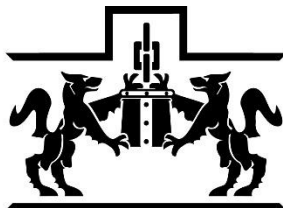


UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial por Decreto Presidencial
Del 3 de abril de 1981



LA VERDAD
NOS HARÁ LIBRES

**UNIVERSIDAD
IBEROAMERICANA**

CIUDAD DE MÉXICO ®

“TRAYECTORIA SOCIAL DE JÓVENES COMERCIANTES INFORMALES EN SANTIAGO DE CHILE Y EL ALTO BOLIVIA”

TESIS

Que para obtener el grado de

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS

P r e s e n t a

HÉCTOR LUNA ACEVEDO

DIRECTOR: DR., RICARDO VELÁZQUEZ LEYER.

Lectores: DR., JUAN PABLO VÁZQUEZ GUTIÉRREZ

DR., DAVID VELASCO YÁÑEZ, SJ.

CDMX, 2021

ÍNDICE

<i>AGRADECIMIENTOS</i>	6
<i>DEDICATORIA</i>	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN GENERAL	11
CAPÍTULO II. COMPONENTES DE LA TEORÍA TRAYECTORIA SOCIAL.....	22
2.1. Antecedentes teóricos de la trayectoria social.....	22
2.1. Perspectiva de trayectoria de clase desde Pierre Bourdieu.....	27
2.1.1.Campo	28
2.1.2.Habitus.....	30
2.1.3.Trayectoria social.....	32
2.1.4.El enfoque de clase y espacio social.....	34
2.1.5.Capital y tipos de capital.....	37
2.1.5.1. Capital social	38
2.1.5.2. Capital cultural	41
2.1.5.3. Capital económico.....	44
2.1.5.4. Capital simbólico.....	44
2.2. Jóvenes, una categoría social vigente.....	46
CAPÍTULO III. LECTURA CONTEMPORÁNEA DEL COMERCIO INFORMAL.....	52
3.1. Una aproximación conceptual al comercio informal	52
3.2. Comercio Informal en América Latina	58
3.3. Comercio informal en Bolivia.....	67
3.4. Comercio informal en Chile	84
CAPÍTULO IV. CONTEXTOS DEL ÁREA DE ESTUDIO.....	92

4.1. Características de la ciudad de El Alto (Bolivia).....	92
4.2. Descripción del área de estudio en Santiago de Chile.....	102
CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	112
5.1. Problema de investigación.....	112
5.1.1. Pregunta central	115
5.1.2. Preguntas específicas.....	115
5.1.3. Objetivo central.....	115
5.1.4. Objetivos específicos	115
5.2. Estrategia metodológica de investigación	116
5.2.1. Justificación de la estrategia metodológica comparativa.....	116
5.2.2. Justificación de los casos de estudio	120
5.2.3. Delimitación espacial	122
5.2.4. Historia de vida	123
5.2.5. Técnicas de análisis de datos	130
CAPÍTULO VI. ESTRUCTURA DEL CAMPO COMERCIO INFORMAL	136
6.1. Características de los asentamientos del comercio de la calle	136
6.1.1. Criterios de ubicación en el espacio público en Santiago	136
6.1.2. Dificultades para vender en la calle en Santiago de Chile.....	139
6.1.3. Criterios de ubicación en el espacio público en El Alto	143
6.1.4. Dificultades para vender en la calle en El Alto.....	149
6.2. Características sociales de jóvenes comerciantes	151
6.2.1. Origen social de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile.	151
6.2.2. La religión de los jóvenes comerciantes en Santiago.....	157
6.2.3. Origen social de jóvenes comerciantes en El Alto, Bolivia.	162
6.2.4. La religión de los jóvenes comerciantes en El Alto.....	168

CAPÍTULO VII: ESTRATEGIAS PARA UNA TRAYECTORIA ASCENDENTE	173
7.1. Ascenso del capital social del comerciante	174
7.1.1. Colaboración entre amigos en el comercio en Santiago	175
7.1.2. Colaboración entre amigos en el comercio en El Alto	181
7.1.3. El rol de paisanos y familiares de comerciantes en Santiago	190
7.1.4. El rol de paisanos y familiares de comerciantes en El Alto	196
7.2. Ascenso del capital económico del comerciante	202
Santiago de Chile	203
7.2.1. La acumulación de bienes activos con base al comercio	203
7.2.2. Acumulación de bienes inmuebles y herramientas de trabajo	206
7.2.3. Simultaneidad ocupacional	211
7.2.4. Conocimiento incorporado en jóvenes comerciantes	214
7.2.5. Inversión en el comercio ambulante	219
7.2.6. La jornada de trabajo del comercio de la calle	226
7.2.7. Del trabajo agrícola al comercio de la calle	228
Ciudad de El Alto, Bolivia	231
7.3.1. La acumulación de bienes activos	231
7.3.2. Del colegio al comercio ambulante	234
7.3.3. De la universidad al comercio ambulante	238
7.3.4. La génesis del habitus comerciante	241
7.3.5. Del empleo al comercio ambulante	249
7.3.6. Inversión y formas de subsistencia	252
7.3.7. El sueño por una casa	262
7.4. Ascenso del capital cultural del comerciante	264
7.4.1. Reconversión del capital económico en capital cultural	265

7.4.2. Beneficios del comercio en la formación escolar	276
7.4.3. Consumo cultural por las herramientas digitales.....	283
7.4.4. Capital cultural incorporado, destrezas y habilidades	291
7.4.5. Ocupación laboral simultánea.....	299
7.4.6. El gusto por la música, baile y deporte	306
CAPÍTULO VIII: FACTORES DE UNA TRAYECTORIA SOCIAL DESCENDENTE	314
8.1. Descenso del capital social del comerciante	314
8.1.1. Reducir la vida social	314
8.1.2. Desconfianza en el comercio de la calle.....	317
8.2. Descenso del capital económico del comerciante.....	319
8.2.1. Empleos de poca remuneración.....	319
8.2.2. Crisis familiar como factor de inserción al comercio.....	322
8.2.3. Las limitaciones del comercio de la calle.....	325
8.3. Descenso del capital cultural del comerciante	335
8.3.1. Trayectoria escolar interrumpida	335
8.3.2. Escaso consumo cultural.....	344
CAPÍTULO IX. LA DISCUSIÓN SOBRE JÓVENES COMERCIANTES	347
9.1. El comercio, una oportunidad laboral para jóvenes en Chile.....	347
9.1. El comercio, una opción laboral para jóvenes en Bolivia.	353
CONCLUSIONES	356
BIBLIOGRAFÍA	370
ANEXO 1: GUÍA DE PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	379

AGRADECIMIENTOS

En principio agradezco a la Universidad Iberoamericana (UIA) de Ciudad de México por haberme recibido y formado en el programa de Doctorado en Ciencias Sociales y Políticas.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología CONACYT de México por la Beca que me concedió durante los cuatro años del programa de doctorado. Además, por el apoyo brindado para la Estancia de Investigación durante seis meses de agosto 2019 a enero 2020 en el Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

También agradezco al Asesor de tesis, Dr. Ricardo Velázquez Leyer, por las observaciones y sugerencias durante el desarrollo de la tesis. También a los lectores: Dr. Juan Pablo Vázquez Gutiérrez y al Dr. David Velasco Yáñez, SJ., a cada uno, por las observaciones, correcciones que vertieron a la tesis. En este proceso también ha sido importante los comentarios de la Dra. Sandra Alarcón Gonzáles y sus estudios sobre la temática.

También va mi agradecimiento a mis compañeras y compañeros de clase: Laura, Eder, Yissel, Christian, Brenda, Lissette, Adriana, Geovana, y Juan Carlos, con quienes compartí las aulas durante la colegiatura del programa.

Asimismo, a los profesores del Departamento de Ciencias Sociales de la UIA, de quienes recibí las reflexiones teóricas y metodológicas que contribuyeron en mi formación. A la biblioteca Francisco Xavier Clavijero por cobijarme en sus ambientes para realizar lecturas de textos.

En Chile quiero agradecer al Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica, en especial al Co tutor, Dr. Andrés Biehl Lundberg por sus observaciones y sugerencias a los contenidos de la teoría y metodología de mis avances de

investigación; también a los profesores del mismo instituto que me han recibido brindándome la comodidad necesaria para el trabajo investigativo y el trabajo de campo realizado en las comunas de Santiago y Estación Central.

En Bolivia quiero agradecer al Dr. Oscar Vargas del Carpio, profesor de sociología de la UMSA y a la Dra. Pascale Absi, antropóloga (Francia) quienes gentilmente recomendaron mi postulación al Programa de Doctorado de la UIA.

Finalmente, quiero recordar que en esta experiencia académica han sucedido hechos que influyeron en la dinámica y motivación de la investigación; agradezco por ver, sentir, esos procesos que me enseñaron a comprender la realidad que viven muchas personas; por ejemplo, el Sismo del 19 de septiembre de 2017 en Ciudad de México, las protestas sociales por mejores derechos desde el 18 de octubre en Santiago de Chile y finalmente estando en Bolivia he sentido los efectos sociales de la pandemia que ha incidido en una reflexión sobre el valor y significado de la vida.

DEDICATORIA

Dedico esta investigación en primer lugar a mis padres Paulino Luna Mollo y Elva Acevedo Canqui por su comprensión de estar fuera de Bolivia, donde, han sentido mi ausencia. También a cada uno de mis hermanos: Ismael, Leónidas, Luis, Adhemar y Boris que me han acompañado con sus pensamientos e ilusiones que encontraron en mí. Y, sobre todo, a mi hermano Boris con quien compartí en México momentos gratos conociendo ese maravilloso país.

Por otro, dedico este trabajo a los jóvenes que dedican su tiempo al comercio de la calle; de ellos aprendí el valor con que se debe enfrentar los desafíos laborales, y sin la ayuda de nadie, y la responsabilidad de trabajar por la familia en contextos adversos.

RESUMEN

El comercio de la calle es una ocupación de los jóvenes migrantes y locales en Santiago de Chile, y en El Alto (Bolivia), países que se diferencian por su nivel de desarrollo, Chile tiene 252 mil de millones USD de Producto Interno Bruto, y un PIB per cápita de 13.231 USD; por debajo de esos indicadores está Bolivia con un Producto Interno Bruto PIB de 36.69 Millones USD y el PIB per cápita de 3.143 USD. En estos dos países el comercio de la calle es una realidad social por diferentes factores. Lo cual ha motivado a realizar el estudio: **Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales de la ciudad de Santiago de Chile y El Alto Bolivia**. Los componentes son: jóvenes que comprenden edades entre 18 a 30 años, y los lugares del trabajo de campo fueron: comunas de Estación Central y Santiago (Chile) y el casco urbano de la Ceja de El Alto (Bolivia).

Por otro, se plantea la categoría de: trayectoria social para comprender las estrategias de ascenso social, y clase que experimenta la sociedad contemporánea, donde, las relaciones laborales de dependencia se precarizan y por consecuencia surge el empleo por cuenta propia, pero sin ninguna protección social, que, en Chile se visualiza como consecuencia de la desigualdad social que afecta a la población más pobre, que no puede pagar una universidad y no tienen acceso a un empleo formal, por ende trabajan vendiendo en la calle. Mientras en Bolivia, a partir de la nacionalización de las empresas estratégica habido crecimiento de la economía, pero esos indicadores tienen poco efecto en políticas laborales. Ante ese panorama, los jóvenes se vuelcan a las calles a vender mercancías de bajo costo e inversión, y construyen sus trayectorias con base al comercio. Por tanto, la trayectoria social ayuda a comprender las estrategias de ascenso, descenso social de los jóvenes comerciantes en los contextos de estudio.

Finalmente, los jóvenes comerciantes definen sus trayectorias por acumular capital cultural incorporado e institucional; pero este último no es una generalidad, sino una excepción. En cambio, se destaca la experiencia laboral desde la infancia, y les ha enseñado a valorar el dinero que se obtiene con esfuerzo. En los jóvenes chilenos, a

pesar del estigma, el comercio es una ocupación complementaria, temporal, paralela y de última alternativa. Para los jóvenes bolivianos el comercio les permite construir una vida social familiar y de proyección en otros campos.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN GENERAL

La investigación *Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile y El Alto, Bolivia* contribuye principalmente a los estudios sobre el comercio informal, popular en América Latina y países desarrollados del primer mundo, donde el comercio de la calle no es solo un problema de la estructura socioeconómica de un país, sino que también está relacionado con la globalización del mercado y las estrategias de sobrevivencia y acumulación que crean los estratos populares y migrantes en el área urbana. En ese sentido, el comercio informal para el Estado aparece como un problema de ilegalidad, desempleo y migración transnacional, tomando en cuenta que este tipo de ocupaciones se incrementa en ciudades de América Latina. Por ello, la regulación del comercio de la calle por parte del Estado provoca el rechazo de sectores que no cuentan con un empleo formal y que por ese motivo se insertan en el comercio ambulante, minorista, mayorista. Empero, desde las ciencias sociales se refuta la posición institucional normativa que define a estas actividades como una economía informal y que cataloga a las unidades económicas que tributan, pagan patentes y derechos laborales como una economía formal.

Desde el punto de vista normativo, es válida la diferencia formal-informal, pero de acuerdo con las investigaciones sociales es un fenómeno complejo, porque los agentes que operan en la economía formal para obtener más rédito vulneran las fronteras legales al comercializar artefactos electrónicos incumpliendo normas tributarias (Alarcón, 2008). Los que internan mercadería a un país sin pagar impuestos y soslayando controles aduaneros se convierten en comerciantes informales. Estos hechos se evidencian en enclaves comerciales fronterizos; por ejemplo, entre Bolivia y Argentina, donde los bagayeros introducen mercadería por pasos ilegales (Tassi & Poma, 2020), lo propio sucede con el contrabando hormiga en la frontera de Bolivia con Chile, Chile-Perú, Brasil-Paraguay, México-Estados Unidos (Aguar G., 2015). Según la literatura, el concepto de comercio informal ha evolucionado en tres enfoques: primero, la diferencia sector formal-informal se define a partir de los derechos laborales que plantea la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (Hart, 1972) y tiene resonancia en América Latina en estudios que

analizan la crisis del empleo y los efectos sociales (Tokman E., 2004). Un subcomponente es el comercio de la calle, que surge por el desempleo, la cesantía laboral y la crisis económica (PREALC-OIT, 1988). Segundo, en la década de los noventa se discrepa la relación economía, comercio formal e informal por la conexión de los agentes de ambos sectores, que transitan de lo informal para luego vender mercancías a una empresa legalmente establecida, lo cual es una consecuencia de la expansión de las políticas neoliberales en América Latina. Tercero, en ese contexto, los agentes de los estratos populares de origen rural e indígena incursionan en las redes de comercio transnacional, lo que – para Carlos Alba Vega, Gustavo Lins Ribeiro y Gordon Mathews- significa el acceso de los sectores pobres a la globalización del mercado sin recibir colaboración de alguna política pública (Alba, et., Al., 2015)

Con relación a Chile, las políticas neoliberales se implementan durante la dictadura militar entre 1973 y 1990, primero con la transferencia de las empresas estatales al sector privado y al capital transnacional (Gárate, 2016) en un contexto donde se restringen los derechos políticos y civiles, se expande el comercio informal y ambulante (PREALC-OIT, 1988) y se incrementa más a partir de los noventa, en pleno auge de la economía de libre mercado. Así, el comercio de la calle se define como una estrategia de sobrevivencia de los sectores pobres, de bajos ingresos, desempleados, o que no tienen la opción de llegar a un empleo formal (PREALC-OIT, 1988; López, 2003; Márquez, 2004; Palaciós, 2011, 2016; Pérez, 2017; Gómez, 2017, 2019).

