no solo se limiten a la obtención de una certificación, sino que tengan un alto grado de integralidad que permita a los vendedores ser actores sociales mediante la coherencia entre la teoría y la práctica aplicada a la realidad dinámica que ellos viven.

La recolección de la información se realizó con la visita a cada una de las alternativas comerciales en donde se aplicó la encuesta a los vendedores que formaron parte de los programas de formación complementaria, ofrecidos por el IPES entre los años 2015 a 2017. Cabe resaltar que, durante el trabajo de campo se pudo evidenciar que los vendedores muestran un alto grado de agradecimiento hacia el IPES, esto en virtud de que ellos consideran que los han tenido en cuenta como seres sociales, han recibido trato amable y, además, se sienten satisfechos de haber dejado el espacio público, pues consideran que en las alternativas económicas ofrecidas por el IPES encuentran unas condiciones dignas para ejercer sus actividades comerciales.

Para el desarrollo de la presente investigación se realizó la correspondiente búsqueda de los antecedentes en cuanto Educación No Formal, las problemáticas de la ocupación del espacio público por parte de vendedores informales y la sistematización de experiencias; cabe anotar que, la Educación No Formal se puede utilizar también como parte de un proceso de transformación social, para algunos grupos poblacionales se encuentran en desventaja por múltiples desequilibrios sociales. Entonces los aportes generados de este estudio pueden servir de guía para las diferentes entidades públicas o privadas que realicen

programas de formación como parte del mejoramiento y ajuste de sus procesos de inclusión social.

El trabajo se presenta por capítulos de la siguiente manera: En el capítulo I: Contexto, se hace referencia a la contextualización del problema en donde se describe el contexto de los vendedores informales que participan en los programas de Educación No Formal ofertados por el IPES, como parte de un proceso de inclusión social, se describe a través de la identificación del problema y de los objetivos la intención de analizar los efectos generados por los programas de formación en el proceso de transformación social de los vendedores.

En el capítulo 2: Antecedentes, se hace un repaso por los antecedentes teóricos y conceptuales que sustentan el trabajo, desde los aspectos de la Educación No Formal, educación popular, los vendedores informales y el IPES como entidad encargada de brindar alternativas a los vendedores que deciden dejar el espacio público.

En el capítulo 3: Marco Metodológico: se hace uso de la metodología de la Teoría Fundamentada buscando analizar y comprender los resultados encontrados, sin abandonar el enfoque mixto, para la recolección de la información se utiliza como herramienta la encuesta, la cual está dividida por categorías para el correspondiente análisis de la información.

En el capítulo 4: Análisis de datos, se presenta el análisis estadístico de los datos derivados del instrumento de recolección de la información, en el mismo orden por categorías, el cual será utilizado para realizar la discusión.

Luego en el capítulo 5: Discusión se realizará la interpretación de los resultados para situarlos en el contexto de los hallazgos anteriores y poder comprender porque sucedieron y

como pueden ser aplicados en la situación real del proceso de transformación social de los vendedores informales.

El capítulo 6: Aportes y Conclusiones está dedicado a presentar los aportes para el IPES generados de este trabajo de grado, los cuales ayudaran a tener un panorama más claro sobre el impacto que tienen los programas de formación en los vendedores, también se presentan las conclusiones generadas de la investigación, así como el planteamiento de nuevas preguntas de investigación y finalmente las dificultades encontradas al realizar el estudio.

## **Capítulo 1: Planteamiento del problema**

Durante los años sesenta, un análisis educativo detecto lo que denominó “crisis mundial de la educación”, la que afectaba a los sistemas de educación formal, es decir el sistema convencional, normativo y secuencial de la educación. Aunque la escuela sigue ocupando su papel protagónico, dejo de ser monopolio educativo, además por su carácter momentáneo de enseñanza, además de las limitantes metodológicas, las cuales en ocasiones no son idóneas con las necesidades y demandas educativas que se presentan (Mariño & Cendales, 2004). Esta crisis permitió ampliar el campo de acción a la Educación No Formal, con nuevos actores, nuevos escenarios y nuevas propuestas de acuerdo a las demandas y necesidades sociales. Teniendo en cuenta que la educación es parte del engranaje social, es adecuado hacer un análisis de esta, respecto a la sociedad, es decir pensar en estas dos variables articuladas, en donde el cambio de una exige el cambio de la otra. Estos panoramas demuestran que la falencia de la educación repercute en el desarrollo

social, generando en muchas ocasiones desequilibrios y falta de oportunidades para determinados sectores poblacionales.

Es preciso aclarar que en la mayoría de las ocasiones, la carencia de formación académica está directamente relacionada con problemas sociales como falta de empleo, la violencia intrafamiliar, la delincuencia y la deficiencia de ingresos económicos (Guamet & Saccone, 2013). En otras palabras, que la falta de educación conlleva a un sinnúmero de situaciones adversas, con lo cual se generan grupos sociales con diversas necesidades, que buscan en diferentes alternativas la forma de conseguir el sustento diario.

Dentro de las diversas maneras de obtener recursos económicos, por determinados grupos poblacionales menos favorecidos socialmente, esta las ventas informales en espacio público, y este se convierte en nuestro primer ángulo del problema, pues los vendedores que carecen de oportunidades sociales, buscan en la invasión del espacio público una solución inmediata para la obtención de ingresos con la comercialización de una gran diversidad de productos, desencadenando otra serie de problemas sociales. El segundo ángulo corresponde a los programas de inclusión social que brindan alguna entidad pública, y en particular aquellas que adicionalmente, ofrecen programas de formación como parte del proceso de transformación social.

Entonces, en el Instituto Para la Economía Social- IPES (entidad adscrita a la Secretaría de Desarrollo Económico en Bogotá), recae la responsabilidad de dar solución este problema a partir de la reubicación de vendedores en las diferentes alternativas comerciales, las cuales consisten en quioscos, módulos o locales ubicados estratégicamente, para que allí los vendedores comercialicen sus productos de forma organizada. Pero, además, la entidad también brinda a los vendedores la oportunidad de participar en programas de formación

complementaria, cuyo objetivo es mejorar sus capacidades y habilidades y, asimismo, aumentar sus ingresos económicos, los cuales repercuten en su bienestar.

### **Contexto del problema**

La presente investigación se realizó en la ciudad de Bogotá, en el Instituto Para la Economía Social -IPES, específicamente, sobre los programas de formación complementaria que ofreció la entidad, entre los años 2015 al 2017, a los vendedores informales que dejaron el espacio público donde ejercían su actividad económica, acogiéndose a las alternativas económicas que les ofreció la entidad.

La problemática de las ventas ambulantes se remonta en Colombia desde el principio del siglo XX, donde los voceadores de prensa, los cargadores de agua y los vendedores de lotería y los mercados ambulantes hicieron su aparición por primera vez (Tiempo, 2002). De ahí en adelante, el espacio público se convirtió en la solución de “rebusque” para cualquier ciudadano que estando en condiciones o no de vulnerabilidad, desee encontrar ingresos económicos con determinados productos o la variación o combinación de ellos de acuerdo con la temporada del año. Si bien es cierto, el auge y proliferación de vendedores que ha invadido la mayor parte de los sectores comerciales en las diferentes localidades de Bogotá han logrado solucionar su problema particular de empleo y generación de ingresos, también han dejado una serie de efectos colaterales que originan otra serie de problemas sociales como la inseguridad, la obstaculización en la movilidad tanto peatonal como vehicular, el auge del contrabando, aumento del micro tráfico, aumento de generación de basuras y desechos con las correspondientes consecuencias ambientales.

El espacio público se puede determinar como un espacio de nadie, pero también un espacio para todos, es decir, es un espacio para el uso y disfrute es para todos los ciudadanos. Desde su concepto natural, puede ser tomado como un lugar político que utilizan todos los personas para transitar y compartir como parte de sus actividades diarias, de las rutinas, como también para los momentos de ocio y regocijo; por tal razón, no es un espacio para ser utilizado con beneficios personales ni particulares (Paramo & Burbano, 2014). En Bogotá, en las últimas décadas, como parte de los planes de gobierno de las diferentes administraciones del Distrito, se han realizado una serie de programas y planes en búsqueda de la recuperación del espacio público, como parte de la defensa constitucional de los ciudadanos, pero se han encontrado con una serie de obstáculos como, por ejemplo, la defensa al derecho universal del trabajo (también consignado en la Constitución Política de Colombia), la falta de desarrollo económico del país, la precaria generación de empleo, los problemas de corrupción e intereses creados alrededor del espacio público.

Existen algunas entidades distritales que velan por la recuperación, administración y mantenimiento del espacio público, entre las que podemos encontrar: El DADEP (Defensoría del Espacio Público), entidad encargada de la defensa, administración, vigilancia y regulación del espacio público; el IDR (Instituto de Recreación y Deportes) encargado de la administración y control del sistema distrital de parques; El IDEPAC (Instituto de la Participación y Acción Comunal), entidad que por intermedio de la Subdirección de Promoción y la participación se encarga de procesos de participación y protección del espacio público; la Secretaria de Cultura, Recreación y Deporte, encargada de la vigilancia y control de los eventos de arte y la cultura en el espacio público; el IDU (Instituto de Desarrollo Urbano), entidad que ejecuta obras viales en el espacio público como parte del desarrollo urbano, encargado también de emitir los permisos para la

utilización temporal del espacio público; las Alcaldías Locales, las cuales, dentro de sus múltiples funciones, tienen la obligación de controlar la invasión del espacio público por parte de vendedores ambulantes y la consecuente generación de basuras; y, finalmente, el IPES (Instituto Para la Economía Social), entidad del distrito encargada de brindar alternativas de generación de ingresos a la población de la economía informal que hace uso del espacio público.

Es así, como a nivel distrital en Bogotá, en el IPES recae todo el peso, pues es la única entidad que realiza programas de atención y reubicación para los vendedores informales que hacen uso del espacio público, por medio de ofrecimiento de alternativas comerciales los cuales pueden ser en espacios privados en centros comerciales ubicados en diferentes localidades; o por medio de la REDEP (Red de Prestación de Servicios al Usuario en Espacio Público), la cual consiste en mobiliarios organizados e instalados en el espacio público. Además de las alternativas económicas, el IPES también realiza programas en emprendimiento, formación para el trabajo y formación complementaria para los vendedores informales. En este último punto, en los programas de formación complementaria, es donde se centrará el presente estudio de investigación, tomando como referencia los cursos cortos de 40 y 70 horas, que dictó el SENA y FUNDIR a los vendedores informales en los años 2015, 2016 y 2017, los cuales fueron tomados y certificados en su totalidad.

## **Problema**

El IPES realiza programas de Educación No Formal para los vendedores informales que dejan el espacio público y aceptan las alternativas económicas de la entidad. La intención

de la presente investigación es analizar los efectos generados por los programas de formación, para poder determinar la construcción de nuevos conocimientos y como estos influyen en su vida diaria.

Para abordar la Educación No Formal como una herramienta que incide en los procesos de transformación social, se debe hablar de también de la Educación Popular, la cual desde la década de los 60 en Latinoamérica se ha convertido en una corriente de pensamiento, donde se generan procesos educativos desde los interés de los sectores populares, contribuyendo en los procesos de transformación social, con lo cual ayuda a mitigar las secuelas dejadas por una serie de problemas sociales entre los cuales enuncian la falta de oportunidades en educación, la carencia de empleo, la segregación, la violencia social y política (Mariño & Cendales, 2004). Los factores enunciados, han generado una serie de grupos sociales menos favorecidos, los cuales en algunas ocasiones viven condiciones de vulnerabilidad y en otras en la exclusión social. Es así como la Educación Popular se convierte en una corriente de pensamiento por la cual estos sectores con desequilibrio social buscan nuevas alternativas de vida por medio de procesos formativos. Para Montero (2011), los procesos educativos, en general, están enmarcados en tres grandes categorías: por un lado, la educación formal caracterizada por el sistema normativo, el cual se da secuencialmente a través de grados; la educación informal que es aprendizaje empírico dado durante toda la vida; y la Educación No Formal que son todos aquellos procesos dirigidos a grupos específicos de acuerdo con una demanda social y la cual forma parte de la educación popular.

El objetivo de esta investigación es describir los efectos generados por los programas de Educación No Formal impartidos por el IPES, en los procesos de transformación social de los vendedores informales que abandonaron el espacio público, esto con la intención de

entregar al IPES, un diagnóstico que les permita mejorar, rediseñar o estructurar todos aquellos aspectos negativos, como también tomar los aspectos positivos como buenas prácticas para replicarlas en futuros programas de formación, esto como parte del proceso de transformación social, la cual está alineada con su misionalidad.

Para esto, es importante indagar sobre los impactos generados en los vendedores, luego de participar en los programas de formación complementaria, para de esta forma establecer una relación de coherencia entre la teoría impartida y la práctica, es decir, poder observar si los programas han generado algún tipo de cambio en ellos, que los conduzca por camino de la transformación social.

### **Pregunta de investigación**

¿Cuáles fueron los efectos generados por los programas de Educación No Formal impartidos por el IPES entre los años 2015 y 2017 y como estos incidieron en la transformación social de los vendedores en los aspectos económicos, familiares, personales y sociales?

### **Objetivos**

#### **Objetivo General**

Describir los efectos generados por programas de Educación No Formal impartidos por el IPES a los vendedores informales, en el proceso de transformación social en los aspectos económicos, familiares, personales y sociales

#### **Objetivos específicos**

- Identificar los efectos generados por los programas de Educación No Formal, en los vendedores informales, como parte del proceso de transformación social.
- Determinar la influencia de los programas de Educación No Formal, en el proceso de transformación social de los vendedores informales.
- Diferenciar los efectos generados por los programas de formación, para poder determinar acciones que permitan un mejor proceso de transformación social.

### **Justificación**

La presente investigación se realiza con el propósito de hacer una descripción de los efectos generados por los programas Educación No Formal impartidos por el IPES entre los años 2015 y 2017 a través del SENA Y FUMDIR y su influencia en la transformación social de los vendedores informales que forman parte de las alternativas comerciales. Cabe anotar que, los programas de formación se ofrecen a todos aquellos vendedores que decidieron por voluntad propia dejar la ocupación indebida del espacio público, para acogerse a los ofrecimientos de las alternativas económicas que brinda el IPES.

Se aclara que la ocupación de los vendedores en el espacio público, se convierte en un medio de sustento, pero genera un problema social bastante complejo, pues la administración distrital tiene que atender algunas sentencias de La Corte Constitucional para velar por la calidad de vida de la ciudadanía (Alfonso, 2010). Es decir, tiene que satisfacer dos necesidades sociales totalmente opuestas: por un lado, los ciudadanos que se rehúsan a dejar el espacio público por ser este un medio de subsistencia; y, por otro lado, los ciudadanos que reclaman el espacio público libre para disfrute de todos.

También es importante determinar en esta investigación, si los programas de formación han generado algún tipo de nuevo conocimiento para los vendedores, además, si este ha sido aplicable a sus rutinas diarias en el ejercicio de sus actividades. Vale resaltar aquí que, los programas deben estar enfocados tanto a la formación como a la capacitación de las personas, mejorando su desarrollo y crecimiento a través de su contacto continuo con la realidad (Montero, 2011). Por tal razón, también para el IPES es importante determinar los nuevos aprendizajes derivados de los procesos de formación, los cuales son extractados de los conceptos de los vendedores, con el ánimo de ajustar y reevaluar las estrategias en procura de obtener mejores resultados en el proceso enseñanza-aprendizaje. En este engranaje de conocimientos se logra beneficiar a todos los actores sociales mediante la transformación social, empezando por los vendedores y sus respectivas familias, la sociedad en general que reclama el espacio público y, finalmente, el IPES como responsable de ejecutar los programas con los vendedores informales.

Analizar los efectos generados por programas de Educación No Formal impartidos por el IPES a los vendedores informales que forman parte de las alternativas comerciales permitirá, observar en conjunto las diferentes variables que están inmersas dentro de los programas de formación, para lograr determinar si hay coherencia en el proceso enseñanza-aprendizaje. Las participaciones dialécticas desde la realidad comunitaria inserta en las realidades sociales inmediatas son la que permiten determinar las necesidades y resultados importantes generados de los procesos formativos (Ramírez & Victor, 2010). Esto puede ayudar a determinar si los programas cumplen con las expectativas de los actores sociales, por un lado, las que tiene el IPES como entidad encargada de ofrecer los programas a los vendedores informales; así como las de los vendedores quienes de manera voluntaria accedieron a participar de los programas de formación.

En cuanto a los beneficiarios directos del presente estudio, se pueden relacionar tanto al IPES como a los vendedores informales que participaron de los programas de formación complementaria. En el caso particular del IPES, es a través de los resultados como puede tener dos alternativas de acción: en primer lugar, tomar los resultados positivos como buenas prácticas para seguirlos replicando en los siguientes programas de formación complementaria; en segundo lugar, corregir, ajustar y reestructurar todos aquellos factores que evidenciaron deficiencias o vacíos. En el caso de los vendedores, surge la posibilidad que en los futuros programas de formación se beneficien con los cambios y ajustes correspondientes realizados, lo cual les pueda permitir obtener mejores resultados en su proceso de aprendizaje y, por consiguiente, de transformación social. En otros términos, los programas de formación complementaria deben tener un componente de mejoramiento continuo, con la preocupación de convertirse en un soporte compensatorio para posibilitar la actualización del conocimiento y el desarrollo de competencias para aquellas personas en las cuales la educación formal tuvo deficiencias (Sarramona, Vázquez, & Colom, 1998).

Cabe anotar que, también hay un beneficio para el ejecutor de esta investigación, pues es una forma de articular la teoría con la práctica, además de lograr llevar a la realidad un aporte en esta gran problemática social donde los actores se entrelazan entre los deberes y derechos, siempre con la intención de una mejor calidad de vida dentro de la construcción de ciudadanía.

En conclusión, existe la inquietud por determinar si los programas de formación en los cuales participaron los vendedores informales generaron algún tipo de cambio en sus vidas, en sus familias, en su diario vivir; es decir, si los programas han surtido efecto en la transformación social en esta población que quiere superar su condición de vulnerabilidad,

pues el objetivo de estos procesos educativos es transformar la realidad de los individuos haciéndolos parte integral de la sociedad (Paredes & Castillo , 2006).

## **Capítulo 2: Antecedentes**

### **Antecedentes Educación No Formal**

El interés de esta investigación es poder realizar una descripción de los efectos generados por los programas Educación No Formal impartidos por el IPES y su influencia en la transformación social de los vendedores informales. Es decir, reconocer algunos elementos de la Educación No Formal, así como el aporte de ésta en la transformación social de algunos sectores marginados, los cuales en muchas ocasiones se convierten en sujetos de exclusión social. Para este propósito investigativo se toma tangencialmente el apoyo de la sistematización de experiencias como elementos que, además de ser articulador, complementan la observación, análisis y generación de resultados.

Inicialmente, Alfonso Torres Carrillo (Torres A. , 2010), en su investigación “Educación Popular y producción de conocimiento”, resalta que la Educación Popular se ha convertido en una corriente pedagógica que produce conocimiento, formando sujetos que se transforman socialmente a través de sus contextos, de sus propias experiencias y de sus formas de aprendizaje; relacionados, con las prácticas educativas, los variados grupos sociales, la cultura y la política. Además, indica cómo en América Latina, la Educación Popular se ha convertido en el eje central donde gravitan actores, prácticas y discursos de los ámbitos educativos cuya intención es lograr que los sectores populares tengan un

profundo cambio en la sociedad, a partir de una serie de necesidades de los sujetos por medio de pedagogías, metodologías y didácticas que permitan la construcción de nuevos conocimientos. Igualmente, cómo se articula la sistematización de experiencias en los procesos de la Educación Popular a través de los aportes en la construcción de esta y de los procesos de investigación, teniendo en cuenta la acción participativa. Sin embargo, Torres realiza una crítica sobre los bajos presupuestos epistemológicos y la producción investigativa de calidad, con lo cual no se puede entender los sujetos sociales desde su realidad, lo que genera la baja producción de propuestas educativas pertinentes que se ajusten a las necesidades sociales.

Así mismo, para Cendales (2011), en su artículo “Entre trayectos y proyectos de la educación popular”, reconoce las acciones educativas de la Educación Popular como una gestión que tiene como objetivo la transformación social. Por tal razón, reflexiona sobre el papel social que deben ejercer los educadores, quienes deben ajustar las metodologías y pedagogías como elementos básicos enfocados a la construcción social. Además, realiza un recuento de los diferentes pedagogos como Paulo Freire, Joao Francisco de Sousa, Marco Raúl Mejía y Carlos Alberto Torres quienes han incidido en los destinos de la Educación Popular en Latinoamérica, igualmente, exalta a los centenares de educadores quienes han innovado en las prácticas pedagógicas, así como en la generación de nuevos docentes populares quienes han hecho realidad los procesos educativos a partir de lenguajes, conocimientos, interacciones, dinámicas y dispositivos de poder.

Por otro lado, en el estudio de Garay (2015), como parte de la tesis de grado *Sistematización de la experiencia de la fundación programa de educación para adultos en el sur oriente*, se toman dos elementos básicos en su investigación: por una parte, la educación para adultos y, por otra, la sistematización de experiencias del proceso

educativo. Su objeto de estudio es la Fundación PEPASO al sur de Bogotá, la cual lleva 35 años sirviendo como soporte a las necesidades de la comunidad en temas de vivienda, servicios públicos y asistencia social. Evidencia el tiempo en el cual la fundación ha realizado múltiples programas en alfabetización y educación para adultos, con diversos espacios de discusión, reflexión, formación personal y análisis de la realidad, lo cual le ha permitido a la comunidad acercarse a las diferentes problemáticas sociales, mejorando individualmente su calidad de vida, además del desarrollo en comunidad.

Se logró demostrar también, cómo los pioneros de la fundación, a partir de los programas básicos de formación, continuaron con su formación académica hasta convertirse en profesionales de diversas áreas, para luego regresar a la fundación para aportar los conocimientos y seguir potenciando los programas formativos para la comunidad. Esto permitió a partir de algunas políticas públicas, articular la atención del Distrito en diferentes programas de educación para los sectores menos favorecidos, es decir, la comunidad a partir de sus necesidades creó un proyecto con el propósito de conseguir un beneficio común para todos, logrando obtener resultados reflejados en su contexto social a partir de su mejor calidad de vida. Lo importante, según el estudio, es hacer este proyecto sostenible y que no pierda sus objetivos iniciales, además de la consecución de recursos que permita el relevo generacional. Lo fundamental generado en este estudio son los vínculos de proximidad, vecindad y amistad de la población que pertenece a la Fundación, los cuales permiten facilitar el trabajo colectivo que permite el reconocimiento de los derechos y la solución a sus problemáticas sociales.

La educación popular es un proceso del cual se deriva la Educación No Formal, entonces, entre las variadas maneras de comprender y asumir la educación, la Educación Popular es una corriente de pensamiento, una manera intencionada de hacer educación

desde los intereses de los sectores populares y una forma de contribuir a los procesos de transformación social. (Mariño & Cendales, 2004). Así mismo, lo describe Montero (2011), en su trabajo “La Educación No Formal en América Latina. Un análisis con base en los paradigmas económicos y sociales predominantes”, en donde realiza desde su investigación, una descripción de la relevancia que tiene la “Educación No Formal”, como un proceso permanente que orienta a los adultos de segunda y tercera edad a estar en continua formación académica. En esta investigación el autor hace un recuento de lo que ha sido la Educación No Formal desde 1960 hasta el año 2000, describiendo estos procesos formativos, su relación directa con el mundo laboral y la reconversión industrial producto de la globalización; luego, el autor realiza algunas reflexiones en las cuales la educación debe ser el camino en la erradicación de la pobreza, cualquier tipo de exclusión y opresión, que permitan alcanzar la paz y la equidad. También hace una observación sobre el verdadero significado de la educación como proyecto a futuro del desarrollo y la transformación social, en donde se conjugan algunas teorías como la dependista donde hay apoyo del Estado; la transnacionalista donde se toman modelos extranjeros; liberación o procesos que ayudan a la transformación social; la antropogógica o concepción de educación permanente desde los procesos pedagógicos; y la Educación No Formal para la tercera edad.

Se destaca también que en la Educación No Formal, la evaluación se convierte en un elemento esencial, por tal razón, Chacón (2015), en su investigación “El proceso de evaluación en Educación No Formal: Un camino para su construcción”, describe la imperiosa necesidad de la evaluación en los procesos de enseñanza-aprendizaje involucrando en ellos las instituciones, las personas, los docentes, los programas y los

contextos con el fin de rendir cuentas sobre los resultados de los procesos de aprendizaje. Al convertirse la Educación No Formal en una opción en constante crecimiento, se llenan los vacíos dejados por la educación formal, en donde se pueden encontrar grupos artísticos, culturales, adultos, jóvenes y niños; todos con unas necesidades específicas de adquisición de conocimiento, el cual les sirve para mejorar sus condiciones de vida.

Entonces, la Educación No Formal toma un carácter socializador además de su condición flexible y adaptable a diferentes contextos sociales. La Educación No Formal ha sido vista desde cuatro perspectivas: en primer lugar, la defensoría desde instituciones públicas o privadas que abogan por su complementariedad en los procesos educativos; en segundo lugar, la ideología como panacea de los vacíos de la educación formal; en tercer lugar, el empirismo que relaciona los proceso de formación que se debe articular con los procesos educativos formales y, por último, el pragmatismo que se preocupa por que los procesos educativos no se definan por sus títulos, sino por sus acciones y sus cambios sociales.

Dentro de la Educación No Formal, la sistematización de experiencias se convierte en una forma de investigación, así como lo describe (Navarro & Roche, 2013) en su trabajo “Investigación en educación: los procesos de sistematización de experiencias educativas”, en donde analizan los elementos de la sistematización que permiten la recuperación de saberes y conocimientos en los procesos de enseñanza-aprendizaje. Es decir, la importancia de los estilos pedagógicos, los contenidos programáticos, el rol del docente, las formas de evaluación, las formas de enseñanza y los diferentes tipos de aprendizaje siempre deben tener un fin único, el cual consiste en su contacto e interacción con la realidad. La sistematización consiste en recolectar todas las experiencias en los procesos educativos que producen nuevos conocimientos, que puedan ser reformulados, ajustados y comunicados,

buscando que los involucrados aprendan de dicha experiencia. De tal forma que, los resultados, los acuerdos, los desacuerdos y las buenas prácticas sean compartidos con la intención de aplicarlos en nuevos procesos educativos.

