

Trayectoria social y laboral de comerciantes informales en Bolivia y Chile.

Héctor Luna Acevedo.

Cita:

Héctor Luna Acevedo (2019). *Trayectoria social y laboral de comerciantes informales en Bolivia y Chile*. XXXII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Lima.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-030/813>



Trayectoria social y laboral de comerciantes informales en Bolivia y Chile

Héctor Luna Acevedo

Resumen

La investigación trayectoria social, laboral de comerciantes informales de Bolivia y Chile, aborda los cambios de posición de clase en el espacio social de los sujetos comerciantes en el transcurso de sus vidas, en las ciudades de El Alto (Bolivia) y Santiago de Chile. Es un estudio de enfoque metodológico cualitativo con base a entrevista en profundidad, los cuales se realiza a comerciantes informales que se dedican a vender en un puesto fijo, y a los que transitan como ambulantes por las calles, avenidas, plazas en el área urbana. La elección de los entrevistados es a partir de variables: género, edad, procedencia, familia, educación, y experiencia de trabajo; los cuales articulan la categoría trayectoria social. El trabajo de campo se realiza en dos tiempos; primero, en Santiago de Chile desde agosto de 2019 a enero de 2020; segundo, en la ciudad de El Alto, Bolivia, de febrero a julio del mismo año. La justificación del tema consiste que en dichos centros urbanos se concentra la mayoría de las actividades económicas informales, siendo el comercio en vía pública la más representativa que emplea a personas de distinta procedencia social, cultural, que a través del comercio cambian su condición social de origen. En lo teórico la trayectoria social es una categoría construida por el sociólogo francés Pierre Bourdieu, lo cual, sustituye implícitamente a la noción de movilidad social, en ese contexto, es una perspectiva más amplia para comprender la orientación de los sujetos como agentes en la sociedad.

Palabras claves

Trayectoria, social, Bolivia, comercio, informal.

Introducción

Bolivia y Chile son dos realidades opuestas en lo económico, social y cultural. Bolivia cuenta con un Producto Interno Bruto PIB de 40 mil millones de dólares, el PIB Per cápita es de 3.400 \$us; mientras Chile con un PIB 270 mil millones de dólares, y con un PIB per cápita de 15.300 \$us. En lo sociocultural, la sociedad boliviana es plural en idioma, identidad étnica, territorio, y cultura; la historia precolonial sigue siendo un referente societal para la mayoría de los habitantes. En cambio, la sociedad chilena es monocultural, homogénea, donde comparte una sola religión, idioma, creencia, y un arraigo en el discurso nacionalista. Sin embargo, en las bases de la estructura social se encuentran el mismo fenómeno, que son las familias, o personas que se dedican a vender en la calle, ofrecen



una variedad de mercaderías como también alimentos de consumo. Por lo que esta actividad representa un factor de cambio en la trayectoria social del sujeto.

Fundamentos del problema

En estos dos contextos se estudia la trayectoria social y laboral de personas que se avocan al comercio en la calle. En Chile se denomina informal, es similar en Bolivia, aunque estas categorías evolucionan a partir de otras investigaciones que denotan una frontera difusa entre formal e informal. Por tanto, el objetivo es comprender la trayectoria del sujeto comerciante, que con base al negocio constituye una posición de clase en el espacio social. Algunos estudios enfatizan bastante el tránsito de las mercancías como un fenómeno que determina el estatus o clase del sujeto.

El artículo se basa en cuatro entrevistas en profundidad que expresan una trayectoria social y laboral. El comercio es una actividad que permite alcanzar una estabilidad económica familiar, o la misma representa un medio para salir de la crisis del núcleo familiar. El propósito comprender la trayectoria social del sujeto comerciante y cómo esta actividad ayuda en ello.

Trayectoria social o de clase

En referencia al agente se puede definir la trayectoria como el curso de la vida social de un individuo o grupo. Significa que una persona transita por distintas posiciones de clase en el espacio social (Bourdieu, 1998). El espacio social es abstracto donde el agente construye su vida alcanzando un estatus en la sociedad. Por ejemplo, la trayectoria de un obrero, el hijo de un campesino, de un profesor universitario. En ello se identifican dos puntos, uno de inicio, otro de llegada. Primero se afirma que el origen de la trayectoria determina la posición de clase, mientras, otros afirman que lo que determina son los factores que emergen en el curso de la trayectoria. Estos se dan como consecuencia de las relaciones en un empleo, estudio, que modifica su estatus social.