En la ciudad de Santiago, el comercio informal es una realidad social, económica y cultural por la presencia de venezolanos, peruanos, ecuatorianos, colombianos, haitianos, dominicanos, cubanos y bolivianos que emigran a ese país en busca de oportunidades laborales. Sobre el tema se encuentran las tesis (López, 2003; Canales, 2017; Márquez, 2004; Guzmán, 2015). Estas investigaciones se refieren al comercio de la calle como una estrategia de autoempleo de jubilados, cesantes, desempleados que venden mercancías nuevas, usadas y que se denominan

“cachureros” y “coleros” (Gómez, 2017), que són ambulantes que se instalan en el último puesto de la fila de comerciantes de las ferias libres. Cabe mencionar que en Chile – a diferencia de Bolivia- para vender en la calle se requiere de un permiso provisorio, autorizado por la municipalidad, además de pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Con la presente investigación se constata que los jóvenes comerciantes venden de manera libre en los barrios: Enrique Meiggs, Estación Central, por la Avenida Libertador Bernardo O’Higgins y paseo Puente del Centro Histórico. En estas vías se concentran extranjeros y chilenos que instalan sus negocios escondiéndose de los controles de la policía, dónde, los migrantes ocupan las aceras de las vías, de igual manera los chilenos que venden en distintos enclaves comerciales de la capital. En todo esto, los jóvenes son los que más se dedican al comercio de la calle.

Con relación a El Alto, Bolivia, los comerciantes constituyen un sector dominante en el espacio social urbano, si bien no existe un dato oficial del número de comerciantes, pero, según la Dirección Ferias y Mercados del municipio, en sus registros tiene 500 asociaciones de comerciantes, cada asociación cuenta con un número de afiliados; de este sector pagan 100 mil patentes, cada uno por realizar una actividad comercial¹. Como se indica más adelante el comercio informal constituye una estructura social, económica y política por convivir internamente en una lucha entre asociaciones, federaciones paralelas que defienden sus derechos para vender en la calle, y con ese propósito aceptan o rechazan las restricciones del municipio.

Los padres, abuelos de los jóvenes comerciantes emigraron en algún tiempo, del área rural a la ciudad de El Alto para trabajar en un empleo eventual o en otros y se han asociado para vender en la calle. Esto se evidencia en los comerciantes de puestos fijos, que ahora venden los hijos y nietos que aprovechan, heredan el negocio como un patrimonio familiar. Con la investigación se comprende la relación de los jóvenes

¹ Los comerciantes están inmersos en un campo de lucha con el transporte sindicalizado, fabriles y las juntas vecinales

entre 18 a 30 años con el comercio de la calle. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) el 60 por ciento de la población de El Alto es menor a 30 años, desde el punto de vista laboral explica por qué muchos jóvenes viven vendiendo en la calle. Las investigaciones sobre el tema se refieren el trabajo de los jóvenes en el comercio (Aparicio, 2014) y representan un sector subalterno del comercio minorista y mayorista. En esta actividad se emplean los jóvenes como vendedores de un local comercial, en tienda de ropa usada, de ayudantes de un negocio, etc., donde no tienen un contrato laboral, perciben una baja remuneración y excesiva carga de trabajo. Ante este panorama laboral los jóvenes prefieren vender en la calle como dueños de sus negocios, aunque ocupen la posición más baja de la estructura del comercio informal. Esta afirmación se visualiza en las relaciones de poder entre los comerciantes ambulantes sin afiliación orgánica, o incluso afiliado con los que tienen puestos fijos.

Por tanto, con la investigación se identifica a los jóvenes como agentes sociales que con base al comercio ascienden/descienden en la estructura de posiciones del campo comercio informal. Algunos tienen mejores condiciones económicas, apoyo familiar que les permite elegir una profesión, comprarse una movilidad y un bien inmueble. En ese contexto, en El Alto se identifican dos características: primero están los jóvenes que venden en la calle para sostener a una familia nuclear, para ellos lo importante es trabajar y ganar dinero de lo que se pueda, vendiendo, trabajando como ayudantes de albañil y se dedican todos los días a la venta combinando con un empleo eventual. Segundo, son los que trabajan para ellos solos, piensan a futuro en su bienestar personal. En estos casos el comercio es una actividad paralela a los estudios de colegio o universidad. Por tanto, los jóvenes tienen la capacidad de adecuarse a las condiciones que encuentran en la calle como un lugar de trabajo para comerciar; donde, muchas veces son insalubres, inseguros por los constantes robos que suceden, donde, se aglomeran los puestos fijos, ambulantes y transeúntes. Ante este panorama a los jóvenes les interesa ganar dinero que pensar en sus derechos laborales.

Con relación al marco teórico se asume la categoría de trayectoria social para comprender los cambios de posición social/de clase de jóvenes que se dedican al comercio. Por trayectoria se entiende como el tránsito por distintas posiciones de clase por el agente (Bourdieu, 1998), pero la trayectoria se comprende a partir de las disposiciones incorporadas en el agente como práctica, u objetivado en títulos escolares, distinciones, premios, etc., es lo que Bourdieu enfatiza en sus obras las categorías: habitus, capital y campo que son transversales en la sociología bourdiana. En esa perspectiva el comercio informal, popular posee una estructura social construido, pero internamente existe una jerarquía de posiciones de clase; donde, los agentes ocupan distintas posiciones del campo del comercio. Por ello, los comerciantes no se sitúan en una posición del campo por su voluntad, sino es por sus disposiciones objetivadas que lo manifiestan en la práctica social; además, el mismo campo del comercio informal estructura nuevos habitus. Al respecto Bourdieu dice:

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, pueden existir en estado incorporado, bajo la forma de disposiciones, o en estado objetivo, en los bienes, titulaciones (Bourdieu, 1998: 108)

Por tanto, los comerciantes (agentes sociales) se posiciona en el campo del comercio a partir del habitus de comerciante, del capital económico y cultural incorporado que los distingue de otros agentes del mismo campo. Una característica de los jóvenes es trabajar en empleos temporales, donde se manifiesta el capital cultural incorporado (Bourdieu, 1998; 1997; 2001) son las experiencias laborales que acumulan con el tiempo como un tipo de habitus, que se traduce en la experticia de un oficio. Esto significa el manejo y la capacidad de vender en la calle en un ambiente social adverso. Según Bourdieu el lenguaje también es un capital que le permite a un estudiante competir en el campo escolar (Bourdieu, 2008); el mismo capital poseen los comerciantes de origen social urbano, que les facilita desenvolverse cuando están en

otro país, o cuando venden una variedad de mercancía para un público que demanda artículos de moda.

El comercio de la calle es una estructura de posiciones de clase, por el cual transitan los comerciantes para alcanzar la posición más importante del campo; donde, comienzan ambulando, luego se vuelven comerciantes minoristas, y si acumulan más capital en mayoristas distribuidores de mercadería, siendo este último el anhelo de los jóvenes que piensan mantenerse en el comercio.

Los jóvenes comerciantes al ser dotados de un habitus significan que están preparados para vender en la calle, a esto se suma lo que acumulan en dinero, experiencia, conocen amigos, compran y leen libros, invierten sus recursos para cursar una licenciatura, etc. En suma, crean las condiciones objetivas para ascender de posición de clase en la estructura del comercio o en el espacio social. Por tanto, los cambios de las personas en la sociedad contemporánea no se miden por una sola variable, como plantea la teoría social marxista, al considerar la base económica, la que determina a la superestructura política, cultural e ideológica (Poulantzas, 2001) mientras para Bourdieu los agente ascienden/descienden en la estructura de posiciones por el consumo cultural, por los conocimientos que poseen acerca de un oficio, etc. Estos son parámetros de distinción de clase que posiciona al agente en un lugar del campo social. El campo según Bourdieu es un ámbito de relaciones de lucha entre agentes: "... al campo como campo de luchas, como campo de acción socialmente construido en el que los agentes dotados de recursos diferentes se enfrentan para conservar o transformar las correlaciones de fuerzas existentes" (Bourdieu, 2003: 67). Con este concepto nos ayuda a comprender el sistema de relaciones del comercio informal; es decir, los jóvenes comerciantes se mueven por distintas posiciones del campo, que también lo define en su texto *el oficio de científico* como un sistema de posiciones de las relaciones objetivas (Bourdieu, 2003) es decir, la relación social no consiste en una interacción de individuos, que por su mérito alcanzan un estatus, tal como lo considera el estructural funcionalismo (Parsons, 1977; Merton, 2002) más bien, las relaciones sociales están sujetas a las

disposiciones sociales del habitus del comerciante; es decir, el agente social ocupa una posición en el campo y espacio social por los conocimientos incorporados en el cuerpo, que moldea el pensamiento del agente; también por la capacidad de desenvolverse en un ámbito de trabajo sin dificultad. A esto se añade la estructura del capital que posee, en el caso de los jóvenes comerciantes predomina el capital económico y cultural incorporado.

Los motivos por los cuales se ha elegido los casos de estudio: jóvenes comerciantes en Santiago de Chile y en la ciudad de El Alto, primero por ser de dos países opuestos a nivel del desarrollo económico. En Chile predomina una economía de libre mercado², aunque ahora vive en proceso constituyente; sin embargo, el modelo económico proviene de la dictadura militar, que ha estructurado una economía controlada por el capital privado, transnacional, que progresivamente reduce su aparato productivo por las políticas de libre mercado, que apertura la internación de productos asiáticos al país. En el ámbito laboral se provoca una migración al empleo por cuenta propia y al comercio de la calle. A esto se suma la llegada de inmigrantes extranjeros que encuentra en la calle un lugar abierto para vender mercadería. Esa realidad se corrobora cuando se observa las calles abarrotadas por comerciantes de distintos orígenes sociales que provoca conflictos entre inmigrantes y chilenos por ocupar el espacio público. Un grupo predominante de esta actividad son los jóvenes que venden en un ambiente adverso. Por otra parte, la ciudad de El Alto Bolivia es una metrópoli donde predomina el comercio informal (Rojas, 2016) en la cual los jóvenes -como se reitera en la tesis- viven vendiendo en la calle. Desde el punto de vista empírico y considerando los contrastes del comercio en las dos ciudades, se estudia la trayectoria social de los jóvenes comerciantes.

Por tanto, en el desarrollo de la investigación hubo cambios de tipo conceptual, pero el grupo social de estudio: “jóvenes comerciantes de Santiago y El Alto” se mantuvo, por lo cual la pregunta central de la tesis es: ¿cuál es la relación del comercio informal

² En un país que tienen los mejores índices de desarrollo a nivel macroeconómico en la región con un Producto Interno Bruto de 282 mil millones de dólares y un Producto Interno Bruto Per cápita de 14.896 dólares americanos.

con la trayectoria social de jóvenes que trabajan vendiendo en la calle en Santiago de Chile y El Alto Bolivia?, como preguntas específicas se resumen en dos, ¿cuál es la estructura del campo comercio informal? ¿cómo los jóvenes con base al comercio informal cambian su capital cultural, social, económico y simbólico?; por otro, como objetivo central de la tesis es: explicar la relación del comercio informal en los cambios de la trayectoria social de los jóvenes que trabajan vendiendo en las calles de Santiago de Chile y El Alto Bolivia. Asimismo, los objetivos específicos se resumen en dos: describir la estructura del campo del comercio informal en Santiago de Chile y El Alto Bolivia. Y comprender el impacto del comercio informal en los cambios del capital social, cultural, económico y simbólico de los jóvenes comerciantes.

La metodología de investigación ha sido cualitativa, para ello se ha utilizado la herramienta de historias de vida en los dos contextos de estudio. Para cada uno se eligieron 8 casos de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile y 8 casos en El Alto. Los criterios de elección fueron por: convivir en una exclusión, por ser potenciales informantes del comercio de la calle y previamente se realizaron contactos, conversaciones con comerciantes que fueron delatando sus experiencias y ha servido para elegir los casos de estudio.

Contribución de la tesis.

Primero, la tesis contribuye al estudio del comercio de la calle como una actividad económica que emplea a los jóvenes de sectores de bajos ingresos, migrantes de otros países como ocurre en Chile. Por un lado, es una consecuencia de factores estructurales que atinge a la economía de un país. La excesiva regulación del comercio provoca en los sectores de bajos ingresos, que los jóvenes abandonen sus estudios por trabajo, se sienten obligados a buscar el sustento material vendiendo en la calle de manera ilegal. En cambio, en Bolivia el comercio de la calle es una actividad que está permitido por la legislación tributaria que autoriza instalar un negocio, siempre y cuando no sobrepase los 8 mil dólares americanos y un pago de patente de 4 a 10 dólares una sola vez al año. Si bien el comercio es una labor que se ejerce en la intemperie, los jóvenes se adecuan a este tipo ocupaciones, arriesgando un

trabajo sin derechos laborales y ni protección social. Pero como recompensa obtienen redito económico a corto plazo.

Segundo, se contribuye a los estudios sobre los jóvenes, para ellos es un trabajo autónomo, libre, independiente. Pero desde el concepto, lo joven o jóvenes es construido social e históricamente. Por los resultados de la investigación la palabra joven o jóvenes poco tiene que ver con una visión etaria de 18 a 25 o de 18 a 29 años; en la práctica al denotar un habitus de trabajo, actúan, toman decisiones igual a un adulto, conforman sus familias sin depender de nadie. Esto significa que los jóvenes del comercio constituyen una vida independiente, asumiendo el rol social de padres de familia, decidiendo sus prioridades laborales que les permite desenvolverse en el espacio social.

Lo joven o jóvenes es una categoría social que poco tiene que ver con la edad, aunque esto lo dicen varios autores (Reguillo, 2012), pero desde los agentes entrevistados la noción de joven o jóvenes pasa desapercibido; más bien, por su temprana vinculación al mundo laboral toman decisiones por sí mismos, esto les forma como personas maduras.

Estructura y contenido de la tesis

La presente tesis de investigación: “***Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en Chile y Bolivia***”, está dividido en 9 capítulos. Antes de ingresar al resumen de cada uno, la introducción constituye el primer capítulo. Pero a continuación se describen los contenidos de los siguientes capítulos:

Capítulo II Componentes de la teoría trayectoria social. En esta parte se define el concepto de trayectoria social con base a los componentes transversales de la teoría: habitus, capital, y campo de Pierre Bourdieu, donde los agentes recorren por distintas posiciones de clase en el espacio social.

Capítulo III Una lectura contemporánea del comercio informal. Se refiere a diferentes enfoques que definen el comercio informal desde América Latina, Chile y Bolivia. Primero están las teorías estructurales que diferencia lo formal/informal de la

economía a partir de criterios normativos institucionales que siguen vigentes hasta ahora. Segundo, esta perspectiva se cuestiona considerando la capacidad creativa de los agentes de hacer economía sin el apoyo del Estado.

Capítulo IV Contexto del área de estudio. Se describe aspectos demográficos, económicos, políticos e históricos en los dos casos de estudio: Santiago de Chile y El Alto Bolivia.

Capítulo V Metodología de la investigación. Se describe la metodología de investigación de enfoque cualitativo, sobre la que se ha realizado la investigación, por otro se justifica la herramienta de investigación de historia de vida.

Capítulo VI Estructura del campo comercio informal. Se describe la estructura de posiciones del campo comercio informal en Santiago de Chile y El Alto Bolivia. En ambos lugares de estudio existe un sistema de posiciones donde se ubican los jóvenes comerciantes, con las diferencias que amerita la estructuración del campo a partir de la regulación en Chile y la flexibilidad en el caso de Bolivia; en la cual los jóvenes no tienen el apoyo de una organización que defienda sus derechos de trabajo en la vía pública, mientras en Bolivia la regulación la ejercen los comerciantes asociados sobre los jóvenes ambulantes. En suma, los jóvenes comerciantes pertenecen a la posición social más baja del campo comercio informal.

Capítulo VII Estrategias para una trayectoria social ascendente. En este capítulo es básicamente la interpretación de lo que señalan los entrevistados bajo las categorías de habitus, capital y campo, donde, los comerciantes acumulan capital económico y capital cultural incorporado, lo cual tiene relación con el habitus, la experiencia de trabajo y la formación escolar como una estrategia de ascenso social.