Así mismo, Franco (2013), en su tesis *Sistematización de la experiencia de la organización "Sé quién soy": hacia la emergencia de los saberes derivados de sus prácticas*, tuvo como propósito narrar las experiencias de los desplazados de El Chaco-Nariño los cuales inician sus procesos de Educación No Formal en la escuela Sé quién soy, con el propósito de observar todas las experiencias, mediante un dialogo participativo que permitió analizar las transformaciones sociales nacidas de las prácticas educativas, resignificarlas y evidenciar los resultados a través de la comunicación para otros actores sociales. Los resultados generados a partir de todas las realidades involucran a todos los actores, en especial a una comunidad del pacifico colombiano donde los desconocimientos de saberes los hacen cada vez más vulnerables y alejados de la vida social. La investigación tiene como objetivo visualizar las difíciles condiciones de vida de estas comunidades y la ausencia histórica del Estado, haciendo que el conflicto armado se agudizara más en esta zona. Entonces, los programas educativos implementados tienen como propósito generar impactos individuales, familiares y comunitarios que permitan notorias evoluciones en los procesos de inclusión y trasformación social, pero que, además, permitan fortalecer la identidad cultural de las comunidades del Pacífico, así como también incidir en la participación política.

Hay diferentes factores como la falta de coherencia de los programas formativos con las realidades sociales, los bajos recursos económicos, los contextos sociales y las deficiencias físicas en las aulas. También concluye Palacios (2015), quien invita a romper con los paradigmas de enseñar contenidos, para convirtiéndolos en proyectos los cuales formen

parte de la realidad y el entorno, buscando siempre tanto la integralidad como la transdisciplinariedad en los cuatro campos del ser: el primero, el ser de la persona interna y externa (hábitos y costumbres); el segundo, el ser social que lo relaciona con los otros; el tercero, el ser analítico que involucra su resolución de conflictos; y, por último, el ser político y ciudadano el cual se convierte en su contexto de participación y diálogo.

## **Marco teórico**

### **La Educación No Formal**

#### *La Educación No Formal y educación popular*

Freire (1969) afirma que “la educación verdadera es una praxis, reflexión, y acción del hombre sobre el mundo para transformarlo” (p.7), por tal razón, la transformación social del mundo se logra a partir de las acciones del mismo pueblo, el cual busca propia liberación haciendo uso de la educación, el cual busca generar una nueva sociedad. La educación se construye a partir de la sociedad humana la cual es cambiante y muy contradictoria, pero a través de ella se intenta buscar nuevos horizontes, un mañana nuevo, una sociedad libre e independiente; escenarios que no son propios de los países en vía de desarrollo. La educación debe estar lejos de cualquier forma de alienación en la búsqueda de la libertad, en la que prevalece el hombre sujeto sobre el hombre objeto, el cual debe movilizarse también en una sociedad sujeto. La educación debe conducir continuamente al autorreflexión y a la praxis de los sujetos que conforman la sociedad con una constante profundización y toma de conciencia la cual convertirá al hombre en constructor de su propia historia, no como espectador, sino como autor y actor. Una educación que conduzca a una constante transformación social, a partir de las relaciones, pues el hombre, estando en el mundo, responde a múltiples desafíos con todo lo que existe en su entorno (Freire, 1969).

Desde comienzos de los años 60, el término “no formal” en educación se relaciona a una perspectiva positiva por romper las barreras de la estructura administrativa de oficialidad y a veces obligatoriedad de la educación formal. En los más de cincuenta años de historia del concepto, - en Latinoamérica empezó como educación para adultos- se ha impulsado su direccionamiento desde un planteamiento individual, con una aplicación desde una dinámica integral y social de todo un sistema educativo. Esta dinámica se ha articulado con el informe de la UNESCO en 1973 “Aprender a ser”, la cual sienta sus bases en lo que puede ser la práctica educativa como una función del desarrollo económico y social, así como también se convierte en una función del crecimiento personal del individuo (D'Ambrosio, 2012).

A partir de este diagnóstico -un poco desalentador para un segmento de la sociedad-, aparece la Educación No Formal que, además de llenar los vacíos que deja la educación tradicional, tiene la firme intencionalidad de transformar y convertirse en una alternativa para que la sociedad sea más equitativa y justa. De esta manera, la Educación No Formal es aquella que acompaña al pueblo a construir procesos que garanticen la participación y una vida digna para todos; se convierte, pues, en una opción humanizante en donde el eje central son las personas de los sectores de marginados, empobrecidos, excluidos y perdedores en esta sociedad. Asumir la Educación No Formal es una manera de hacer educación desde las necesidades y expectativas de los sectores populares, con un alto contenido ético, que permita rechazar todo tipo de exclusión a partir de programas y proyectos educativos que conduzcan y conviertan a los sujetos en actores políticos, económicos, culturales y sociales. (Mariño & Cendales, 2004).

El concepto de Educación No Formal también se puede expresar paralelamente en términos de educación recurrente, cuando se refiere como una educación para toda la vida,

o también como educación alternante, cuando hace referencia a la educación complementaria; ambos términos están asociados a la temporalidad y secuencialidad, pero estos conceptos se han ido inclinando ante la fuerza del principio de la educación permanente; es por eso que la Educación No Formal tiene una serie de variantes donde se pueden encontrar la alfabetización, la formación para el trabajo, la formación complementaria, la educación para adultos, y muchos más; no olvidando que, en últimas, su función es complementar la educación formal (García, 1994).

Se puede hacer referencia a las tres divisiones de la educación, determinando, en primer lugar, a la educación informal como un proceso educativo que dura toda la vida donde las personas adquieren y acumulan conocimiento, habilidades y actitudes mediante experiencias diarias relacionadas con el ámbito donde se desarrollan. En segundo lugar, la educación formal bien denominada como “el sistema educativo” el cual se caracteriza por ser institucionalizado, estipulado en diferentes grados con vínculos de prerrequisito unos con los otros. Por último, se hace referencia a la Educación No Formal como una actividad organizada fuera del marco del sistema oficial para facilitar el aprendizaje de subgrupos de una población específica (Sarramona, Vázquez, & Colom, 1998).

El ámbito de la Educación No Formal gira alrededor de todos aquellos espacios sociales donde los procesos educativos y producción de conocimiento no son cubiertos en su totalidad por la educación formal, creando así unos contextos con unas características de tipo obligatorio y un tanto impositivo. Esto genera que la Educación No Formal sea utilizada con el fin de llenar dichas necesidades y vacíos generados por los desequilibrios sociales y la falta de oportunidades, las cuales se convierten en objeto de trabajo de campo que permite diagnosticar y proponer estrategias pedagógicas (Navarro & Roche, 2013).

La Educación No Formal es también el resultado de la relativa ineficiencia de la educación formal, por su poca cobertura, en ocasiones por la falta de acceso, la falta de organización y los elevados costos. Entonces, la Educación No Formal hace presencia como una alternativa para todo aquel que no puede acceder a la educación formal, ofreciendo flexibilidad, bajos costos, eliminando los prerrequisitos, conectando al usuario directamente con las necesidades y características del entorno ocupacional. La Educación No Formal puede atender a jóvenes y adultos donde los programas se ajustan a las necesidades del mercado con una educación semi-escolarizada y un nivel de calidad considerado bajo. En la mayoría de las veces, las personas que acuden a la Educación No Formal son aquellas marginadas de todas las posibilidades del sistema educativo formal, alumnos generalmente de sectores marginados, en donde los factores económicos no son favorables, que ven en la educación no el medio para poder desempeñarse laboralmente y poder obtener algunos ingresos, en ocasiones con desempeño en el sector informal (Pacheco & Rodríguez, 2010).

También se puede realizar una breve descripción de algunos elementos particulares presentes en el desarrollo de los procesos de la Educación No Formal, entre los cuales se encuentra la infraestructura que, generalmente, obedece a adaptaciones locativas de cualquier índole, las cuales se adecuan de acuerdo a las necesidades; la tecnología que en su mayoría es precaria donde la obsolescencia pasa a llenar este vacío; los grupos de estudiantes son muy heterogéneos en cuanto a edades y a las bases que tienen de formación básica lo que no permite tampoco un fácil acceso a las nuevas tecnologías. Los contenidos y el desarrollo curricular están diseñados para atender la demanda del mercado laboral, con elementos muy prácticos en su enseñanza y con contenidos teóricos mínimos evitando la rigidez de los programas (Pacheco & Rodríguez, 2010).

Por otro lado, La Educación Popular se puede entender como todas las formas de educar el pueblo, tomándola desde varias perspectivas básicas; es decir, su finalidad y objetivo pueden apuntar a diversos enfoques de acuerdo con los sujetos a la cual va dirigida (población marginada), a los conocimientos que se imparten dentro un ámbito de corte económica (sectores en desventaja social), a su apuesta política (adhesión a propuestas) o su lineamiento de corte cultural (costumbres). Con esto se llega una conclusión, y es la de afirmar que la educación popular por sus características particulares, siempre será el polo opuesto de la educación de las élites (Pineau, 1994).

Es decir, la Educación Popular tiene como finalidad la transformación social, en donde su eje de gravitación está sobre el actuar cotidiano de grupos poblacionales con especificidades particulares, a partir del diseño de estrategias y prácticas la cuales adquieren sentido cuando son llevadas a los contextos reales (Gómez M. , 2015).

### *Educación popular en Latinoamérica*

En Latinoamérica hablar de educación popular es remontarse a la historia patria, a las épocas de las luchas de la independencia, cuando Simón Rodríguez, maestro de libertador Simón Bolívar, habló de la educación, como la herramienta que deben poseer y utilizar los individuos para generar una verdadera identidad social, que les evite caer en la servidumbre, y que en ultimas les sirva para ganarse la vida por sus propios medios (Mejia, 2015). Es decir, este es el punto de partida para generar una ruptura trascendente del discurso netamente pedagógico de la burguesía, la cual utilizaba la educación con fines propios, para convertirlo en un discurso pedagógico democrático que le permita a toda la

sociedad participar de los procesos educativos como medio para cubrir las necesidades y demandas de la realidad en Latinoamérica (Gómez M. , 2015).

La Educación Popular nace a la par con la pedagogía del oprimido, desarrollada por Freire a comienzo de 1960, como parte de un análisis político y social en la condición de vida de los pobres con una serie de problemas y falencias en educación, desempleo, desnutrición y malas condiciones de salud. De ahí la necesidad de realizar prácticas educativas individuales y colectivas en donde su objetivo fuera inspirar en los participantes el orgullo, el sentimiento de dignidad, la confianza en sí mismos y la autosuficiencia, con la intención de que se convirtiera en una verdadera movilización social. En la primera mitad del siglo XX, en América Latina se dieron los primeros intentos de construcción de universidades en Perú, El salvador y México con una estrategia enfocada a la educación de obreros diseñada con cambios en los contenidos, los tiempos y la forma de concretar el proceso educativo. Es así como la Educación Popular crea la necesidad de la acción pedagógica y educativa con un contexto definido por los ámbitos sociales, culturales y económicos, los cuales en el momento de estar ausentes generan desigualdad, exclusión, segregación e injusticias dentro de la sociedad (Freire, 2005).

A mediados de los años 70, el movimiento pedagógico de la educación popular toma más relevancia como una forma válida y rigurosa de entender los problemas sociales, culturales políticos y pedagógicos con una fuerte mirada crítica desde las aulas en donde los maestros y maestras tienen como papel principal participar en los procesos de transformación, lo que les proporciona una postura más humana. Además, ese encuentro directo con los otros es lo que permite realmente la construcción del conocimiento, pues desde ahí se evidencian las experiencias vividas, el lenguaje utilizado y la interacción con las actitudes humanas que pueden ir desde la indignación, la apropiación del conocimiento,

la autonomía y la esperanza(Gómez, Sanchez, Riveros, & Benavides, 2015). Hay una gran influencia de Freire en la educación popular, quien basado en su filiación católica y sus constantes observaciones de las condiciones de miseria y de explotación de la mayoría de campesinos en Brasil, determinó que el sistema de educación estaba fuertemente viciado e influenciada por las clases dominantes, las cuales hacían de él un sistema más de esclavitud en beneficio de la generación de mano de obra productiva solamente.

Esta realidad lleva a Freire a plantear que el hombre debe utilizar la educación como el medio que le permita participar de la construcción social y cultural de cada uno de los pueblos. El punto inicial fue comenzar con el proceso de alfabetización que les permitiera a los campesinos empezar a obtener una conciencia crítica de su realidad. La importancia de crear un hombre que mediante la praxis pueda actuar realmente como persona y logre comprender la realidad de su entorno mediante la participación en el engranaje social aportando a su construcción, pues el hombre que comprende el mundo, aprende del mundo y transforma el mundo a través de elementos políticos, religiosos y culturales (Freire, 2005).

Con el paso de los años, la educación popular se ha convertido en una corriente pedagógica y en un movimiento educativo, la cual hace más de medio siglo ha hecho presencia en América Latina con la idea fundamental de transformar y emancipar los sectores populares de la sociedad, con una máxima preocupación como es la producción de conocimiento. Para lograr cumplir con este objetivo se hace importante conocer acerca de los sujetos educativos, su contexto, sus necesidades, sus expectativas, sus modos de aprendizaje su relación con la sociedad, la cultura y la política; esto como elementos básicos en el diseño, la elaboración y la gestión de programas y proyectos educativos que logren suplir dichas necesidades (Torres A. , 2010).

La Educación Popular se puede tomar también como práctica cultural orientada a la transformación social, la cual busca la autonomía propia de sus saberes rompiendo la hegemonía de los grupos sociales que dominan e impiden su transformación social, es decir, va más allá de la rigidez de los sistemas políticos, sociales y económicos que buscan solo sus intereses particulares y comunes (Torres C. A., 1999). Además, la Educación Popular por lo general está acompañada de hechos coyunturales sociales, económicos y políticos que crean la necesidad de implementar numerosas estrategias que permitan proponer cambios. Si bien es cierto, para los maestros, la academia da la posibilidad de tener las bases en los discursos didácticos y pedagógicos, algunos métodos de enseñanza se generan por algunas condiciones que van ligados a la vida, a las convicciones y a las necesidades de transformar la realidad, aun así cualquier método puede quedar en la disparidad entre facilitar o limitar la enseñanza, y es en esa línea delgada donde docente debe tener una actitud crítica y reflexiva que permita observar los procesos de aprendizaje como una apertura siempre renovadora.

Cabe resaltar la importancia de la investigación en los procesos educativos, ya que es clave para fortalecer las acciones escolares a través de la oralidad y la narrativa, las cuales, aplicadas a los diferentes tipos de población, logran facilitar el diálogo cultural y el desarrollo de los procesos de construcción de conocimientos y saberes. Para Freire, la tarea de los educadores y educadoras es garantizar el análisis serio y correcto de los procesos educativos, saliéndose de intereses personales y evaluando el entorno para el cual se educa. La necesidad imperiosa es intentar que cuando el educador realice su discurso, lo haga mediante la comprensión del mundo relacionándolo con la realidad directa y concreta, para que pueda edificar, cambiar y transformar ese mundo, ya que desde ahí empezará el

proceso de cambio social teniendo como base la identificación de la verdadera realidad (Paulo Freire, 1998).

La Educación Popular, a pesar de ser una corriente muy importante de educación, tuvo un gran vacío, pues al principio careció del enfoque investigativo por parte de los educadores populares. Solo finalizando la década de los ochenta, empezó a tener una trascendencia investigativa sirviendo como soporte y aporte a la solución de problemas sociales a partir de la sistematización de sus prácticas, de la utilización del conocimiento generado de la experiencia y de las vivencias de sus propios actores. Es por eso que los programas en educación popular hacen referencia y se enfocan en determinadas circunstancias y problemas sociales para las cuales se elaboran los contenidos temáticos, utilizando como eje principal la interacción con la realidad y la propia dinámica social. Sin embargo, el control político y la participación limitada de la ciudadanía emergen como elementos básicos que por lo general no permiten su evolución asertiva, y con lo cual, en cierta medida se diluye el objetivo de transformación y desarrollo socioeconómico de determinados grupos marginados de la sociedad.

No es ajeno decir que el desarrollo es concebido como crecimiento del producto social característico de los países en vía de desarrollo, en donde la orientación de los programas de educación popular va dirigida hacia una división de trabajo no especializada. Es decir, que adentrarse de lleno en educación popular va más allá de reconocer el carácter político de la educación, generando alternativas pedagógicas, metodologías y didácticas coherentes ajustadas a la realidad al entorno. La combinación de la teoría y la praxis es otro binomio que está presente en la Educación Popular, la cual, por medio de una serie de preconceptos, ideas preliminares o informaciones externas, logra identificar las necesidades y los vacíos de conocimiento que tienen los grupos menos favorecidos. Teniendo estos elementos

identificados se pueden generar los programas, planes o proyectos buscando subsanar esas limitantes; es así como la práctica se convierte en el elemento más importante que puede evidenciar el resultado generado de un proceso de aprendizaje (Fals, 1997).

Finalmente, se puede concluir que la educación popular se convirtió en una “una modalidad de conocimiento de carácter colectivo, sobre prácticas de intervención y acción social que a partir del reconocimiento e interpretación crítica de los sentidos y lógicas que la constituyen, busca potenciarlas y contribuir a la conceptualización del campo temático en el que se inscriben” (Torres, 1999: 14). La educación popular llena los vacíos que en cierta medida deja la educación formal y brinda la alternativa de generar procesos educativos enriquecedores ajustados a las necesidades para aquellos que por circunstancias de la dinámica social no tienen acceso a la formalidad.

### ***Educación para adultos***

La imperiosa necesidad de afrontar la educación popular como emancipación y transformación social ha llevado a educadores de adultos, activistas y colectivos de maestros a configurarse como un movimiento educativo entorno al Consejo de Educación para Adultos para América Latina (CEAAL) que, más allá de aglutinar centros educativos y colectivos, genera una postura crítica entorno a la educación para adultos, la alfabetización, el trabajo de grupos marginados y rurales (Ortega, Torres, & Cendales, 2011).

La Educación para Adultos, en cualquier momento presente, no es otra cosa que el reflejo o la consecuencia de las deficiencias en la educación de muchos niños y jóvenes en el pasado. Dicho de otra manera, la oferta de educación para adultos no tiene otra explicación que las falencias de los procesos iniciales de educación, donde se denotan

muchos factores adversos en algunos sectores sociales y las escasas oportunidades en los programas de escolarización. La Educación para Adultos se puede dividir en dos categorías, bien sea por la edad de la población o por algunos rasgos o distintivos sociales (Brusilovsky, 2006).

Adicionalmente, se puede afirmar que la Educación para Adultos nace de sectores empobrecidos, desposeídos de falta de oportunidades, con niveles muy bajos de recursos económicos, los cuales no les permitieron dar continuidad en la educación formal que les diera la posibilidad de mejores condiciones laborales y, por consiguiente, una mejor remuneración económica. Es por eso que, básicamente, en el perfil de individuos que acceden a este tipo de educación, se pueden encontrar personas de sectores rurales, indígenas, desplazados, inmigrantes, comerciantes ambulantes, empleados de niveles bajos de la industria (Torres C., 2017). Es decir, una gran variedad de individuos con condiciones de vida similares, en donde siempre se identifican factores comunes de desigualdad social.

En general, en todo el mundo existe una gran cantidad de adultos que por determinadas circunstancias no pudieron cimentar sus vidas a través de la educación, lo que ha restringido tener mejores oportunidades en aspectos familiares, sociales, económicos y culturales. Lograr mitigar esta desigualdad social es una responsabilidad no solo del gobierno, sino también es una responsabilidad de todos los grupos sociales que, además de identificar las necesidades de salud, empleo vivienda y educación, puedan -por medio de la planificación, la ejecución y la evaluación- realizar procesos educativos, con el fin de incorporar socialmente a una población desfavorecida (Ramírez & Victor, 2010). En definitiva, la educación para adultos es de todos y para todos, y debe tener como finalidad

brindar a las nuevas generaciones una visión extraída de la realidad, evitando dar continuidad al rezago educativo.

En las experiencias de la educación para adultos, las enseñanzas de los docentes no siempre están enmarcadas en técnicas y metodologías cerradas, pues si estas se combinan con las situaciones reales, los efectos pueden convertirse en multiplicadores. Quiere decir, que un docente que combina diferentes metodologías didácticas en los procesos de enseñanza, lo último que deberá hacer es dictar clase.

## **La Educación No Formal en Colombia**

### ***Educación para el Trabajo y Desarrollo Humano en Colombia***

La aparición de la educación popular en Colombia surge más por la necesidad de solucionar problemas derivados de los contextos políticos. Desde el nacimiento del proletariado, originado como una combinación de actores conformados por asalariados, barriales y parte de la población rural, estas personas comenzaron a emigrar a las ciudades, huyendo de la violencia hacia los años 70. No obstante, en la década de los ochenta, la Educación Popular no tenía ni un discurso pedagógico, ni tampoco la sensibilidad de generar cambios en el contexto social, económico ni político, lo que pudo ser producto de la escasa sistematización de las prácticas educativas realizadas, y también por la falta de perspectiva crítica por parte del sistema educativo, particularmente, de los educadores. Entonces, la sistematización de experiencias de los procesos educativos populares surge como una necesidad imperiosa de no perder el camino recorrido, recuperando los nuevos saberes generados en el proceso, comunicando estos conocimientos a los demás actores

sociales, y produciendo las reflexiones para que trasciendan y contribuyan en la construcción teórica de la educación popular.

En Colombia, la educación se clasifica en educación formal y en Educación No Formal. La primera clasificación corresponde a toda la que se genera en establecimientos aprobados que contiene una secuencia curricular progresiva en grados regulada por las normas de la ley 115 del 1994, la ley 30 de 1992 y el decreto 1860 de 1994 del Ministerio de Educación Nacional. Por su parte, la Educación No Formal es la que se ofrece para complementar o suplir conocimientos -para formar en aspectos académicos y laborales- como preparación para la validación de niveles propios de la educación formal, y para la participación ciudadana y comunitaria; todo esto sin estar sujeta a una secuencia de grados o títulos. Está regulada por la ley 115 de 1994 y los decretos 114 de 1996 y 3011 de 1997 (MEN, 2014).

Desde el año 2006, en Colombia dejó de denominarse Educación No Formal, como figuraba en la ley 115 de 1994 y, en particular, el decreto 114 de 1996, sino que en adelante (bajo la ley 1064 de 2006) se llamó Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano. Aun así, aunque es reconocida por las autoridades de educación, es muy criticada por su manejo muy informal porque la emisión de los títulos tiene poca validez laboral en el sector público y privado. Su objetivo principal se basa en articularse con la educación técnica, tecnología y profesional, de acuerdo con las demandas de la dinámica de los diferentes sectores económicos con elementos de pertinencia, flexibilidad y continuidad (MEN, 2014). No se puede desconocer que existen ventajas en cuanto a la pertinencia, flexibilidad y duración de Educación No Formal, lo que hace que este tipo de educación sea utilizada como un medio o herramienta para mejorar las habilidades en procura de superar las actividades o labores que se desempeñan. En este tipo de educación, la denominación

puede ser de Talleres o Cursos con una duración de 40 o 60 horas; los seminarios, un promedio de 50 horas; y los diplomados pueden llegar a las 120 horas.

La educación para el trabajo y el desarrollo humano puede ser observada como aquella que tiene aplicabilidad directa sobre una necesidad en particular, dando una solución en la transformación social y económica de quienes participan en los procesos. Un ejemplo práctico y real podría citarse desde la Educación No Formal en la ruralidad donde su singularidad ligada con la producción, la vida diaria, las tradiciones, la forma de cultura y sus saberes particulares encajan en un contexto de realidades cotidianas. Siendo así, los contenidos curriculares se ajustan a esa realidad, entendiendo cómo desde la diversidad en las comunidades campesinas se entrelazan conocimientos y saberes que son aplicados desde la inmediatez en su contexto, que pueden estar representados en la producción agrícola o animal.

Este ejemplo tiene aplicabilidad a cualquier contexto donde se aplique la Educación No Formal, pues los modelos de educación pueden estar centrados a generar soluciones particulares del entorno. Esta dinámica de enseñanza y de modelos educativos, generalmente, se caracterizan porque existe una desescolarización apoyada por la comunicación-educación, pasando de un sencillo proceso de recepción y comunicación de mensajes para convertirlo en un encuentro y desencuentro de ideas y pensamientos que enriquece el diálogo social. La praxis, pues, se alterna con los aprendizajes, sin esperar que estos tengan una culminación total para llevarlos a encajar con la realidad (Cuesta, 2008).

### ***La Educación No Formal y procesos educativos***

Para analizar la relación entre la Educación No Formal y los procesos educativos, se debe observar el origen de la economía informal en Colombia, cual es el impacto en los diferentes sectores de la sociedad, en qué entorno se desarrolla y cómo mediante programas de Educación No Formal se puede mitigar su impacto. Suplir las necesidades de educación en el sector informal, es tarea de los institutos privados de Educación No Formal, las entidades sin ánimo de lucro y del SENA, quien lo hace de forma directa o a través de entidades públicas o privadas para estos sectores.

En el caso particular de Colombia, las ofertas o alternativas para llenar los vacíos educativos las realiza el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, entidad pública que posee un modelo institucional adoptado internacionalmente de las Instituciones Oficiales de Formación Profesional (IFP), nacidas en los años cuarenta en Brasil, modelo que surge bajo la necesidad de la formación de obra de mano calificada en los procesos de industrialización en América Latina. Es así como el SENA tiene unas características específicas en las cuales existe una participación del gobierno, empresarios y población en general, separada de los estándares de educación formal.