Por otro es importante referirse al campo, siendo el ámbito donde las relaciones sociales consisten en la disputa por el poder. Por ejemplo, el profesor universitario se desenvuelve en el campo académico; el obrero en el campo laboral, el comerciante en el campo económico. El espacio social es más que el campo, conjugan varios campos, por ello pesa la relación de los capitales, económico, social, cultural, y simbólico. Si bien un agente se destaca por los logros que obtiene en un campo, su posición o reconocimiento se eleva a



nivel del espacio social. Por ejemplo, si un profesor ocupa una posición reconocida en el campo académico, también esa condición define su posición de clase.

Pierre Bourdieu, 1998, en su obra *Criterios y bases sociales del gusto*, se refiere a la trayectoria social del agente considerando que su posición de clase en el espacio social no depende de parámetros predefinidos, sino hay otros que intervienen como son los capitales, y el habitus. Al respecto dice.

Los individuos no se desplazan al azar en el espacio social, por una parte, porque las fuerzas que confieren su estructura a este espacio se imponen a ellos (mediante, por ejemplo, los mecanismos objetivos de eliminación y de orientación), y por otra parte porque ellos oponen a las fuerzas del campo su propia inercia, es decir, sus propiedades, que pueden existir en estado incorporado, bajo la forma de disposiciones, o en estado objetivo, en los bienes, titulaciones, etc. A un volumen determinado de capital heredado corresponde un haz de trayectorias más o menos equiprobables que conducen a unas posiciones más o menos equivalente (Bourdieu, 1998: 108)

Por tanto, para medir los parámetros de posición social del agente, se define conforme a la sumatoria del capital social, económico, cultural y simbólico que se define con los siguientes términos.

Capital social son las redes de contacto social que posee una persona o grupo los cuales sirven como medios para obtener beneficio. Por ejemplo, en el comercio las redes de amigos sirven para ampliar el negocio.

El capital cultural se refiere a los conocimientos que posee una persona o agente. Los mismos pueden ser institucional, cuando se refiere a títulos de secundaria, licenciatura, maestro o doctor. En otros pueden ser capital cultural objetivado, que consiste en la posesión de libros, publicaciones. Finalmente, el capital cultural puede ser incorporado, cuando son habilidades o destrezas que posee una persona.

El capital económico se refiere a la posesión de bienes inmuebles, o activos cada uno de estos representan un poder que eleva el estatus de una persona en la sociedad; son las propiedades que posee una persona o grupo y les permite ocupar un estatus en el espacio social.

Finalmente, por capital simbólico se define como la sumatoria de todos los capitales que significa poseer un plus de capital; donde, el agente goza de un prestigio reconocido por parte de la sociedad. El origen puede ser, que el agente se destaca por poseer uno de los capitales con mayor énfasis, esto le posiciona en el espacio social.



Comercio informal

El sector informal es una categoría que fue acuñada por el economista inglés Keit Hart, 1972, el mismo para un informe del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo OIT. Esta perspectiva lo asumen economistas, sociólogos en América Latina que estudian las formas de trabajo de la población en el área urbana (Tokman, 2005). El comercio de la calle se contempla como una forma de trabajo de la población migrante en las ciudades de América Latina (De Soto, 1987; PREALC, 1988; Nieto, 1990; Mota, 1998; Calderón, R.P., 2004; Alarcón, 2008, 2013; Pérez Olivo, 2010; Busso, 2010; Alba, et., al., 2015). El comercio informal en El Alto Bolivia es una ocupación laboral de la población de origen aymara. En los cuales se emplean jóvenes que aprovechan su tiempo libre en la venta del negocio de la calle (Diaz, 2015; Leon, et., al., 2003; Escóbar y Guaygua, 2008; Llanque y Villca 2012; Pereira, et., al., 2009; Tassi et., al., 2013; Rea Campos, 2015; Aparicio Y., 2014; Muller J., 2017). Para estos autores el comercio de los sectores populares el comercio es la base con el cual alcanzan mayor estatus. En Chile se identifican varios trabajos referidos al tema, donde, el comercio de la calle es una actividad ocupacional segregada socialmente. Los que trabajan en estos negocios son jóvenes, adultos que nunca tuvieron oportunidad de acceder a un empleo formal, o aquellos que han perdido su empleo, entonces se dedican a vender en las ferias libres, pero, lo más difícil es vender sin autorización, como ocurre con los ambulantes (PREALC 1988; Lopez, 2003; Marquéz, 2004; Palacios, 2011, 2016; Pérez, 2017).

El comercio informal es una actividad ocupacional de los sectores populares, que no tienen oportunidad de acceso a un empleo de calidad, vivienda, servicios básicos, etc., como alternativa encuentran en el comercio una opción de trabajo. Por tanto, se barajan tres perspectivas teóricas, el primero laboral, donde se concibe el comercio de la calle como una actividad autónoma sin beneficios sociales, donde se emplea la población cesante, desempleada (Tokman, 2005), o se incrementa por la precarización laboral del sector formal (Escóbar y Rojas, 2015). Segundo, el comercio es una actividad autónoma e independiente, incentiva la creatividad, el trabajador no le pide empleo al Estado, es el mismo quien se inventa su trabajo (De Soto, 1987). Tercero, el comercio de la calle es parte de una economía popular donde estos sectores se involucran en las redes de comercio transnacional, se refieren a los sectores migrantes en las ciudades que se dedican al transporte de mercancía (Tassi, et., al., 2013; Alba, et., al., 2015).