Capítulo VIII Factores de una trayectoria social descendente. Se describe en este capítulo la interpretación de las entrevistas sobre los factores que los lleva a ocupar la posición más baja de la estructura del comercio de la calle. Una causa son las rupturas en el campo escolar, lo cual les restringe trabajar en empleos informales con baja remuneración.

Capítulo IX Discusión sobre jóvenes comerciantes. La discusión centra en dos ámbitos, uno, las estructuras de posiciones de clase en el comercio de la calle no solo dependen del excedente que produce esta actividad económica; sino, de la experiencia, del conocimiento incorporado en el cuerpo del agente, pero, que significa una manera de operar en la actividad comercial (habitus), de las aspiraciones que persigue el joven agente, donde, en su trayectoria combinan con otras ocupaciones a parte del comercio. Mientras la literatura sobre el tema enfatiza las redes de comercio de los estratos populares que, si bien es válida, pero, no visualizan el rol de algunos actores invisibles como los jóvenes.

Conclusión.

Consiste en una respuesta a las preguntas y objetivos de la investigación.

CAPÍTULO II. COMPONENTES DE LA TEORÍA TRAYECTORIA SOCIAL.

2.1. Antecedentes teóricos de la trayectoria social.

Las diferencias de clase, estrato de los individuos en la sociedad contemporánea ha promovido debates sobre la naturaleza de esos cambios sociales que fueron estudiadas desde dos enfoques clásicos. Uno desde la teoría estructural funcionalista que estudia los ascensos de estatus de individuos en la sociedad industrial; por ejemplo, de agricultor jornalero a propietario de una empresa productiva. La variable que determina esos cambios es la educación y la función que desempeña una persona en una institución (Sorokin, 1954; Parsons, 1977; Merton, 2002). Esta perspectiva destaca la meritocracia como factor de movilidad, donde, las personas escalan en la estructura social por sus logros en la educación, trabajo, que se recompensa con un reconocimiento, gratificación por parte de la sociedad; en ese sentido, para Sorokin la movilidad social, son: “las relaciones comprendidas en una transición del individuo u objeto social, de una capa social a la otra” (Sorokin, 1954: 279). En el lado de opuesto está la teoría de Carlos Marx, que concebía a la sociedad como un ámbito de lucha de clases, entre los propietarios de los medios de producción (capitalistas, terratenientes) frente a los obreros asalariados (Marx, 1973) que solo tienen su fuerza de trabajo. Esta matriz teórica ha promovido el desarrollo de otras investigaciones, desde donde se define el concepto de clase, estrato, movilidad social, a partir de una transformación de la morfología social en ámbitos (políticos, económicos, culturales, jurídicos) el avance de la tecnología acelera la formación de nuevas estructuras de clase en un contexto de expansión del capitalismo a nivel global (Giddens, 2003; 2004).

Desde el 2000 hasta ahora la sociedad contemporánea vive experiencias novedosas en cuanto a la migración transnacional de países periféricos hacia Europa y Estados Unidos; además, la expansión de la economía asiática hacia América Latina promueve nuevos escenarios de diferenciación social; donde, los estratos populares incursionan en la economía global en condiciones desiguales (Eisenstadt, 2018). Para comprender las diferencias que emergen en contextos sociales, culturales, económicos concretos como el fenómeno del comercio informal, es pertinente las

categorías que plantea el sociólogo Pierre Bourdieu³ (*habitus*, *capital*, *campo*) en esa perspectiva se consideran estudios que relacionan el *habitus* con la movilidad, pero están redefinidas desde contextos sociales de América Latina; es decir, los conceptos clásicos de la sociología sufren mutaciones a la luz de los cambios de la realidad social, por ello no deja de aparecer en algunos estudios que relacionan las categorías contemporáneas como el *habitus* de Bourdieu con el concepto de movilidad social.

Por ejemplo, en una investigación, Aedo Henríquez, (2014) en su trabajo *El habitus y la movilidad social*, problematiza ambas categorías, a partir de la correlación entre posición y disposición; es decir, si un agente social (persona con *habitus*) transitan de una clase A inferior a otra clase B superior, surgen problemas en cuanto al sistema de disposiciones sociales, porque el *habitus* que posee pertenece a la clase social de origen; si bien, el agente toma posición en la clase social de destino, pero su sistema de disposiciones no le permite operar con regularidad con los agentes de la clase social B. En ese marco define la movilidad social como: “un ascenso o descenso de los agentes dentro las posiciones del espacio social” (Aedo Henríquez, 2014: 60-61) las variables son los procesos de acumulación de capital y la movilidad social también es: “un proceso de cambio de posición transversal y vertical, el cual someterá a procesos problemáticos al sistema de disposiciones (Aedo Henríquez, 2014: 60-61). Es decir, los agentes en el espacio social transitan por distintas posiciones de clase, en esa trayectoria surgen problemas de *habitus* definida por Bourdieu como estructuras estructuradas y estructuras estructurantes.

La movilidad social como concepto sufre un cambio a partir de la estructura de relaciones sociales entre todas las propiedades de los agentes (Bourdieu, 2015; Aedo Henríquez, 2014). En este punto, los agentes hacen un salto estructural, transitan de una clase de menor prestigio a otra de mayor posición social, porque incrementan mayor volumen global de capital con lo que se distinguen en el espacio social. Es ahí

³ Antes de las teorías de Bourdieu en paralelo la sociología contemporánea expone a autores como Giddens (2003), con su trabajo teoría de la estructuración, dónde, los individuos o agentes son capaces de influir en los cambios de la estructura social, como también la estructura influye en ellos. Sin embargo, por las características del objeto de estudio, se asume como marco teórico las categorías bourdianas.

cuando surge el problema de la disposición, del habitus, ya que no les permite operar con regularidad igual que la clase social de destino. El ejemplo que menciona Henríquez, 2014, sobre los campesinos de Argelia que estudia Bourdieu, donde esta población en su espacio social definía el estatus con base al capital simbólico, mientras cuando emigran a la ciudad se convierten en subproletariados (Aedo Henríquez, 2014: 61) es decir, el problema que enfrentan los agentes es la de convivir en sincronía social con la población receptora; más aún, si las diferencias en la estructura social son etnolingüísticas.

La movilidad social es una categoría construida por la teoría social de la estratificación y estructural funcionalista, pero en un contexto actual surgen estudios que relaciona la movilidad social con la sociología de Pierre Bourdieu (Aedo Henríquez, 2014; Pla, 2017). Pero esta perspectiva tiene su fundamento teórico en Lorenzo Cachón, (2001) quien propone el concepto de trayectoria de clase, la fuente de esta teoría es la relación entre el estructural funcionalista y el concepto de clase de Marx. Esto deriva en el concepto de trayectoria de clase; donde, el agente transita por diferentes posiciones de clase en el espacio social, a ese proceso se denomina trayectoria social. Pero básicamente esta teoría es la que plantea Pierre Bourdieu, donde la posición social de clase del agente se define por el sistema de disposiciones del habitus y la posesión del volumen global de capital y de su estructura. Con relación Cachón (2001) dice:

Las trayectorias sociales son así trayectorias colectivas en el sentido de que esta determinación estructural se ejerce sobre la clase o fracción de clase en su conjunto y proporciona a la trayectoria una pendiente (orientación y sentido) determinada que la sitúa en aquel abanico de posibles sociales (Cachón, 2001: 545)

Siguiendo la teoría anterior, Jélica Lorena Pla (2017) estudia las Trayectorias de clase y percepciones temporales sobre la posición ocupada en la estructura social. En los cuales afirma que: “el origen social tiene efecto sobre el modo en el cual se

construyen dichas percepciones” (Pla, 2017: 1) es decir, su estudio focaliza casos de personas adultas que tienen auto percepción de su posición social; donde, identifica tres clases sociales: las que están mejor posicionadas, los sectores que experimentan movilidad intergeneracional y los trabajadores. La autopercepción, el sentido que tienen difieren entre las clases de arriba porque se auto perciben optimista; a diferencia de los sectores medios que se sienten inseguros, inciertos respecto a su futuro laboral; finalmente las clases trabajadoras, lo único que esperan es mantener su acceso a un trabajo seguro y a un consumo regular. En esta interpretación de trayectoria de clase, un factor de esa autopercepción es el habitus, que naturaliza las diferencias de clase entre los que tienen mejores condiciones de vida, con las clases medias y los trabajadores. Al respecto Lorena Pla (2017) dice: “el habitus contribuye entonces a naturalizar y legitimizar el mundo social del que es producto, y a formar un campo de posibilidades sobre lo que es posible pensar” (Lorena Pla, 2017: 12)

La relación del concepto de movilidad con la noción de trayectoria de Bourdieu es recurrente en el texto de Lorena Pla. Al respecto dice: “El concepto de trayectoria de clase nos permite comprender el espacio social en el cual la movilidad tiene lugar, no como puntos de partida y llegada, sino también configurando posesiones diferenciales (en tanto volumen y composición) de los distintos tipos de capital”(Lorena Pla, 2017: 3) por lo que se infiere del texto citado, la trayectoria de clase no es lineal, el origen social no determina en una sola dirección el destino de un agente, sino más bien, los agentes en el curso de la trayectoria están cambiando de posición social conforme a los cambios en el volumen global de capital.

En otro trabajo Lorena Pla, 2016, dice: “Supuestos epistémicos en el análisis de la movilidad social” se refiere a la trayectoria de clase como una propuesta teórica que se diferencia del enfoque homogenizante de movilidad social y a partir de la meritocracia individual en sociedades industriales. Sin embargo, para Lorena Pla la movilidad social puede definirse desde el concepto de clase, esto con el propósito de desenmascarar lo que el concepto funcionalista legitima la desigualdad social, en cambio desde el enfoque de trayectoria social significa una mirada relacional, no solo

es una cuestión de origen – destino, sino en el proceso de un ascenso social intervienen otros factores culturales, subjetivos que explican el trayecto de un agente en el espacio social. Al respecto dice:

En conjunción con estos elementos aparece un quinto factor, que complementa esta visión crítica. Si las relaciones origen-destino habían sido pensadas desde la idea de movilidad, ahora deben ser pensadas desde la idea de la trayectoria de clase. Si la movilidad era parte integrante de la estratificación social (funcionalista), las trayectorias sociales son parte de las clases sociales (mirada relacional, como ya dijimos) (Lorena Pla, 2016: 141)

Por tanto, el giro de la teoría estructural funcionalista a la teoría de la trayectoria social y de clase es por la forma en que se interpreta el ascenso/descenso de un individuo en la estructura social, donde la crítica consiste, en que la teoría de la movilidad propicia la meritocracia del individuo, el impacto de la estructura creando oportunidades sociales como factores de ascenso/descenso de estatus; sin embargo, esto para la teoría de trayectoria de clase (Bourdieu, 1998; Cachón, 2001) es deductivo y abstracto, obstruye un conocimiento objetivo de las ciencias sociales.

En conclusión, se identifican tres perspectivas. Primero, la teoría estructural funcionalista define la movilidad social como una influencia positiva de la estructura sobre los individuos que por su mérito logra un ascenso de estatus; en ese sentido, la meritocracia juega un rol importante en el logro de objetivos y metas personales, en la medida en que esas acciones se ajusten a las oportunidades que ofrece el sistema/estructura social. Segundo, esta perspectiva es una variación de la teoría clásica de movilidad social, donde, incorporan parámetros que configura un estrato social, donde, la movilidad social no solo depende del individuo; sino también tiene que ver con el impacto social, económico de la estructura en un periodo de tiempo, en ese marco se plantean los ascensos colectivos de grandes sectores sociales, lo que otros denominan la fluidez social; es decir, la educación, empleo/trabajo, la relación intra, intergeneracional son factores de ascenso de clase.

La tercera perspectiva es, la trayectoria de clase, donde, el uso de las categorías de Bourdieu es recurrente en investigaciones sobre los ascensos sociales de sectores emergentes en el área urbana. Estudios que abordan los cambios de clase a partir de las categorías de *habitus*, *capital*, *campo*, y el sistema de disposiciones sociales que permite a un agente posicionarse en un lugar del espacio social. En ese sentido, los individuos son agentes sociales que poseen *habitus* más el capital global, o un tipo de capital predominante, lo que significa que en sumatoria lo coloca al agente en una posición social dominante o si es en descenso de subordinación. Estas condiciones posibilitan el curso de la trayectoria del agente de una posición de clase A, a otra posición de clase B; pero, esta trayectoria no se define por la comparación entre la posición de origen con la posición social de destino del agente, sino se va dando por la configuración de: “posesiones diferenciales (en tanto volumen y composición) de los distintos tipos de capital” (Lorena Pla, 2017: 3) Por tanto, esta tercera perspectiva se desarrolla con mayor profundidad en los siguientes sub capítulos.

2.1. Perspectiva de trayectoria de clase desde Pierre Bourdieu

La trayectoria social contempla varios presupuestos teóricos de Pierre Bourdieu quién plantea una nueva sociología para entender las diferencias de clase. El lugar que ocupa una persona o grupo en la sociedad no se interpreta a partir de la meritocracia, o desde un impacto macro social. Bourdieu trabaja con mucha profundidad el concepto de *habitus*, *campo*, espacio social; en ese sentido, lo que define el ascenso de clase es el *habitus* y el sistema de disposiciones sociales que permite la relación entre agentes en un campo específico; es decir, el *habitus* como estructuras estructuradas y estructuras estructurantes más el capital son condiciones para que el agente suba de posición de clase en el espacio social: no solo tiene que ver con las metas personales que persigue un individuo o el simple reconocimiento a esas metas por la sociedad, sino tiene que ver con la historia social que está incorporada en el cuerpo y en la mente, significa que el agente reproduce una lógica de pensamiento desde el lugar en que se encuentra en el espacio social. En ese sentido, para la

presente investigación los agentes sociales son los jóvenes comerciantes informales en las comunas de Santiago de Chile y El Alto Bolivia.

Para ingresar a los componentes teóricos de la trayectoria social, es importante mencionar que el debate sobre clase social, estratificación desembocan en varias corrientes teóricas, donde, una de ellas es la que plantea Pierre Bourdieu con el concepto de espacio social, campo, capital y habitus, componente que explican la posición social del agente en la sociedad contemporánea.

2.1.1. Campo

La sociología de Bourdieu plantea una nueva teoría para estudiar las diferencias de clase en el espacio social, que traducido a otros autores significa sociedad, sistema social (Parsons, 1977) (Luhmann, 2014) o clase (Marx, 1973). En ese sentido, un subcomponente del espacio social es el campo, el campo entendido como un ámbito de relaciones fuerza entre agentes que disputan para alcanzar la posición más importante del campo. El campo puede ser educativo, económico, académico, cultural, político, artístico, etc., a diferencia, el espacio social es más amplio que engloba a varios campos. Bourdieu define el campo como un ámbito de relaciones de fuerza entre agentes que se disputan la posición más elevada del campo; en ese sentido son relaciones de lucha que entablan los agentes cuando están en disputa por el poder del campo. Para comprender la trayectoria social del agente es importante entender el campo y el tipo de campo en el que los agentes se disputan un tipo de capital o la posición social más importante del campo. Según Bourdieu y Wacquant.

El campo es escenario de relaciones de fuerza y de luchas encaminadas a transformarlas y, por consiguiente, el sitio de un cambio permanente. La coherencia que puede observar en un estado dado del campo (...) Todo campo constituye un espacio de juego potencialmente abierto cuyos límites son fronteras dinámicas, las cuales son objeto de luchas dentro del mismo campo.

Un campo es un juego que nadie inventó, pero que resulta mucho más fluido y complejo que todos los juegos que se puedan imaginar (Bourdieu y Wacquant, 1995: 69).