Las estrategias educativas en Educación No Formal, en Educación No Formal, van dirigidas a evitar conflictos posteriores con el sector comercial formal, mejorar la seguridad pública y apoyar a los sectores de la población con desventajas sociales y económicas. Esto requiere que las ofertas educativas sean muy puntuales, es decir, que la gama de contenidos formativos, los procesos de acompañamiento y coordinación deben ser concretos en su contexto local y sectorial (Ramírez J. , 2009). En relación con los procesos de recuperación del espacio público, los programas de formación deben ser un camino en la transformación social de los individuos que acuden a ellos, buscando solucionar su necesidad económica, ya que las estrategias de formación deben estar orientadas a modificar el comportamiento y

el pensamiento de los vendedores, a brindarles herramientas que permitan su cambio social, a llevarlos a procesos de inclusión. Es cambiar la preocupación de los gobiernos locales quienes se enfocan más en la recuperación de metros cuadrados de espacio público, que en la transformación social de esta población (Donovan, 2004).

## **El Instituto Para La Economía Social - IPES**

### ***Proyectos socio educativos***

El Instituto Para la Economía Informal -IPES se crea bajo el Acuerdo 257 de 2006 artículo 76, transformando lo que hasta ese momento se denominó el Fondo de Ventas Populares fundado en 1972, cuyo propósito era la generación y el apoyo a alternativas organizadas, la capacitación y reubicación de los vendedores ambulantes y estacionarios. En el año 2011, por medio del acuerdo de Junta Directiva, se modifica la estructura organizacional para determinar una Dirección General y seis Subdirecciones entre las cuales se crea la Subdirección de Formación y Empleabilidad (SFE) con los objetivos de realizar programas de formación para el trabajo en competencias generales laborales y específicas para la población sujeto de atención (IPES, 2011).

Adicionalmente, el IPES cuenta con Herramienta Misional HEMI, encargada de administrar los datos de la población de vendedores informales que ejercen su actividad en el espacio público que se encuentren previamente identificados y registrados. De acuerdo con las estadísticas generadas por esta herramienta, desde el 18 de mayo de 2005 hasta el 18 de mayo de 2016 se encontraron 20.490 vendedores registrados; entre ellos, el 46.6% de

la población tenía primaria completa, el 23.3% primaria incompleta, el 16.3% secundaria incompleta, 13.09% secundaria completa, y solo el 0,68% sin ninguna formación académica, como se evidencia en el siguiente cuadro:

El problema general -según el IPES- es que los actores de la economía informal tienen bajos niveles de formación en competencias generales y específicas que no les permite insertarse de manera efectiva en el sistema productivo de la ciudad. Por tal razón, se diseñó el proyecto de Formación e inserción laboral con el cual se espera mitigar, en gran medida, la deficiencia educativa de los vendedores informales que ejercen su actividad en espacio público como un elemento en el crecimiento de la productividad, rompiendo el ciclo de pobreza que genera la informalidad, y creando oportunidades para esta población.

Los proyectos formativos realizados por el IPES han sido con la participación del SENA a través de convenios o ampliaciones de coberturas con institutos validados por este. Sin embargo, se han encontrado varios tropiezos porque los intereses de los ciudadanos en los cursos de formación no van en línea con las necesidades productivas de la ciudad, pues las competencias educativas de la población son bajas, y hay bajo interés de la persona en los programas de formación, debido a la falta de tiempo o de recursos. Teniendo en cuenta que uno de los grandes retos en la Alcaldía de Bogotá con el Plan de Desarrollo “Una Bogotá mejor para todos” (2016- 2020), es el adecuado uso y aprovechamiento del espacio público, el cual en ocasiones es ocupado por los vendedores que ejercen actividades de la economía informal, el Instituto para la Economía Informal- IPES tiene dentro de su misionalidad crear mecanismos que permitan generar ingresos a la población de la economía informal por medio de proyectos sociales que retomen los antecedentes y experiencias aprendidas en el Distrito.

El IPES tiene dentro de los apartes de su misión establece, además de la oferta de alternativas para la generación de ingresos, también está la formación, el emprendimiento y el fortalecimiento empresarial, es así como se crea el proyecto de inversión 1130 Formación e inserción laboral, el cual tiene como objetivo principal establece el fortalecimiento de competencias de los vendedores, con el ánimo de prepararlos para ser más competitivos, intentando mejorar el nivel de ingreso y el bienestar de sus familias (IPES I. , 2017).

La formación que brinda el IPES busca habilitar a las personas para el desempeño de una actividad específica en algún sector productivo, o complementaria con formación en áreas transversales, que permita perfeccionar los conocimientos y destrezas ya adquiridos. Por lo general, son cursos de 40 horas que no requieren de prerrequisitos de formación académica.

Existen algunas apuestas de los procesos educativos que realizan algunas entidades públicas en Bogotá, cuyas tareas misionales son el componente social con determinadas poblaciones, como es el caso particular del Instituto Para La Economía Social- IPES, quien tiene dentro de sus funciones implementar mecanismos que le permita a la población de la economía informal (que antes ejercía su actividad en el espacio público), generar ingresos y cualificar sus actividades productivas y, asimismo, superar el nivel de subsistencia. Con el proyecto de Formación e Inserción Laboral se pretende ofrecer oportunidades laborales y fortalecer competencias aplicadas y materializadas en todas sus actividades diarias. Según el DANE con corte a 2015, en Bogotá existen 4'269.000 personas económicamente activas, y por lo menos 407.000 están desempleadas, encontrando dos variables importantes: por un lado, un alto porcentaje de los empleados realiza trabajos que pertenecen a la economía informal y, por otro lado, las personas desempleadas no pueden acceder a empleo por

deficiencias en su perfil productivo. De aquí surgen dos aspectos a analizar: el empleo y la educación.

El panorama anterior lleva a deducir que muchas personas que no consiguen empleo y que no cuenta con la cualificación para acceder a uno, encuentran en las ventas informales la solución temporal e inmediata para solucionar sus problemas. El Proyecto 604 de 2016 del Instituto Para la Economía Informal – IPES busca fortalecer el perfil productivo de los actores de la economía informal a través del desarrollo de procesos formativos pertinentes al sistema productivo de Bogotá, que permita potenciar sus capacidades para generar ingresos y, de esta forma, mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

Por otra parte, hay que tener en cuenta las contraposiciones derivadas de las normas y las leyes que en ocasiones permiten diferentes interpretaciones y no dejan crear una política clara y coherente en el manejo de este problema social. Por un lado, la Constitución Política de 1991, artículo 82, habla sobre el deber que tiene el Estado de proteger el espacio público, donde el interés general prevalece sobre el interés particular; pero en el artículo 25 de la misma, el derecho al trabajo es una obligación del Estado, pues toda persona tiene derecho a un trabajo digno y justo (Bogotá, 2016). El Código Nacional de Policía, con el artículo 140 de 2106, ampara la recuperación del espacio público y genera sanciones a los vendedores ambulantes que ocupen las calles; sin embargo, la sentencia C-211 de 2017 de la Corte constitucional señala que para efectuar sanciones se debe tener una valoración del tipo de población de vendedores que ocupa el espacio público, además, que los vendedores también deben ser objeto de reubicación u ofrecimiento de programas que los beneficie.

### ***Las políticas públicas respecto a los programas de formación***

Desde 1972, cuando se creó el Fondo de Ventas Populares con el objeto de obtener recursos financieros para los programas relacionados con los vendedores ambulantes, se ha tratado de llevar esta población a la formalidad desde perspectivas puramente económicas y comerciales sin ningún componente de formación o educación.

En el Plan de Desarrollo “Por la Bogotá que Queremos” de Enrique Peñalosa (1998-2000), se asignaron recursos para la capacitación de por lo menos 6.000 vendedores de los cuales no se tiene información específica de los programas de formación. Mientras que en el Plan de Desarrollo “Bogotá, para vivir todos de un mismo lado” de Antanas Mockus (2001-2003), se trató de realizar la recuperación de espacio público a través de la sensibilización de la ciudadanía y la incorporación de los vendedores informales a programas que permitieran dar un paso al mercado formal, capacitación en temas diversos como convivencia, relaciones humanas, trabajo en equipo, entre otros. En el Plan de Desarrollo “Bogotá sin indiferencia” de Luis Eduardo Garzón (2004-2008), a pesar de presentarse la recuperación del espacio público con estrategias como el desalojo y la fuerza pública, se tuvo la claridad sobre la imposibilidad de erradicar las ventas en espacio público; por tal razón, se implementaron también cursos de capacitación y formación empresarial, buscando a su vez preservar el espacio público y el derecho al trabajo (Castañeda & García, 2007).

### **Capítulo 3: Marco metodológico**

Para la investigación sobre la Educación No Formal en el IPES, se utilizó la Teoría Fundamentada, como una forma de construir hipótesis y proposiciones a partir de los datos

obtenidos de la aplicación de la encuesta, intentando descubrir el fenómeno social generado en los vendedores que participaron en los programas de formación, teniendo en cuenta que dichos programas pueden servir como parte de los elementos que ayuden en el proceso de transformación social y, por consiguiente, ofrecer una mejor calidad de vida a los vendedores que abandonaron la ocupación del espacio público. Adicionalmente complementa la línea de investigación Educación y Sociedad, la cual está encaminada a entender los procesos educativos en relación con los sujetos en la constante búsqueda de transformación y construcción ciudadana. No es ajeno entonces, el analizar detalladamente los fenómenos generados por los programas de formación y la relación que puede existir entre estos viven a diario los vendedores, para poder entender si los programas están logrando algunos cambios significativos en su proceso de transformación social.

Es por eso que al utilizar la Teoría Fundamentada, se busca obtener teoría desde los datos recolectados en el proceso de investigación, buscando generar explicaciones inductivas de tipo crítico evitando caer en la preconcepción y en la descripción (Barrios, 2015) En este caso, los resultados de las encuestas se convierten en elementos claves para realizar un análisis detallado de las diferentes variables que puedan para emitir conceptos al respecto de la influencia de los programas de formación en el proceso de transformación social de los vendedores informales.

El trabajo investigativo consiste entonces, en realizar una lectura de la teoría, como de las experiencias vividas por los vendedores en los programas de formación, contrastándolo con la realidad respecto a todos los elementos que interactuaron en el proceso formativo, es decir, mediante la tabulación y el análisis de los resultados generados se pueden emitir los correspondientes conceptos los cuales servirán como elementos para mejorar o fortalecer los programas de formación, y que estos tengan un mayor enfoque de transformación social.

Entonces, la Teoría Fundamental ayuda a dar los elementos, que permitan, a partir de una serie de problemas, encontrar la relación que existe entre el sujeto con su entorno; además, cuáles de esos problemas requieren de explicación y solución, y para ello se deben descomponer sus elementos, buscando reconstruir el sistema y ajustar las causales que los generan (Curcio, 2002).

### **Enfoque mixto**

El ser humano está en un mundo dinámico, y por ello se ve obligado a estar en una constante búsqueda de conocimiento que le permita interpretar, comprender y actuar en su realidad social. Al ser esa investigación enmarcada dentro de la línea de Educación y Sociedad, es importante la utilización del enfoque mixto, teniendo en cuenta, que por una parte el enfoque cuantitativo es utilizado en la recolección y el análisis de datos los cuales ayudan a contestar la pregunta de investigación, basándose en la medición numérica y en la estadística para establecer algunos resultados generados a partir de los programas de formación, por otra parte, el enfoque cualitativo, utilizado para descubrir y refinar preguntas de investigación y al basarse en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones y por su flexibilidad se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. concluye que el enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en una misma investigación o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento, y justifica la utilización de este enfoque en su estudio considerando que ambos métodos (cuantitativo y cualitativo) se entremezclan en la mayoría

de sus etapas, por lo que es conveniente combinarlos para obtener información que permita la triangulación como forma de encontrar diferentes caminos y obtener una comprensión e interpretación, lo más amplia posible, del fenómeno en estudio (Guelmes & Nieto, 2015)

La utilización de los diseños de método mixto se constituye, en una acertada alternativa para abordar temáticas de investigación en el campo educativo, pues plantea una revisión acerca de los diseños y los ejemplifica con la experiencia concreta la investigación realizada, en la que se aplicó un diseño de método mixto para una temática en el campo educativo, que sirve como elemento en la transformación social (Pereira , 2011)

### **Recolección de la información, técnicas y registro**

#### ***Técnica Encuesta***

La técnica utilizada para la recolección de la información (de los programas de formación complementaria en los cuales participaron los vendedores informales que pertenecen al IPES) fue la encuesta, esto en virtud a la estandarización y fácil sistematización de los datos de manera ordenada. Para esta investigación, en particular, la encuesta se convirtió en una forma metódica y ajustada que recolectó lo que las personas sentían y opinaban de acuerdo con sus propios puntos de vista, y generó un apropiado diagnóstico de sus realidades sociales (Ther, 2004).

Una encuesta se convierte en una forma apropiada para producir estadísticas, las cuales se logran a partir de la captura de información extraída de una población determinada en un momento determinado, con unas características comunes, convirtiendo a cada sujeto en una unidad de muestreo según unos parámetros especiales (Pimienta , 2000). Los resultados son

utilizados para emitir juicios o tomar decisiones respecto a los procesos, lo que puede servir para mejorar los procesos sociales de la población sujeto de atención.

Vale la pena aclarar que, cuando se habla de encuesta se hace referencia a todo el proceso de recolección de información; mientras que el cuestionario o formulario es un instrumento que contiene las preguntas, donde se agrupan las variables las cuales previamente se han considerado importantes en la investigación. Por ende, el lenguaje utilizado en el diseño de las preguntas debe ser claro, identificando preguntas que estén articuladas con el objetivo de la investigación, con una corta extensión y con una buena selección de variables. Por tal razón, el cuestionario se convierte en una serie de preguntas escritas u orales para averiguar las opiniones de quien las responde, buscando indagar sobre sus creencias, actitudes, valores y el comportamiento de las personas, en donde su aplicación requiere de unas instrucciones claras que permitan una recolección de información veraz (Sommer & Sommer, 2001).

### ***Población objetivo para la encuesta***

La población correspondió 101 vendedores informales que se encuentran en Puntos Comerciales y Quioscos de IPES, los cuales ejercen su actividad económica como parte de la reubicación ofertada por la entidad, los cuales participaron de los Programas de formación complementaria, en cursos de 40 y 70 horas, y que además que terminaron dichos programas obteniendo el correspondiente certificado.

### ***Tamaño y selección de la muestra***

Teniendo en cuenta las limitantes en los recursos de tiempo, humano y económico, se tomó la decisión de utilizar el muestreo no probabilístico, seleccionando los encuestados a criterio del investigador de acuerdo con factores como accesibilidad y disponibilidad de tiempo de los vendedores. Analizando la distribución porcentual del sexo de la población sujeto de atención en el IPES (la cual era de 60% femenino y el 40% masculino), de esta misma forma se aplicó para la recolección de la información.

Se realizó una combinación entre el muestreo por conveniencia y el muestreo intencional. En primer lugar, el muestreo por conveniencia se llevó a cabo con base en el conocimiento del investigador (por la fácil disponibilidad de los individuos, por su facilidad operativa o por los bajos costos en la consecución de la información) y se utilizó de manera informal y casual para obtener una muestra equivalente a la población, en donde se elegía libremente cuáles eran los elementos de la población (Pimienta , 2000). En segundo lugar, hubo un tipo de muestreo intencional que se hace cuando hay interés en un grupo determinado y que podría dar mayor representatividad de una población desconocida (Ortega & Pick, 2011).

### **Diseño de encuesta**

Para la recolección de la información se elaboró una encuesta semiestructurada por medio de un formulario de carácter cuantitativo, de tipo nominal- ordinal, es decir, desde el concepto cuantitativo se buscó también obtener un análisis cualitativo. Se realizó un bosquejo inicial en donde se contemplaron 10 categorías con 58 preguntas, revisadas, analizadas y corregidas por el grupo de apoyo de expertos, quedando finalmente 8 categorías, para un total de 43 preguntas, de las cuales 9 (21%) fueron abiertas y 34 (79%)

fueron cerradas. Lo anterior con el objetivo fundamental de recolectar información sobre aspectos sociodemográficos: cómo ingresaron los vendedores a los programas, cuáles fueron los programas y temas, cómo fueron la didáctica y la ética de los docentes, cuál fue el resultado inmediato de los programas, cuál es resultado actual de los programas, cuál es perspectiva crítica y la perspectiva positiva.

La finalidad del diseño de las preguntas en cada categoría fue dar respuesta a cuáles habían sido los aciertos, logros y dificultades de los cursos de Educación No Formal impartidos por el IPES entre el 2015 y el 2017. Se revisó estar elaboradas de con un lenguaje sencillo, teniendo en cuenta el tipo de población y tratando de evitar las ambigüedades. Otro aspecto importante en el diseño del formulario fue para aplicación personalizada, ya que se realizó la obtención de datos primarios desde las Alternativas Comerciales asignadas por el IPES a los vendedores informales, en donde ejercen su actividad económica.

### ***Identificación de variables***

Para poder determinar cuáles habían sido los aciertos, logros y dificultades de los programas de formación que recibieron los vendedores en el periodo del 2015 al 2017, se tuvieron en cuenta las siguientes categorías:

- Aspectos sociodemográficos: se realizaron preguntas sobre el sexo, la edad, localidad, el estrato donde vivían los vendedores y su formación académica.
- Cómo ingresaron los vendedores a los programas: indicaba la forma como los vendedores que ejercían su actividad económica en el espacio público ingresaron a los programas ofertados por el IPES.

- Los programas y temas: cuáles fueron los programas de formación complementaria en los que participaron los vendedores informales.
- Las didácticas y éticas del docente: se pretendía averiguar sobre el tipo de enseñanza, las metodologías utilizadas y la participación de los docentes en el proceso de formación.
- El resultado inmediato de los programas: se realizó con la intención de averiguar sobre los cambios generados en los vendedores de manera inmediata y que fueron aplicados a la realidad.
- El resultado actual de los programas: tenía la finalidad de observar todos aquellos cambios que trascendieron en el largo plazo y que aún se conservan.
- La perspectiva crítica: con el propósito de que los participantes a los programas de formación hicieran sus observaciones.
- Sobre aspectos que se debían cambiar en los programas de formación.
- La perspectiva positiva: la finalidad de esta categoría era averiguar si los vendedores tenían la intención de dar continuidad a sus procesos formativos y cómo se sintieron al participar de los mismos.

**Tabla 1:** Cuerpo de la encuesta (Sección D. Didáctica y ética docente)

ENCUESTA: EDUCACION NO FORMAL EN EL INSTITUTO PARA LA ECONOMIA SOCIAL -IPES

D. DIDACTICAS Y ETICA DOCENTE

14. En los programas de Formación en los cuales usted participó en el IPES, indique la modalidad utilizada (marque con una X)  
Cursos presenciales\_\_\_\_ Cursos virtuales\_\_\_\_ Parte presencial y parte virtual\_\_\_\_
15. En los programas de formación en los cuales usted participó el tipo de enseñanza fue: Teórica\_\_\_\_ Práctica\_\_\_\_ Ambas\_\_\_\_
16. ¿En las clases de los programas de formación su profesor utilizó ayudas visuales como videos o presentaciones que facilitaron el aprendizaje de los temas? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
17. ¿En los programas de formación que participó le entregaron materiales impresos como guías y talleres? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
18. ¿En los programas de formación usted participó en exposiciones o debates sobre algun tema? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
19. ¿Considera usted que en cada clase se tuvo en cuenta sus opiniones y las de sus compañeros? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
20. ¿Considera que los temas enseñados lo motivaron a seguir en los procesos de aprendizaje? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
21. ¿En los procesos de formación le asignaron a usted tareas para realizar en su casa que le permitieron mejorar sus conocimientos? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
22. En su concepto, la calidad de los contenidos de los temas que le enseñaron fue: Excelente\_\_\_\_ Buena\_\_\_\_ Regular\_\_\_\_ Mala\_\_\_\_
23. ¿Cree usted que los temas enseñados se relacionan con la realidad que usted vive a diario? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_
24. Indique el nombre del lugar a donde usted asistió a los programas de formación brindados por el IPES\_\_\_\_\_
25. ¿Considera usted que en ese lugar en donde se realizaron los programas de formación cuenta con la estructura adecuada? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_  
Si su respuesta fue NO, indique porqué\_\_\_\_\_
26. ¿Considera usted que hubo en los docentes un interes por la transformación social y económica de las personas que participaron en los programas de formación ?
27. ¿Considera usted que las evaluaciones u exámenes midieron realmente los conocimientos aprendidos? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_  
SI\_\_\_\_NO\_\_\_\_ ¿POR  
QUÉ
28. ¿Recibió un trato cordial y amable por parte de los docentes? SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

**Fuente:** *Elaboración propia*

***Validación instrumento: pares expertos***

En el diseño del formulario se contó con la participación de un docente investigador, tres psicólogos y dos trabajadores sociales, a quienes se pidió (por medio de un documento) su concepto académico sobre el formulario para su correspondiente validación. Además, se les solicitó replantear los aspectos problemáticos con observaciones para mejorar la calidad en la construcción del instrumento, buscando óptimos resultados en la investigación y que los aportes pudieran contribuir a la comprensión de los aspectos relacionados con la realidad educativa y social de los vendedores informales. Para la validación del instrumento, los pares expertos emitieron sus conceptos y consideraciones, así:

- Relación del tema de investigación con las preguntas

- Coherencia y claridad de las preguntas
- Preguntas dirigidas a conocer la realidad de las experiencias educativas
- Instrumento con una estructura y una finalidad clara

El primer formulario realizado contó con 9 categorías y 52 preguntas. Después de los conceptos de los pares expertos quedó en 8 categorías y 43 preguntas.

### **Aspectos éticos: consentimientos informados**

La ética en la investigación es la combinación de códigos de conducta específicos que intentan preservar el prestigio profesional del investigador, buscando la dicotomía entre lo bueno y lo malo, lo que se puede hacer y lo que no. La ética en la investigación es la serie de elementos que permiten el respeto hacia los seres humanos objeto de investigación (Opazo, 2011). En el caso particular de esta investigación, el manejo del aspecto ético tiene una relevancia especial por tratarse de vendedores informales quienes se encuentran en un proceso de transformación social y buscan en los programas de formación cómo mejorar su calidad de vida.

La investigación de problemas sociales en el fondo pretende fortalecer, cambiar las situaciones que los generan. Entonces, el aspecto ético que rige una investigación de carácter social debe estar dirigido a beneficiar a los participantes; si bien es cierto, también beneficia profesionalmente al investigador, todos los aprendizajes y nuevos conocimientos deben ser aplicados en su totalidad. Es decir, la responsabilidad ética del investigador está en la objetividad del informe final donde debe contemplar los aspectos negativos y

positivos encontrados, pues de estos dependen las consecuencias de la investigación (Mesía, 2007).

Uno de los componentes éticos de la investigación se encuentra en el consentimiento informado, el cual permite por medio de la autorización del entrevistado hacer la indagación pertinente porque se convierte en una forma de evitar las restricciones o presiones al momento de realizar el contacto con el sujeto de investigación. El consentimiento informado llega a ser un elemento de mediación entre los intereses del investigador y los individuos que participan en la investigación, cumpliendo con el ejercicio ético, lo que permite garantizar la autonomía y el respeto por los individuos involucrados en el proceso de investigación (Cañete , Guilhem, & Brito, 2012).

En el proceso de recolección de la información, se visitaron las diferentes alternativas comerciales sin previo aviso, al abordar a cada uno de los vendedores que participaron en los programas de formación, se les indico a sobre los alcances y propósitos de la investigación, además de la utilización de la información y aportes que pueden obtener de la investigación, pues se trata de opiniones personales y de proporcionar una información real y veraz, en donde hay una constante interlocución entre las dos partes, con lo cual hay un compromiso de honestidad y respeto.

#### **Capítulo 4: Análisis de datos**

En el presente capítulo se presentan los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los vendedores que formaban parte de las alternativas económicas del Instituto Para la Economía social- IPES y quienes participaron en los programas de formación complementaria entre los años 2015 a 2017. Se busca por medio del análisis de diversas

variables identificar la opinión de los vendedores respecto a los programas y cuál fue el resultado generado en ellos como parte de su proceso formativo.

La encuesta se dividió en ocho (8) categorías de información así:

1. Datos sociodemográficos con un total de 6 preguntas
2. Cómo ingresó a los programas del IPES. 2 preguntas
3. Contenidos temáticos. 5 preguntas
4. Didácticas y ética docente. 15 preguntas
5. Resultado inmediato de los programas. 5 preguntas
6. Resultado actual de los programas. 6 preguntas
7. Perspectiva crítica. 4 preguntas
8. Perspectiva positiva. 4 preguntas

El universo total de vendedores que tomaron cursos en los programas de formación complementaria en el periodo comprendido entre el año 2015 al 2017 fue de 890; la muestra representativa corresponde a 101 vendedores a los cuales se le aplicó la encuesta. Buscando tener un informe con contenido técnico se utilizó el programa IBM SPSS, allí se agrupó y tabuló la información para luego proceder a generar las correspondientes tablas y gráficos. Las variables de categoría nominal, es decir, las que pertenecen a una categoría específica (sexo, edad, etc.) y las de tipo ordinal, es decir, todas aquellas que además de presentar una cantidad tienen un orden específico, son muy importantes al momento de generar datos estadísticos, pues ayudan a una mejor interpretación (Ortega & Pick, 2011). Los resultados de las diferentes variables se describirán a continuación.

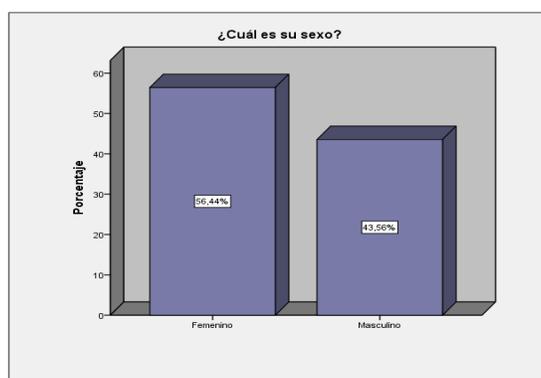
Cabe aclarar que, según la ley 115 de 1994 *“la Educación No Formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo*

11 de esta Ley” (Ministerio de Educación, s.f.). En este caso particular, los cursos en los que participaron los vendedores informales se refieren a programas de formación complementaria, inmersa dentro de la Educación No Formal.