En los estudios que se indican, convergen en el sentido de que esta actividad corresponde a los estratos populares en el área urbana. El parámetro legal para medir si un negocio de



la calle es formal e informal, sigue siendo el instrumento que determina aquello. El comercio de la calle es una actividad económica de poca inversión, que no incentiva la productividad ni el empleo, solo es para sobrevivir, aunque esta perspectiva lo contradicen los sociólogos que centran su análisis en el sujeto, como los jóvenes, migrantes, mujeres, desempleados que con base al comercio alcanzan una posición de clase.

Metodología

La metodología para el estudio ha sido con base a entrevistas en profundidad, historias de vida a comerciantes informales que no pagan ningún tributo al Estado. Estas entrevistas se fueron realizando en el mismo lugar donde venden los comerciantes. Las preguntas se desprenden de los objetivos de la investigación, en los cuales, se han construido categorías, conceptos, variables e indicadores. Entonces con base a ello se ha realizado el trabajo de campo del lunes a sábado en las comunas de Estación Central y Santiago del área metropolitana de la capital.

El área donde se ha realizado el trabajo de campo han sido las calles Enrique Meiggs, Bascuñán Gutiérrez, Salvador Sanfuentes, Avenida Libertador Bernardo O'Higgins y Estación Central. Con relación sobre el concepto de historia de vida, Taylor y Bogdan, 2000, dice lo siguiente: "Las historias de vida se redactan sobre la base de entrevistas en profundidad con una persona o con una pequeña cantidad de personas o con una pequeña cantidad de personas" (Taylor y Bogdan, 2000: 108). La historia de vida sincroniza con la noción de sujeto – sujeto para recabar información. Al respecto dicen: "Las historias de vida, en particular son el resultado de un esfuerzo cooperativo. El tono que deseamos establecer es de compañerismo antes que el de una relación investigación - sujeto" (Taylor y Bogdan, 2000: P. 112). Por tanto, el desarrollo de trabajo de campo no es que haya tenido secuencia con las definiciones teóricas, sino en la práctica el encuentro con los entrevistados se fue dando de manera discontinua, aunque la entrevista ha sido en su mayoría en un solo encuentro.

Análisis de datos

El instrumento con el cual se analiza la información de fuente primaria es análisis de narrativas. En primer lugar, se ha generado información de fuente primaria con base a entrevistas en profundidad, de los cuales se ha extractado los contenidos relacionados a los componentes teóricos de investigación. En segundo lugar, se ha desagregado las narraciones más importantes relacionados con el tema, tercero, se clasifican dichas narraciones de acuerdo con los ejes temáticos centrales de la investigación. Se trata de



codificar la información de fuente primaria, para luego en un cuarto paso, realizar la interpretación. En concreto, el análisis de narrativas es una herramienta que permite inferir la información primaria para transitar a un nivel de interpretación a partir de casos.

Resultados

Se han realizado 48 entrevistas a comerciantes informales y semiformales¹. En su mayoría son comerciantes informales. Según edad, los entrevistados la mayoría comprenden entre 16 a 30 años, con un número de 29 entrevistas, luego están entre 31 a 40 años con 15 entrevistas y finalmente 4 comerciantes que son formales con una edad de 41 y más años. Por otro, la mayoría han sido entrevistas a comerciantes informales inmigrantes de Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia; asimismo se ha conversado con haitianos que venden bolsas, aguas en botella, bebidas, accesorios para celular etc. Se han realizado 11 entrevistas a chilenos y 37 a inmigrantes. Esto explica que el comercio en esas comunas es una actividad que la desarrollan los inmigrantes porque no tienen las mismas condiciones que los connacionales chilenos para encontrar trabajo. Si bien, un grupo de los que fueron entrevistados dicen haber trabajado o trabajar en empleos informales, la desventaja, es que genera ingresos inferiores al comercio de la calle, entonces, valoran este último por el ingreso que les genera, por tanto, prefieren vender en vía pública.