Una característica del campo es la autonomía que significa la vigencia de una frontera social, económica que alude al tipo de campo en que se entablan las relaciones de fuerza entre agentes sociales. Al respecto Bourdieu en *“el oficio del científico”*, dice: “Una de las características que más diferencian los campos es el grado de autonomía y, a partir de ahí, la fuerza y la forma del derecho de admisión y, a partir de ahí, la fuerza y la forma del derecho de admisión impuesto a los aspirantes a ingresar en él” (Bourdieu, 2003: 87) es decir, los agentes cuando entablan relaciones de fuerza en un campo, el mismo se circunscribe a las reglas de juego del campo, que significa que las relaciones de fuerza se enmarcan en las reglas del campo. Al respecto Bourdieu, en su texto *el sentido social del gusto*, dice: “El campo es como un juego, pero que no ha sido inventado por nadie, que ha emergido poco a poco, de manera muy lenta. Ese desarrollo histórico va acompañado por una acumulación de saberes, competencias, técnicas y procedimientos que lo hacen relativamente irreversibles” (Bourdieu, 2011: 38). Los agentes en el campo asumen posiciones sociales de acuerdo al habitus y al capital que poseen, desde esas condiciones objetivas entablan relaciones de fuerza.

Con relación al objeto de la investigación: trayectoria social de jóvenes comerciantes informales. El comercio informal para los casos de estudio: Santiago de Chile y El Alto (Bolivia) se define como un campo, donde, los agentes entablan relaciones de fuerza para alcanzar el poder del campo del comercio; sin embargo, esa disputa entre agentes sociales es desigual, ya que parten desde distintas posiciones de clase, con relación Bourdieu, dice: “... Un campo está integrado por un conjunto de relaciones históricas objetivas entre posiciones ancladas en ciertas formas de poder ...”(Bourdieu y Wacquant, 1994: 23) es decir, los agentes del campo comercio informal están posicionados en forma diferenciada por las condiciones objetivas que poseen; en ese sentido, los jóvenes comerciantes son agentes que más o menos

poseen condiciones objetivas similares, pero, con relación a otros agentes del mismo campo comercial están en desventaja, y en esas condiciones persisten en relaciones de fuerza, disputando alcanzar el poder económico del campo.

2.1.2. Habitus

Los agentes en el espacio social se distinguen por el sistema de disposiciones del habitus, que son estructuras estructurantes y estructuras estructuradas que se reproduce como práctica. Es decir, las diferencias sociales se definen por el habitus del agente, más el volumen global del capital que posee en un determinado campo. Por tanto, los agentes son portadores de un habitus que les posiciona en un lugar del campo y espacio social, a partir de esas condiciones objetivas se relacionan con otros agentes que ocupan otras posiciones diferenciadas en los mismos ámbitos. Por otra parte, el habitus no es un estado de situación de un momento, sino es lo que el agente arrastra en cuanto a su historia social incorporada en su cuerpo y mente. En ese sentido, Bourdieu en sus obras⁴ define el habitus como un sistema de disposiciones que opera en la práctica cuando los agentes entablan relaciones de fuerza en el campo económico, político, etc. Por tanto, los agentes sociales poseen un habitus que es distintivo en el espacio social. Al respecto Pierre Bourdieu en su obra *La Distinción, criterios y bases sociales del gusto* dice.

... el habitus integra en la unidad originariamente sintética de un principio generador el conjunto de los efectos de las determinaciones impuestas por las condiciones materiales de existencia (cuya eficacia está cada vez más subordinada al efecto de la acción de formación y de información previamente experimentada a medida que se avanza en el tiempo). El habitus es la clase incorporada (que incluye unas propiedades biológicas socialmente moldeadas, tales como el sexo o la edad) y, en todos los casos de desplazamiento inter o

⁴ Bourdieu, Pierre, (1998) *La Distinción, Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus; Bourdieu, P. (1997). *Razones Prácticas, sobre la teoría de la acción*. Barcelona, Anagrama; Bourdieu, P. (2003) *El oficio del científico. Ciencia de la ciencia y reflexividad*. Barcelona, Anagrama. Bourdieu, P. (2011) *El sentido social del gusto, elementos para una sociología de la cultura*. Buenos Aires, Siglo XXI editores. Bourdieu, P. (2015). *El sentido práctico*. Buenos Aires, Siglo XXI editores.

intra generacional, se distingue (en sus efectos) de la clase objetivada en un momento dado del tiempo (Bourdieu, 1998: 448 – 449)

La definición de habitus de Bourdieu se sintetiza en la intersección entre lo subjetivo y lo objetivo que se manifiesta en la práctica; en otros términos, el sistema de disposiciones es una característica del habitus. En el *Sentido práctico*, Bourdieu define el habitus en los siguientes términos:

Los condicionamientos asociados a una clase particular de condiciones de existencia producen *habitus*, sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas (Bourdieu, 2015: 86)

Es decir, el sistema de disposiciones es lo que genera la práctica en el agente, cuando entabla relaciones sociales con otros agentes; pero, la diferencia está, en que esas relaciones no se interpretan en sentido funcionalista, sino que las condiciones objetivas del agente traducido en sistemas de disposiciones, es la que funciona en una relación entre agentes, desde posiciones de clase diferenciadas en el espacio social. Al respecto Bourdieu en su texto, *Razones Prácticas* dice:

Los habitus son principios generadores de prácticas distintas y distintivas – lo que come el obrero y sobre todo su forma de comerlo, el deporte que practica y su manera de practicarlo, sus opiniones políticas y su manera de expresarlas difieren sistemáticamente de lo que consume o de las actividades correspondientes del empresario industrial (Bourdieu, 1997: 20)

Bourdieu en varios trabajos, artículos, entrevistas menciona al habitus como principio generador de la práctica; es decir, el habitus es el punto nodal de la distinción social del agente. En ese sentido, cabe comprender la teoría del habitus junto a otros conceptos centrales: capital, campo y práctica. Es decir, los agentes poseen un

habitus que lo manifiestan desde que poseen un determinado volumen global de capital en un campo determinado. En ese sentido, Bourdieu y Wacquant, dicen, en *Respuestas por una antropología reflexiva*: “La relación entre el habitus y el campo es, ante todo, una relación de condicionamiento: el campo estructura el habitus, que es producto de la incorporación de la necesidad inmanente de este campo o de un conjunto de campos más o menos concordantes” (Bourdieu y Wacquant, 1994: 87), es decir, el habitus como sistema de disposiciones se traduce en la práctica como acciones, que en sí, son producto de una historia social incorporada en el agente. Esta teoría nos lleva a comprender la trayectoria del agente social, en este caso, son los jóvenes comerciantes informales; es decir, estos agentes son portadores de un habitus desde el origen social de donde provienen, arrastran conocimientos prácticos, subjetivos que los ha llevado a vender en la calle. Sin embargo, para una comprensión amplia de la teoría de Bourdieu ahora definimos el concepto de trayectoria social.

2.1.3. Trayectoria social

La trayectoria es el recorrido del agente que por sus condiciones objetivas transita por distintas posiciones de clase en el espacio social; es decir, el agente al ser portador de un habitus por su sistema de disposiciones asciende a una posición de clase en el espacio social. Desde el planteamiento de Bourdieu, la trayectoria a diferencia de la teoría de la movilidad social, amplía teórica y metodológicamente comprender las diversas maneras en que los individuos (agentes) cambian de posición/estatus/prestigio en la sociedad. En ese sentido, la trayectoria social supera la teoría de la estratificación, movilidad de Parsons y de clase social de Carlos Marx; es decir, según Bourdieu los seres humanos están dotados de un conjunto de conocimientos prácticos, subjetivos, pensamientos que provienen desde el mismo origen del agente y le interesa observar, esos pensamientos socialmente incorporados en el agente que lo predispone a ocupar una posición de clase en el campo y espacio social; entonces, la transición por distintas posiciones en el espacio, campo es la trayectoria social (Bourdieu, 1998; Cachón, 2001).

En esa perspectiva se estudia la trayectoria de los jóvenes que trabajan en el comercio informal, como un recorrido a partir de las condiciones objetivas que se iniciaron en el mundo laboral, escolar de manera diferenciada respecto a otros agentes sociales. Si bien, se cuestiona desde Bourdieu la teoría de movilidad; sin embargo, se rescata lo que ha provocado la industrialización en países modernos. Con relación Lorenzo Cachón se refiere a Bertaux, sobre el cambio de clase en Francia: “de obrero cualificado a artesano; de obrero cualificado a pequeño comerciante; de obrero especialista a artesano y de empleado de comercio a pequeño comerciante” (Cachón, 2001: 517) la cita textual en sí, es para diferenciar de esa interpretación con la teoría de la trayectoria de Bourdieu, porque si bien se reconoce empíricamente los hechos en una sociedad industrial, Bourdieu lo complejiza estos fenómenos a partir de la teoría del habitus, campo, capital y práctica. En ese sentido, la trayectoria social es la historia de los cambios que experimentan los sujetos (agentes) con relación al trabajo, estudio y familia, como componentes que configuran un ascenso o descenso de su posición de clase. Bourdieu en la *Distinción, criterios y bases sociales del gusto*, define la trayectoria social a partir de la pertenencia del agente en la estructura de relaciones de clase (Bourdieu, 1998)

[...] Para dar una idea de la diversidad de los casos, bastará con indicar que una trayectoria social representa la combinación de la evolución en el curso de la vida de ego del volumen de su capital que puede ser descrito, de forma muy grosera, como creciente, decreciente o estacionario (Bourdieu, 1998: 120)

Es decir, para Bourdieu, la trayectoria social se define a partir de la estructuración del habitus del agente por el campo; donde, los agentes ocupan una serie de posiciones sucesivas como consecuencia de la disposición y posición, que este último tiene que ver con el capital que posee el agente respecto a otros. Al respecto Bourdieu, dice, en su obra “*El sentido práctico*”: “la trayectoria describe la serie de posiciones sucesivamente ocupadas por el mismo escritor en los estados sucesivos del campo literario, dando por supuesto que sólo en la estructura de un campo, es decir una vez más relacionadamente, se define el sentido de estas posiciones sucesivas, publicación

en tal o cual revista o en tal o cual editorial, ...” (Bourdieu, 1997: 71-72) Por tanto, la trayectoria son esas posiciones por el cual transita el agente en el campo económico, educativo que pueden ser en sentido ascendente o descendente.

2.1.4. El enfoque de clase y espacio social

Pierre Bourdieu realiza una comprensión objetiva de la sociedad contemporánea; donde, el concepto de clase se transforma en teoría del espacio social, capital y posición social del agente (Bourdieu, 1998) en su amplia producción empírica demuestra que la clase social se define a partir del volumen global de capital: social, económico, cultural y simbólico; en la cual, el agente se posiciona en un lugar del espacio social; pero, estos capitales no son los exclusivos, sino de acuerdo al contexto del agente se pueden identificar otros capitales que podrían influir en una nueva posición social. En un ensayo, *Espacio social, la génesis de las clases*, dice que hay dos factores que determinan la posición de clase del agente, uno, es el volumen global de capital, dos, es el peso relativo de sus posesiones. Al respecto Bourdieu señala:

[...] toda posición actual puede ser definida en función de un sistema multidimensional de coordenadas cuyos valores corresponden a los valores de las diferentes variables pertinentes; donde los agentes se distribuyen así, en la primera dimensión, según el volumen global del capital que ellos poseen y, en la segunda según la composición del capital; es decir, según los pesos relativos de las diferentes especies en el conjunto de sus posesiones (Bourdieu, 1990: 206).

Los agentes alcanzan con el tiempo una posición en el espacio social, lo que significa, que no solo los cuatro tipos de capital definen la clase social, sino también el peso relativo de las especies de capital en el conjunto de sus posesiones. Es decir, la clase social no es un ente de grupos de personas que comparten una misma relación laboral, tal como lo trabaja Carlos Marx, sino más bien, la clase social se define por las propiedades que posee el agente y cómo esto habilita un tipo de relación con otros

agentes. Al respecto Bourdieu dice: "... la clase social no se define por una propiedad... sino por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes, que confiere su propio valor a cada una de ellas y a los efectos que ejercen sobre la práctica" (Bourdieu, 1998: 104) la fuente de análisis es el concepto de clase de Marx, pero Bourdieu lo complejiza a partir de que los agentes dotados de un habitus ocupan posiciones diferenciales en el espacio social, esas posiciones son consecuencia de acumular un determinado volumen de capital, a diferencia el concepto de clase de Marx es deductivo, totalizante, determinista, ya que según Bourdieu los agentes no son homogéneos, o que compartan una misma condición económica, sino más bien se van diferenciando por el habitus. En esa misma lógica vierte su crítica a la teoría del sistema social de Talcott Parsons que también es determinista; con esas consideraciones Bourdieu define la clase social a partir de la posesión de capitales y las disposiciones que les permite relacionarse de un modo diferente a otros agentes en el espacio social.

Según Bourdieu una clase social no puede determinarse por mediciones empíricas, como lo realiza Parsons, 1977; Merton, 2002; que clasifican por estratos a la sociedad. Esto para Bourdieu representa un modelo artificial, incluso la clasificación de la sociedad por tipos de empleo, actividad económica que proviene del Estado, y se encarga de nombrar a cada clasificación, lo cual según Bourdieu es una forma de determinismo. Asimismo, su crítica se centra en la diferencia entre jornaleros y propietarios de tierra que realiza Robert Merton. Esto para Bourdieu no puede definir la clase, o el lugar del agente en el espacio social; aunque es un punto de referencia para estudiar y comprender la posición social del agente en el campo agrícola; laboral, donde, no solo se considera el capital cultural incorporado; también, el capital simbólico que significa transitar del campo a la ciudad como una trayectoria ascendente.

Pero también puede haber una trayectoria horizontal, en el sentido, de que no hay una modificación de clase, sino, son cambios de un campo a otro campo; por ejemplo, ir del campo cultural al campo político, lo cual, el agente sigue ocupando la misma

posición social en la estructura de los campos. Esto no significa un ascenso o descenso de clase. Es decir, son trayectorias que transitan por distintas posiciones sociales sin mostrar evidencias de una mejoría o declive de la clase social. Por tanto, para la teoría social de Bourdieu la clase social se traduce en espacio social, porque significa un espacio de relación de posiciones de clase diferenciadas. Bourdieu en su texto *Razones prácticas* dice:

Las clases sociales no existen (aun cuando la labor política orientada por la teoría de Marx haya podido contribuir, en algunos casos, a hacerlas existir por lo menos a través de las instancias de movilización y de los mandatarios). Lo que existe es un espacio social, un espacio de diferencias, en el que las clases existen en cierto modo en estado virtual, en punteado, no como algo dado sino como algo que se trata de construir. (Bourdieu, 1997: 25)

En ese sentido, el espacio social es un ámbito donde los agentes toman una posición social, o de clase a partir de que son poseedores de un capital más el habitus y desde esas condiciones objetivas los lleva a relaciones de fuerza con otros agentes en un campo social, económico, o político; en ese sentido, los agentes cambian de posición social de acuerdo a las reglas de juego que impone el campo, que está en sí mismo en el espacio social. En ese sentido Bourdieu dice:

[...] el espacio de las posiciones sociales se retraduce en un espacio de tomas de posición a través del espacio de disposiciones (o de los habitus): o, dicho de otro modo, al sistema de desviaciones diferenciales que define las diferentes posiciones en las dimensiones mayores del espacio social corresponde un sistema de desviaciones diferenciales en las propiedades de los agentes (o de las clases construidas de agentes), es decir en sus prácticas y en los bienes que poseen (Bourdieu, 1997: 19).

Es decir, en el espacio social se ubican las posiciones de clase diferenciadas; de igual manera en un campo, esas posiciones contemplan, capital más habitus y se

manifiesta en las relaciones de esas posiciones entre agentes que disputan alcanzar la posición más reconocida del espacio social.

2.1.5. Capital y tipos de capital

Por tanto, la posesión del capital económico, social, cultural y simbólico determina que los agentes ocupan un lugar en el espacio social; pero no es homogéneo; algunos agentes poseen mayor capital económico y menor capital cultural. En otros puede ser a la inversa; además, de ostentar un determinado capital no significa estar en la misma posición entre todos, sino existen diferencias en cuanto al peso relativo de los tipos de capital (Bourdieu, 2001). Si los agentes poseen un determinado volumen de capital, con el tiempo cambian de posición de clase, ya sea en forma descendente, o si mejoran será ascendente.