### Datos sociodemográficos

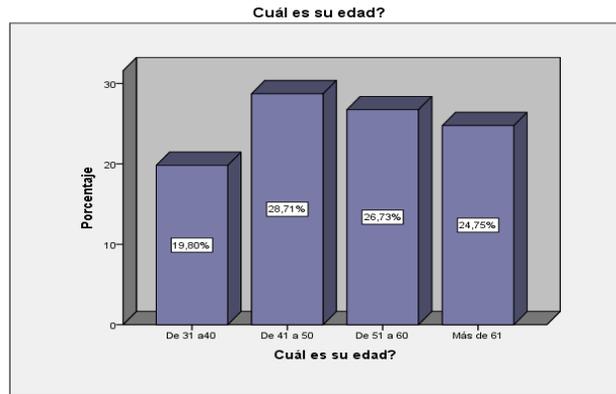
Dentro de esta categoría se preguntó el sexo, edad, localidad donde habitan, estrato, estado civil, formación académica, número de hijos, si hay condiciones de desplazamiento, madre o padre cabeza de hogar y si ha sufrido de violencia intrafamiliar.

Figura 1. Grafico 1. Pregunta 1 ¿Cuál es su sexo?



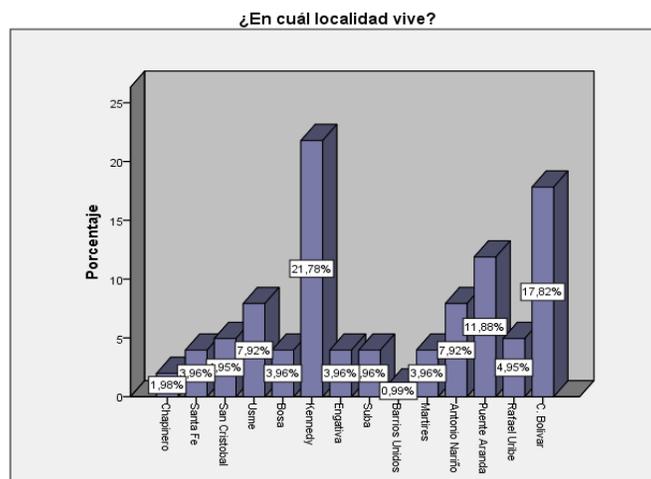
En cuanto al sexo de los participantes de los programas de formación complementaria en el Instituto Para la Economía social – IPES el 56,44% pertenece al sexo femenino, mientras que el 43,5% corresponde al sexo masculino.

Figura 2. Grafico 2. Pregunta 2 ¿Cuál es su edad?



Para indagar sobre la edad de los participantes, se realizó una agrupación por rangos como se describe a continuación: el rango 31 a 40 años tuvo una participación del 19,80%; el rango de 41 a 50 tuvo una participación del 28,71%; el rango de edad de 51 a 60 años tuvo una participación de 26,73%; y los mayores de 61 años 24,75%. Se observa que los estudiantes de los programas de formación ofrecido por el IPES a los vendedores que habían aceptado las ofertas comerciales, en su mayoría, son mujeres; y el rango de edad con mayor participación es de 41 años en adelante.

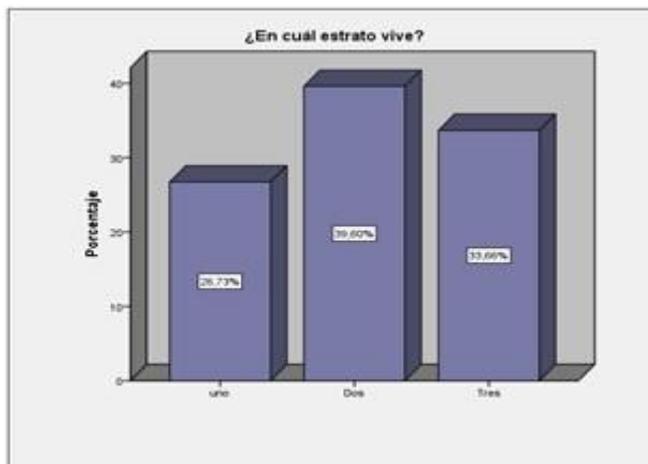
Figura 3. Grafico 3. Pregunta 3 ¿En cuál localidad vive?



La distribución de las localidades donde residen los vendedores que participaron en los cursos de formación se describe así: Localidad de Kennedy con el 21,78%; Ciudad Bolívar

17,82%; Puente Aranda 11,88%; Usme 7,92%; Antonio Nariño 7,92%; Rafael Uribe 4,95%; con el 3,96% cada una, las localidades Mártires, Suba, Engativá, Bosa y Santa Fe; Chapinero con 1,98% y Barrios Unidos 0,99%.

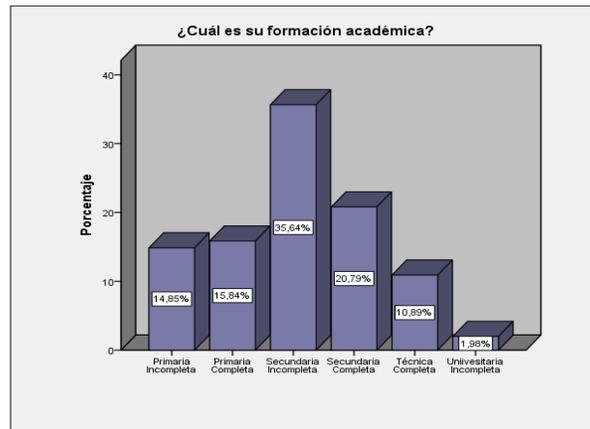
Figura 4. Grafico 4. Pregunta 4 ¿En qué estrato vive?



A continuación, se complementa con la pregunta ¿En cuál estrato vive?, y se observó que el 26,73% pertenecía al estrato uno, el 39,60% al estrato dos, y el 33,66% al estrato tres.

Según el Departamento Nacional de Estadística (DANE) "La estratificación socioeconómica es el mecanismo que permite clasificar la población en distintos estratos o grupos de personas que tienen características sociales y económicas similares, a través del examen de las características físicas de sus viviendas, el entorno inmediato y el contexto urbanístico o rural de las mismas". Es decir, que las condiciones socioeconómicas de los vendedores que participaron en los programas de formación complementaria aparentemente no son muy beneficiosas, razón por la cual seguramente deben optar por ir al espacio público a comercializar productos como alternativa económica.

Figura 5. Grafico 5. Pregunta 5 ¿Cuál es su formación académica?



En cuanto a la formación académica de los vendedores que participaron en los programas de formación complementaria, el 35,64% de los vendedores ha cursado secundaria incompleta, el 20,79% secundaria completa, el 15,84% primaria completa, mientras que el 14,85% primaria incompleta, el 10,89% han cursado alguna carrera técnica completa y solo el 1,56% tiene paso por la universidad de forma incompleta. Se puede evidenciar que el nivel académico de los vendedores es bajo, pues solo el 33,66% de ellos ha superado la secundaria completa, lo que podría ser uno de los tantos factores que hacen que esta población no tenga acceso a las ofertas laborales y hayan tenido que ir al espacio público como una alternativa en la generación de ingresos económicos.

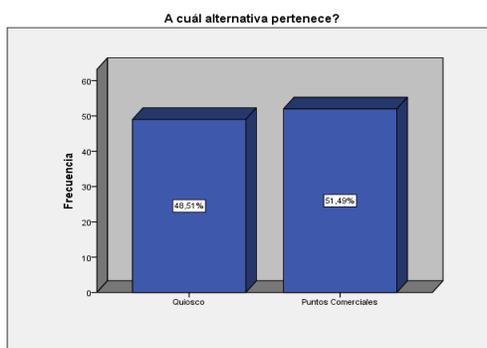
Figura 6. Grafico 6. Pregunta 6. ¿Es víctima del conflicto armado?



Respecto a la pregunta si los participantes de los programas de formación son víctimas del conflicto armado, se pudo determinar que solo el 8,91% es víctima del conflicto armado y el 91,09% no lo es. El hecho de no ser víctimas del conflicto armado colombiano demuestra que la mayoría de los vendedores que hizo parte de los programas de formación no eran desplazados.

### **Ingreso de los vendedores a las alternativas económicas del IPES**

Figura 7. Grafico 7. Pregunta 7 ¿A cuál alternativa pertenece?



Se consultó a los vendedores que participaron en los programas de formación complementaria sobre las alternativas comerciales a las cuales pertenecen: el 48,51% pertenece a los Quioscos y 51,41% a los Puntos Comerciales. Las alternativas comerciales que ofrece el IPES son espacios para que los vendedores puedan comercializar sus productos, estos pueden ser Quioscos en espacio público o locales en Puntos Comerciales. En el caso de los Quioscos, por encontrarse en una dinámica de ventas desde las primeras horas, podría limitar la participación en los programas de formación. Mientras que los vendedores que están en los Puntos Comerciales pueden tener más flexibilidad con los horarios en la mañana para participar en dichos programas.

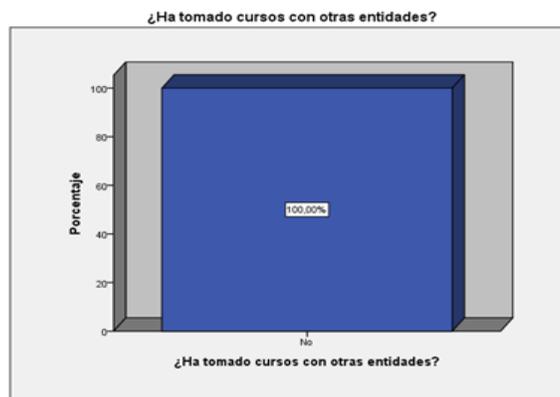
Figura 8. Grafico 8. Pregunta 8 ¿Cómo fue el ingreso al IPES?



Al respecto de cómo fue el ingreso de los vendedores informales que ejercían su actividad en el espacio público a los programas de IPES, el 100% aseguró que hizo parte del Fondo de Ventas Populares el cual se creó bajo el acuerdo 25 de 1972, cuya función principal era la de obtener recursos para la atención de programas relacionados con los vendedores informales y estacionarios. Luego, mediante el acuerdo 257 del 30 de noviembre de 2006, artículo 76, el Concejo de Bogotá creó el Instituto Para la Economía Social IPES, quien asumió todas las funciones que desempeñaba hasta entonces el Fondo de Ventas Populares.

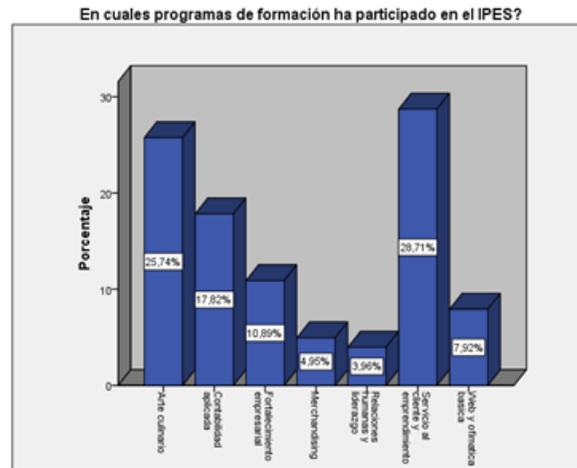
### Contenidos temáticos

Figura 9. Grafico 9. Pregunta 9 ¿Ha tomado cursos con otras entidades diferentes al IPES?



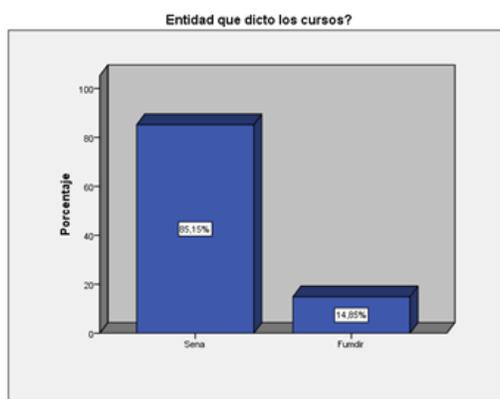
En cuanto a la pregunta de si ha tomado cursos en otras entidades, el 100% afirmó que no había asistido a ningún curso ni programa de formación en otra entidad diferente al IPES.

Figura 10. Grafico 10. Pregunta 10 ¿En cuáles de los programas de formación ha participado?



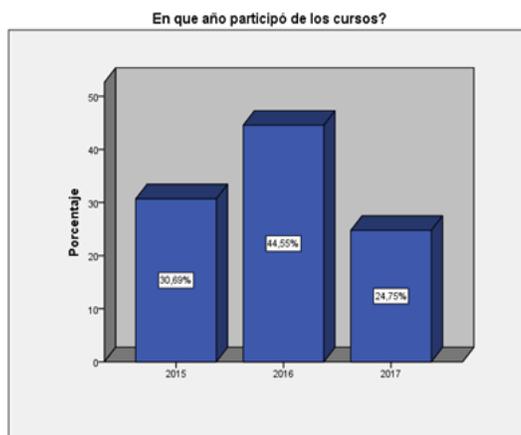
En lo que se refiere a los programas de formación complementaria en los cuales hayan participado los vendedores, el 25,74% ha participado en Arte Culinario, el 17,82% en Contabilidad Aplicada, el 10,89% en fortalecimiento empresarial, el 4,95% en Merchandising, el 3,96% en Relaciones Humanas y Liderazgo, el 28,71% en Servicio al Cliente y Emprendimiento, y el 7,92% ha participado en Página Web y Ofimática. Por el tipo de actividad económica que desempeñaban los vendedores que se inscribieron a los programas de formación complementaria, se mostró interés por mejorar sus conocimientos en temas que son aplicables en la práctica, ya que algunos de estos cursos se enfocaban en un mejor servicio a los clientes, lo cual muy seguramente se podría ver reflejado en un incremento en las ventas, en la administración de sus negocios, en manejo de sus finanzas o en aumento de sus ingresos.

Figura 11. Grafico 11. Pregunta 11 ¿Cuál entidad dicto los programas de formación?



En cuanto a las entidades que se encargaron de dar los programas de formación, el 85,15% de los cursos los ha dictado el SENA, y el restante 14,85% los ha dictado FUMDIR. Prevalece la presencia del SENA como entidad líder en los programas de formación complementaria, en este caso particular, descentralizando sus servicios como se verá más adelante.

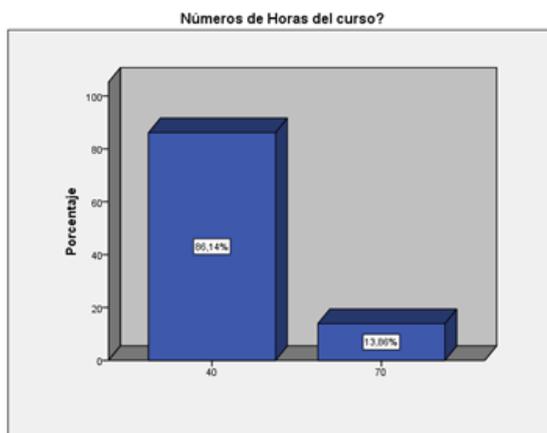
Figura 12. Grafico 12. Pregunta 12 ¿En qué año participo de los programas de formación?



Con el resultado del proceso de recolección de la información se evidenció que el 44,55% de los encuestados participaron en los programas de formación complementaria en el año 2016; el 30,69% en el 2015 y el 24,75% en el 2017. Estos datos corresponden a los vendedores que, además de participar en cursos de formación complementaria, terminaron

el total de las horas estipuladas y, por consiguiente, recibieron la correspondiente certificación de los mismos.

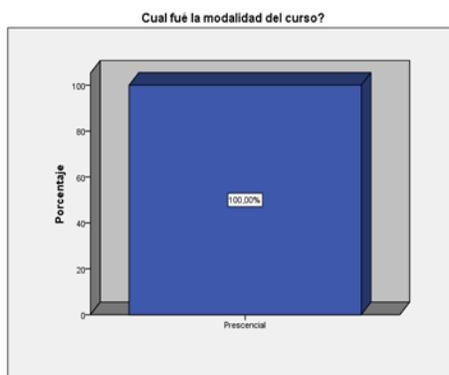
Figura 13. Grafico 13. Pregunta 13 ¿Número de horas del curso?



En cuanto al número de horas de los programas de formación complementaria, el 86,14% corresponde a los cursos de 40 horas, y el 13,86% equivale a los cursos de 70 horas. Los programas de formación complementaria, generalmente, se hacen con una duración de dos horas diarias, así que los vendedores ajustan los tiempos de sus labores diarias para acudir a los cursos, buscando no interferir con sus actividades económicas.

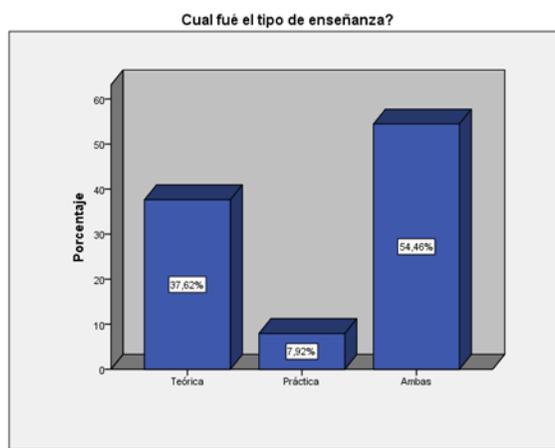
### **Didácticas y ética docente**

Figura 14. Grafico 14. Pregunta 14 ¿Cuál fue la modalidad del curso?



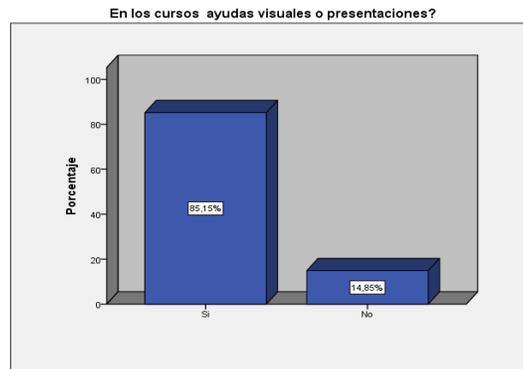
Respecto a la modalidad de los cursos de formación complementaria en los cuales participaron los vendedores, se determina que el 100% fueron presenciales. Esto obedece a una decisión autónoma del IPES, debido al bajo nivel académico de estas personas y para establecer un mejor control de asistencia de los estudiantes inscritos.

Figura 15. Grafico 15. Pregunta 15 ¿Cuál fue el tipo de enseñanza?



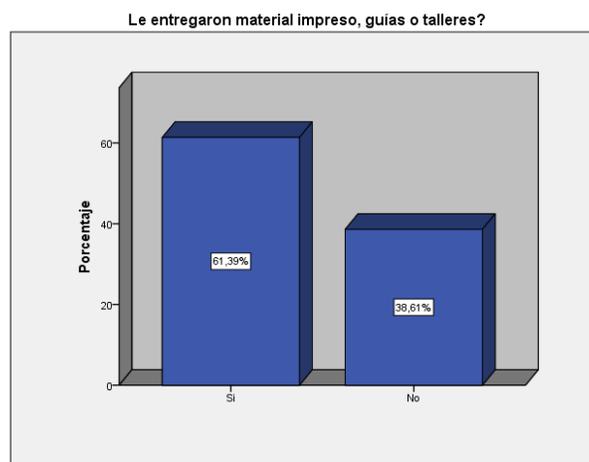
En cuanto al tipo de enseñanza, el 54,46% de los vendedores considera que en las clases hubo una combinación entre enseñanza teórica y práctica, mientras que el 37,62% considera que fue más teórica; solo el 7,92% opina que las clases fueron solamente prácticas. En este aspecto se podría inferir que la labor profesional de los docentes (quienes no ignorarían el vínculo tan estrecho que hay entre la teoría y la práctica) promovió las relaciones conscientes entre el conocimiento académico con la vida cotidiana, lo que daría varias ventajas en los resultados académicos. Por lo anterior, dentro de sus prácticas educativas diarias en los programas de formación complementaria, los profesores utilizaron el recurso de combinar teoría y práctica como un mecanismo idóneo de metodologías para esta clase de cursos.

Figura 16. Grafico 16. Pregunta 16 ¿Hubo en los cursos ayudas audiovisuales o presentaciones?



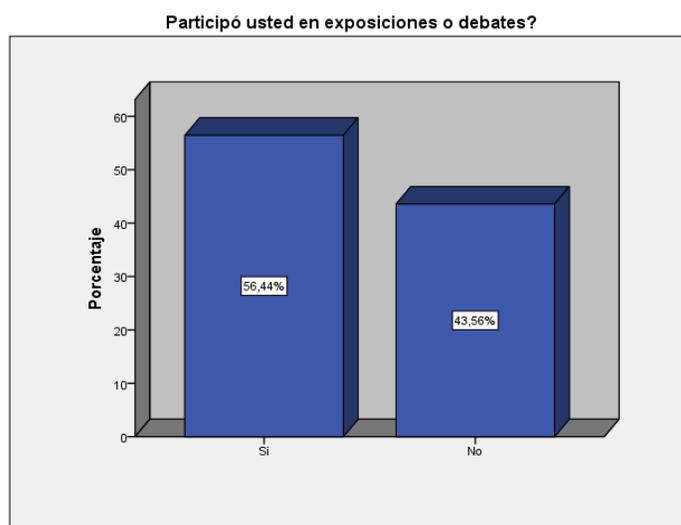
En cuanto a la pregunta de si en el curso hubo ayudas visuales o presentaciones, el 85,15% de los vendedores considera que en los cursos sí se utilizaron, y el 14,85% afirma que no hubo ningún tipo de ayuda visual ni presentaciones. En este caso particular, se recomienda para los futuros cursos prestar una mayor importancia a este tipo de didácticas como una herramienta pedagógica que ayuda a comunicar y a matizar la información, convirtiéndose además en un soporte comunicativo que refuerza y facilita la asimilación del conocimiento.

Figura 17. Grafico 17. Pregunta 17 ¿Le entregaron material impreso, guías o talleres?



Sobre la pregunta si en los programas de formación se entregaron materiales impresos, guías o talleres, el 61,39% de los vendedores afirma que sí hubo en las clases materiales impresos como parte de la estrategia didáctica, y el 38,61% asegura que no. Se recomienda en todos los casos la utilización de guías o talleres impresos, ya que estos optimizan los procesos de aprendizaje, además, pueden ser utilizados como material de consulta, o convertirse a la vez en una herramienta dentro la estructura del método de trabajo con los alumnos. La creatividad de los docentes también es la que permite elaborar materiales que ayuden a complementar los procesos de enseñanza y aprendizaje porque crea un estilo de formación integral donde los materiales impresos como guías y talleres son un medio que invita a la recordación y reflexión de los estudiantes.

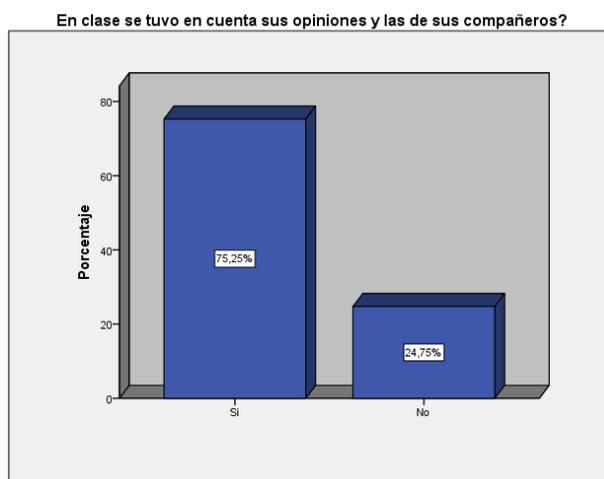
Figura 18. Grafico 18. Pregunta 18 ¿Participo en exposiciones o debates?



Al preguntar a los encuestados si participaron o no en exposiciones o debates, el 56,44% aseveró que sí logró hacer una de estas dos actividades dentro de las clases, mientras que el 43,56% no. La participación en exposiciones por parte de los alumnos se toma también como una técnica didáctica que permite a los vendedores de estos programas indagar sobre determinados temas, interpretarlos y comentarlos a sus compañeros como una estrategia

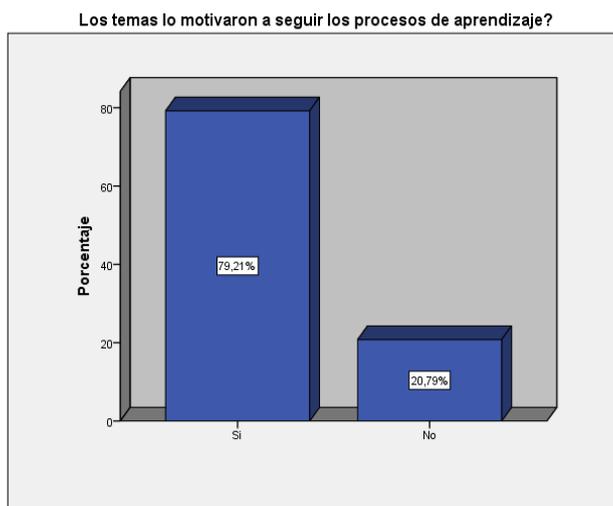
para reforzar su conocimiento. Además, hablar en debates conlleva a un diálogo entre diferentes ideas y puntos de vista lo cual podría convertirse en un beneficio en los procesos de formación. Es importante que el 100% del grupo que haga parte de los programas de formación participe en debates y exposiciones, ya que esto podría garantizar mejores resultados académicos.