La Estación Central está lleno de comerciantes ambulantes, informales quienes en el suelo tienen tendido su mercadería en un paño, otros venden agua, gaseosas, como Coca Cola, Pepsi, y marcas que ofrecen agua fría a un costo de 500 pesos. Dicen, que se ganan el 50 por ciento, decía una comerciante ambulante que vende en un carro móvil. Son días de sol en primavera, los comerciantes aprovechan para vender sus mercaderías al frente y por la acera de la Estación Central. Por el lugar transitan personas, jóvenes, adultos con sus hijos, esposas, pareciera que todos caminan en grupo, se paran un momento para preguntar. En su mayoría los que compran son chilenos, mientras los que comercian son de otros países, como haitianos que venden zapatillas, afeitadoras, los ecuatorianos venden buses deportivos. Todos al no ver carabineros se sienten optimistas. Dicen que la mercadería la compra de los distribuidores chinos que están en los mismos barrios. Por ejemplo, las afeitadoras tienen un costo de 15 mil pesos una caja, los cuales, cuenta con 24 unidades, pero al detalle lo venden a una luca, (1000 pesos), obteniendo una ganancia cerca del 50 por ciento. Lo mismo ocurre con los que venden enchufes, audífonos, trípode para celular, Al por mayor tiene un costo de 300 pesos, pero al detalle lo venden a 1000 pesos, lo mismo en los otros. Un comerciante que vende accesorios para celulares de última marca dice,



en un día de alta demanda vende 100 mil pesos, pero si es baja la demanda vende a 30 mil pesos.

Depende de la capacidad de inversión del comerciante, algunos trabajan solos, otros en familia, es decir con sus esposas, esposos, concubinas, o pareja. El caso de Jhon vende accesorios para celulares en la calle Agustinas, cerca de la plaza de armas, dice, que junto con su pareja invierten un millón de pesos chilenos y tiene como ingreso cuatro millones. Él está solo con su mercadería, mientras su pareja está en la misma calle, a una cuadra de distancia. Jhon es de Tambo Grande, Piura, Perú, viene de un pueblo cerca de la ciudad, sus padres trabajan en el campo, dice, que se dedican a la chacra. En su pueblo termina la secundaria y emigra a Piura donde trabaja de taxista, y después se va a Lima, donde consigue empleo en una granja de pollos como alimentador de especies. En esta permanece dos años; se retira porque se aburría, al estar en un lugar alejado de la ciudad. Luego trabaja de manera informal en una empresa de eventos sociales que organizan matrimonios, cumpleaños, en esto no contaba con un contrato, de ahí renuncia y se viene a Santiago de Chile a comerciar en la calle. Jhon tenía un hermano en Antofagasta y un amigo que estaba en Santiago, fueron ellos quienes le dicen de las ventajas laborales en Chile. Aunque resalta el apoyo de su amigo, más que de su hermano. Dice que empezó a comerciar con un capital de 30 mil pesos, con ese monto comenzó a ganar más dinero. Jhon se siente un próspero comerciante vendiendo en un paño, a pesar de que sea una actividad estresante como indica, pero se da tiempo para viajar y visitar a sus familiares en vacaciones a su país.

Los que venden en un paño, o los que transitan con sus carritos no pagan impuestos, patente, es un ingreso adicional para el comerciante. Por lo que muchos señalan, con el negocio se puede vivir, depende de las habilidades y destrezas en la venta de mercancías.

En otros casos, en la calle Bascuñán Gutiérrez los comerciantes venden ropa al detalle, y el proveedor está ahí mismo, compran en cantidad de los galpones chinos, que formalmente tienen instalados sus negocios. Dicen que no todos compran con boleta, porque esto significa precios fijos; en cambio, Daniel vende chores de mujer, poleras, conjuntos de ropa, a cada una de sus prendas los coloca una etiqueta, esto puede ser de Adidas, Nike, el mismo los bordan a máquina, o los sella en la ropa, dice Daniel que trabaja junto a su esposa en el negocio. Ella borda o los sella en la ropa las marcas; mientras él se dedica a vender o ayudar. La mayoría de las prendas son asiáticas, el resto son del Perú. La clave para el buen augurio del negocio es colocar etiqueta a las prendas, para que sean vistos como originales. Daniel vende gorras cada uno a luca, dice, que una



docena los compra a 7 lucas, y en el puesto los vende cada uno a luca², recupera 12 lucas, adquieren diez docenas para vender en un día; dice, todos son chinos, y los compra en cantidad y sin boleta. Siendo esto una forma de mejorar las condiciones de redito comercial.