Esta figura se identifica en la población urbana popular que a través del comercio ascienden a una posición importante en el contexto urbano; en algunos sectores, comerciantes de estratos populares poseen mayor capital económico, lo cual invierten esos recursos en la formación escolar de sus hijos. Según Bourdieu significa la herencia del capital económico traducido en capital cultural, cuando los comerciantes prósperos llevan a sus hijos a estudiar en escuelas de prestigio (Rea Campos, 2015) la posición del agente en el espacio social se define por el habitus más el tipo de capital predominante, lo que termina siendo en un capital simbólico. Al respecto Bourdieu se refiere en su libro *Poder Derecho y clases sociales* al espacio social como:

Porque el espacio social se presenta así mismo en la forma de agente e instituciones dotados de diferentes propiedades que tienen muy desiguales probabilidades de aparecer en combinaciones: de la misma forma en que los animales con plumas tienen más posibilidades de tener alas que los animales con pelo, igualmente las personas que tienen un perfecto dominio de su lenguaje pueden ser encontradas con mayor probabilidad en salas de conciertos y museos que aquéllas que no tienen (Bourdieu, 2001: 119-120)

Los agentes que ocupan una posición “X” o “Y” en el espacio social es resultado de varios factores que explican la posición de clase. Desde esta perspectiva existe semejanza entre agentes que comparten una misma posición de clase, pero no es estática, sino está sujeto al tiempo, al volumen global de capital, a la estructura del campo y la trayectoria por diferentes posiciones en el espacio social.

2.1.5.1. Capital social

Por capital social se define como la red de relaciones sociales que posee una persona con el entorno social, y se constituye en un indicador de distinción en el espacio social. Las personas que poseen un capital social materializan un determinado beneficio en el campo político, cultural, literario o jurídico. Bourdieu se refiere al capital social en los siguientes términos:

Capital social que yo había elaborado, desde mis primeros trabajos de etnología en Cabilia o en Béarn, para explicar diferencias residuales ligadas, grosso modo, a los recursos que pueden reunirse, por procuración, a través de las redes de “relaciones” más o menos numerosas y ricas (Bourdieu, 2001: 16)

El capital social según Bourdieu se refiere a las redes de contacto social que se convierten en recursos para obtener un tipo de beneficio, pero la forma puede ser; por ejemplo, en el comercio, la búsqueda de información en los amigos para encontrar cliente. Estas redes funcionan donde las relaciones sociales influyen en el éxito o fracaso de una persona. En esto el valor más importante es la información, la confianza entre amigos, paisanos, etc. Bourdieu en su obra *La Distinción* (1998) en varios pasajes se refiere al capital social como un recurso de desplazamiento del agente en el espacio social. Un componente del capital social es el grado de institucionalización de las redes sociales, o en términos de las relaciones sociales de amigos; por ejemplo, en una institución pública o privada, las redes de contacto social contribuyen a conseguir empleo, ascender a un cargo de jerarquía, así también en las

redes familiares puede jugar un rol favorable para el agente que busca obtener algún beneficio personal en un campo académico, económico etc.

Bourdieu menciona que un indicador de esas redes sociales pueden ser los clubes, las asociaciones, donde los agentes de la clase media y alta frecuentan a espacios. Al respecto dice: “Por ejemplo, el sentido de las relaciones que permite a los poseedores de una fuerte capital social conservar o aumentar este capital, cuando no están expresamente preparadas por determinadas intervenciones institucionalizadas (clubes, reuniones familiares, asociaciones de antiguos alumnos, asociaciones de profesionales, etc.)” (Bourdieu, 1998: 108-109). Por un lado, el agente puede ser miembro de alguna institución civil sin fines de lucro; por ejemplo, en las clases populares en menor grado pueden ser parte de una asociación civil, esta situación según Bourdieu refuerza el capital social, un medio que permite a un agente obtener beneficios; y eso ocurre con la población que vive en condiciones de pobreza, donde, los contactos sociales significan estrategias para resolver necesidades económicas que enfrenta una familia de un barrio popular, o la falta de servicios básicos podrían resolverse a través de los amigos. Con relación Lomnitz L, 1994, en su investigación: “Redes sociales, cultura y poder: Ensayo de Antropología Latinoamericana” se refiere al caso de México, estudia el compadrazgo, en los cuales, las redes o capital social se viabiliza a través del compadrazgo en barrios pobres de la Ciudad de México; además, esa práctica se da en las clases medias y de élite en Chile. Una característica es la confianza, cuanto sea más cercana la relación social la posibilidad de acceder a los bienes y servicios son más probables, mientras haya desconfianza e inseguridad esa posibilidad se reduce. Al respecto dice: “Por esta razón el factor cercanía se vuelve en un componente esencial de la confianza. La cercanía estimula y el alejamiento limita la confianza. Por supuesto que la cercanía física por sí misma no puede reemplazar la cercanía social” (Lomnitz, 1994: 86). El acceso a los bienes y servicios en sectores pobres se facilita por el capital social, los compadrazgos y matrimonios son estrategias que permite la reproducción social de clase de los estratos medios o altos, lo propio significa la reciprocidad entre los sectores pobres, que acceden a los bienes y servicios a través de amigos y familiares.

Sin embargo, es pertinente precisar sobre otras características donde se explicita el capital social y la conversión hacia el capital económico, etc., es decir, los agentes se relacionan conforme a los valores, creencias que pertenecen a una tradición local; por ejemplo, el matrimonio tiene un valor importante en contextos socioculturales locales; ya que para los padres significa despojarse de la responsabilidad económica respecto a sus hijos; en ese sentido, el capital social es un medio que les permite a los hijos conocerse entre cónyuges, esto puede darse en agentes que comparten una misma posición de clase en el espacio social. Con relación Bourdieu en su trabajo, *El sentido práctico*, dice: "... mientras que los ricos, es decir los más ricos en parientes, piden más y sacrifican más a todas las estrategias más o menos institucionalizadas que apuntan a asegurar el mantenimiento del capital social, la más importante de las cuales es sin duda el matrimonio extraordinario con "extranjeros" de gran prestigio"(Bourdieu, 2015: 284) es decir, el capital social no solo es una relación de amigos, también esa lógica se reproduce en contextos locales donde todos se conocen como integrantes de una familia extendida; donde existen valores, creencias que representa una carga subjetiva del cual los agentes no pueden liberarse saliendo de esos principios, sino más bien se sienten obligados a reproducirlas, lo que otros términos la mediación simbólica es importante en la conversión del capital social en otros tipos de capital.

Según la teoría de capital de Pierre Bourdieu, el capital social está relacionado con otros capitales para entender su funcionamiento, donde, las relaciones sociales del agente no son ingenuas, no se conocen amigos, parientes por conocer, más bien, tienen una utilidad práctica, lo que Bourdieu menciona relaciones sociales objetivas, es decir, la utilidad práctica es el sentido verdadero de la relaciones sociales que se transforman en otros tipos de capital, puede ser, capital económico y simbólico: "los casos, frecuentes, en que la familia de uno de los dos cónyuges es rica en una especie de capital -por ejemplo en hombres- mientras que la otra posee más bien otra especie de riqueza- por ejemplo tierra- no constituyen excepciones, sino todo lo contrario. Uno se alía, se dice, con sus iguales" (Bourdieu, 2015: 310), lo que señala Bourdieu tiene

relación con los contextos sociales de América Latina, donde en sectores populares es importante las relaciones sociales entre los agentes que comparten la misma posición de clase. Según Bourdieu, "...las estructuras de las relaciones objetivas... contribuye a definir la estructura de la relación entre los linajes unidos por el matrimonio proyectado..." (Bourdieu, 2015: 310) es decir, el sentido de las relaciones sociales se orienta a obtener por ese medio otros beneficios; por ejemplo, el intercambio de dones, de favores recursos, trabajo, si bien el capital social es necesario para esa posibilidad, pero más importante es obtener un tipo de beneficio, que puede ser material, recursos, o algún bien que resuelva una necesidad emergente (Bourdieu, 2015). Bourdieu en su libro, *Derechos y clases sociales*, dice que el capital social se basa sobre intercambio material y simbólico: "En la práctica, las relaciones de capital social sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales y/o simbólicas, contribuyendo además a su mantenimiento (...) En estas relaciones de intercambio, en las que se basa el capital social, los aspectos materiales y simbólicos están inseparablemente unidos..." (Bourdieu, 2000: 149) por tanto, las relaciones sociales se desarrollan sobre la base de una actividad material, desde los cuales se puede entender las razones de la conversión del capital social en otro tipo de capital político, económico, y simbólico. Y tiene relación con el objeto de la investigación, *jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile y El Alto Bolivia*, los que trabajan vendiendo en la calle construyen un capital social con base al comercio, o en una actividad económica previa, esas relaciones sociales toman un carácter diferenciado que se resume en rasgos étnicos y de clase. Es decir, no todos los agentes en el espacio social entablan vínculos de amistad entre todos, lo económico juega un rol importante en ese sentido.

2.1.5.2. Capital cultural

El capital cultural se define por la acumulación de conocimiento que posee un agente, y es resultado de una trayectoria escolar institucional, incorporado y objetivado. El capital como dice Bourdieu es una energía social, es un bien que le permite al agente poder distinguirse. En ese sentido, el capital cultural al ser conocimiento acumulado representa para el agente un parámetro de distinción en un campo, lo cual le

reposiciona al agente en un lugar privilegiado del espacio social; por ejemplo, una forma de objetivación es el prestigio que goza un intelectual, profesor en una institución escolar; y por esa reputación un agente tiene la opción de ocupar cargos importantes en el campo académico, que también se traduce en capital simbólico por el prestigio del mismo cargo. Al mismo tiempo el capital cultural es un parámetro de análisis para conocer las diferencias sociales entre los agentes. La escuela para Bourdieu es un ámbito donde se visualiza con mayor fuerza la relación del capital cultural con el concepto de clase social (Bourdieu y Passeron, 2008). Por tanto, los conocimientos acumulados son importantes en la trayectoria del agente en el espacio social; con relación plantea tres tipos de capital cultural.

- **Capital cultural institucionalizado**, consisten en conocimientos acumulados en una institución escolar como ser: en centros educativos de primaria, secundaria, universidad, escuela de formación superior para maestros, etc., los conocimientos que se inculcan al estudiante son instituidas en evaluación, calificación que al final se traduce en título profesional. Es decir, el título puede representar una manifestación de la ritualidad del conocimiento institucional. Sin embargo, ensimismo, el título pertenece al capital cultural objetivado, pero también representa una acreditación del capital institucional. Con relación Bourdieu dice: “A través del título escolar o académico se confiere reconocimiento institucional al capital cultural poseído por una persona determinada” (Bourdieu, 2001: 147)
- **Capital cultural incorporado**, se refieren a las habilidades que posee una persona en algún oficio técnico; por ejemplo, cuando un joven ingresa a trabajar a un taller de ayudante, y a través de la práctica adquiere habilidad y destreza ejerciendo una función que lo convierte en experto en algún oficio técnico que lo valora en su entorno laboral. En ese sentido, el título no es esencial para acreditar el conocimiento, sino, la práctica. Al respecto Bourdieu, en su texto, *Poder, derecho y clase sociales*, dice: “... El capital incorporado es una posesión que se ha convertido en parte integrante de la persona, en habitus ...” (Bourdieu, 2001: 140) es decir, son los conocimientos que están interiorizados en el cuerpo del

agente, las habilidades, destrezas que lo pone en práctica cuando desempeña un oficio.

- **Capital cultural objetivado**, consiste en los títulos que acumula un agente en su trayectoria escolar, o los libros, textos de investigación, colección de obras de arte relacionados a su campo de estudio, son indicadores de acumulación de conocimiento y se define como capital cultural objetivado. Además, se puede identificar a los productos culturales, obras que son ejemplo de capital cultural objetivado en el campo artístico.

Por tanto, el capital cultural es un parámetro que tiene peso en la sociedad contemporánea; donde, el conocimiento alcanza una valoración social. Según Bourdieu las clases populares en el caso francés están en desventaja con relación a las clases medias y altas. Estos alcanzan los índices más elevados en la trayectoria escolar, les permite obtener títulos y acceden a una mejor posición en el campo académico, político incluso en el mismo Estado. Al respecto Bourdieu y Passeron señalan: "... estas AP tienden siempre a reproducir la estructura de la distribución del capital cultural entre esos grupos o clases, contribuyendo con ello a la reproducción de la estructura social" (Bourdieu y Passeron, 1997: 51) la incidencia del capital cultural en los cambios de clase es inherente. Primero, porque la educación en términos generales es una variable que incide en la trayectoria social⁵ de los agentes que provienen de estratos populares; eso se advierte en los hijos de los comerciantes aymaras en Bolivia, quienes les hacen estudiar en escuelas privadas, y luego intenta ascender en el espacio social: "... dada la rigidez de la movilidad social en Bolivia, el acceso a la educación no constituyó – ni constituye aún- un mecanismo fundamental de modificación de la posición social dentro de dicha estructura social ..." (Rea Campos, 2016: 382). Por tanto, el capital cultural es un parámetro de distinción de social.

⁵ Para la teoría estructural funcionalista y otras vertientes que varían de la teoría parsoniana, la educación, el empleo tienen fuerte impacto positivo en la movilidad social de los distintos estratos, capas sociales.

2.1.5.3. Capital económico

El capital económico son los recursos que posee una persona, estrato y que influye en la ubicación en el espacio social. Según Bourdieu el: “capital económico es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad” (Bourdieu, 2001: 135). En su obra *La Distinción* Bourdieu se refiere al capital económico como una variable que explica el éxito de las profesiones liberales, de tecnócratas en la sociedad francesa. Los cuales se inclinan a una ideología liberal, ya que su ámbito de dominio es la economía, el sector privado o aquellos que trabajan en entidades financieras. Con ese tipo de empleos acumulan un capital económico, lo cual se diferencia de los que tienen mayor capital cultural; por ejemplo, Bourdieu se refiere a intelectuales de izquierda que tienen menor capital económico pero mayor capital cultural. El capital económico se traduce en la acumulación de bienes, propiedades y activos. Es la forma de diferenciación de los agentes que tienen poder económico en el espacio social. Bourdieu señala respecto a la importancia del capital económico: “... los miembros de una clase que disponen en origen de un cierto capital económico y cultural están destinados, con una probabilidad dada, a una trayectoria escolar y social que conduce a una posición dada, es decir, en efecto, que una fracción de la clase ...” (Bourdieu, 1998: 109)

2.1.5.4. Capital simbólico

El capital simbólico es el prestigio, honor que posee el agente en el espacio social, lo cual tiene su origen en la sumatoria de los cuatro tipos de capital económico, social, cultural y simbólico. Al respecto Bourdieu dice: “El capital simbólico es un crédito, es el poder impartido a aquellos que obtuvieron suficiente reconocimiento para estar en condiciones de imponer el reconocimiento” (Bourdieu, 1996: 140). En otros términos, es la reputación que tiene una persona en la sociedad; al respecto dice: “... adquisición de una reputación de competencia y de una imagen de respetabilidad y de honorabilidad cómodamente convertibles en posiciones políticas de notable local o nacional” (Bourdieu, 1998: 291), es decir, cuando las personas gozan de algún

prestigio en algún campo, como en el campo económico, académico, poseen capital simbólico, por el respeto o reconocimiento que le brinda el entorno social del campo.

El capital simbólico es un plus de capital respecto a los otros capitales. Al respecto Rea Campos, en un estudio sobre Bolivia se refiere a la población urbana de origen aymara que adquiere un poder económico y se vuelve en una clase popular. Si bien los recursos son importantes, pero también, para entender el prestigio en el caso boliviano se toma en cuenta la formación escolar y el dominio del castellano en espacios como la escuela, comercio, etc. Esta forma de distinción no significa que son iguales con la clase alta, para diferenciarse hacen prevalecer sus rasgos étnicos de blancos, lo que, en última instancia, subjetivamente incide en la posición de clase (Rea Campos, 2015).