Figura 19. Grafico 19. Pregunta 19 ¿Considera que en cada clase se tuvieron en cuenta sus opiniones?



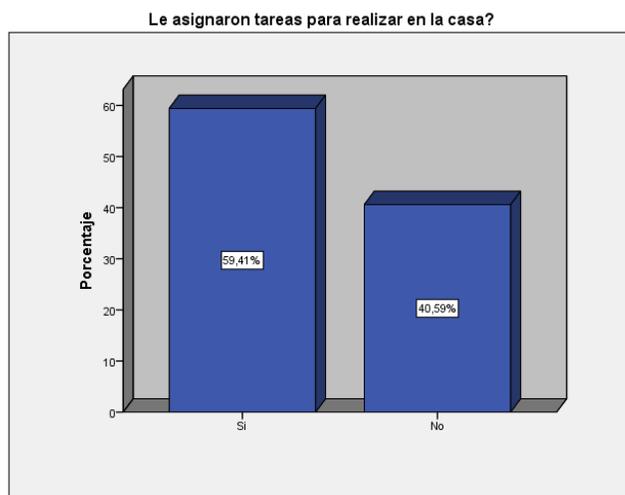
Respecto a la pregunta, si en clase se tuvieron en cuenta sus opiniones personales y las de sus compañeros, el 75,25% respondió afirmativamente, mientras que el 24,75% consideró que no. La opinión de los alumnos es muy importante en los procesos de educativos, en virtud de que pueden reforzar los aprendizajes del grupo en general.

Figura 20. Grafico 20. Pregunta 20 ¿los temas lo motivaron a seguir con los procesos de aprendizaje?



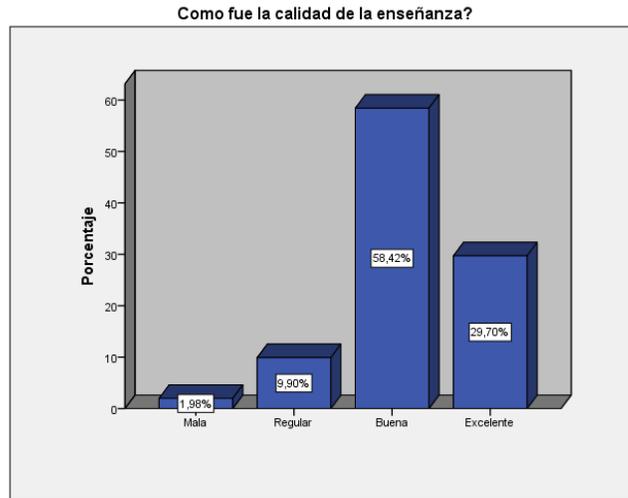
Respecto a la motivación que generaron los temas de los programas de formación en los vendedores, el 79,21% de ellos opinó que los temas vistos los estimula a seguir con los procesos de aprendizaje, mientras que el 20,79% de los vendedores no desean continuar. Muy seguramente, los participantes a los programas de formación complementaria se sintieron motivados por diversos factores que se analizarán más adelante, de todas maneras, cabe anotar que la asistencia a estos cursos se realizó de forma voluntaria, lo que confirma parte del interés por adquirir más conocimientos sumado con la motivación que despertaron los cursos programados. Sería importante indagar la causa por la cual parte de esta población no se sintió motivada a continuar con los procesos académicos.

Figura 21. Grafico 21. Pregunta 21 ¿Le asignaron tareas para realizar en la casa?



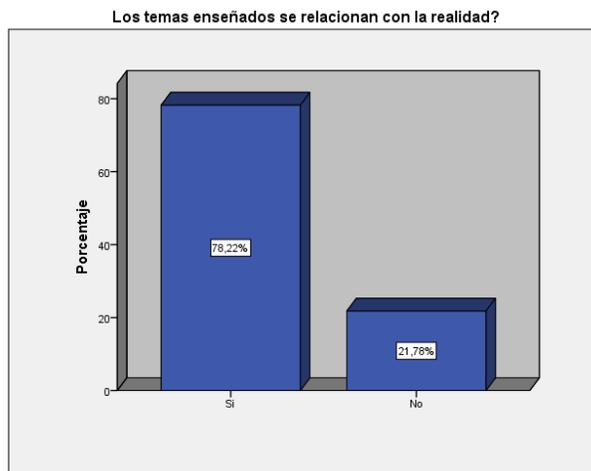
A la pregunta sobre si hubo asignación de tareas para realizar en la casa, el 59,41% de los encuestados afirmó que sí, mientras que el 40,59% dijo que no. La asignación de tareas para la casa pudo haberse utilizado como una herramienta pedagógica dentro del proceso autónomo de adquisición de conocimiento, pues aparte de requerirse una determinada rutina, también deben desarrollarse actividades que estén ligadas con la vida cotidiana, por lo tanto, las tareas para estos cursos se convirtieron en una extensión de las clases y pudo haber mejorado la autonomía de aplicar los contenidos vistos en varios contextos. Es importante revisar y reevaluar en dónde se presentó este vacío pedagógico para que en los siguientes programas se utilice esta herramienta en su totalidad.

Figura 22. Grafico 22. Pregunta 22 ¿Cómo fue la calidad de la enseñanza?



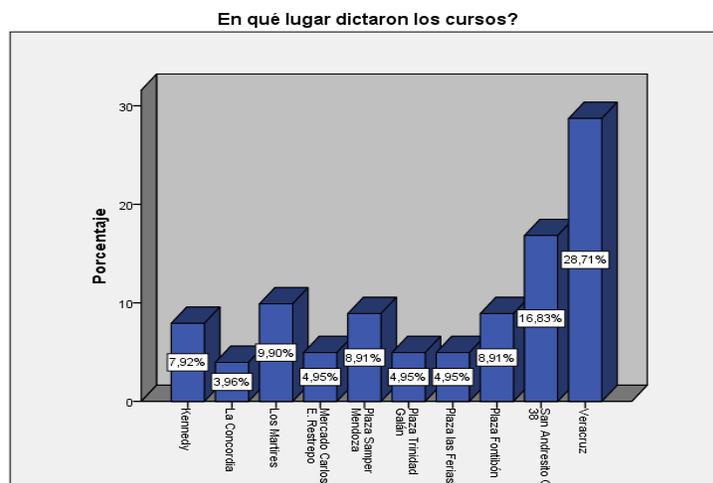
En cuanto a la calidad de la enseñanza, los resultados de los vendedores encuestados quedaron así: el 58,42% la consideró buena, al 29,70% le pareció excelente, el 9,90% estuvo de acuerdo que fue regular, y solo el 1,98% opinó que fue mala. Entonces, el 11,98% de los vendedores calificaron la calidad de la enseñanza entre regular y mala; eso sí, se pudieron observar las buenas prácticas que permitieron las opiniones positivas y fortalecer los vacíos que se presentaron para mejorar a futuro la opinión sobre la calidad de los cursos.

Figura 23. Grafico 23. Pregunta 23 ¿Los temas enseñados se relacionan con la realidad?



El resultado a la pregunta ¿Consideran que los temas enseñados se relacionan con la realidad?, el 78,22% opinó que sí, y el 21,78% marcó que no se relacionaron o no tuvieron que ver con su diario vivir. El alto porcentaje en la respuesta afirmativa se refuerza con las preguntas anteriores sobre la participación en exposiciones, debates y tareas o actividades para realizar en la casa lo que pudo haber generado el acercamiento con el contexto y mejores resultados en los procesos de enseñanza y aprendizaje. Asimismo, es importante destacar que la situación de los participantes a los programas de formación fue ideal para hacer el paralelo con la realidad, debido a que ellos dejaron el espacio público donde ejercían su actividad económica para acogerse a los cursos que les ofreció la entidad; ello originó un proceso natural donde pudieron relacionar lo aprendido con su diario vivir dentro de su proceso de transición.

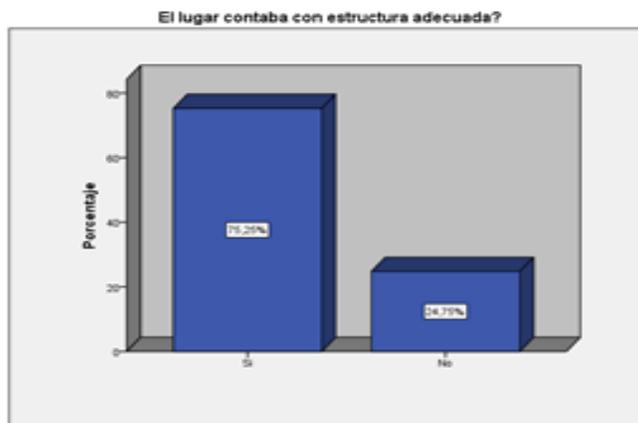
Figura 24. Grafico 24. Pregunta 24 ¿En qué lugar dictaron las clases?



En relación con la pregunta ¿En qué lugar dictaron los cursos?, el 28,71% de los vendedores asistió a Veracruz, el 16,83% a San Andrésito Carrera 38, el 9,9% a Los Mártires, el 8,91% estudió en La Plaza Samper Mendoza y Plaza Fontibón, respectivamente; el 4,95% fue asignado para El Mercado Carlos E. Restrepo, Plaza

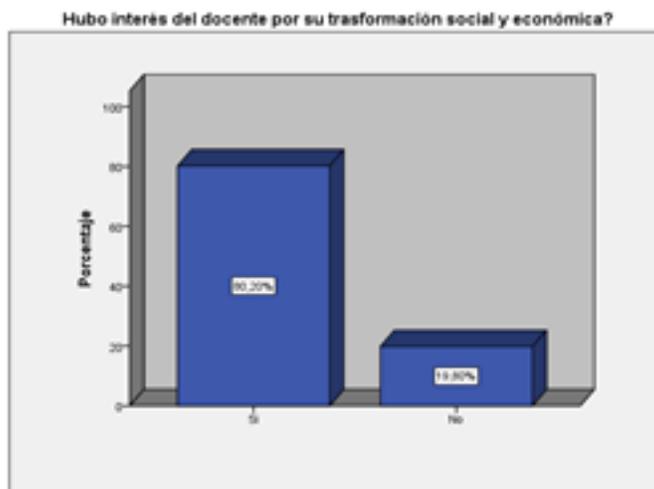
Trinidad Galán y Plaza de las Ferias; y el 7,92% para Kennedy. Los cursos deben ser ubicados en sitios que reúnan las condiciones como mobiliarias, ambientes y comodidad, además, que estén en sitios estratégicos que permitan el fácil desplazamiento de los participantes y garantizar su asistencia.

Figura 25. Grafico 25. Pregunta 25 ¿El lugar contaba con una estructura adecuada?



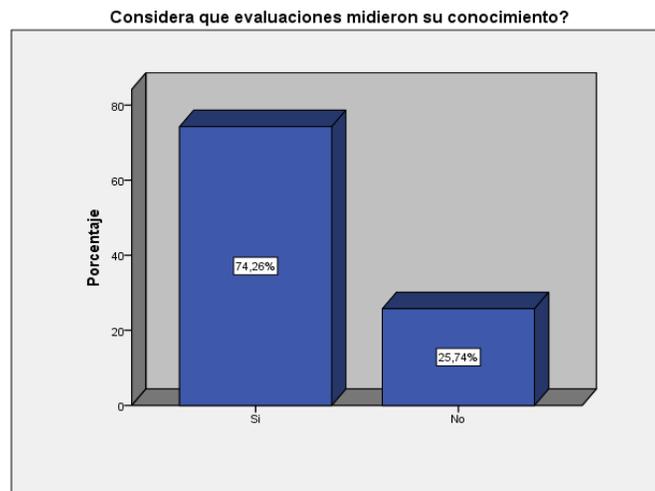
Respecto a la estructura física donde se dictaron los programas de formación, el 75,25% de los encuestados opinó que el lugar contaba con una estructura adecuada, y el 24,75% contestó que los espacios no estaban en condiciones aptas para estudiar. Es necesario analizar detalladamente por qué el 24.75% de los vendedores consideró que los sitios tenían fallas, y más teniendo en cuenta que el resto de los encuestados dio una opinión positiva. La estructura adecuada es importante para el desarrollo de los procesos educativos, pues adicional a la estructura física y el mobiliario, se requiere de un espacio tranquilo y cómodo.

Figura 26. Grafico 26. Pregunta 26 ¿Hubo interés del docente por su transformación social y económica



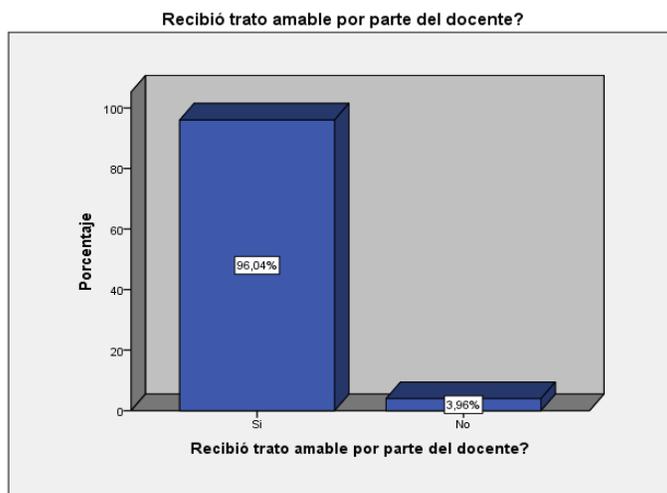
Al responder la pregunta sobre el interés del docente en la transformación social y económica de los participantes, el 80,20% de los encuestados estuvieron de acuerdo en que el docente estuvo muy pendiente en la transformación social y económica, mientras que el 19,80% opinó que los docentes mostraron despreocupación en este aspecto. La opinión negativa de los encuestados pudo estar asociada con la forma en que los docentes abordaron los temas o, de pronto, a que los cursos pudieron ser dictados solamente de acuerdo con el programa establecido. Entonces, la estructura de cada programa de formación debería contar con la adecuada lectura del docente respecto al contexto, es decir, que en cada profesor debe recaer la responsabilidad de interpretar todo lo que sucede en el entorno, buscando generar resultados a corto plazo que permitan responder a las demandas y necesidades de los asistentes a los cursos. La opinión positiva de los participantes en este aspecto es porque tal vez encontraron algunas respuestas a sus necesidades más apremiantes, y el docente fue el conector entre ellos y el contexto que los rodeaba.

Figura 27. Grafico 27. Pregunta 27 ¿Considera que las evaluaciones midieron su conocimiento?



Para saber la opinión de los participantes en cuanto a las evaluaciones y saber si midieron o no sus conocimientos, el 74,26% de los vendedores consideró que las evaluaciones sí midieron el conocimiento adquirido, mientras que el 25,74% de ellos opinó que no. Los inscritos a los cursos consideraron que las evaluaciones sí midieron los conocimientos adquiridos, seguramente, debido a que ellos tuvieron la percepción de que lograron aprender durante el proceso. Se sugiere revisar si las evaluaciones en realidad corresponden con lo que se desarrolló en el curso, además, es necesario reevaluar los métodos de evaluación para poder medir si los participantes aprenden dentro de estos programas del IPES.

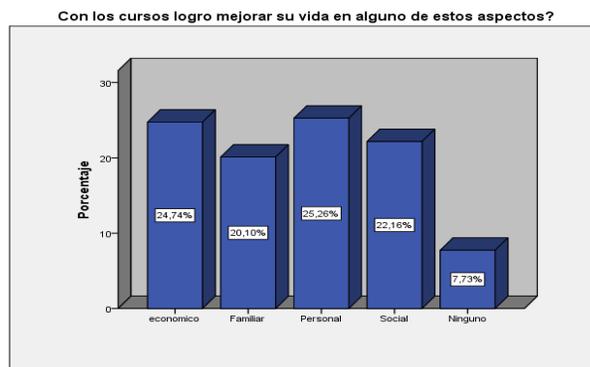
Figura 28. Grafico 28. Pregunta 28 ¿Recibió un trato amable por parte del docente?



El 96,04% de los vendedores consideró que recibió un trato amable de parte de los docentes, y 3,96% opinó que no lo hubo. El trato amable del docente es uno de los factores claves del buen clima para la obtención de resultados positivos en los procesos enseñanza-aprendizaje, y esto se verificó en los participantes quienes sintieron al docente como un líder a partir del trato amable y cordial. Lo anterior supondría una interacción socio-afectiva sin perder en ningún momento la autoridad que debe ejercer el docente en el manejo del grupo.

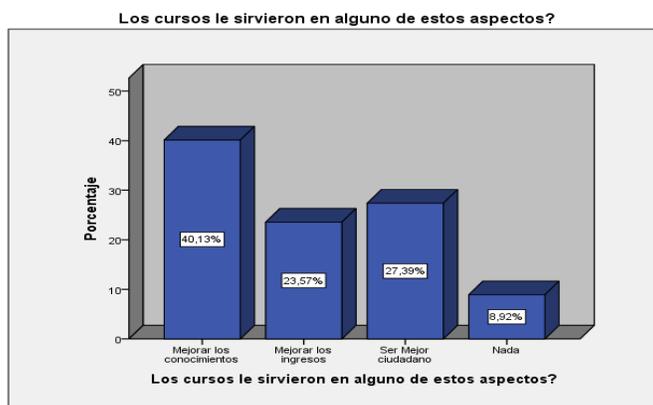
### Resultado inmediato de los programas de formación

Figura 29. Grafico 29. Pregunta 29 ¿Con los cursos logro mejorar su vida en alguno de estos aspectos?



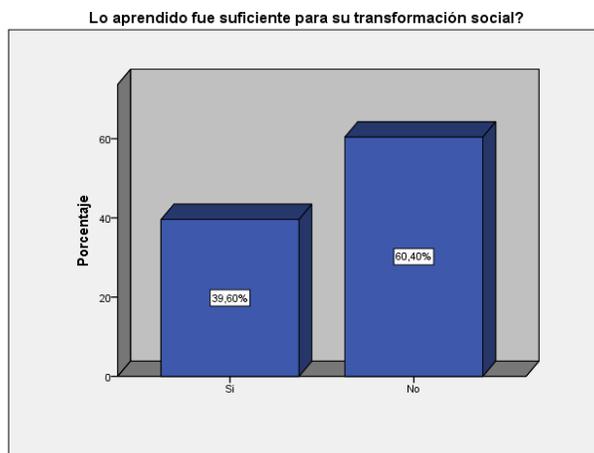
La pregunta relacionada con los cursos y la influencia en los aspectos económicos, familiares personales y sociales evidenció los siguientes resultados: el 25,26% de los encuestados afirmó que logró mejorar su vida en el aspecto personal, el 24,74% mejoró su vida en el aspecto económico, el 22,16% opinó que mejoró en el aspecto social, el 20,10% aseveró que mejoró en el aspecto familiar, por último, el 7,73% de los encuestados consideró que los programas no lograron mejorar su vida en ninguno de esos aspectos. Se observa que la opinión de la mayoría de los encuestados con respecto a los programas de formación es que sí se generaron cambios positivos en algún aspecto de su vida, lo que podría tomarse como un logro de los cursos, y con mayor razón si se tiene en cuenta que los participantes eran vendedores informales que antes usaban el espacio público para ejercer sus actividades económicas, y que en el momento hacen parte de un proceso de transformación social en el IPES. Esta afirmación se podría sustentar a partir de las repuestas de la pregunta No. 23 en donde el punto de vista de los vendedores fue que los temas enseñados (la mayoría de los casos) se relacionaban con la realidad; y con la respuesta de la pregunta No. 26 en donde los vendedores contestaron que hubo mucho interés del docente por su transformación social.

Figura 30. Grafico 30. Pregunta 30 ¿Los cursos le sirvieron en uno de estos aspectos?



Buscando reforzar la pregunta anterior, se preguntó de una manera más general sobre los beneficios de los programas de formación, y se analizó que, según los encuestados, al 40,13% los cursos les sirvieron también para mejorar y afianzar los conocimientos, el 27,39% afirmó que los cursos les sirvieron para ser mejor ciudadanos, el 23,57% para mejorar los ingresos económicos, y el 8,92% respondió que los cursos no les sirvieron para nada. En estos resultados se vuelve a evidenciar la importancia que le van dando los vendedores a la funcionalidad del conocimiento ligado al hecho de que esto podría mejorar su participación social. Igualmente, los vendedores consideraron que los programas de formación les habían servido como un medio para aumentar sus ingresos, es decir, que en la medida en que los vendedores adquieren una buena estabilidad económica pueden mejorar en conjunto su calidad de vida.

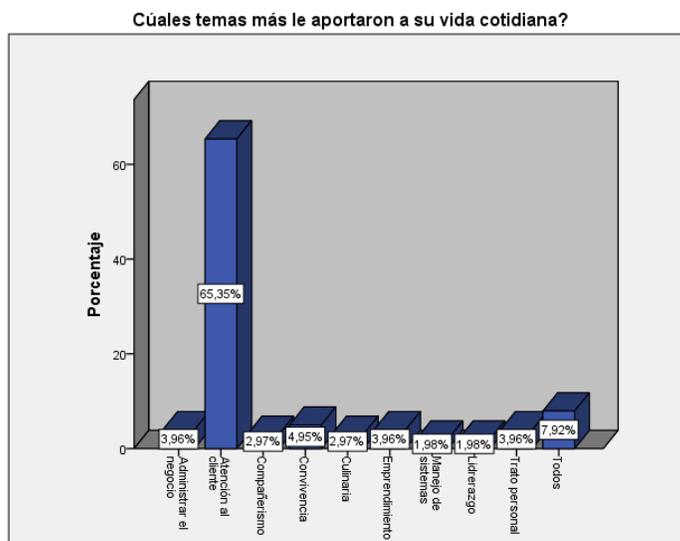
Figura 31. Grafico 31. Pregunta 31 ¿Lo aprendido fue suficiente para su transformación social?



Cuando se hizo la pregunta ¿Lo aprendido fue suficiente para su transformación social?, se tomó como transformación social el hecho de adquirir más conocimientos, aumentar sus ingresos o convertirse en un mejor ciudadano, aspectos de la pregunta No. 29. Según los encuestados, el 60,40% contestó que lo aprendido no había sido suficiente para su transformación social, mientras que el 39,60% consideró que sí había sido suficiente. Se

sugiere realizar una sensibilización más profunda respecto a la formación académica y los beneficios que podrían existir en cada caso particular, teniendo en cuenta que los sujetos de atención tienen unas condiciones especiales que los hacen vulnerables respecto a toda la población.

Figura 32. Grafico 32. Pregunta 32 ¿Cuáles temas le aportaron a su vida cotidiana?



Para saber cuáles temas aportaron a la vida cotidiana de los participantes de los programas del IPES, se formuló como una pregunta abierta, y las respuestas se agruparon por categorías de acuerdo con su similitud para poderla tabular. Según los encuestados, los temas que más les aportaron en su vida diaria fueron: el 65,35% atención al cliente, 4,95% convivencia, 3,96% administrar el negocio, 3,96% emprendimiento, 2,95% culinaria, 2,95% compañerismo y el 7,92% de los encuestados consideró que todos los temas les aportaron en su formación. Es importante resaltar que el 100% tiene el concepto de que los temas sí aportaron algo en su vida cotidiana. Por el tipo de repuestas, se puede evidenciar que el concepto de los vendedores se enfoca con temas que están relacionados con su entorno de negocio con el cual conviven a diario.

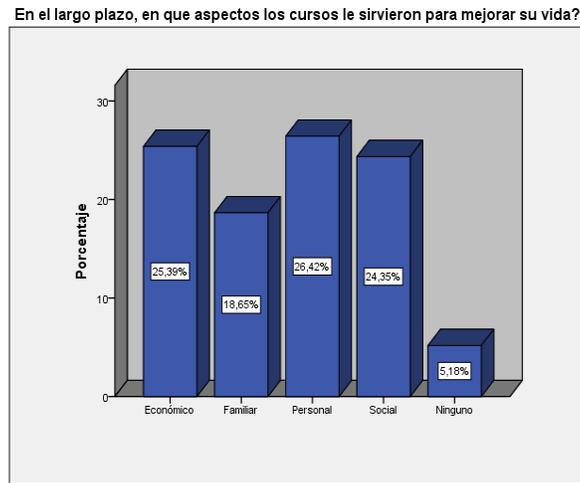
Figura 33. Grafico 33. Pregunta 33 ¿Cuáles temas no le aportaron a su vida cotidiana?



Para saber cuáles temas no le aportaron a la vida cotidiana de los participantes de los programas de formación, se formuló como una pregunta abierta, y las respuestas se agruparon por categorías de acuerdo con su similitud para realizar la correspondiente tabulación: el 84,16% de los vendedores contestó que todo les sirvió, el 7,92% no respondió, el 3,96% dijo no recordar, el 1,98% consideró que a pesar de que todo les sirvió se requiere de más profundidad en los temas, y a otro 1,98% le pareció que no hubo un enfoque con la realidad. En general, se podría decir que los participantes de los programas del IPES sintieron que todo lo aprendido fue una ganancia y les sirve para aplicarlo en su diario vivir.

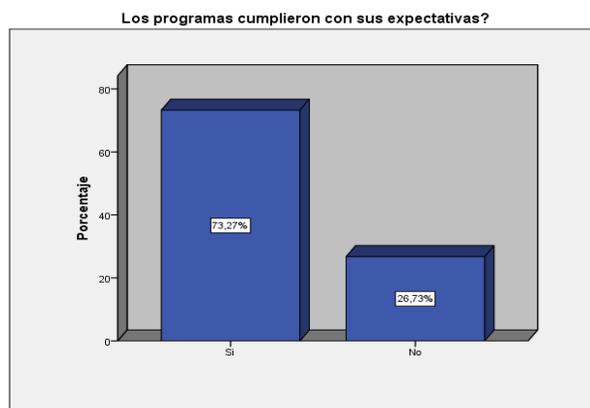
## Resultado actual de los programas de formación

Figura 34. Grafico 34. Pregunta 34 ¿Hubo interés del docente por su transformación social y económica?