El comercio informal es una forma de trabajo de inmigrantes en Santiago desde los noventa, y con mayor intensidad desde el 2000. Se observan jóvenes, adultos, con sus hijos salen a vender por la zona. El caso de José tiene 27 años, él es de Caracas Venezuela, vende calcetines, medias en la Avenida Alameda cerca del metro Estación Central. Proviene de un barrio popular de Caracas, allí su papá trabaja en transporte, y su madre es ama de casa. La crisis económica que vive su país ha influido en su caso. Acá vende medias, gorras, calcetines en un paño, cuando es temporada de frío vende gorros, cada uno tiene un costo de 2000 pesos y maneja un capital de 15 mil. El comercio es una actividad complementaria de fin de semana, en el resto de los días trabaja limpiando vidrios, pintura y lavado en una empresa. Del dinero que gana, envía 80 mil pesos cada mes a Venezuela para su hija. Ella está bajo el cuidado de un familiar suyo, mientras su pareja se encuentra trabajando en Perú. Sin embargo, sus hermanos son profesionales egresados de universidad. En cambio, él con su pareja tuvieron una hija, este fue un factor que interrumpe su trayectoria escolar, para luego trabajar en el comercio. Su trayectoria se asemeja a un descenso de posición de clase, puesto que él tenía un estatus por su entorno familiar, podía seguir estudiando, pero al alejarse de sus padres y responsabilidad sobre su hija lo ha llevado a buscar trabajo.

Juan Manuel se dedica vender en un paño artesanías. Él es de Otavalo Ecuador, sus padres fallecieron cuando tenía 2 y 11 años, tanto, su madre después su papá. Sus papás de una comunidad cercana a la ciudad, al quedarse solos Juan Manuel se va a vivir a la casa de sus padres. Esto impulsa a Juan Manuel vender como ambulante en varias ciudades como Quito, Bogotá y Cali (Colombia), en dos ocasiones emigra a Cali. Primero trabaja como empleado de un negocio; segundo, es el mismo quien se dedica a vender. Luego retorna a Otavalo donde trabaja de ayudante de construcción, atiende locales, restaurantes, hasta línea telefónica. Esa vez, en la construcción le pagaban 40 dólares semanales. En locales le pagaban un poco más, es decir, total al mes recibía 120 dólares, dice que esto solo era para comer. La economía ecuatoriana recién se había dolarizado, es decir, el dólar pasa a ser la moneda oficial. Esto fue entre el 2001 y 2002 cuando Juan Manuel estuvo trabajando de manera eventual.

Después de vivir en Otavalo trabajando en empleos temporales emigra a Chile con algunos amigos, que conocían de la oportunidad laboral que representaba este país para



extranjeros. Al respecto dice, “los amigos que habían venido antes”. El viaje que realiza hacia Chile es por tierra, llega hasta Iquique donde trabaja como ayudante en la construcción. Al respecto dice lo siguiente, “... En Iquique trabajé en la construcción, busqué, así de ayudante...”. J. Manuel, (comunicación personal, 16 de septiembre, de 2019). Dice que había cualquier cantidad de trabajo, fue fácil encontrar, tuvo que elegir por la proximidad con la pieza que había arrendado, que estaba cerca de su trabajo. Dice que ganaba por día 9 mil pesos en construcción. En Iquique comienza a vender como ambulante. El dinero que le ha servido para comprarse, por ejemplo, Laptop, Televisor, y Ropa.

Ahora Juan Manuel tiene su esposa y dos hijos, dice, que a ella es de Otavalo, Ecuador, cuando vivía en Iquique mandaba dinero a Ecuador a ella, ahora viven en Santiago con dos hijos. Dice que su objetivo es retornar a Ecuador, por eso señala que tiene que trabajar hasta el año siguiente. Al respecto dice, “tengo que trabajar hasta el año, y quiero retornar a Ecuador hasta el año, quiero desestresarme, y empecé vendiendo en Iquique, de ahí fue que me vine para acá. En Iquique compraba en la Zofri” (Manuel, 2019). En esa ciudad vendía en la calle Tarapacá, y Cabancha en la costanera. Ahora Juan Manuel vende como ambulante amarres de cabello para dama, el costo de cada uno es de mil pesos, dice, que esto no representa mucho ingreso, aunque está recuperando, ya que vendía por el centro de la ciudad, ahí ha tenido problemas porque los carabineros le han decomisado mercadería. Ahora vende al frente en la puerta de la Universidad Santiago de Chile.

La trayectoria escolar de Juan Manuel es primaria, de ahí no ha vuelto a estudiar, el tiempo de su juventud como también adulta lo ha dedicado al negocio y en trabajos informales. Como trabajador informal siempre tuvo ingresos bajos, lo que ha sido un factor para salir a vender en la calle, puesto que este es independiente y depende de él el tiempo de estar con el negocio. Juan Manuel tiene su esposa, además de los dos hijos, ella también vende como informal con otro negocio, el estar en pareja para él significa una ayuda importante. Actualmente las cosas que vende tienen un costo de mil pesos, él los compra a 500 pesos, dice, que este negocio le ha permitido comprarse artículos de uso para el hogar. E contexto de donde proviene es de una condición social precaria, donde pierde a sus padres desde niño, solo con su trabajo logra escalar y contar con una familia con quien vive. Entonteces posee una trayectoria inestable; sin embargo, en Chile se consolida como comerciante y también esto le permite sostener a su familia nuclear.