Los agentes en el espacio social acumulan un tipo de capital como predominante en un campo específico. Si se trata de reconocidos personajes del campo de la cultural, literatura, las obras literarias, artísticas son reconocidas por el entorno social de los autores, por ello los valoran como personas importantes, pero este reconocimiento significa para el agente un motivo para modificar su posición de clase en el espacio social; es decir, personas con capital simbólico dependiendo del campo en el que son importantes, siempre tenderán a ocupar una posición importante en el mismo campo. Por ejemplo, los creadores de obras de arte, poseen un capital simbólico en el campo cultural, pero con relación a otros campos puede que no sean reconocidos; sin embargo, la diferencia del capital simbólico a diferencia de otros capitales, es que la reputación trasciende a otros campos.

Por tanto, los componentes que explican la trayectoria social son: habitus más capital y en un campo determinado; lo cual se objetiva en la práctica. Esto significa que los agentes en el tiempo pasan por distintas posiciones de clase en el espacio social. Pero para una mejor comprensión del tema, más bien utilizamos el concepto de campo de Bourdieu. En ese sentido, el comercio informal que otros denominan popular es un campo, donde existe una estructura de posiciones sociales que ocupan

los jóvenes. Esto significa que la trayectoria social consiste en la transición por diferentes posiciones de clase en el campo del comercio, en un contexto de relaciones de fuerza entre agentes que se disputan el poder del campo; es decir, aquello que a uno lo vuelve en un agente dominante del campo.

2.2. Jóvenes, una categoría social vigente

Los jóvenes, son una población que está en tránsito de la niñez a la vida adulta, que según la distribución demográfica clasificado por edades corresponde entre 15 a 24 años (CEPAL, 2006) aunque esa clasificación varía con las políticas públicas que cuantifican el crecimiento demográfico a través de censos nacionales, en los cuales por jóvenes se catalogan a una franja de edad entre los 15 hasta los 29 años, siendo los rangos más comunes en América Latina. En esa se enmarcan Cordera y García, (2012), quienes definen a los jóvenes como una de las etapas innovativas del ser humano, al respecto señalan lo siguiente: “La juventud es una etapa de la vida con características biológicas, emocionales, económicas, sociales y culturales que la distinguen del conjunto de la población...” (Cordera y García, 2012: 17). Desde una perspectiva sociológica lo joven o juventud es un producto social e histórico (Criado, 2005). Al respecto Martín-Criado se refiere a las clases de edad como la *infancia*, *juventud* y *vejez*; según él, es resultado de las políticas de Estado que estructura los cambios sociales. Al respecto señala:

... las clases de edad son divisiones que se operan con base en una edad definida socialmente: infancia, juventud, vejez... Estas divisiones actúan como performativos: cada una de ellas supone una forma de pensamiento y comportamiento socialmente definida y los sujetos tienden a adecuarse a la definición social de la categoría en que se halla incluidos (Martín-Criado, 2005: 88)

Los jóvenes son una identidad social construida desde el pensamiento social y se materializa con las políticas educativas que construyen un discurso sobre ellos como sujetos a quienes se los debe educar, formar en el marco de las políticas educativas

del Estado. En esa línea el propósito mayor es construir personas que reproduzcan la misma estructura social dominante, se pretende que los jóvenes de hoy sean los mejores reproductores del orden social. En ese sentido Bourdieu (1990), en su texto *La Juventud no es más que una palabra*, dice que la juventud es una construcción social, la diferencia: jóvenes/adultos responde más a una historia donde la sociedad medieval o europea establece esa clasificación para permitir una funcionalidad a la forma en que la sociedad en ese tiempo se reproducía (Bourdieu, 1990). Al respecto Bourdieu, dice: “Lo que yo quiero señalar es que la juventud y la vejez no están dadas, sino que se construyen socialmente en la lucha entre jóvenes y viejos” (Bourdieu, 1990: 120) Para Rossana Reguillo los jóvenes son una identidad que se define a partir de las funciones que desempeñan en la sociedad (Reguillo, 1991)

Los autores que se mencionan no están de acuerdo con una definición unívoca, sino más bien, los jóvenes en sentido plural se distinguen como grupo social desde las formas de convivencia frente a una sociedad que ejerce sobre ellos una presión social (Reguillo, 2005) Es evidente que la definición de jóvenes es compleja. El enfoque estructural clasifica a partir de la edad, y es una estrategia cuantitativa que mide a la población joven como un grupo etario respecto a otras franjas de edad. Esta perspectiva se fundamenta en la edad biológica definida como un fenómeno natural del ser humano.

Por tanto, el enfoque estructural define los cambios de edad como un indicador que diferencia los estratos niños/joven/adulto/adulto mayor. Sin embargo, desde la investigación social se define a los jóvenes a partir de una realidad social concreta; por ejemplo, los jóvenes de la élite de la ciudad, o de los suburbios urbanos definen su identidad desde sus condiciones socioeconómicas que fijan su identidad en la realidad en que conviven. Los factores de aquello pueden ser varios: pobreza, migración, violencia los cuales influyen en las características comunes que comparten los jóvenes de un estrato social. Al respecto, Reguillo dice: “Las identidades sociales no son monocausales; por el contrario, están compleja y multidimensionalmente articuladas a un conjunto de elementos sociales, económicos y políticos”. (Reguillo,

2012: 44). Desde esa perspectiva existen varias identidades en torno a los jóvenes, porque los mismos se diferencian por clases, estratos, lugar de residencia, formas colectivas de asociación; por ejemplo, los jóvenes punk, las bandas de los barrios populares en México (Reguillo, 1991; 2012) se constituyen en una identidad desde los gustos culturales que comparten como bandas. En el caso de Chile, estudios recientes se refieren a los imaginarios sociales de los jóvenes chilenos en tránsito a la vida adulta. Ellos asocian lo joven a un proceso de crecimiento, maduración y toman decisiones por sí mismos; todo ello en un contexto de sociedad individualizada, donde el éxito depende del rol social, laboral del individuo en la sociedad. Al respecto Molina-Chávez y Álvarez-Valdez dicen: “Es decir, estos procesos de adquisición de tareas y roles adultos implican simultáneamente un proceso de subjetivación de los sujetos” (Molina-Chávez y Álvarez-Valdés, 2017: 93) es decir, las reflexiones sobre la identidad de los jóvenes en Chile se desarrollan en un contexto social de democracia neoliberal, donde, las aspiraciones de los jóvenes dependen del éxito individual en el campo laboral, académico, etc. Es decir, predomina un sentido de vida individual y estructural desde el punto de vista del Estado.

En Bolivia los jóvenes urbano-populares se cohesionan en torno al Hip Hop, a los grupos de jóvenes de la calle que se conforman por la ruptura con la familia nuclear, esta forma de socializar fuera del hogar, define la identidad de los jóvenes de barrios populares. La identidad la construyen los mismos agentes (jóvenes) al autoafirmarse frente a la sociedad y ante el Estado. Al respecto Reguillo señala:

Es importante señalar, sin embargo, que a partir de la crisis estructural y simbólica de la sociedad contemporánea fue creciendo una forma de autorreconocimiento entre los propios sujetos, quienes apelaron a la formulación “nosotros los jóvenes” como una bandera de afirmación identitaria. Para los estudiosos de estos fenómenos, se trata de un dato que puede verificarse en la realidad (Reguillo, 2012: 45)

Es decir, en una sociedad contemporánea los jóvenes constituyen varias identidades de acuerdo con la realidad en la que viven. Aunque desde las instituciones del Estado los jóvenes son sujetos en tránsito hacia la vida adulta. De esa forma se concibe cuando se implementan políticas educativas, culturales, o el mismo mercado concibe a los jóvenes un objeto de consumo. Al respecto Reguillo señala.

Con excepción, el Estado, la familia y la escuela siguen pensando a la juventud como una categoría de tránsito, como una etapa de preparación para lo que sí vale: la juventud como futuro, valorada por lo que será o dejará de ser; mientras que, para los jóvenes, el mundo está anclado en el presente, situación que ha sido finalmente captada por el mercado (Reguillo, R., 2012: 25)

Desde un enfoque institucional se define a los jóvenes como una identidad homogénea que representa el futuro para una sociedad, en eso se concentran las políticas educativas y sociales. En cambio, desde el agente la identidad de los jóvenes es heterogénea, más aún si se autodeterminan a partir de sus formas de convivencia colectiva, donde desarrollan habilidades, vínculos sociales, normas de cohesión que garantizan la vigencia del grupo en el tiempo.

En Bolivia el Estado define lo joven o jóvenes con base a una división por edad, que comprende entre 15 a 24 años; pero esta franja etaria se extiende hasta los 29 años. La investigación social sobre jóvenes es contemporánea, por ser uno de los actores en la participación social contra las políticas neoliberales (guerra del agua, 2000 y guerra del gas 2003) que los gobiernos de turno intentaron imponer. Al respecto Torres dice lo siguiente:

De allí que los estudios establecieron conexiones con procesos de gran envergadura socio histórica para el mismo decurso político boliviano, como fue el caso de la guerra del agua o la guerra del gas, que, a su vez, ejercieron una influencia decisiva no solo en las nuevas narrativas juveniles, sino también en las complejas configuraciones culturales y políticas (Torres, 2013: 124).

En Bolivia los jóvenes son proclives a los cambios políticos, culturales en una ciudad como El Alto; donde, la desigualdad social, económica, educativa socaba sus aspiraciones. En lo demográfico la población menor a 30 años es más del 50 por ciento del total de la población de El Alto⁶. Sin embargo, según los estudios sobre el tema se advierten dos estratos sociales. Los jóvenes de los barrios antiguos tienen condiciones de acceso a la educación, empleo y oportunidades para ascender en el espacio social; mientras, en los barrios populares es a la inversa, incluso, por su identidad aymara son objetos de discriminación de la clase media o alta. Esto les crea un sentimiento de rebeldía, lo cual se manifiesta en colectivos de hip hop o tipos de agrupación juvenil (Mollericona, 2008).

Existe una identidad juvenil aymara que practica la música del hip hop. Los que conforman de estos grupos son de barrios populares, que se autoidentifican como portadores de la cultura aymara⁷. En ese sentido su participación es práctica y dinámica en eventos sociales y políticos, porque tienen la capacidad de movilizarse por ideales, consignas que afirman su identidad: “El movimiento hip-hop aymara se amplifica entre la identidad, la música y lo juvenil. Es un movimiento que retrotrae la identidad étnica a partir de la expresión artística musical”. (Mollericona, 2008: 44). Por tanto, la identidad del joven o de los jóvenes alteños se define por la influencia de la cultura aymara. Además de los gustos de estilos de vida de la cultura urbana y la música, es una ocupación donde se insertan los jóvenes de las clases populares, por ese medio se manifiestan con letras, canciones que reflejan las condiciones sociales, económicas de subsistencia: “La juventud es más sensible frente a los problemas sociales, políticos y económicos; es en esa medida, que los temas “sensibles” como la discriminación racial, la exclusión social y generacional, son abordados por los hoppers” (Mollericona, 2008: 22)

⁶ Pero, según las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística, para el 2021, la población menor a los 30 años es del 60 por ciento del total del municipio.

⁷ Para Mollericona, 2008, éste es una estrategia para contrarrestar el racismo del cual son objetos por parte de las clases medias y altas de la ciudad de La Paz.

Por otro, el tema adquiere importancia en la investigación social, en ese contexto un aspecto valorable es su participación en la vida social al vincularse con el mundo del trabajo. Desde la política cultural adquieren una identidad como sujetos proclives al cambio social. A diferencia los jóvenes de estratos medios y altos son indiferentes a los problemas sociales que viven en el contexto urbano o nacional. Finalmente, esta perspectiva se acomoda a una definición de joven o jóvenes desde el agente. Son los jóvenes alteños de sectores populares que a través de su participación en la vida social, política y económica construyen una identidad que se diferencia de otros estratos del área urbana.

CAPÍTULO III. LECTURA CONTEMPORÁNEA DEL COMERCIO INFORMAL

3.1. Una aproximación conceptual al comercio informal

Las clases populares del área urbana en América Latina trabajan en el comercio informal y/o en la economía/comercio popular (Tassi, 2013; 2020) Es un empleo que se autogestiona el comerciante como estrategia de sobrevivencia y acumulación económica, lo cual es visible en ciudades de América Latina; por ejemplo, Santiago de Chile, Ciudad de México, Lima, Buenos Aires, y en el caso de Bolivia en la ciudad de El Alto.

Primero, desde una lectura estructural se define informal como el conjunto de actividades económicas que funciona al margen de la regulación del Estado; esto significa que no pagan impuestos y trabajan fuera de la legislación laboral. Sobre el tema existe amplia literatura que estudia la economía de la población urbana popular en América Latina (De Soto, 1986; Tokman, 2004; Adams y Valdivia, 1991; PREALC-OIT, 1988; Schatan, et., al., 1991) autores que se refieren al sector informal⁸ urbano y un componente es el comercio, donde trabajan la población que emigra del campo a la ciudad y los cesantes, desempleados, jubilados, mujeres, jóvenes, etc. Por una parte, lo “informal” se refiere a actividades económicas que operan fuera de un ordenamiento legal que regula los impuestos, los derechos laborales y sociales. En ese contexto, emergen con fuerza estudios que discuten la diferencia formal-informal en el comercio, ante eso plantean la economía popular como una categoría que valora las iniciativas comerciales de los agentes.

Con relación Víctor Tokman, 2004 señala que la crisis económica es un factor que incide en el crecimiento del sector informal urbano: “uno de los rasgos distintivos de la crisis de los ochenta ha provocado una expansión sin precedentes del sector

⁸ El origen del concepto Sector Informal Urbano surge de un informe sobre Kenia de la Comisión del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en 1972. El autor del documento es el británico Keith Hart. En los contenidos describe la sobrevivencia de los sectores pobres de Ghana que trabajan al margen de las leyes del Estado. A esto se denomina “informal” (Tokman, 2004), que se constituye como una categoría para estudiar a los trabajadores por cuenta propia. Para Tokman es un suceso que dio origen para estudiar la informalidad como un fenómeno ajeno al desarrollo económico regulado desde el Estado.

informal, revirtiendo su tendencia a disminuir lentamente de las décadas anteriores, pasó de representar cerca del 30% de la fuerza de trabajo en 1980, a más del 50% en 1985, un techo de que sólo ha bajado una parte en los años noventa” (Tokman, 2004: 110). Se refiere al desempleo y subempleo como una consecuencia de las políticas de ajuste económico provocados por la crisis de la década del ochenta. Ante esta situación el Estado promueve políticas neoliberales, donde, la prioridad fue reducir el gasto público, flexibilización laboral, apertura de mercados, etc., provocando una precarización del empleo y la migración al comercio de la calle. Al respecto Tokman, dice: “La expansión acelerada de la informalidad a partir del aumento en el desempleo y los cambios en el empleo provocados por el ajuste, generaron en esta etapa el predominio de una lógica de sobrevivencia más de que de aprovechamiento de las nuevas tecnologías” (Tokman, 2004: 280)

Por lo que señala Tokman, el desempleo se ha incrementado con la implementación del neoliberalismo en la región. Al respecto cita un informe de la CEPAL del 2001: “El desempleo afecta a cerca de 18 millones de personas en la región a comienzos de este siglo XXI y el subempleo a otros 66 millones” (Tokman, 2004: 131). Según Tokman el comercio informal es una ocupación laboral que desempeñan fuera de un régimen legal, porque la población que se ocupa en esto, no tiene condiciones de acceso a un empleo formal. Al respecto Tokman dice:

En primer término, respecto de la definición, hay avances en cuanto a que el sector se origina en el excedente de mano de obra que emigra desde el campo a las ciudades y no logra empleo en el sector moderno o formal. Al carecer de capital, el rango de sus posibilidades de acción se ve inmediatamente acotado a la pequeña escala o supervivencia por lo que es fundamental su facilidad de acceso – entrada y salida – al mercado ... (Tokman, 2004: 197)

Por tanto, el excedente de mano de obra es consecuencia de la migración interna del área rural⁹ al área urbana, donde sube la oferta de mano de obra no calificada, frente a la baja demanda de empleo del sector formal. Este desfase ocasiona el incremento de las actividades económicas por cuenta propia que son de baja escala y de poca productividad.