A la pregunta relacionada con los programas de formación complementaria y su influencia para mejorar su vida a largo plazo en los aspectos económicos, familiares, personales y sociales, se obtuvo el siguiente resultado: el 26,42% consideró que los cursos les servirán a largo plazo para mejorar su vida en el aspecto personal, el 25,39% en el aspecto económico, el 24,35% relacionó ese mejoramiento en el aspecto social, el 18,65% analizó el cambio en el aspecto familiar, y el 5,18% opinó que los cursos no servirán a largo plazo para ningún cambio que les mejore la vida. En síntesis, los vendedores opinaron que a largo plazo lo aprendido servirá para cambiar su vida en los aspectos económicos, familiares, personales y sociales, lo que podría estar relacionado con el proceso de transformación que llevan en el IPES desde el momento en que dejan el espacio público para aceptar las ofertas económicas y de formación que les brindó la entidad.

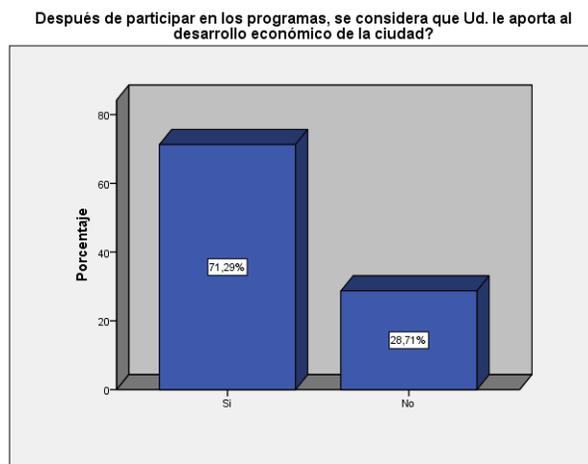
Figura 35. Grafico 35. Pregunta35 ¿Los programas cumplieron con sus expectativas?



Al preguntar a los participantes de los programas de formación respecto al cumplimiento de las expectativas que tuvieron ellos sobre los cursos, el 73,27% de los vendedores encuestados consideró que los programas sí cumplieron con sus expectativas, mientras que al 26,73% le pareció que no. Se sugiere realizar un análisis detenido y profundo respecto a las expectativas que tienen los vendedores antes de iniciar un programa de formación, pues a pesar de que las respuestas sobre las didácticas, el mejoramiento en varios aspectos de su vida y la relación de los programas con la realidad evidencian, en general, un buen grado de satisfacción, podrían presentarse algunos vacíos que impiden esa completa satisfacción.

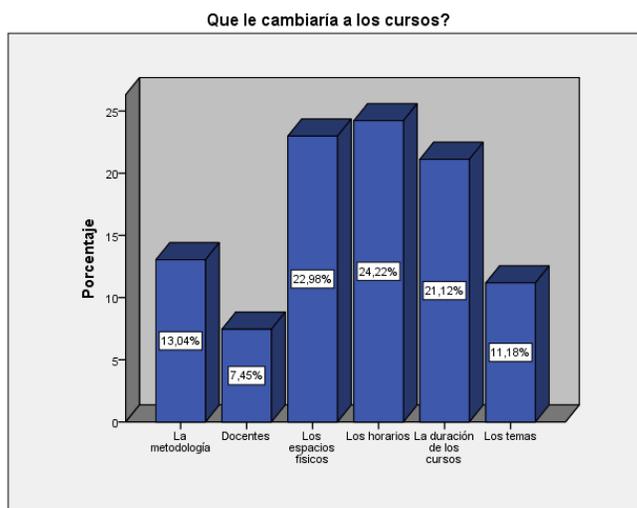
## Perspectiva crítica

Figura 36. Grafico 36. Pregunta 36 ¿Después de participar en los programas de formación, considera que usted le puede aportar al desarrollo económico de la ciudad?



Como los participantes antes de ser parte de los programas de formación hacían ocupación indebida del espacio público para comercializar productos, se quiso indagar si después de los cursos se consideraban parte del aporte económico al desarrollo de la ciudad. El 71,29% de los vendedores después de terminar los cursos sí se consideraba como parte del desarrollo económico de la ciudad, mientras que el 28,71% no. Es necesario indagar con más detalle por qué el 29,71% no cree hacer parte del desarrollo económico de Bogotá.

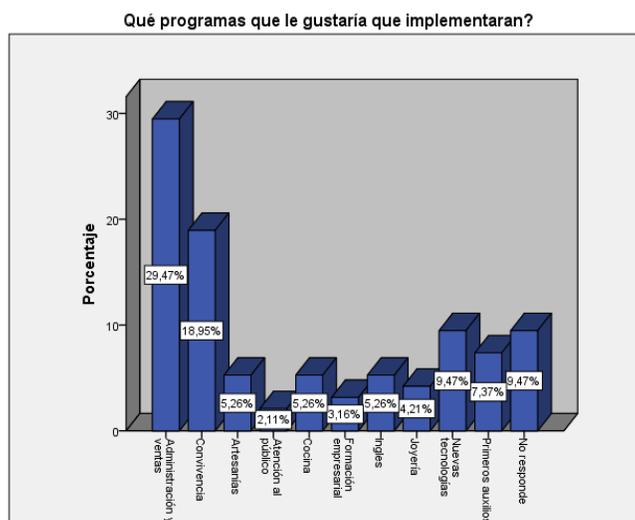
Figura 37. Grafico 37. Pregunta37 ¿Qué le cambiaría a los cursos?



Al preguntar sobre qué aspectos les cambiarían a los cursos, el 24,22% de los encuestados opinó que se deben ajustar los horarios; esto se reafirma con la respuesta a la pregunta No. 41 -la cual se encuentra más adelante- donde se indaga si para futuros programas de formación contaría con el tiempo suficiente para participar. Por otra parte, el 22,98% contestó que se deben cambiar los espacios físicos; dicha respuesta está ligada con la pregunta No. 25, en donde un porcentaje similar evaluó que los espacios físicos donde se dictaron los programas no eran adecuados.

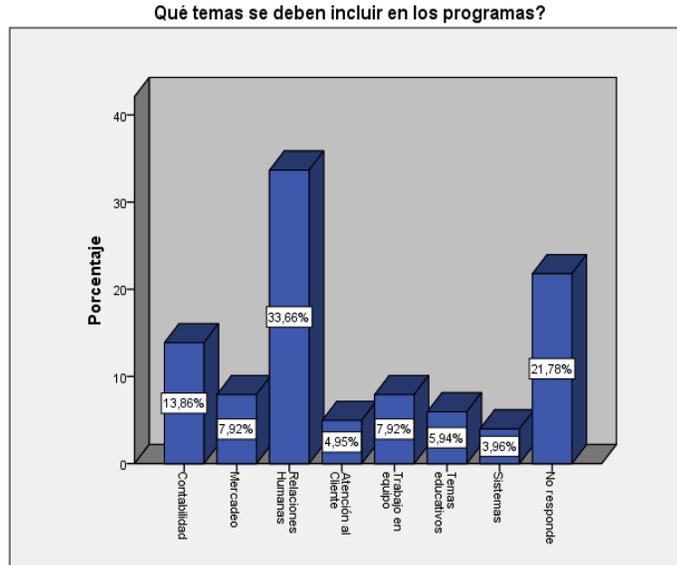
Asimismo, el 21,12% estuvo de acuerdo en que se cambie la duración de los cursos; tal vez, los vendedores (a partir de este programa corto) requieren de más profundidad en los temas, o estarían interesados en programas técnicos y tecnológicos; y el 13,04% opinó que los cambios deben estar por el lado de la metodología. Por lo anterior, es fundamental revisar los aspectos didácticos, las ayudas visuales y los materiales impresos que se entregan en los cursos. Por último, el 11,16% está de acuerdo en que se cambien los temas; así que en este aspecto también es importante realizar un sondeo sobre los intereses y necesidades de los vendedores convocados por el IPES.

Figura 38. Grafico 38. Pregunta 38 ¿Qué programas le gustaría que implementarán?



Respecto a los programas de formación complementaria por los cuales los vendedores encuestados demuestran estar interesados están: el 29,4% se inclina por ventas y administración, el 19,85% por convivencia, el 9,47% en nuevas tecnologías, el 5,26% cada uno para cocina, artesanías e inglés; el 4,21% en joyería el 4,21%, el 3,16% en formación empresarial. Estos programas que plantean los vendedores podrían estar relacionados con los intereses que tiene cada uno de ellos de acuerdo con las actividades económicas que desarrollan. Por ende, es clave realizar sondeos periódicos sobre las necesidades e intereses de los vendedores respecto a los programas en los cuales desean participar.

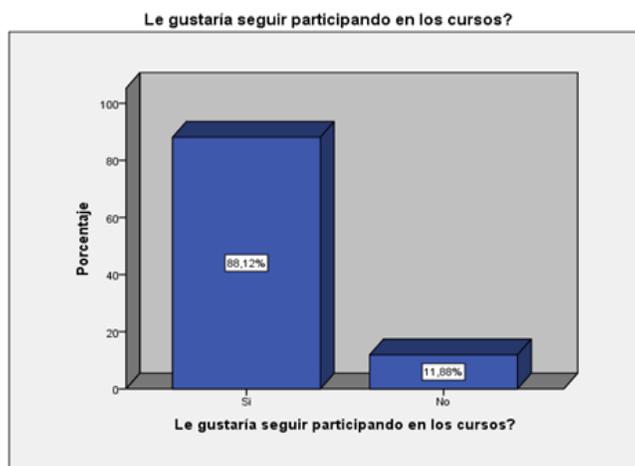
Figura 39. Grafico 39. Pregunta39 ¿Qué temas se deberían incluir en los programas de formación?



Acerca de los temas particulares que se deben incluir en los programas de formación, los encuestados consideraron los siguientes: el 33,66% opinó que relaciones humanas, el 13,66% contabilidad, el 7,92% trabajo en equipo, el 7,92% mercadeo, el 5,94% propuso que temas educativos, el 4,95% atención al cliente, y sistemas con 3,96%. En cuanto a los temas en particular, los vendedores nuevamente demostraron interés por aquellos que, de una u otra manera, están relacionados con su diario vivir, razón por la cual se inclinan por los temas anteriormente descritos.

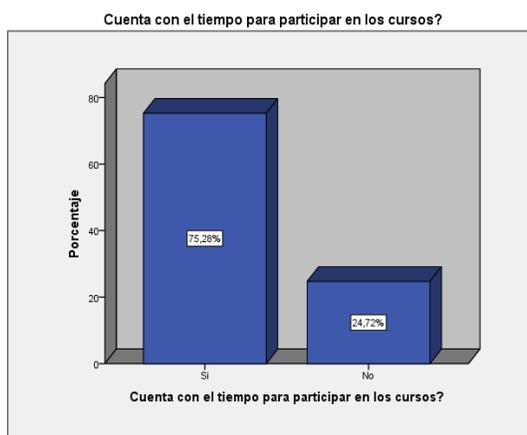
## Perspectiva positiva

Figura 40. Grafico 40. Pregunta 40 ¿Le gustaría seguir participando de los cursos?



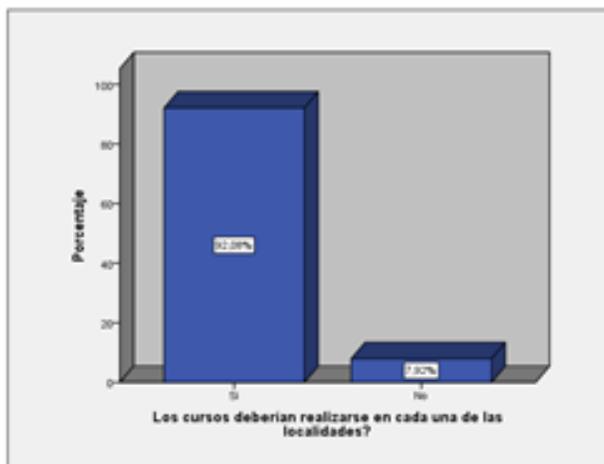
Al respecto del interés de los encuestados por seguir participando en los cursos, el 88,12% de los vendedores manifiesta su deseo de continuar estudiando por intermedio del IPES, mientras que al 11,89% no le llama la atención. Obsérvese que esto se relaciona con las respuestas de la pregunta No. 20, en donde los vendedores opinaron que los temas aprendidos les motivaron para continuar con los procesos de aprendizaje, ya que los cursos cumplieron con las expectativas que tenían y, además, porque sí vieron en los programas de formación una forma muy práctica de aumentar sus ingresos, de adquirir más conocimientos y de ser reconocidos socialmente. Sin embargo, hay que realizar un análisis más profundo de los encuestados que no quieren seguir participando de dichos cursos.

Figura 41. Grafico 41. Pregunta 41 ¿Cuenta con el tiempo para seguir participando de los cursos?



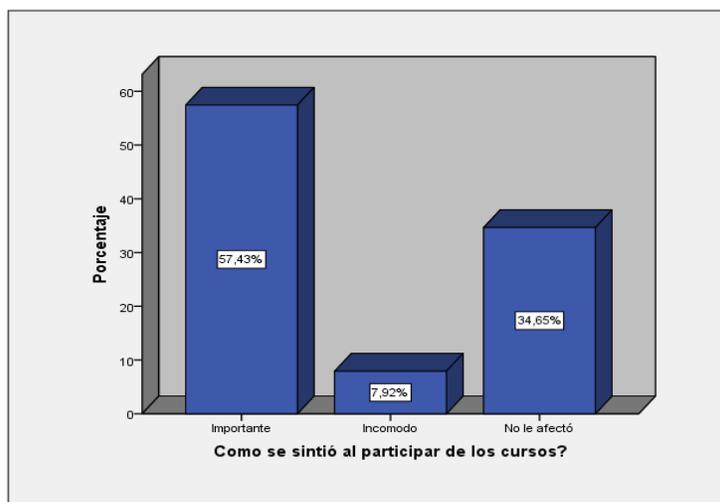
Respecto a la disponibilidad de tiempo que tendrían los encuestados para inscribirse en más programas del IPES, el 75,26% afirmó que cuenta con el tiempo suficiente para participar en nuevos cursos de formación, pero el 24,72% (aunque los vendedores están interesados) no tendría el tiempo requerido. A pesar de que los horarios son un factor para cambiar en los programas de formación, la necesidad e interés que tienen los vendedores en continuar con los programas sobrepasa esa deficiencia. De esta manera, los vendedores buscarían cómo ajustar sus horarios con el propósito de seguir con los programas de formación. Por lo tanto, sería importante mirar alternativas o estrategias respecto a los horarios para que el 100% continúe estudiando.

Figura 42. Grafico 42. Pregunta 42 ¿Los cursos de formación deberían realizarse en cada una de las localidades?



En relación con la descentralización de los programas de formación para que se realicen en cada una de las localidades, el 92,08% de los vendedores estuvo de acuerdo en que los cursos deberían dictarse en cada una de las localidades, y 7,92% no está de acuerdo en que los cursos se den fuera de los lugares ya establecidos. Llevar estos cursos del IPES a cada una de las localidades generaría una mayor participación de los vendedores; sin embargo, se deberían analizar en conjunto todas las ventajas y desventajas a partir de la posibilidad de llevar los programas de formación a cada una de las localidades.

Figura 43. Grafico 43. Pregunta 43 ¿Cómo se sintió al participar de los cursos?



Al preguntar a los vendedores cómo se sintieron al ser parte de los cursos de formación, el 57,43% opinó que se sintió importante, tal vez porque ellos se vieron reconocidos y valorados por el hecho de ser incluidos en los procesos integrales de la entidad; también porque según la respuesta a la pregunta No. 36- se sintieron parte del desarrollo económico de la ciudad; el 34,65% dijo que no le afectó, podría ser porque falta sensibilidad de los vendedores respecto a la importancia que representan los programas de formación en su transformación social ; y el 7,92% afirmó que ellos estuvieron incómodos al participar en los cursos.

## Capítulo 5: Discusión

En el presente capítulo se presenta la discusión de los resultados de las 101 encuestas realizadas a los vendedores informales, los cuales se acogieron a las alternativas comerciales ofrecidas por el Instituto Para la Economía Informal - IPES, dejando el espacio público donde ejercían sus actividades económicas y que, además, hicieron parte de los

programas de formación complementaria entre 2015 a 2017. Se comprueba que una serie de desequilibrios sociales, además de las deficiencias educativas, es lo que lleva a una parte de la población a ir al espacio público como una opción para conseguir su sustento diario. La labor del IPES como entidad que oferta alternativas económicas a los vendedores informales, tiene también como finalidad incluirlos en un proceso de transformación social que les permitan tener una vida más digna.

### **Datos sociodemográficos**

De acuerdo a la investigación sobre la perspectiva socioeconómica de los vendedores informales en Chapinero (Rincon & Soler, 2015), se evidencia que las ventas informales en Colombia se incrementaron desde 1990 con la llegada de la apertura económica, cuando el sector informal solo era del 45% para ese año, hasta llegar 68% para el 2006; sumándole a este problema la migración de la población rural hacia las ciudades como consecuencia de la crisis agrícola y el conflicto armado, donde la mayor participación de la población la tuvieron las mujeres. Estos elementos en conjunto, según Ortega, Torres y Cendales (2011) terminan formando grupos sociales con características particulares, los cuales son incluidos en los procesos de educación popular o de educación para adultos, como en este caso particular, intentando llenar los vacíos dejados por las deficientes oportunidades en educación y empleo que tienen estos grupos menos favorecidos.

De acuerdo con los resultados encontrados en los datos sociodemográficos mostrados en la encuesta, se lograron evidenciar que la distribución por localidades donde habitan los vendedores informales, la mayor concentración está en las localidades de Kennedy, Ciudad

Bolívar, Puente Aranda, Usme y Antonio Nariño, con una prevalencia de mayor participación de los estratos 2 y 3, respectivamente. Acerca de la formación académica, se observa que solo el 33,66% ha superado la secundaria completa. Además, se evidencia que solo el 8,91% de esta población es víctima del conflicto armado; Por último, cabe resaltar que, el mayor porcentaje de la población que participó en los cursos de formación fueron mujeres, con un rango de edad superior a los 41 años hacia arriba.

Los datos anteriores se pueden relacionar con la investigación de la *Revista de salud pública* (Gomez , Castillo, & Banquez, 2012), en se encuentran muchas similitudes que reafirman un estándar de vida en el vendedor informal, pues en este informe se evidencia que el estrato al que corresponden los vendedores informales es el 1 y el 2, ocupando un porcentaje del 99,5% de la población; el 36,4% de la población ha superado la secundaria completa, el 65,3% de la población tienen una relación estable (bien sea casados o en unión libre) y la edad promedio supera los 39 años de edad, aunque en este estudio, el sexo masculino es el que predomina en las ventas informales.

En conclusión, existen algunos modelos de desarrollo de los gobiernos, los cuales ocasiones generan procesos de exclusión, lo cual genera miedo y violencia como una forma de rechazo a la sociedad excluyente que niega y frustra el derecho a la construcción de identidad con equilibrio y oportunidades. Aun así, estas mismas situaciones reactivan procesos en los cuales se entrelazan relaciones, se generan proyectos y se vislumbran muchas posibilidades de acciones diferentes (Mariño & Cendales, 2004). Por esta razón, el proceso de transformación social que realiza el IPES con los vendedores informales, a través de las ofertas económicas y educativas, es un camino de largo aliento en donde cada vez se deben fortalecer y mejorar las acciones que permitan emerger resultados que beneficien a la población objeto de atención.

### **5.1.1 Ingreso a los programas del IPES**

Todos los vendedores encuestados habían hecho parte del Fondo de Ventas Populares, creado bajo el acuerdo 25 de 1972, cuya función principal era la de obtener recursos para la atención de programas relacionados con los vendedores informales y estacionarios. En el 2006, mediante el acuerdo 257 del 30 de noviembre, artículo 76, el Concejo de Bogotá creó el Instituto Para la Economía Social –IPES, el cual asumió todas las funciones que desempeñaba hasta entonces el Fondo de Ventas Populares. Es decir que, estos vendedores llevan más de 11 años haciendo parte de las alternativas económicas que brinda la entidad y, en este caso particular, al realizar la encuesta, el 45,51% de los ellos ejerce su actividad económica en Quioscos, y el 51,41% en Puntos Comerciales.

Según el acuerdo 005 de 2011 (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2011), se realiza una modificación en la estructura organizacional del IPES, con tres subdirecciones misionales, de las cuales se toman solamente dos para esta investigación. En primer lugar La Subdirección de Gestión de Redes Sociales e Informalidad (SGRSI), encargada de realizar la identificación y caracterización de la población sujeto de atención, definiendo el grado de vulnerabilidad, el diseño y construcción de espacios análogos destinados a actividades comerciales en espacio público, y el desarrollo y administración de alternativas comerciales en general. En segundo lugar, La Subdirección de Formación y Empleabilidad (SFE), encargada de realizar propuestas formativas para el trabajo que busca mejorar las condiciones de empleabilidad, diseño e implementación de propuestas formativas para el desarrollo de competencias ciudadanas laborales generales y específicas. Por tal razón, el estudio se realiza sobre la población de vendedores informales que pertenecen a las

alternativas comerciales donde desarrollan su actividad económica y, adicionalmente, participa de los programas de formación que ofrece la entidad a través del SENA y FUMDIR.

Para cumplir con los objetivos trazados en atención a los actores de la economía informal, el Instituto Para la Economía Informal -IPES elabora el proyecto 1130 Formación e inserción laboral 2016 – 2020 (IPES, <http://www.ipes.gov.co>, 2017) que tiene como propósito atender las necesidades de educación y empleo de la población sujeto de atención, es decir, los programas de formación para cualificar a las personas de acuerdo con las necesidades del mercado.

En este orden de ideas, nos encontramos como una población, que lleva varios años en un proceso de inclusión social, con un reconocimiento de las potencialidades que se esconden detrás de las contradicciones sociales, como un factor fundamental en la elaboración de proyectos de Educación No Formal, es decir debe construirse desde una perspectiva de inclusión que evite la injusticia social y que también construya proyectos de vida desde la diversidad (Mariño & Cendales, 2004).

### **Contenidos temáticos**

Aunque los programas de Educación No Formal en el IPES, se desarrollan en espacio local, no se puede perder el horizonte integral de la sociedad, tal forma que se puedan formar sujetos sociales capaces de formular sus propias demandas al sistema político participar activamente de las decisiones locales y de la sociedad en general (Mariño & Cendales, 2004). Por tal razón los temas deben estar alineados con las realidades y el diario vivir, con lo cual se garantiza, que además de obtener un buen resultado en el proceso

enseñanza-aprendizaje, el proceso de transformación social avanza surta también efectos la mejor calidad de vida de las personas.

Los programas en formación complementaria que brinda el Instituto Para La Economía Social -IPES a través del SENA y FUMDIR van dirigidos a los vendedores informales que dejaron el espacio y que acogieron las alternativas que brinda la entidad. Al hacer referencia a estos programas de formación, se evidencia una mayor participación en los cursos que, aparte de mejorar sus conocimientos, se relacionan directamente con la actividad económica que realizan a diario, bien sea para la administración de su negocio o relacionado con la atención del cliente. Así lo confirma el hecho de que el 25,74% de ellos participó en el programa de Arte Culinario, el 28,71% lo hizo en Servicio al Cliente y Emprendimiento, el 17,82% participó en Contabilidad Aplicada, el 10,89% en Fortalecimiento Empresarial, el 4,95% en Merchandising, y el 3,96% en Relaciones Humanas y Liderazgo.

Cabe anotar que, las actividades que realizan los participantes de los programas de formación vendedores informales diariamente, deben estar relacionadas con los temas expuestos, lo que permite un mejor resultado en el proceso de transformación social (Chacon , 2015), es decir, adicionalmente a la particularidad que tiene la Educación No Formal en cuanto a su flexibilidad, se encuentra también su adaptabilidad a los diferentes contextos sociales, ejerciendo una autonomía curricular, lo que le permite ser dinámica en los diferentes programas, pues se adaptan fácilmente a las realidades específicas. En otras palabras, un elemento principal de la planificación pedagógica en la Educación No Formal es la consideración de las necesidades y características individuales de la población para elaborar los correspondientes programas, teniendo en cuenta, por ejemplo, los espacios, los

problemas y las realidades con las que interactúan a diario (Luján, 2010). Entonces, las variables de la vida cotidiana de los vendedores y los temas de los programas deben estar directamente relacionados, de tal forma que, al cambiar la dinámica de la población, igualmente cambien los temas de los programas, lo cual permite mejorar el proceso de transformación.

### **Didácticas y ética docente**

Las modalidades en educación están relacionadas con diferentes formas como se abordan los procesos de enseñanza-aprendizaje (Palomero, 2006), pues en función de un proceso educativo, se deben combinar una serie de recursos, metodologías y escenarios con el fin de cumplir los objetivos trazados en el proceso. En este sentido, se evidenció que los programas de formación en los cuales participaron los vendedores fueron el 100% presenciales, en donde -según la opinión del 54,46% de los vendedores- el tipo de enseñanza fue teórico-práctico; además, se observó que hubo una alta participación de los estudiantes en debates y exposiciones, y el 56,44% de ellos lo hicieron en diversos temas cuyos tópicos -según la opinión del 78,22%-, tuvieron una relación directa con la realidad de su entorno.

Es un gran beneficio para los participantes contar con diversas metodologías en los procesos enseñanza-aprendizaje, además, cuando los temas están relacionados con sus necesidades, gustos y aspiraciones, el resultado de las prácticas pedagógicas es más enriquecedor (Luján, 2010), pues las prácticas pedagógicas son promotoras de un constante diálogo entre los participantes y los facilitadores, entre las metodologías y los temas, entre los temas y las realidades sociales. De esta forma, se pueden obtener resultados positivos,

evidenciando avances en los procesos de enseñanza-aprendizaje cuando están articulados con la realidad social.