Maritza es una comerciante de 29 años, nacida Sinsicap, un pueblo rural del Trujillo, Perú. Ahora vende jugos de naranja en un carro móvil, en la puerta central de la Universidad



Santiago de Chile, Avenida Alameda. Sus padres son del área rural, ella ha vivido en su pueblo hasta los 20 años, aunque desde los 16 comienza a vender productos agrícolas haciendo viajes a la ciudad de Trujillo³, después se va a vivir definitivamente a esa ciudad por seis años, donde trabaja un año y medio en un negocio de venta de madeja de lana y del cual recibe un sueldo de 550 soles. Su jornada era de las siete a ocho de la noche, aunque dice que fue matador, le exigía mucho esfuerzo. Después, se cambia y trabaja en un taller de confección, se dedicaba a cortar tela, vendía al por mayores pantalones, casacas, poleras. En ese trabajo le pagaban 250 soles por semana, de ahí renuncia ya que no quería seguir. Y se viene por primera vez a Chile, porque acá estaba su tío, fue él quien le invito a venir de vacaciones, quien trabajaba en Santiago en la construcción, sin embargo, Maritza después de 15 días consigue un empleo en una casa.

Su labor era cuidar a una persona mayor y a un niño. Sus labores se extendían también a cocinar, y hacer limpieza. Dice que la cocina le enseñó la dueña de casa. En el trabajo no tuvo problemas con los patrones, dice, que le trataban bien. Tenía un ingreso de 350 mil pesos, esto le alcanzaba para vivir, porque trabajaba cama adentro, dice que desayunaba, comía, todo en la casa. En ese trabajo estuvo 11 meses. Después retorna a Perú de vacaciones, por un mes, y nuevamente emigra a Argentina, Buenos Aires, donde trabaja en costura por seis meses, para conseguir ese empleo ha sido clave su amiga quien le avisa del nuevo empleo. Al mes ganaba 800 mil pesos. Dice que en ese trabajo el trataban bien, trabajaba de las ocho a las siete de la noche, si trabajaba horas extras le significaba un ingreso adicional. Después, se viene a Santiago de Chile. Dice que no se pudo acostumbrar al clima de Buenos Aires, ese fue el motivo de haberse venido a Chile.

Acá en Santiago trabajaba en casa de chinos. En los cuales estuvo 6 meses, cuidaba a un niño y limpiaba la casa, a cambio recibía una remuneración de 400 mil pesos al mes. De ese sueldo 60 mil pesos le descontaban, asimismo tenía que pagar arriendo y compartían con otra persona. Sobre el motivo de su alejamiento del empleo, dice, que no le gustaba que le descuenten, por ello estuvo 6 meses trabajando. Después, se viene a vender jugos de naranja. Al respecto dice: "Acá ha aprendido a vender jugos de naranja" M. Beltrán, (comunicación personal, 25 de septiembre de 2019), dice que aprendió mirando. Al día vende entre 40 a 50 mil pesos como máximo, mínimo 25 a 30 mil pesos. De ello la ganancia es el 50 por ciento.

Su trabajo comienza temprano, se levanta a las seis de la mañana, va a comprar naranja, sale a vender a las siete de la mañana y vende hasta las cuatro y cinco de la tarde. Todos los días vende jugos de naranja. De lo que gana, cada mes deposita a su cuenta personal



que tiene en Perú. Con relación a su vínculo familiar, dice, que sus hermanos no tienen tiempo para hacerle el favor de recibir sus ahorros, aunque igual mantiene confianza con ellos.

Ronny es de Santiago de Chile, estudiante de Agronomía de la Universidad del Humanismo Cristiano, tiene 26 años. En la Universidad tiene beca de gratuidad, lo que le permite estudiar sin preocuparse de estar pagando la colegiatura. Combina su estudio, con la imprenta y comercio ambulante que vende libros cerca al Metro Los Héroes, sector centro de la comuna de Santiago. Los textos consiguen en digital, para luego imprimirlos y encuaderna en formato libro. Él éxito de su negocio consiste en vender libros piratas sobre autores mundialmente reconocidos en ciencias sociales y filosofía; a diferencia, los textos originales en el mercado formal tienen un costo mayor a los 15 mil pesos. Sobre el negocio de libros dice lo siguiente:

Bueno, toda mi familia es comerciante ambulante, antes vendía Pipa, artesanía, orfebrería, y me dedico a los libros hace dos años. Él tenía la idea, yo tenía los títulos, las ganas y empezamos po. La idea partió bien, primero empezamos de la nada, a puro ensayo y error, después de a poco nos compramos la guillotina, una impresora, nos ganamos un fondo, ahora estamos arrendando un taller en Mata, todo así, de comercio ambulante. R. López, (comunicación personal, 4 de octubre de 2019).