Schatan, et., al., (1991) “El sector informal en América Latina”, se refieren a investigaciones sobre el sector informal en México, Chile, Argentina y Perú. Con relación a México, Fernando Cortés, en su investigación: “La informalidad del sector extralegal” se refiere a la informalidad como sinónimo de ilegalidad, en la cual diferentes actividades se desempeñan fuera de un marco jurídico regulado por el Estado. Esto se origina en ciudades donde la población vive en casas precarias y sin servicios básicos, en los cuales crean empleos por cuenta propia que no están registrados en el Estado. Al respecto Cortés dice:

... cinturones de miseria en los márgenes de las principales ciudades de América Latina, existencia de trabajo a domicilio, producción de servicios menores, viviendas precarias, formas tradicionales de conceptuar el mundo y de ejercer la participación social y política, delimita una colección de fenómenos de antigua data en los países de América Latina (Cortés, en Schatan, *et., al.*, 1991: 15)

Según Cortés estas actividades operan fuera de la legalidad estatal; en esa línea, Hernando de Soto, 1986, según él, el comercio informal es una actividad donde trabajan los migrantes en la ciudad de Lima (Perú), pero lo que destaca De Soto es la creatividad de los migrantes de la sierra (área rural) en instalar su-propio negocio o taller de zapatería (De Soto, 1986) y crea una percepción positiva de la económica

⁹ Antes de la implementación del modelo económico neoliberal la población en países como Bolivia vivían en su mayoría en el área rural, donde se dedicaban a labores pecuarios, agrícolas, pero la forma de trabajo y producción era tradicional, sin contar con tecnología, lo que ha provocado mantener un estilo de vida tradicional. Pero cuando se apertura los mercados en el área urbana, se incrementa la migración a las ciudades lo que ha provocado el incremento de mano de obra en busca de empleo.

informal; según él, esta actividad se incrementa por la burocracia del Estado que impide viabilizar un emprendimiento en el marco de la legalidad. En este panorama el comercio es una oportunidad ocupacional para los migrantes en el área urbana.

El sector informal engloba a trabajadores de unidades económicas productivas menor a cinco personas, servicios, comercio instalado en un anaquel o ambulantes de la calle. Los factores que impulsan a este sector son: desempleo, la migración, la misma precariedad laboral que empuja a la población de buscar fuentes de ingreso en el comercio, en ese sentido se apoyan en estrategias de solidaridad, cooperación, redes sociales que viabiliza un emprendimiento (Adams y Valdivia, 1991; De Lomnitz, 1994).

Segundo, la diferencia formal e informal es teórica, porque es difícil precisar una frontera entre estos conceptos; incluso los comerciantes del sector formal vulneran las barreras legales en complicidad con los informales (Pérez Sainz, 1998; Muller, 2017; Tassi, et., al., 2013; Alarcón, 2008, 2013; Lins Ribeiro, 2018). Al respecto Fernando Mires, dice: "... La llamada economía formal (y también la sociedad formal) es sólo una aproximación ideológica a una realidad, pero no es una realidad. Es en ese sentido una abstracción sobrepuesta a la realidad. La formalidad como materialización solo existe de una manera muy parcial; por lo común, es sólo un "deber ser" (Fernando Mires, en Schatan, et., al. 1991: 200). Esta posición surge de investigaciones que demuestran la estrecha relación entre el comercio "informal" con lo "formal", ya que se sostiene desde el punto de vista legal, tributario y de derechos sociales. Sin embargo, en la realidad empírica las redes de comercio ambulante, semifijos y fijos involucra a los agentes que trabajan en el comercio formal. Este panorama difuso está sujeto a la lógica del mismo mercado. Al respecto, Héctor Bustillos en su trabajo sobre los pepenadores en México demuestra que esta labor realiza la población pobre en condición de calle, que recolectan material desechado. Al respecto dice: "El trabajo en general es a destajo, cuando se puede o cuando se quiere, no hay control sobre el trabajo infantil y la relación de explotación económica es brutal. Por cada peso que gana un pepenador, el concesionario (Cacique) puede obtener por lo menos 4, 5 o 6 veces más que quedan a su entera disposición" (Carlos

Bustillos, en Schatan, et., al. 1991: 91). Sin embargo, esas actividades están dirigidas al sector formal a través de la venta de productos o mercancías recolectadas de industrias y empresas; incluso los intermediarios almacenan en grandes cantidades y luego les venden a las industrias que procesan, y producen otros derivados. Por tanto, el debate entre formalidad e informalidad se restringe a un enfoque normativo sobre diversas actividades económicas; pero desde la sociología y antropología se resalta la capacidad del agente de generar capital económico con base a redes sociales.

Asimismo, el comercio informal se relaciona con cuestiones culturales o étnicas (Tassi, et., al., 2013), se valora la capacidad de estos sectores en acumular capital económico con base a redes sociales. Lo propio en investigaciones que abordan el acceso de las clases populares a las redes de comercio transnacional; donde, la creatividad de estos sectores los lleva al éxito económico. En esa línea se enmarca varias investigaciones que compilan Alba Vega, Carlos; Gustavo Lins Ribeiro y Gordon Mathews, 2015, “La globalización desde abajo. La otra economía mundial”, en el que afirman, que las redes de comercio informal transnacional son una forma de acceso a una economía global para los pobres de América Latina. Estas investigaciones develan dos resultados; uno, la informalidad como una categoría válida, no solo es local o nacional, sino también internacional; es decir, traspasan las fronteras nacionales, y están conectadas con flujos comerciales de los países de donde se importa mercancías a precios que conviene vender en los países receptores de América Latina; dos, la participación de los sectores pobres, clases populares, migrantes rurales en diferentes ciudades de América Latina es evidente y encuentra en el comercio informal nacional y transnacional, la única opción de acceso a la globalización.

Para Alba, Lins Ribeiro, y Mathews existe una globalización no hegemónica de sectores populares, cuando desarrollan sus redes sociales para transportar, distribuir y comercializar mercancías de China a América Latina (Alba, et al., 2015). Estos comerciantes vulneran controles aduaneros o evaden normas tributarias por la

internación de mercadería de China a América Latina; pero, el comercio en sí mismo es lícito, aparece como ilícito cuando incumplen las normas jurídicas en la internación de mercadería a países de América Latina. Aunque las normas y leyes son diferentes en cada país, pero en el caso del comercio de mercancías como ropa, artículos electrónicos son lícitos, aunque incumplen los procedimientos legales de internación en el país donde se consume. En ese sentido Gustavo Lins Ribeiro, 2017, está de acuerdo con el discurso de la globalización popular de los comerciantes informales: “Sousa llama economía informal equivale a nivel global, a la globalización popular. Para Sousa, el funcionamiento del “el funcionamiento del sistema de comercio ilícito (del que forman parte el narcotráfico, por ejemplo) equivale para mí, a nivel global, a la globalización popular” (Lins Ribeiro, 2017: 87) Según Lins Ribeiro, lo que se denomina como comercio informal es la globalización popular no hegemónico, porque no intentan destruir el capitalismo más bien participan en él con negocios a bajo escala (Lins Ribeiro, 2017).

Tercero, en una perspectiva contemporánea la población de las clases populares se dedican al comercio, no solo para sobrevivir con esos ingresos; sino también para acumular capital económico que permita un ascenso social (Tassi, 2013; Aparicio, 2014; Pereira, 2015); es una actividad en la cual trabajan los estratos populares, que tienen pocas opciones de acceso a un empleo formal, y en otros casos, la precariedad que ofrecen los empleos formales desmotiva seguir en ese trayecto; y como alternativa se insertan al comercio o a un empleo por cuenta propia. Esto se atribuye como efecto de las políticas neoliberales que degradan los derechos laborales (Escobar, et., al., 2015a; 2015b; Huadé, 2017) y en ese contexto los jóvenes prefieren vender en la calle.

Por tanto, en el espacio público la población vende diferentes mercancías a los transeúntes (Pereira, 2009, 2015; Alarcón, 2008; Tassi, 2013; López, 2003; Márquez, 2004) un sector que trabaja en el comercio son los jóvenes estudiantes de colegio y universidad, aunque después abandonan sus estudios, o dejan de ejercer una profesión por problemas de desempleo o subempleo. En esa situación se

incrementan los empleos precarios que ofrecen salarios bajos; lo cual induce a los jóvenes trabajar en el comercio de manera independiente (Escobar, et., al., 2015) en ese sentido es un autoempleo para la población de barrios periféricos en las ciudades El Alto y La Paz.

El comercio informal en Bolivia es una actividad lícita, aunque no está siendo regulada por las entidades estatales; por ejemplo, en la ocupación y gestión del espacio público los comerciantes salen a vender a la calle y se apropian de una franja del espacio público (Pereira, 2015). El tamaño de ese espacio comprende de uno por dos metros y en esa franja instalan mercadería para la venta. Ante ese panorama la municipalidad tiene competencia para regular los asentamientos de comerciantes en la ciudad de El Alto (Bolivia) (Pereira, 2015; Tassi, 2013) a los cuales denominan minoristas porque venden en anaqueles, que son estructuras metálicas en forma de caseta, tiene una medida de 1.15 por 1.50 o por 2 metros, en realidad son puestos fijos que pertenecen a comerciantes de asociaciones de puestos fijos. En el área donde se ha realizado la investigación en El Alto, se encuentran la Asociación: 2 de marzo y Tiahuanaco de la Ceja de El Alto y por ese mismo sector venden los jóvenes comerciantes ambulantes.

3.2. Comercio Informal en América Latina

El presente acápite se refiere a la bibliografía que aborda el comercio informal como una ocupación laboral en América Latina. En las vías públicas de ciudades de la región venden los comerciantes de puestos fijos, semifijos o ambulantes que ofrecen una variedad de productos de consumo. Al respecto se exponen los siguientes.

De Soto (1986) "El otro sendero", se refiere a los comerciantes informales que se diferencian según sus formas de venta, los ambulantes que transitan por la vía pública vendiendo una diversidad de productos o mercancías, mientras los itinerantes se establecen un determinado puesto o lugar en la vía pública y los estantes permanecen en un solo lugar para ofrecer sus mercancías: "En ese sentido, podemos hablar de dos clases de comercio ambulatorio. La primera es la itinerante; la segunda, la que se ubica en un lugar fijo dentro la vía pública" (De Soto, 1986: 67) el comercio callejero

es consecuencia de la burocracia del Estado que no incentiva un emprendimiento económico. En ese contexto, los comerciantes comienzan vendiendo de ambulantes para luego convertirse en comerciantes de puestos fijos.

Castro Nieto (1990) “Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito”. Señala que los comerciantes ambulantes de Tepito ejercen una actividad ilegal, pero por su apoyo al Partido Revolucionario Institucional PRI se permite el comercio como actividad legítima. Entonces, existe una intermediación a través de los líderes entre el comercio informal con la política. Al respecto señala: “La dualidad formal-informal, lo habilita como instrumentador del juego político oficial donde se generan una serie de intercambios de recursos que se traducen en legalidad por legitimidad. La ilegalidad del comercio ambulante se tolera (expedición de credenciales para la actividad ambulante) a cambio de movilizaciones de apoyo (visitas domiciliarias de diputados, mítines, actos masivos del partido oficial, PRI)” (Castro Nieto, 1990: 68). Esto es una práctica que también sucede en otros contextos, donde, los comerciantes informales son parte de los acuerdos políticos para vender sin restricción.

Vázquez Mota (1998) “Informalidad: Un problema de legalidad, la rebelión de los pobres”, se refiere a la economía informal como una estrategia en la cual los pobres trabajan, porque no tienen otra alternativa para tener ingresos, y que el sector formal impone impuestos, normas legales que impide establecer una actividad económica. Vázquez se refiere a la informalidad del Perú con base a una lectura de Hernando De Soto; donde la informalidad tiene un costo alto, si bien, algunos estudios consideran que lo informal en sí mismo escapa de pagar al Estado varios gastos, sin embargo, también ser informal representa un costo alto. Al respecto dice:

Estos costos de la informalidad – el costo de la falta de protección legal, el costo de no poder recurrir a los tribunales, el costo de no tener acceso al crédito, el costo de la falta de seguro, el costo de la invasión, el costo de

sobornos, de la definición de los derechos de propiedad, de la inseguridad de los contratos, etcétera (Vázquez, 1998: 10)

En otra investigación, Silva Londoño (2010) “Comercio ambulante en el Centro Histórico de la ciudad de México (1990-2007)”, se refiere a la disputa por el espacio público entre el gobierno de la Ciudad de México con los comerciantes ambulantes. Esta confrontación con el Estado contempla negociaciones en torno a la ocupación del espacio por los comerciantes y la intención de retirarlos por las autoridades. El punto que denota es la percepción del gobierno, instituciones privadas, de concebir a los ambulantes como sujetos colectivos que degradan la imagen del espacio público, más aún, si los asocian a hechos delictivos que operan en calles abarrotados de comerciantes. Al respecto Silva Londoño dice:

Los conflictos entre organizaciones de comerciantes ambulantes se agudizaron desde que se hicieron los primeros intentos en 1989 para retirarlos de las vías principales del Centro Histórico, cuando la Delegación Cuauhtémoc los reubicó en calles secundarias, con el propósito de mejorar la circulación vial. Estas acciones, en las que se empleó la fuerza pública, lejos de resolver la problemática favoreció su expansión a nuevas calles acreditadas comercialmente por los propios comerciantes ambulantes y fortaleció la capacidad de movilización de sus organizaciones (Silva, 2010: 202).

El comercio ambulante es un sector que ofrecen productos al detalle y constituye un subcomponente del comercio informal. Significa que los agentes comercian en un contexto de ilegalidad por el mismo hecho de que ocupan el espacio público sin guardar las reglas de la alcaldía. Según Silva los sujetos que se dedican al comercio ambulante están organizados como una fuerza social.

Rebeca C. Pérez (2004) “Algunas consideraciones sobre el comercio informal en la Ciudad de México”, con base a información cuantitativa, analiza el comercio informal en la ciudad de México. Según Pérez esta actividad es parte del sector informal, al

respecto dice: “Definimos la economía informal como el conjunto de actividades económicas legales (no delictivas), que se escapan a las regulaciones gubernamentales” (Pérez, 2004: 89). Identifica tres tipos de comerciantes: Los comerciantes móviles: “... personas que se trasladan de un lugar a otro ofreciendo una diversa gama de mercancías de fácil elaboración y consumo” (p. 92); Comerciantes semifijos: “... este grupo lo conforman individuos que manejan, por lo general, un volumen mayor de mercancías” (p. 92); los comerciantes fijos: “... trabajan en un puesto que se encuentra fijo en la vía pública” (p. 92). Pérez menciona al comercio ambulante como una actividad en la cual se emplean los analfabetos, los que tienen un bajo nivel de escolaridad y también los profesionales. Estos últimos por el desempleo y los ingresos económicos que genera el comercio. En esa línea Pérez dice:

El comercio informal es la alternativa inmediata para aquellas personas que se ven impedidas de acceder al mercado de trabajo, básicamente por su escasa calificación laboral; del mismo modo, es la salida para muchos desempleados y despedidos, pero, también, la actividad que proporciona una mejor oportunidad de ingresos económicos, ante los bajos salarios que predominan en nuestro país. (Pérez, 2004: 95)

El comercio informal es objeto de estigmas por agentes del Estado y del sector formal de la economía, pero lo que se reconoce es que esta actividad genera ingresos para los jubilados, desempleados, quienes no tiene opción de volver al mercado de trabajo formal.