En los programas de formación como estrategia para obtener resultados significativos, se usaron algunos elementos propios de la didáctica entre los que se encontraron las presentaciones y ayudas audiovisuales, utilizadas en un 85,15%; los materiales impresos tuvieron un uso del 61,39% y las tareas asignadas a los participantes para realizar en la casa contaron con el 59,41%. Para Suárez (2017), los individuos cuentan con un sistema que percibe y decodifica toda la información que reciben de su entorno, por tal razón, en los procesos de enseñanza-aprendizaje se deben utilizar ayudas didácticas las cuales permitan facilitar y procesar los elementos propios de la enseñanza, relacionados directamente con cualquiera de los cinco sentidos porque permite obtener mejores resultados en los procesos educativos.

En este sentido Torres C. (2017), la Educación No Formal -y en este caso particular, la educación para adultos- ha sido estudiada solamente desde la práctica, pero en pocas ocasiones desde la crítica que permita un análisis profundo de las buenas prácticas didácticas, por lo cual no es usual encontrar investigaciones que especifiquen los recursos, materiales y metodologías de dichos programas (Gómez M. , 2015). Aun así, estas características pedagógicas en educación están directamente relacionadas con cada experiencia, ya que los métodos y técnicas utilizadas (independiente de su característica), deben cumplir con el fin específico: que los educandos aprendan. De darse la anterior premisa, se puede garantizar que el proceso de transformación social va por buen camino.

Sobre la intensidad horaria de los programas de formación, los cursos fueron algunos de 40 horas y otros de 70 horas, repartidas en jornadas de dos horas diarias; el SENA tuvo una

participación del 85,15% y FUMDIR el 14,85%. Teniendo en cuenta que FUMDIR, solamente participó en los programas de Arte Culinario.

En cuanto a la calidad de los programas de formación que ofreció el IPES, el 58,42% de los participantes manifestó haber sido buena, el 29.70% de ellos opinó que fue excelente, el 9,9% estuvo de acuerdo en que fue regular y solamente el 1,98% dijo que fue mala. Con los resultados obtenidos se denota un alto grado de satisfacción en los participantes a los programas de formación, en donde conjugaron varios factores, como lo describe Lacueva (2015), la importancia de la utilización de ayudas didácticas, la presencia del docente en una clase magistral, la eliminación de horas muertas, así como la participación de los estudiantes; es lo que permite que los estudiantes se sientan en un ambiente agradable. Adicionalmente, el factor calidad va también ligado en parte al aporte del docente y en los logros generados del proceso enseñanza-aprendizaje, en donde los beneficios, se ven reflejados en la adquisición de nuevos conocimientos lo cual forma parte del proceso de transformación social.

Al respecto de las evaluaciones realizadas a los participantes de los programas de formación, el 74,26% de los vendedores consideró que las evaluaciones sí midieron su conocimiento adquirido, lo que se convierte en un resultado positivo en el proceso del IPES, pues, según la afirmación de Luján (2010), en su investigación sobre la administración de las organizaciones sociales, la Educación No Formal, además de tener en su proceso la planeación y organización de los programas formativos, también debe contar con una buena evaluación y sistematización de sus acciones educativas, buscando el aprendizaje significativo y cultural de los diferentes grupos sociales.

Adicionalmente, para Chacón (2015), la evaluación asocia los objetivos trazados con los resultados obtenidos; en este caso particular, se evidencia que hubo un resultado positivo

determinado por la relación de algunos factores como los docentes, los participantes, los materiales didácticos y el objetivo del programa. Finalmente, como lo expresa Lacueva (2015), para medir los procesos enseñanza-aprendizaje se debe explorar más sobre lo que sucede en el aula de clase, evitando las pruebas estandarizadas y midiendo, aparte de los conocimientos, las actitudes y opiniones de los participantes.

En relación al trabajo y la participación del docente, se determina que son muy importantes en los procesos de formación, pues esto, sumado a los demás elementos como las metodologías y las didácticas, puede mostrar mejores resultados en los aprendizajes. Teniendo en cuenta esta premisa, se encontró que el 80,20% de los vendedores afirmó que hubo interés por parte del docente por su transformación social en los procesos formativos, adicionalmente, el 96,04% de ellos sintió un trato amable por parte de sus docentes y se evidenció la motivación para continuar con los procesos educativos, hecho corroborado por el 79,21% de los vendedores, quienes mostraron su deseo por continuar con los procesos de formación.

Se confirma, pues, que el docente ejerce un papel facilitador en los procesos formativos, así como lo describe la investigación *La educación popular en las universidades colombianas* (Pisso & Rincón, 2010), en donde se indica que la tendencia de los docentes que participan en trabajos comunitarios o Educación No Formal es la de implementar metodologías centradas en lo dialéctico, lo que permite hacer al sujeto protagonista de su propio aprendizaje y, además, productor de su propio conocimiento, utilizando estratégicamente los contenidos que han sido diseñados a partir de las problemáticas que viven a diario. La relación pedagógica se convierte así en una experiencia educativa que va progresando en el ámbito social, lo cual genera en los participantes de los programas de formación una motivación para seguir ampliando sus conocimientos.

En lo que se refiere a los espacios físicos donde se desarrollan los procesos de formación, estos se convierten en vital importancia de los procesos enseñanza-aprendizaje. En este sentido, se encontró que para el 75,25%, los espacios fueron adecuados. La mayoría de buenos resultados académicos se presenta en las instituciones que poseen una óptima infraestructura física, en donde el aula o salón de clase, aparte de ser un espacio adecuado, debe tener algunos materiales con formas y colores, debe estar provista de iluminación adecuada, con exposición moderada al ruido, con un mobiliario adecuado y una buena disposición del espacio. Todos estos elementos tienen un efecto en los usuarios y en la eficiencia en los procesos educativos, sin descuidar que la cantidad de alumnos por espacio también es importante (Martínez, Silva, Velasco, & Soto, 2013).

En conclusión, para esta categoría se analiza un alto porcentaje de aspectos positivos, por ejemplo, los programas de formación ajustados a las realidades y necesidades del diario vivir de los vendedores, la utilización de metodologías y recursos didácticos que lograron generar nuevos conocimientos en los participantes, y la acertada intervención de los docentes, generan un paso significativo en la transformación social de los vendedores. Para el IPES es importante el concepto favorable que tuvieron los vendedores respecto a la calidad de los programas de formación, esto lo evidencia la satisfacción de los vendedores, lo que conlleva a gran compromiso por mantener las buenas prácticas derivadas de este proceso. Sin embargo, se deben revisar algunos aspectos que se pueden mejorar en los programas de formación, como la combinación de la teoría y la práctica, la mayor participación de los vendedores en exposiciones y debates para obtener mejores resultados en el proceso enseñanza aprendizaje; y, por último, observar, evaluar y modificar los espacios físicos donde se brindan los cursos.

## **Resultado inmediato de los programas**

Hablar de resultado inmediato, se refiere a todos los cambios significativos que se generaron en los participantes a los programas de formación de forma instantánea, en el transcurso del programa, así como al terminar este. Es decir, después de realizado un programa de formación es importante averiguar sobre los resultados o cambios inmediatos que generaron estos en cada uno de los participantes, pues dichos elementos se pueden utilizar para re-direccionar las estrategias que permitan continuar los procesos que ayuden a seguir por el camino de la transformación social. Para este trabajo de grado, se indagó de una forma general sobre la influencia que tuvieron los programas en aspectos económicos, familiares, personales y sociales; evidenciándose que el 24,74% afirmó que mejoró su vida en el aspecto económico, el 25,26% de los encuestados dijo que cambió positivamente en el aspecto personal, el 22,16% opinó que mejoró en el aspecto social, el 20,10% en el aspecto familiar y, por último, el 7,73% respondió que no tuvo ningún cambio en su vida.

En este sentido, Medina y Osorio (2016) argumentan que la producción de conocimiento generado después de un proceso formativo, en el cual se logra cualquier cambio significativo en las personas, es el resultado producto de la dicotomía entre la teoría y la práctica, en donde de un modo crítico y contribuyente les crea a los participantes la posibilidad de cambiar sus estilos de vida. En este caso, se evidencian avances importantes en varios aspectos que permiten afirmar que sí se logran cambios inmediatos en los vendedores con los programas de formación, es decir, que el IPES debe mantener estas buenas prácticas pedagógicas para generar verdaderos procesos de transformación social.

El resultado inmediato también es una mirada particular en donde se analizan algunos aspectos relacionados con el quehacer diario de los participantes, buscando encontrar otros

elementos que determinen algún cambio significativo en sus vidas o algunos beneficios sociales que les permitan interactuar en su entorno. Estas afirmaciones se justifican al observar que el 40,13% de los vendedores aseguró que los cursos les sirvieron también para mejorar y afianzar los conocimientos, el 27,39% dijo que los cursos les sirvieron para ser mejores ciudadanos, el 23,57% para aumentar los ingresos económicos, y solo el 8,92% de ellos consideró que los cursos no generaron ningún efecto. En estos resultados se vuelve a evidenciar la importancia que le van dando los vendedores a la funcionalidad del conocimiento, y cómo este puede mejorar su participación social.

Para Jara (2012), en el proceso de producción de conocimiento, la teoría se convierte en la base fundamental, pero esta debe ser validada desde la práctica por la interacción de los individuos, quienes como protagonistas tienen una mirada crítica a partir de sus propias experiencias, con lo cual, son los mismos individuos quienes avalan sus efectos en la medida que pueden aplicarlos con su realidad diaria. Lo anterior se reafirma también con los resultados de las encuestas de satisfacción (IPES I. , 2016),(IPES I. , 2017), realizadas en cada una de las alternativas comerciales de la entidad, en donde se establece que, según la opinión de los vendedores, los contenidos vistos en los programas de formación les han servido para aplicarlas en cada de las unidades productivas, lo cual ha mejorado el desempeño de sus actividades diarias.

Para Ramírez y Víctor (2010), la educación y la formación en el ser humano debe ser continua durante toda la vida, esto en virtud de que el mundo es cada vez más dinámico y globalizado. Esa continuidad y dinámica en el aprendizaje en donde el límite lo determinan sus necesidades, gustos y preferencias; esto que les permite a las personas incorporarse a nuevas realidades, transformando constantemente búsquedas de una mejor calidad de vida. A este respecto, se corroboró que el 60,40% de los participantes a los programas de

formación opinó que lo aprendido no había sido suficiente para su transformación social, es decir, sus aspiraciones eran las de continuar en diferentes programas que les permitiera seguir mejorando sus conocimientos. Por tal razón, el IPES debe realizar una constante evaluación al terminar cada programa, e identificar las necesidades, gustos o aspiraciones de los participantes; además, hacer una sensibilización más profunda sobre los beneficios de la formación académica, para que el 100% de los inscritos a estos cursos sienta la necesidad de seguir mejorando sus conocimientos en favor de su transformación social, sin olvidar que estos sujetos de atención tienen unas condiciones especiales que los hace vulnerables respecto al resto de la población.

Es importante saber en detalle qué temas les aportaron o les sirvieron más para aplicar en su vida cotidiana. Recordemos que el 65,35% de los participantes a los programas de formación opinaron que fue atención al cliente, mientras que el 4,95% estuvo de acuerdo en afirmar que fue convivencia, el 3,96% afirmó que fue la administración del negocio, el 3,96% se inclinó por los temas de emprendimiento, el 2,95% por culinaria, el 2,95% compañerismo y el 7,92% de los encuestados consideró que todos los temas les aportaron en su formación. Se puede evidenciar, nuevamente, que los temas vistos están directamente relacionados con las actividades que ejercen los vendedores en su cotidianidad, sin embargo, intentando validar las anteriores opiniones, se preguntó por los temas que consideraron no tuvieron ningún aporte en su vida cotidiana, encontrando que el 84,16% de los encuestados afirmó que todos los temas, de una u otra manera, les sirvieron y fueron un aporte en su proceso formativo.

Los temas se pueden dividir en tres categorías: la primera, con aquellos temas que están relacionados con la dinámica de las ventas como atención al cliente, administración y mercadeo; en segundo lugar, los temas que dan valor agregado al negocio y que pueden

referirse a un técnico en particular, por ejemplo, culinaria; y, en tercer lugar, los temas que están relacionados con el comportamiento y la convivencia. Así como lo demuestra la investigación *La educación para adultos en el siglo XXI* (Ramírez y Víctor, 2010) en donde se afirma que una de las formas de superar las condiciones de exclusión, de mejorar los saberes y de ser parte del desarrollo, consiste en la participación en procesos educativos de transformación, los cuales se deben relacionar directamente con las realidades de su vida cotidiana y social. Se trata de vivir también experiencias que permitan observar los problemas cotidianos de acuerdo con cada entorno, que enriquezcan los conocimientos con elementos significativos, buscando reforzar el conocimiento, las capacidades y los valores que les mejore y transforme su vida.

En definitiva, en el resultado inmediato de los programas de formación, se observan aspectos positivos que van muy unidos con los cambios y la transformación social, pues en opinión de los propios actores (los vendedores), se lograron obtener cambios en los aspectos económicos, personales, sociales y familiares, reforzados estos por los conceptos al respecto de los cambios significativos en la construcción de conocimientos, dimensión social comunitaria o interacción ciudadana y en la transpolación del conocimiento a la realidad o validación del conocimiento en su diario vivir. El crear conciencia en los vendedores, respecto a que el conocimiento debe ser constante, es otro factor positivo que debe continuar con los procesos de formación.

### **Resultado actual de los programas**

El resultado a largo plazo está relacionado con todos aquellos aspectos que trascienden con el tiempo y que aún se conservan como parte de la transformación social y que,

además, lograron cumplir con algunos cambios en los vendedores en los aspectos personales, económicos, sociales y familiares, y sociales. Al respecto, se pudo observar que 26,42% de los vendedores consideraron que los programas les sirvieron para mejorar su vida en el aspecto personal, el 25,39% consideró que fue en el aspecto económico, el 24,35% lo relacionó con mejoramiento en el aspecto social, el 18,65% consideró que el cambio se dio en el aspecto familiar, y solo el 5,18% opinó que los cursos no trascendieron en ningún aspecto para lograr un cambio que les mejorara su vida.

Se deduce, entonces, que el concepto de los vendedores respecto al beneficio de los programas de formación es positivo, pues ven la importancia de haber mejorado en los aspectos económicos, personales y sociales, lo que les permite afirmar que se generó un cambio en sus vidas. Este concepto favorable se puede confirmar a partir de las encuestas de satisfacción realizadas a 553 vendedores en el 2016 y 557 vendedores en el 2017 (IPES I. , 2016), (IPES I. , 2017), en donde la opinión de los vendedores fue que la calidad de vida mejoró después de participar de los programas de formación.

Cuando se inicia un proceso, un proyecto o en este caso particular un programa de formación, debe surgir algún tipo de expectativa respecto a los resultados, es así como se determinó que el 73,27% de los participantes a los programas de formación afirmó que dichos cursos sí cumplieron con cada una de las expectativas que tenían. No es ajeno pensar que ellos tenían una intención, gusto o necesidad, lo que de alguna manera les generó algún tipo de expectativa al enterarse de estos cursos del IPES.

Como lo afirma Torres C. (2017), en los programas de formación surgen expectativas y aspiraciones de los sujetos de acuerdo con los niveles educativos a los cuales quieren llegar, o la relación de lo aprendido respecto a su desempeño ocupacional. Adicionalmente, Marúm y Reinoso (2014) aseveran que las expectativas de los participantes a los programas

de Educación No Formal van direccionadas a mejorar sus condiciones sociales, económicas y educativas, en donde debe haber una vinculación entre los programas con el mercado laboral y la vida productiva, es decir, que gradualmente se genere un desarrollo sustentable.

Es importante tener en cuenta que, los cambios significativos que se conservan en el largo plazo como una extensión del corto plazo son los elementos que se visibilizan como parte de la transformación de los vendedores cuyos cambios más representativos se evidencian en los aspectos personales, económicos, sociales y familiares, en donde también se observa una opinión adicional positiva, clara y concreta de cómo los programas formativos sí han servido para el mejoramiento de su calidad de vida.

### **Perspectiva crítica**

La perspectiva crítica tiene un enfoque direccionado a realizar observaciones adicionales que ajusten algunos detalles que permitan mejorar los resultados. Los programas de formación que brinda el IPES tienen como objetivo brindar alternativas para aquellos vendedores que se acogen a estos cursos, dejando el espacio público; igualmente, para que puedan mejorar varios aspectos en su calidad de vida. Al indagar si después de participar en los programas de formación, los vendedores se consideran como un aporte al desarrollo económico de la ciudad, se observó que el 71,29% de los vendedores dio una respuesta afirmativa, lo que puede estar relacionado con el hecho de que, además de hacer parte de una alternativa comercial, los programas de formación les ha servido para mejorar en los aspectos personales, económicos, sociales y familiares; mientras que el 29,71% no se considera como parte del desarrollo económico de la ciudad después de participar en los programas de formación.

En este aspecto, el artículo *Educación y desarrollo socioeconómico* (Martínez & Amador, 2010) describe cómo se puede enfocar el desarrollo económico desde una perspectiva que brinde más oportunidades de educación, alfabetización y mejores condiciones de vida. El llamado “desarrollo económico” va directamente relacionado con el desarrollo social, intentando la erradicación de los pobres, quienes se ven abocados a padecer situaciones adversas por falta de condiciones básicas como alimentación, agua potable, educación empleo y muchas más.

Hablar de desarrollo económico es hablar de mejoramiento en las condiciones de vida en todos los ámbitos, en donde los individuos tienen derecho a las condiciones dignas, y la educación ayuda en los procesos de transformación y mejoramiento de las realidades socioeconómicas. Entonces, para el IPES es muy importante este resultado, teniendo en cuenta que la descripción del proyecto 1130 busca el fortalecimiento productivo de los actores de la economía informal a través de programas de formación articulados con el sistema productivo de Bogotá, los cuales permitan generar ingresos para mejorar su calidad de vida.

En los procesos de formación es fundamental evaluar la opinión de los participantes para identificar algunos factores que se puedan cambiar, mejorar o ajustar, procurando obtener resultados más adecuados. En este respecto, se encontró que el 24,22% de los encuestados está de acuerdo con que deban ajustar los horarios de los programas, el 22,98% opinó que se deben adaptar los espacios físicos, el 21,12% estuvo de acuerdo en que se varíe la duración de los cursos, el 13,04% dijo que los cambios se deben hacer en la metodología, y el 11,16% propuso que haya otro tipo de temas.

En este sentido, el IPES debe realizar una evaluación más detallada acerca de la flexibilidad y ajustes en los horarios y la adecuación de los espacios físicos, pues son dos

variables que podrían aumentar la participación de los vendedores en los programas de formación. Cabe destacar que, los logros académicos se pueden planear a partir de algunos factores como el personal, familiar y el escolar. Enfatizando en el factor personal, el verdadero protagonista en el proceso educativo es el alumno, quien con rasgos como inteligencia, emociones, gustos, preferencias y opiniones hace también parte del proceso. En otros términos, contar con la opinión de los protagonistas en los programas de formación ayuda a modificar o ajustar algunos factores que pueden mejorar los resultados académicos.

Las necesidades e intereses respecto a los programas de formación complementaria por los cuales se interesan los vendedores encuestados demuestran que el 29,4% se inclina por ventas y administración, el 19,85% por convivencia, el 9,47% en nuevas tecnologías, el 5,26% cada uno para cocina, artesanías e inglés; el 4,21% en joyería y el 3,16% en formación empresarial. Estos programas que plantean los vendedores podrían estar relacionados con intereses que tiene cada uno de ellos de acuerdo con las actividades económicas que desarrollan.

Contar con la opinión de los vendedores en cuanto a los programas de formación en los cuales están interesados es valioso porque reflejan las necesidades de su realidad diaria (Torres C. , 2017). Es esencial analizar la dificultad de encontrar los puntos de intersección entre los investigadores y los planeadores de los programas de formación en Educación No Formal, por tal razón, se hace indispensable escuchar al portador del interés o necesidad quien fácilmente puede orientar sobre los cursos que le permitirá mejorar sus condiciones de vida. En síntesis, el IPES debe realizar un análisis más detallado de las necesidades y expectativas para lograr priorizar y enfatizar en temas que vayan relacionados con el diario

vivir de los vendedores, buscando con esto generar cambios significativos en los aspectos sociales, económicos y educativos que vayan creando un verdadero desarrollo sustentable.

Hablar de los temas, es referirse al enfoque particular que tiene cada programa de formación; es decir, los temas son aquellos que van ligados para ayudar reforzar los mismos. Los encuestados consideraron que los siguientes temas hacían parte de sus prioridades: el 33,66% opinó que relaciones humanas, el 13,66% contabilidad, el 7,92% trabajo en equipo, el 7,92% mercadeo, el 5,94% dijo que temas educativos, el 4,95% atención al cliente y, por último, 3,96% en sistemas. En cuanto a los temas en particular, los vendedores demostraron nuevamente el interés por aquellos que, de una u otra manera, están relacionados con su diario vivir, razón por la cual se inclinan por los tópicos anteriormente mencionados.

Si bien es cierto, en la Educación No Formal se cuenta con el apoyo de algunas entidades del gobierno o particulares, según Ramírez y Víctor (2010), los programas de formación deben tener componentes sobre las realidades y carencias de cada uno de los grupos, insertadas también a las realidades y necesidades más apremiantes, en donde los temas toman importancia cuando son parte de la solución en problemas de salud, vivienda, economía familiar y educación. Es decir, los programas de formación deben ser elaborados, planificados y ejecutados a partir de las necesidades concretas de cada situación específica, que permitan un verdadero desarrollo social, evitando caer en el círculo de la generación de indicadores o estadísticas.

En conclusión, la perspectiva crítica es la que permite tomar todos los aspectos positivos y negativos como una oportunidad de mejora, pues el hecho de que hayan sido positivos requiere de continua observación y análisis para no decaer, y los negativos para encausar otras alternativas que permitan llegar a los resultados esperados. Para el IPES, es

importante que el concepto de los participantes de los programas de formación se considere un factor esencial para el desarrollo económico de la ciudad, que se convierta en un elemento también positivo que logre empoderar a los vendedores de su rol social y su aporte como ciudadanos.

### **Perspectiva positiva**

Hacer referencia en la perspectiva positiva de los programas de formación es resaltar todos los elementos que permitirán, en primer lugar, dar continuidad académica a los vendedores que han terminado los cursos, y, en segundo lugar, captar la atención de aquellos vendedores, los cuales por diferentes razones aún no han participado de los programas de formación.

En la Educación No Formal hay que continuar con los procesos de formación, pero para ello se debe contar con el interés de los participantes, en este caso, se ha evidenciado el interés en la mayoría de los vendedores en continuar asistiendo a los cursos del IPES, hecho demostrado por la opinión del 88,12% de los encuestados quienes están de acuerdo en seguir con los procesos formativos. Según la investigación *Aprender a aprender en un modelo de competencias laborales* (Aristizabal, Rivera, Bermúdez, & García, 2016), en los procesos formativos, cuando los alumnos evidencian logros, sienten algún grado de satisfacción y, adicionalmente, aprenden sobre sus necesidades e intereses; es decir, cuando ven el éxito y el beneficio obtenido a partir del aprendizaje, surge el interés y la motivación por dar continuidad a los procesos de formación.

Otro factor que puede incidir en la continuidad de los programas de formación se refiere a la disponibilidad de tiempo, al respecto, el 75,26% de los encuestados opinó que cuenta

con la disponibilidad de tiempo suficiente para seguir con nuevos cursos del IPES, mientras que el 24,72%, aunque está interesado, dijo no contar con el horario requerido. En este aspecto, Luján (2010) afirma que la Educación No Formal no tiene limitantes en cuanto a espacios físicos ni momentos; es flexible en los rangos de edad de los participantes, los lugares donde se desarrollan los programas, la frecuencia y los horarios académicos, siendo estos últimos adecuados de acuerdo con cada grupo donde tienen la posibilidad de distribuir y escoger los horarios que más se ajusten a su particular disponibilidad.

En relación con la descentralización de los programas de formación, el 92,08% de los vendedores opinó que estos deberían realizarse en cada una de las diferentes localidades de Bogotá. Al respecto, el IPES es quien debe tomar la decisión de los programas de formación en cada una de las localidades, según la dinámica de la cantidad de vendedores que ingresen a los programas por cada localidad. Lo anterior crearía una mayor participación de los vendedores en los cursos, sin embargo, se deben analizar en conjunto todas las ventajas y desventajas que pueda generar esta decisión.

Por último, respecto a cómo se sintieron los vendedores al participar de los programas de formación, el 57,43% consideró que se sintió importante, tal vez porque ellos se sintieron reconocidos y valorados por el hecho de ser incluidos en las alternativas comerciales que les permitieron mejorar su condición económica y, adicionalmente, por la posibilidad de estudiar en los cursos del IPES.

Entonces, se reafirma una vez más la importancia de la Educación No Formal en los procesos de transformación social (Chacon , 2015), los cuales se convierten en un instrumento para el reconocimiento de la equidad, la justicia social y la participación de ciudadanos con algún grado de vulnerabilidad, y es tal vez esta última, la que permite que los participantes sientan la inclusión en procesos sociales. Aun así, el 34,65% opinó que no

le afectó, es decir, que este resultado pudo darse por la falta de sensibilización de los vendedores respecto a la importancia que representan los programas de formación en su transformación social; y el 7,92% afirmó que estuvieron incómodos al asistir a los cursos. Sería importante indagar los factores que incidieron para que estos vendedores tuvieran esta sensación.

La perspectiva positiva permite concluir que, además de mostrar evidentes cambios en la vida de los vendedores, se reflejó en ellos la necesidad y el interés por seguir participando de los programas de formación. Para el IPES, esto se convierte en un reto muy importante, pues aparte de convocar nuevos vendedores para los procesos formativos, el lograr dar continuidad a aquellos que ya han terminado los procesos es una tarea que implica control y trazabilidad. La única forma de evidenciar los cambios generados de los procesos formativos es con un constante control y una adecuada evaluación que identifique los resultados particulares en función de llevar a cabo una verdadera transformación social de los vendedores informales.