Ronny a diferencia de otros es de Santiago, digamos que proviene de un sector popular, donde el comercio ha sido el medio de subsistencia del entorno familiar. Lo cual le significó medios suficientes para estudiar la primaria y secundaria en colegios públicos, luego, ingresa a la Universidad Alberto Hurtado a estudiar Ciencia Política, pero, hubo conflictos en el que estuvo involucrado, lo cual termina en su expulsión, al respecto señala.

Llegué hasta tercer año la movilización estudiantil se nos quemó la U. Cargó con los responsables de cada carrera, y en eso estaba yo, de ahí después me metí en Agronomía, y estudiando Agronomía, me metí con el tema de los libros, y bien po, en realidad me da para no solo para mantenerse, igual para proyectarse, ahora tenemos un taller queremos sacar patente y plata va bien (López, 2019)

Entonces, él junto a su amigo tienen una imprenta donde hacen el trabajo de piratería de libros. Por tratarse de libros de ciencias sociales vende en una zona universitaria como es Metro los Héroes que está en avenida Alameda. Sobre el negocio dice lo siguiente.

Semanalmente hemos estado invirtiendo 150 lucas, como 200 lucas, tratamos de hacer millón de pesos, con la inversión de 200 luchas tratan de ganar millón de pesos. Y somos



tres, ... (esa ganancia) lo distribuyen entre los tres, a veces más o menos, y así nos vamos moviendo (López, 2019)

Por tanto, no solo vende en un lugar, sino cambia de acuerdo a los días, los días martes, miércoles hasta jueves está en metro Los Héroes, los sábados vende al frente de la Universidad Católica, en plena Alameda. En su caso se advierte un dominio del territorio como estrategia donde se vende más. El capital económico que logra ahorra le avizora un futuro económicamente exitoso. A ello se suma, los estudios que está cursando como una garantía que le va a permitir conseguir un empleo de calidad. Al respecto dice lo siguiente.

En realidad, yo quiero dedicarme a la agronomía, pero mi amigo, ... en realidad hacemos buenos equipos con mi amigo con los libros claro, quiero terminar primero la carrera, ahí ver qué pasa. Porque somos ambiciosos en la realidad, yo me proyecto a largo plazo, no sé, me gustaría hacer plantaciones de cáñamo para hacer papel ecológico, maíz, que se está haciendo ya en Chile, y para eso se necesita la máquina, hace el papel y el procedimiento. Y Con mi amigo apostamos a eso, queremos hacer hasta nuestro propio papel, juntar la agronomía con esto, libros (López, 2019)

A diferencia de los otros, él encuentra otra oportunidad cuando termine su carrera profesional. El escenario donde se mueve es distinto con relación a los otros, el haber estudiado ciencia política le da la oportunidad de conocer bien los autores que ahora se leen en ciencias sociales y filosofía en el mercado bibliográfico. Entonces, son de esos los que imprime como libros y los vende a precios bajos, cada uno cuesta 3 mil a seis pesos.

Discusión

La literatura sobre el comercio informal en Santiago de Chile (PREALC, OIT, 1988; Tokman, 2004, López, 2003; Marquez, 2004; Palacios, 2011, 2016; Contreras, 2016) señalan que el comercio es una actividad de sobrevivencia y operan en la ilegalidad. Palacios, 2011, dice, que algunos ganan buen dinero del comercio en la calle y con base al excedente que obtienen construyen sus casas, no todos sobreviven. Por otro, en todos los trabajos se habla del comercio como una actividad. Por otro, Contreras, 2016, se refiere a los inmigrantes que se dedican al comercio informal y también cuentan un empleo a contrato. Dicen que son objetos de racismo por parte de los chilenos.

Con relación a los resultados del trabajo de campo, sí, es una actividad ocupacional de los más segregados socialmente, inmigrantes que incluso no tienen residencia legal, o están esperando, mientras tanto salen a vender, o están en algún tipo de empleo informal, pero los fines de semana, sábados o domingos salen a vender llevando en un paño mercadería



que no supera los 30 mil pesos. En el rubro se advierte a mujeres que provienen de Venezuela, incluso cuentan con alguna profesión. Este es el caso de José, venezolano que de lunes a viernes trabaja en un empleo de construcción, pero los fines de semana vende medias, calcetines en un paño por la Alameda. En cambio, en otros casos, es evidente que es una actividad de sobrevivencia, acá pesa mucho que el comerciante permanezca o siga vigente.

Con relación a la trayectoria social, condice con el tema del comercio en el sentido, de que este negocio en Chile para los que provienen de condiciones precarias significa una oportunidad para salir y mejorar su vida. Es decir, por sus propios medios cambian el efecto del origen social con el destino. El tránsito por diferentes empleos desde joven les impulsa salir de sus hogares y emigrar a otro país. En este caso, si pesa el origen social en los inmigrantes que provienen de condiciones económicamente pobres y sin conocimiento de sus derechos; sin embargo, con base a diferentes empleos, donde valoran el sacrificio modifican positivamente la determinación del origen social respecto al destino de la trayectoria.

Conclusiones y reflexiones finales

La trayectoria social y comercial en el caso de Santiago de Chile y El Alto, Bolivia. Para el presente artículo, por el estado de la investigación, se presenta solo los resultados preliminares de los casos en Santiago de Chile. De los cuales en dos casos se verifica que sus trayectorias fueron mejorando con base a empleos informales que soportaron empleos precarios, tanto en jornadas extensas de trabajo, como también, la baja remuneración que recibían, asimismo, sin ningún tipo de regulación sobre sus derechos, suman factores que desmotiva a este sector seguir buscando trabajo. En ese sentido prefieren el comercio de la calle como una actividad libre, independiente, autónomo, la decisión depende del mismo comerciante, esta figura cambia con relación a los comercios formales, puesto que estos pagan impuestos, patente, lo que les obliga asistir a sus lugares de venta todos los días. Tienen el mismo razonamiento los ambulantes o informales, pero no tiene la misma presión que los que tienen negocios formales.

Notas

¹De este número la mayoría de las entrevistas fueron grabadas en total 31, mientras el resto de 17 entrevistados se realizaron en formato de notas de campo, es decir, se escribió en un cuaderno las notas de campo.



²En Chile, el comercio popular o informal, una luca es una frase que se refiere al valor monetario de 1000 pesos chilenos.

³Trujillo es la capital del departamento de Trujillo que se encuentra en la parte norte del Perú.

Bibliografía

Alba Vega, et., al., (2015). La globalización desde abajo, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica

Alarcón, S. (2013). Piratas en la aldea global. Ciudad de México, Universidad Iberoamericana, En su tesis doctoral

Alarcón, S. (2008). El tianguis global. Ciudad de México, Universidad Iberoamericana.

Busso, M. (2011). Las ferias comerciales: también un espacio de trabajo y socialización: Aportes para su estudio. En Trabajo y Sociedad, Sociología del Trabajo, CONICET No. 16 vol. XV, verano 2011. ISSN 1514-6871

Bourdieu, (1998). La Distinción, Criterios y bases sociales del gusto, Madrid, Taurus humanidades.

Escobar de P. y Guaygua, G. (2008). Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia, Buenos Aires, CLACSO.

Canales C. Danilo. (2017). Comercio informal urbano en Chile neoliberal: el caso de los vendedores ambulantes en el transporte público (Santiago, 1990-2017), Autonomía, resistencia y continuidad histórica de una “economía popular de la calle”. Santiago, Universidad de Chile, Facultad de Filosofía y Humanidades, Departamento de Ciencias Históricas.

Calderón, R. P., (2004). Algunas consideraciones sobre el comercio informal en la Ciudad de México. Revista Gestión y estrategia, (25), 88-96.

De Soto, Hernando, (1987). El Otro Sendero, La Revolución Informal. Bogotá, Editorial Oveja Negra.

Díaz, M. Gustavo. (2015). El comercio informal como una forma de crecimiento económico para las familias de escasos recursos en la ciudad de El Alto (Estudio de caso-Feria 16 de Julio)” La Paz, Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Sociología, tesis inédita de licenciatura.

Llanque y Villca, (2012). Qamiris aymaras. Desplazamiento e inclusión de élites andinas en la ciudad de Oruro. La Paz, Programa de Investigación Estratégica para Bolivia PIEB

Leon, et., al., (2003). Mercado Kantuta, ¿un mercado campesino?, La Paz, Programa de Investigación Estratégica para Bolivia, PIEB.



Muller Juliane, (2017). La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal. La Paz, Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico, Universidad Católica Boliviana.

Olivo P. M. Ángel, (2010). Vendedores ambulantes en el centro histórico de la Ciudad de México. Estigmas y aprendizaje en su ocupación. Ciudad de México. Universidad Autónoma Metropolitana

PREALC. (1988). Sobrevivir en la calle: Comercio ambulante en Santiago. Santiago: OIT.

Pereira, et., al., (2009). Para escuchar las voces de la calle: el comercio en vía pública en La Paz”.

Rea Campos (2015). Cuando la otredad se iguala, racismo y cambio estructural en Oruro-Bolivia, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica

Taylor, S.J. & Bogdan. (2000). Introducción a los métodos cualitativos de investigación, Barcelona, Paidós.

Tassi, Nico, et., al. (2013). Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia. La Paz, Programa de Investigación Estratégica para Bolivia (PIEB)