## **Capítulo 6: Aportes y conclusiones**

### **Aportes de la investigación a los procesos de Educación No Formal del IPES**

Después de haber realizado la investigación sobre los programas de formación complementaria y su incidencia en la transformación social, se determinan y resaltan los aspectos positivos encontrados, además de dar algunas sugerencias para el IPES relacionadas con sus fortalezas y debilidades. Es decir, hay una clasificación de los aspectos positivos, los cuales el IPES debe continuar realizándolos como buenas prácticas;

y existen algunos aspectos que se deben reevaluar o corregir para futuros programas de formación complementaria.

Para el IPES es muy importante cumplir con sus objetivos misionales, y en este caso específico con el proyecto de formación e inserción laboral, por lo tanto, se convierte en un reto constante el continuar con programas de formación para los vendedores informales los cuales tienen características y deficiencias académicas que les impide forma parte activa del sistema productivo de la ciudad. Es por eso que se deben evaluar los resultados del presente estudio con el fin de realizar los ajustes correspondientes.

En general, se pueden enumerar algunos aspectos positivos que se reflejan después de realizado este estudio. En primer lugar, los programas de formación complementaria para los vendedores han sido muy importantes, esto lo reafirma el alto grado de satisfacción que tuvieron después de haber participado en cada uno de ellos, por los conocimientos adquiridos y su aplicación en la vida diaria. En segundo lugar, se está cumpliendo con el propósito de llevar a los vendedores a una transformación social efectiva, pues los resultados evidenciaron cambios en varios aspectos de su vida, entre los que se resaltan el aspecto social, económico, familiar y personal.

Otro resultado fundamental fue la motivación que se vio en los vendedores para seguir construyendo conocimiento a partir de nuevos programas de formación, es decir, se logró dejar la inquietud sobre la necesidad de tomar la formación académica como una herramienta que genera cambios en sus vidas. Por último, se destaca que los vendedores que participaron en los programas de formación, además de considerarse importantes, se sienten como parte del desarrollo económico y social de la ciudad porque el hecho de pertenecer a las alternativas comerciales y el haber terminado los cursos los hace sentir parte de la solución del problema de la ocupación indebida del espacio público.

La utilización de temas relacionados directamente con el diario vivir de los vendedores; es muy acertada esta metodología, pues logra apropiarse a los vendedores de su entorno directo y los involucra con la realidad y la transformación social, además de hacer más fácil y comprensible el proceso de formación. Este aspecto debe ser tomado por el IPES como una buena práctica para replicarlo en los siguientes procesos formativos.

Otra opinión positiva de los vendedores hace referencia a la calidad de los programas de formación. Aunque existe un alto grado de satisfacción por parte de los vendedores, es importante realizar mediciones al comienzo, en el intermedio y a final de cada programa de formación. Estas mediciones deben ser alternadas entre la evaluación, la coevaluación, la heteroevaluación y la autoevaluación, las cuales deben tener inmersas un interés pedagógico, además deben involucrar todas las variables que apunten al uso de metodologías aplicadas y sus correspondientes resultados.

En lo que se refiere al interés de los vendedores por continuar los procesos formativos, se convierte en otro punto a favor para el IPES, pues, además de acogerse a las alternativas comerciales, dejando el espacio público, ven en estos cursos un medio para salir de la informalidad y trascender hacia otros escenarios sociales. Nuevamente, se sugiere las correspondientes evaluaciones por parte de IPES sobre los temas y sus componentes los cuales se pueden dividir en tres categorías: los que se relacionan directamente con actividades diarias de los vendedores (ventas, mercadeo, contabilidad básica, etc.), los temas que le dan valor agregado a algunas actividades o técnicas particulares a cada unidad de negocio (culinaria, joyería, artesanías, etc.) y los componentes comportamentales (convivencia, resolución de conflictos, relaciones humanas, entre otros.). Es importante que el componente comportamental siempre esté presente, independiente del programa formativo.

Aunque se evidencian resultados positivos con estos programas de formación complementaria, también se revelan algunos aspectos que se deben ajustar y reevaluar por parte del IPES con el ánimo de obtener mejores resultados en el proceso enseñanza-aprendizaje, los cuales se describen a continuación:

- Se sugiere tomar la metodología teórico-práctica, ya que se evidencia que ofrece muy buenos resultados en los procesos de enseñanza-aprendizaje, en virtud de que los temas expuestos se relacionan con una realidad en particular. Esta metodología fue utilizada solamente en un 50% de los programas de formación, por lo cual se recomienda que sea aplicada en su totalidad en virtud del tipo de población y de las actividades desarrolladas por los vendedores a diario.
- En lo referente a las estrategias pedagógicas de participación, como las exposiciones, los debates y opiniones (elementos en los cuales los participantes de un proceso educativo pueden expresar sus puntos de vista y la comprensión respecto a un tema en particular), es muy importante reforzarlas en virtud, que contribuyen al desarrollo de habilidades comunicativas y argumentativas, por tal razón se sugiere que estos recursos metodológicos, se utilicen con más constancia en los programas de formación, pues se demostró que esta estrategia fue aplicada solamente en un 50%.
- Es importante también, mejorar la utilización de las ayudas audiovisuales y la utilización de las TIC en los programas de formación complementaria, así como la entrega de guías y materiales impresos, pues estos les permiten a los participantes de los programas lograr mayor recordación de los temas. Como se trata de un proceso de formación educativa en el cual todos los actores participan, se debe dar

énfasis a la asignación de tareas, lo que conlleva a involucrar a los vendedores en el proceso formativo, y a la vez es una manera de crear la necesidad de ampliar lo aprendido y profundizar en diferentes temas. Es una forma de orientar a los participantes de los programas de formación en el camino de convertirse también en autodidactas.

- Se sugiere realizar una evaluación y control del trabajo docente, pues, aunque hubo una alta opinión positiva por parte de los vendedores al respecto de los docentes, en cuanto al interés de estos por su transformación social y su buena empatía, se debe velar para que, dentro del proceso de formación, los profesores tengan un estilo pedagógico alineado con los objetivos misionales de la entidad. De acuerdo con esa evaluación, se deben replicar las buenas prácticas de algunos docentes, así como corregir los sesgos de los otros.
- Se debe realizar un análisis detallado de los gustos y necesidades para aquellos vendedores que desean seguir estudiando en los programas de formación, en virtud de que un alto porcentaje denota su interés en continuar. Aunque algunos vendedores argumentan no contar con disponibilidad de tiempo, se debe ampliar por parte del IPES la flexibilidad de horarios que hay en la actualidad, buscando brindar más alternativas que permitan a un número mayor de vendedores participar en los programas de formación. Esto puede estar ligado con el hecho de que los vendedores opinan que se debe descentralizar los programas de formación llevándolos a cada una de las localidades, lo que podría aumentar tanto la cobertura como la asistencia de los vendedores en estos cursos de capacitación.

- Otra sugerencia se hace sobre la posibilidad de realizar una evaluación acerca de las bases académicas de los vendedores antes de iniciar la participación en los programas de formación complementaria; aunque la duración de los cursos es corta, estos podrían tener mejores resultados si los participantes cuentan con una nivelación académica adecuada. Este aspecto también puede ser de gran ayuda para los docentes, quienes con anterioridad sabrían las características de cada grupo, de tal forma que variarían sus respectivas metodologías y didácticas.
- Cabe anotar que, aunque los temas tratados en los programas de formación evidencian que se relacionaron con el entorno directo de los vendedores, es muy importante continuar enfatizando la teoría con la realidad que viven los vendedores a diario, pues eso les permite un aprendizaje significativo, llevar a la práctica inmediata los conocimientos adquiridos y convertirse en un medio efectivo para que los vendedores vean en los programas de formación el camino para transformar sus vidas. Además, esto permite que el resto de la población sujeto de atención se motive a inscribirse en los programas.
- El IPES debe evaluar los horarios de los programas de formación, así como la duración de los cursos; aunque es claro que el SENA tiene estructurados los diferentes programas, los vendedores que participan en los programas de formación pertenecen a una población vulnerable, por lo cual se les debe dar un tratamiento más flexible por el hecho de pertenecer a un proceso social, sin embargo, no debe confundirse con facilidades que le resten seriedad al proceso educativo.
- También se recomienda realizar una observación detallada y constante de los espacios físicos donde se desarrollan los programas de formación, de tal forma que

se cumplan los requisitos mínimos (exposición al ruido, iluminación, ambiente, mobiliario), cabe anotar, que, aunque hubo una alta opinión positiva de los vendedores al respecto, se observó que no todos los participantes de los programas de formación estuvieron satisfechos de los espacios físicos.

- Después de terminados los programas de formación, se sugiere el adecuado seguimiento de las fortalezas y debilidades encontradas en el corto y en largo plazo. En el corto plazo, porque es la inmediatez de los resultados que se generan y su aplicabilidad en la realidad del entorno de cada vendedor (la relación con su actividad comercial, la relación familiar, la relación con la comunidad, entre otros.). En cuanto al largo plazo, es una evaluación de un resultado que determina si realmente los procesos formativos han logrado cumplir con la expectativa de transformación social. Esto permitirá tomar acciones correctivas respecto a los temas, las metodologías aplicadas y la participación de los docentes.
- Aunque la Educación No Formal se sale de los parámetros secuenciales, es crucial analizar, por parte del IPES, la opción de dar continuidad a los programas de formación por medio de ciclos que permitan mayor profundidad a determinados temas.
- Se sugiere indagar más a profundidad los factores que incidieron para que una pequeña población de vendedores informales no haya relacionado los programas de formación con la realidad de sus actividades diarias.

## **Conclusiones**

La problemática de los vendedores informales en Bogotá es debido a la suma de deficiencias y desequilibrios sociales, los cuales están relacionados con la falta de educación, el desplazamiento, la migración de campesinos a la ciudad, la escasa oferta de empleo; lo que hace que parte de la población desfavorecida busque la solución de sus problemas económicos con la venta de productos en el espacio público, aunque termina desencadenando otra serie de problemas sociales.

Una de las maneras que se utiliza para intentar darle solución a esta problemática la realiza el IPES con varias estrategias que brinda a los vendedores informales, que van desde alternativas en las cuales de forma organizada los vendedores pueden seguir realizando sus actividades económicas, además de programas de formación para el trabajo, capacitación complementaria y procesos de emprendimiento.

Los resultados generados en el proceso de transformación social de los vendedores informales en Bogotá, a partir de los programas de formación complementaria direccionados por el IPES entre los años 2015 y 2017, a través del SENA, confirma efectos muy positivos, pues los mismos vendedores expresan el deseo de continuar con los cursos, lo que es un aspecto muy importante para la entidad, ya que se corrobora que los vendedores consideran que a través de la participación en los programas de formación han logrado transformar sus vidas en varios aspectos como el personal, el social y el económico, siendo este último aspecto el punto de intersección entre la entidad y los vendedores. Si bien es cierto, ellos se acogen a las alternativas del IPES, el objetivo principal es aumentar sus ingresos económicos, lo que sustancialmente mejora su calidad de vida.

Cabe resaltar que, los procesos de formación han tenido una serie de aspectos positivos como el manejo de las metodologías, los temas expuestos y la labor del docente. Se resalta el enfocar todos los temas con la realidad diaria que viven los vendedores, pues esto, en gran porcentaje, es una manera de mejorar los procesos de aprendizaje, al poder tener una aplicación directa con su entorno. También el hecho del deseo que muestran los vendedores por continuar con los cursos del IPES, lo que es una buena medición porque, además de alejar la posibilidad de que los vendedores regresen al espacio público, genera en ellos la conciencia de la legalidad y el uso adecuado del espacio público; es decir, los programas de formación son un camino adecuado en la transformación e inclusión social.

Otro aspecto esencial, en el cual el IPES cumple con la labor de inclusión y transformación social de esta población, es el hecho que gran parte de participantes de los programas de formación fueron adultos mayores, lo que hace más relevante el trabajo misional de la entidad a través de la educación. Igualmente, se resalta el gran interés de los vendedores por seguir tomando los cursos de capacitación, lo que demuestra una vez más que para ellos, el hecho de participar en los programas de formación complementaria generó un cambio positivo en sus vidas.

No es ajeno afirmar que existen muchos obstáculos en los procesos de formación como la falta de tiempo por parte de los vendedores, causados, a veces, por la responsabilidad de tener hijos; así como también el hecho de atender sus unidades de negocio desde tempranas horas del día. Otra de las dificultades presentadas se puede relacionar con deficiencias en la formación académica básica, lo que en un momento determinado puede obstaculizar el avance de los programas de capacitación y, en ocasiones, la poca o nula utilización de las plataformas virtuales.

En términos generales, para el IPES, los resultados de este estudio se deben tomar como muy positivos porque, según los conceptos de los vendedores que han participado de los programas de formación, se han mostrado avances y cambios significativos que les han representado mejor calidad de vida y han podido cambiar en varios aspectos que les han permitido sentirse incluidos del engranaje social de la ciudad.

### **Nuevas preguntas de investigación**

Según los procesos misionales de la entidad, debe haber una participación más amplia de los actores de la institución, teniendo en cuenta la importancia que pueden generar los programas de formación complementaria en la transformación social de la población sujeto de atención. Así mismo, debe haber una mejor articulación entre las diferentes áreas, de tal forma que haya un constante seguimiento de los asistentes a estos cursos del IPES.

Surgen, entonces, otras preguntas y cuestionamientos después de realizada la anterior investigación, dentro de los que se pueden destacar:

- ¿Los programas de formación de 40 horas son suficientes para abordar las necesidades en el proceso de transformación social de los vendedores informales?
- ¿Sería pertinente realizar ciclos en los programas de formación que permitan abarcar más temas?
- ¿Se deberían crear programas con temas específicos y puntuales para las necesidades del IPES, diferentes a los establecidos por el SENA, que permitan apuntar más a las realidades a partir de las condiciones y dinámicas sociales y económicas que viven los vendedores informales?

- ¿Continuar con los programas de formación evitará a futuro que los vendedores informales retornen nuevamente a ocupar el espacio público?

### **Limitaciones y dificultades de estudio**

Una de las principales limitaciones del presente trabajo fue el tiempo destinado a la investigación, razón por la cual, para poder cumplir con el cronograma establecido, solamente se utilizó la encuesta como herramienta primaria en la recolección de la información. Esta limitación dejó de lado el analizar una serie de aspectos relevantes, los cuales se hubieran podido conseguir con una acción más participativa del investigador con los vendedores, además, con la ampliación del rango del tiempo del proyecto, se hubieran abarcado todos los años desde los cuales el IPES empezó con los programas de formación.

En lo que se refiere a las dificultades de la investigación, se relacionaron más con la recolección de datos, pues, muchas veces, los vendedores por atender sus unidades de negocio no contaron con el tiempo suficiente para suministrar la información solicitada y, por ende, hubo múltiples interrupciones. En otras ocasiones, los vendedores (a pesar de haberlos programado con anterioridad para aplicar la encuesta) no se encontraron en sus sitios habituales de trabajo, razón por la cual se debió reprogramar la visita para poder responder a las preguntas. Abordar a los vendedores puede ser complicado porque algunos de ellos pertenecen a asociaciones o grupos cuyos líderes los han influenciado para dar una opinión diferente a la realidad, o tratan de obstaculizar el suministro de la información.

Aunque el concepto de los vendedores respecto a los programas de formación en educación complementaria es positivo, ya que consideran que estos les han ayudado en su transformación social y económica, además, porque también confirman que los programas

los han ayudado a enfrentar la realidad diaria, se podría pensar que parte de la información está cargada de subjetividad, pues se evidenció en algunos vendedores un alto grado de agradecimiento hacia el IPES por incluirlos en las alternativas comerciales o por sentirse respaldados por una entidad del Distrito. Es decir, cualquier acción que realice el IPES en procura de su bienestar es tomada como positiva por parte de los vendedores, lo que podría evitar la crítica negativa por parte de ellos.

## Referencias

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2011). Acuerdo de Junta Directiva IPES No 005 de 2011. 1-14.
- Alves , F., & Contreras , M. A. (2008). *La sistematización de experiencias comunitarias en el proceso de la educación superior transformadora*. Venezuela.
- Aristizabal, M., Rivera , R., Bermúdez, J., & García, L. (2016). Aprender a Aprender en un modelo de competencias laborales. *Zona Próxima*, 1-21.
- Barbosa, J. W., Barbosa, J. C., & Rodriguez, M. (2015). *Concepto, enfoque y justificación de la sistematización de experiencias educativas*.
- Bogotá, A. d. (2016). *Constitución política de Colombia*. Recuperado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=4125>. Bogotá.
- Borja, H., Barreto, I., & Sanchez, V. (2008). *Actitudes del vendedor ambulante de la localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y políticas*. Bogotá.
- Borja, J., & Muxí, Z. (2003). *El espacio público: Ciudad y ciudadanía*. Barcelona: Electa.
- Brusilovsky, S. (2006). *Educación escolar de adultos. Una identidad en construcción*. Buenos Aires: Ediciones Novedades Educativas.
- Camargo, E. (2012). El comercio informal en Colombia: causas y consecuencias. *In Vestigium Ire*, 109-116.
- Castañeda , A., & García, J. (2007). *Habitat y espacio público: El caso de los vendedores informales en espacio público físico de Bogotá* . Bogotá: Alcaldía de Bogotá.
- Cendales, L. (2002). Bases teóricas de la sistematización. Dimensión educativa. Recuperado de: <http://62.99.71.146/alboan/sistematizacion/MemoriaTaller1.pdf>. Bogotá.
- Chacon , M. (2015). El proceso de evaluación en la Educación No Formal: Un camino para la construcción. *Revista Electronica Educare*, 21-35.

- Cogollo, C. (2016). *Trayectorias de la sistematización de experiencias. Su constitución como posibilidad de pensar la producción de conocimiento en escenarios académicos I*. Bogotá.
- Cuesta, O. J. (2008). *Reflexiones sobre la educación rural en el marco de la comunicación-educación*.
- D'Ambrosio, L. (20 de 05 de 2012). Aprender a ser, cuarenta años después. Recuperado de: <http://www.eluniversal.com/opinion/120508/aprender-a-ser-cuarenta-anos-despues>. Caracas.
- Donovan, M. (2004). La guerra por el espacio en Bogotá. La "recuperación" del espacio público y su impacto sobre los vendedores ambulantes. *Territorios*.
- Escobar, L. F., & Ramírez, J. (2010). *La sistematización de experiencias educativas y su lugar en la formación de maestros y maestras*. Bogotá.
- Fals, O. (1997). *El problema de cómo investigar la realidad para transformarla en praxis*. Bogotá: Tercer mundo S.A.
- Freire, P. (1969). *La educación como práctica de libertad*. Montevideo: Siglo XXI.
- Freire, P. (2005). *La pedagogía del oprimido*. México.
- García, V. (1994). *La educación personalizada en el mundo del trabajo*. Madrid: Ediciones Rialp, S.A.
- Gomez , I., Castillo, I., & Banquez, A. (2012). Condiciones de trabajo y salud de vendedores informales estacionarios del mercado de Bazurto, en Cartagena. (U. N. Colombia, Ed.) *Revista de Salud Pública.*, 14, 448-459.
- Gómez, M. (2015). Educación popular, alternativas pedagógicas y sistematización de experiencias. *Historias y horizontes. Praxis y saber*, 129-148.

- Gómez, R., Sanchez, P. R., Riveros, F. A., & Benavides, C. A. (2015). *Oportunidad pedagógica y refrigerio escolar. Una construcción colectiva desde la sistematización de experiencias.*
- IPES. (2011). *www.ipes.gov.co*. Obtenido de *www.ipes.gov.co*:  
<http://www.ipes.gov.co/index.php/gestion-institucional/marco-legal/normatividad>
- IPES. (febrero de 2017). *http://www.ipes.gov.co*. Obtenido de  
[http://www.ipes.gov.co/images/informes/proyecInstitucionales/2016/Ficha\\_EBID\\_proyecto\\_1130\\_Formacion\\_e\\_insercion\\_laboral.pdf](http://www.ipes.gov.co/images/informes/proyecInstitucionales/2016/Ficha_EBID_proyecto_1130_Formacion_e_insercion_laboral.pdf)
- IPES, I. (2016). *http://www.ipes.gov.co*. Obtenido de *http://www.ipes.gov.co*:  
[http://www.ipes.gov.co/images/informes/sdqs/ESTUDIO\\_DE\\_SATISFACCION\\_DE\\_LOS\\_SERVICIOS\\_IPES\\_2016\\_V2.pdf.pdf](http://www.ipes.gov.co/images/informes/sdqs/ESTUDIO_DE_SATISFACCION_DE_LOS_SERVICIOS_IPES_2016_V2.pdf.pdf)
- IPES, I. (2017). *http://www.ipes.gov.co*. Obtenido de *http://www.ipes.gov.co*:  
[http://www.ipes.gov.co/images/informes/sdqs/Estudio\\_de\\_satisfaccion\\_de\\_los\\_servicios\\_IPES\\_2017\\_V2.pdf](http://www.ipes.gov.co/images/informes/sdqs/Estudio_de_satisfaccion_de_los_servicios_IPES_2017_V2.pdf)
- Jara, O. (2012). *Sistematización de experiencias: Una propuesta enraizada en la historia*

de Latinoamérica: Recuperado de:

<https://sistematizandoexperiencias.files.wordpress.com/2012/04/sistematizacic3b3n-una-propuesta-enraizada-en-la-historia-latinoamericana-oscar-jara.pdf>.

Jara, O. (2014). *La sistematización de experiencias práctica y teórica para otros mundos posibles*. Lima: Centro de Estudios y Publicaciones Alforja, CEEAL.

Lacueva, A. (2015). Evaluación de la calidad educativa democrática para avanzar. *Revista de Pedagogía*. Vol 36, 51-67.

Leonard, F. (2015). Una panorámica del concepto sistematización de resultados científicos. *EduSol*, 106-113.

Luján, M. E. (2010). La administración de la Educación No Formal aplicada a las organizaciones sociales: Aproximaciones teórico-prácticas. *Revista Educación*, 101-118.

- Mariño , G., & Cendales, L. (2004). *Educación No Formal y educación popular: Hacia una pedagogía del diálogo cultural*. Caracas: Federación Internacional de Fe y Alegría.
- Martinez, F., & Amador, L. (2010). Educación y desarrollo socio-económico. *Contextos educativos*, 83-97.
- Martínez, T., Silva, P., Velasco, F., & Soto, E. (2013). Efectos de la Infraestructura Básica en los Resultados de la prueba ENLACE de la Educación Media Superior Tecnológica Mexicana. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 93-107.
- Marúm, E., & Reynoso, E. (2014). La importancia de la Educación No Formal para el desarrollo humano sustentable en México. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, vol. V, núm. 12, 137-155.
- Mejía, M. R. (2015). Educación popular en el siglo XXI. Bogotá, Colombia: Ediciones desde abajo.
- MEN. (2014). Programas técnicos ofrecidos por instituciones de Educación No Formal. Recuperado de: <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-87076.html>. Bogotá.
- Messina, G., & Osorio , j. (2016). *Sistematizar como ejercicio eco-reflexivo: La fuerza del relato en los procesos de sistematización de experiencias educativas*.
- Nacional, M. d. (s.f.). <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-87076.html>.
- Navarro , A., & Roche, A. M. (2013). *Investigación en educación: Los procesos de sistematización de experiencias educativas*.
- Ortega, P., Torres, A., & Cendales, L. (2011). *Entre trayectos y proyectos en la educación popular*. Bogotá.

- Ospina, M., & Vanderbilt, A. (2010). *La escuela de familia: apuntes del proceso de sistematización de experiencia educativa*.
- Pacheco, J. C., & Rodríguez, A. (2010). *La Educación No Formal: ¿Baja calidad o pobreza? Recuperado de:*  
*[http://www.pedagogica.edu.co/storage/rce/articulos/rce29\\_08infor.pdf](http://www.pedagogica.edu.co/storage/rce/articulos/rce29_08infor.pdf)*. Bogotá.
- Palomero, J. (2006). Metodologías de enseñanza y aprendizaje para el desarrollo de competencias para el profesorado universitario ante el espacio europeo de educación superior. *Revista Inertuniversitaria del formación del profesorado*. Vol 20, 316-319.
- Pastor, M. (2001). Orígenes y evolución del concepto de Educación No Formal. *Revista española de pedagogía*, 525-554.
- Paulo Freire. (1998). *Pedagogia de la esperanza*. Mexico: Siglo XXI editores s.a de c.v.
- Pineau, P. (1994). "El concepto de la educación popular: un rastreo histórico comparativo en Argentina. *Revista de educación*, 257-274.
- Pisso, F., & Rincón, L. (2010). La educación popular en la universidades colombianas. *La Piragua*, 135-146.
- Ramírez, J. (2009). *Capacitación laboral para el sector informal en Colombia*. Bogotá: Organización Internacional del Trabajo.
- Ramírez, V., & Victor, A. (2010). Educación para adultos en el siglo XXI: análisis del modelo de educación para la vida y el trabajo en México ¿Avances o retrocesos? *Tiempo de Educar*, 59-78.
- Rincon, W., & Soler, A. (2015). Perspectiva socioeconómica de los vendedores informales de Chapinero, Bogotá, Colombia. *Cooperativismo y desarrollo*, 2-5.
- Rocha, R., Sanchez, F., & Garcia, L. (2005). *Ventas callejeras y espacio publico: efectos sobre el comercio en Bogotá*. Bogotá.

Sarramona, J., Vázquez, G., & Colom, A. (1998). *Educación No Formal*. Barcelona: Ariel S.A.

Suarez, J. (2017). Importancia del uso de recursos didácticos en el proceso de enseñanza y aprendizaje de las ciencias biológicas para la estimulación visual del estudiantado. *Revista Electronica Educare*, 21, 1-18. Obtenido de <http://www.una.ac.cr/educare>

Torres, A. (2010). *Educación Popular: producción de conocimiento*. Bogotá.

Torres, C. (2017). Educación para adultos y prácticas nacionales. Algunas reflexiones sobre el Sistema Nacional de Educación para Adultos en Mexico, 1976-1981. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (Mexico)*, 165-200.

Torres, C. A. (1999). *La política de la educación no formal en América Latina*. Barcelona: Siglo XXI editores.