Sandra Alarcón (2013) “Piratas en la aldea global”. En su tesis doctoral menciona que la piratería predomina en el comercio transnacional con la elaboración de copias de productos como ropa, celulares, vestimenta, zapatos, y software (Alarcón, 2013). A través de ese trabajo los comerciantes mexicanos incursionan en el mercado internacional estableciendo redes de comercio nacional, o transnacional. Lo cual es una estrategia para obtener mayor ganancia cuando se vende un producto como si

fuese original. Según Alarcón, la piratería es una realidad económica que demuestra la ambigua relación entre economía formal e informal. Incluso regular el comercio local, nacional y transnacional, parece imposible porque los comerciantes que operan en la legalidad se involucran con redes de comercio informal. Al respecto se refiere a la piratería: “La piratería se ha difundido por el mundo y no discrimina tamaño de país, continente, color de piel, raza, cultura o subcultura, tamaño de Estado. Perseguirla en un mundo globalizado, de fronteras abiertas, se ha vuelto parte del escenario cotidiano; es una actividad desgastante, cara y, parece claro, imposible” (Alarcón, 2013: 97). Para Alarcón la relación formal – informal se ejemplifica en la terciarización de la industria de calzados o zapatillas. Si bien esos productos se elaboran fuera de la regulación estatal, incluso vulneran los derechos laborales, pero, en el proceso de comercialización se legitima, es decir, se vuelve formal. Para que se dé ese proceso de transición de lo informal a lo formal intervienen personal del Estado que permiten a los contrabandistas, importadores, distribuidores, vendedores participar del ingreso, transporte y comercialización de mercancía en el país de destino, en este caso México (Alarcón, 2013)

Según Alarcón, la piratería en la globalización es un fenómeno social que se adecua a las estrategias de comercialización y genera ingresos a corto tiempo. Existe una piratería sofisticada a pesar de la legislación que restringe estas actividades económicas. Por tanto, es compleja y difusa la relación formal e informal, es decir, lo informal no se restringe a países en vías de desarrollo; sino se extienden a los más desarrollados.

En otra investigación anterior Alarcón (2008) dice: “El tianguis global” se refiere al comercio informal de la ciudad de México. Según este estudio los ambulantes del Centro Histórico se expanden por el efecto político del Estado, desde 1994 fecha en que se firma el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá. Esto apertura el libre mercado para el flujo de mercancías desde y hacia el país del norte. Lo cual incrementa las actividades informales en diferentes rubros, formas, escalas, que se expanden en el centro de Ciudad de México. Alarcón menciona los mercados

Mixcalco, La Merced y Tepito, donde, se encuentran establecimientos comerciales que ofertan artículos decorativos, accesorios, ropa, mercancías asiáticas como ser: juguetes, prendedores, cepillos, pasadores, maquillaje, artículos eléctricos, mochilas, lámparas, tijeras, etc. (Alarcón, 2008)

Miguel Ángel Olivo Pérez (2010), “vendedores ambulantes en el centro histórico de la ciudad de México, estigma y aprendizaje en su ocupación”, señala que el comercio ambulante se caracteriza por la capacidad de vender mercancía a precios por unidad. Es parte de una estrategia de aprendizaje que adquiere el comerciante todos los días (Olivo, 2010) insertarse en la actividad no es tarea fácil, requiere de un esfuerzo personal para tener éxito; por ejemplo, saber tratar a los clientes, manejo de la mercadería. Para Olivo, el comercio ambulante es un trabajo atípico, no se enmarca en la tradición moderna que consiste en una relación de dependencia entre empleador – empleado. El comerciante es dueño de su propio negocio, es él quien oferta, y se vale de los artefactos socioculturales, como el idioma, el capital social que se teje en torno a cada comerciante. Al respecto dice: “De manera semejante, los artefactos socioculturales se elaboran para ser actuados y en dicha actuación siempre queda abierta la posibilidad de imponérseles nuevos aspectos, así como, además, generar nuevos sentidos y significados de las cosas vividas” (Olivo, 2010: 90) las estrategias son similares a otros contextos, donde el capital social y las redes de parentesco coadyuvan en el trabajo del comerciante cuando acude a un allegado para que le provean de mercadería: “Muchos vendedores auto empleados establecen acuerdos personales directos con sus proveedores; Eduardo, por ejemplo, que vende calcetines, tiene acuerdos con una costurera que confecciona las prendas con su máquina en su propio domicilio” (Olivo, 2010:100). Si bien es un trabajo autónomo; sin embargo, está en juego los contactos que tiene el ambulante con su entorno familiar, amigos quienes les proveen de mercancías elaboradas en la misma ciudad.

Mazzei Enrique (2002) “El comercio ambulante en la frontera uruguayo-brasileña”, se refiere a los ambulantes o informales que en Brasil se los conoce con el nombre de “comelos”. Esta actividad se desarrolla en la frontera entre las ciudades de Rivera

(Uruguay) y Santa Ana (Brasil). La población que se incorpora en esta actividad convive en condiciones de marginalidad. Al respecto Mazzei dice: “Esas estrategias son las que operan como factores de retención de población activa excluida del mercado de trabajo formal local y más específicamente las que impulsan a los *comelos* a arriesgar formas de ocupación de áreas claves urbanas del espacio binacional, bajo un relacionamiento difuso, pero lícitamente sostenido” (Mazzei, 2002: 11) Para la población fronteriza es un medio de sustento económico. Con relación al tema, el comercio informal es una actividad económica que emplea a jóvenes y adultos con escasa formación escolar.

Mariana Busso (2010) “Las ferias comerciales: también un espacio de trabajo y socialización. Aportes para su estudio”, se refiere a las ferias del área urbana donde venden los comerciantes informales. Busso aborda el tema desde el espacio público, donde, lo social se materializa a través de las relaciones interpersonales y colectivas. Las ferias: “son un espacio laboral donde se ponen de manifiesto diferentes esferas de la vida de las personas. No se trata de un ámbito de trabajo claramente separado de la vida familiar y la historia personal, sino por el contrario, estas se articulan en las ferias, haciendo de la actividad ferial un estilo de vida personal, familiar y colectivo” (Busso, 2010: 114). Es un lugar donde las relaciones sociales comerciales constituyen vínculos de amistad, familiar en torno al comercio, en ese sentido la feria es: “un espacio histórico de intercambios, pero no solo de mercancías, sino también de históricas, de vivencias, de códigos, de costumbres, de informaciones” (Busso, 2010: 107). Según Mariana Busso la feria no solo es un espacio para realizar intercambios comerciales sino de construir relaciones sociales con los clientes, o entre los mismos comerciantes que comparten tareas comunes. La feria como una actividad social en público donde concurren vendedores y clientes que son parte de las redes sociales: “... ferias libres y del comercio ambulante- actúan como conversatorios de las cívicas y sociales de la tradición clásica y, por eso mismo, como crisálidas de redes cívicas ...” (Busso, 2010: 112) Para Busso, la feria es un espacio donde intervienen los siguientes: físico-estructurales, legales institucionales, políticos, comerciales, ideológico-culturales y sociodemográficos (Busso, 2010). Por otro lado, se refiere a

los trayectos socio-ocupacionales en tres dimensiones, experiencia laboral previa, expectativas de futuro y los motivos del trabajo actual. En esto identifica a los comerciantes ocasionales, tradicionales e inmigrantes (Busso, 2010). En otra investigación: “Viviendo el trabajo. Transformaciones sociales, cirujeo y venta ambulante”, Mariana Busso (2014) se refiere a los comerciantes ambulantes, cirujeros recolectores. Estas actividades se incrementan con el avance de las políticas neoliberales en Argentina, al respecto dice: “El neoliberalismo sin duda ha cimentado y habilitado nuevas formas de trabajo. ... Las transformaciones que ocurrieron en el último cuarto de siglo han trastocado el mundo popular” (Busso, 2014: 56). Según Busso se ha creado un imaginario entorno al comercio en ferias y medios de transporte, como una actividad cotidiana donde los ambulantes venden en los trenes de la ciudad de Buenos Aires.

En otra investigación Carlos Alba Vega (2015) “La política local y la globalización desde abajo”, en concreto expone el caso de los comerciantes ambulantes del Centro histórico de la Ciudad de México. Por una parte, el comercio ambulante es una actividad que recicla a la población que ha perdido la oportunidad de estudiar, trabajar en un empleo formal. En los cuales las mujeres es un grupo importante que se ven obligadas a vender en la calle para mantener a sus hijos, incluso esa responsabilidad la ejercen solas. Por otro, la génesis del comercio ambulante es similar a otros contextos o países, donde esta actividad se inicia en una situación de ilegalidad, y son reconocidos como organización después de varios años, y los permisos para vender en la calle obtienen con el tiempo. Alba Vega destaca al comercio ambulante por su versatilidad y flexibilidad, ya que los comerciantes son proclives a cambiar de mercadería de acuerdo a la demanda y oferta. Al respecto dice:

Una de las principales características de los vendedores ambulantes es su versatilidad y su flexibilidad para adaptarse al cambio de sus productos. Un solo comerciantes podría cambiar la mercancía 10 veces por año, dependiendo de la temporada y de la moda; pero también los orígenes de los productos cambian con el tiempo (Alba, en Alba, Lins Ribeiro y Mathews, 2015: 376).

Por tanto, el comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México es una labor que se gesta a partir de las redes de contacto que se expande hacia afuera. Los comerciantes ambulantes son un eslabón de la red de comercio más grande que incluye a los importadores que traen mercadería de China. Todo ello conlleva que en el tiempo los comerciantes se fueran fortaleciendo a través de la organización y los liderazgos que emergen de sus asociaciones, lo que según Alba significa algunas líderes alcanza un capital político por la vinculación con los mismos partidos que están en el gobierno de la ciudad de México.

En otra investigación José Carlos G. Aguiar (2015) “Vienen de China. Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional”. Se refiere a la importación de CD, copiado de música y películas, y comercialización de esos productos como piratas en México, y concretamente en el mercado de San Juan de la ciudad de Guadalajara. Entonces, la piratería es una práctica realizada con fines comerciales que intensifica el comercio informal porque estas actividades rompen las barreras legales del transporte o importación de mercadería hacia México. Según G. Aguiar, esto es la característica de la globalización no hegemónica, donde, los sectores pobres conforman redes de comercio transnacional para importar CD por contrabando, distribuir y comercializar en México, se vuelve un producto pirata cuando el proceso de producción incumple las obligaciones legales, por un lado; por otro, la calidad del producto no es original, en el sentido de que los CD importados sirven para realizar copias de películas y música de forma rudimentaria¹⁰. Y fuera de la industria discográfica legalmente establecido en un país.

La importación de Cd's chinos a México es una manera en que lo no permitido es posible a través de las redes comerciales en sectores pobres. Además, es una actividad lucrativa a través de la reproducción y comercialización de películas, música, videos a precios rebajados. Esto permite a los sectores de bajos recursos acceder a

¹⁰ Es decir, los CD de películas y música que se venden en mercados como el de San Juan de Guadalajara, y así en otras ciudades de América Latina, Lima, El Alto, Bolivia, no son productos similares a un CD de una industria discográfica.

productos culturales de Estados Unidos; donde, el precio de una película original es diez veces más de un producto pirata. Al respecto Juan Carlos Aguiar (2015) dice:

Los vendedores de CDE al menudeo que trabajan en los puestos del mercado son el eslabón más visible de la cadena mundial de esta mercancía. Al preguntar de dónde provienen los CD, los vendedores contestan: “vienen de China”. Éste es un vago conocimiento que los comerciantes del mercado San Juan de Dios tiene sobre la materia prima de la piratería. Estas respuestas imprecisas también son indicativas de los conocimientos que cada agente tiene con respecto al total de la cadena de mercancías, conocimiento definido por la posición que el agente ocupa en la red” (Aguiar G., 2015: 97)

En conclusión, *la globalización desde abajo* se explica a través de la inserción al comercio de sectores pobres y populares que desarrollan una red de comercio global, pero a nivel de baja escala; donde, el transporte de mercancías es posible a través de estrategias que vulneran los controles aduaneros en las fronteras; por ejemplo, el paso fronterizo entre Brasil, Paraguay y Argentina existe una red de comercio informal de baja escala, pero con amplia participación de sectores populares. Es similar con la frontera entre México y Estados Unidos, o la red de mercancías que importan mercadería de China a Chile y luego ingresa a Bolivia. En el trayecto se suplantan etiquetas de marcas mundiales a prendas, productos que puedan ser vendibles en el mercado.

3.3. Comercio informal en Bolivia

Bolivia de 1982 a 1985 experimenta una crisis política y económica que provoca una hiperinflación alcanzando a 126 mil por ciento en 1985, (Morales, 1989). Esta situación agudiza la crisis económica, social y política; por ejemplo, la moneda nacional (por entonces peso boliviano) se desvaloriza frente al dólar, los productos de consumo suben de precio, el salario de un trabajador no alcanza para cubrir la canasta familiar. Las políticas económicas del modelo de desarrollo estatista

fracasan, porque había un déficit fiscal y el Estado no contaba con fondos para pagar los sueldos de los trabajadores. Más aún cuando el Estado tenía a su cargo las empresas estratégicas para el desarrollo del país¹¹. En lo social, la crisis económica provoca constantes movilizaciones de los trabajadores fabriles, mineros, profesores que constituyen la clase proletaria con una ideología anticapitalista; por ejemplo, las marchas de los trabajadores mineros paralizan el centro de la ciudad de La Paz en marzo de 1985 (Mansilla & Castedo, 1993). Esta situación deriva en un giro político hacia un Estado que implementa medidas neoliberales¹². En esa línea el nuevo gobierno dicta el Decreto Supremo 21060 en agosto de 1985 que reduce la hiperinflación y apertura la libre importación de mercancías. Para viabilizar esa medida el gobierno despide a los trabajadores de la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) lo que promueve en lo posterior la migración interurbana de las minas a las ciudades de: El Alto, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra. La clase proletaria se reduce con la relocalización de más de 23 mil trabajadores mineros que se insertan en la economía informal (Mansilla & Castedo, 1993). Paralelamente las medidas económicas apertura la exportación de productos no tradicionales. En ese proceso se promueve el comercio informal como una actividad legítima de los sectores urbano-populares.

Sobre el comercio de la calle en Bolivia se identifican dos temporalidades. Primero, entre 1985 hasta 2006 a este periodo se denomina Estado neoliberal o de libre mercado, es cuando se expande el comercio informal conforme al crecimiento urbano. Segundo, es el periodo desde el 2006 a 2019, que corresponde el denominado “proceso de cambio”, “la revolución democrático cultural”, donde el Estado ejerce mayor control de los recursos estratégicos a favor del pueblo boliviano. Sin embargo, también en este periodo (2006 - 2019) el comercio de la calle se incrementa en

¹¹ Según las investigaciones sobre el tema cuando estalla la crisis económica, el Estado no podía seguir manteniendo las empresas de la Corporación Minera de Bolivia, porque estas se habían vuelto deficitarias. Más aún cuando los precios de las materias primas en el mercado internacional se habían reducido, lo que agravó con más intensidad la crisis social, política y económica.

¹² El 7 de julio de 1985 se realiza las elecciones nacionales para elegir a presidente y vicepresidente, senadores y diputados. Se acorta por un año el mandato del presidente Dr. Hernán Siles Suazo (1982 a 1985). Luego, el 6 de agosto de 1985 es elegido presidente el Dr. Víctor Paz Estenssoro que plantea una política económica liberal o neoliberal.

ciudades como El Alto. Al respecto, a título de nacionalización se expone la bibliografía siguiente.

Gustavo Diaz Machicado (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)”. En su investigación demuestra que el comercio informal en El Alto es una forma de trabajo para la población migrante de procedencia rural. El estudio con base a una encuesta a los comerciantes de la feria 16 de julio, señala de que el comercio y la misma economía informal son precarios desde el punto de vista del empleo, ya que no contemplan los beneficios sociales, e incide poco en lo productivo. Sin embargo, es una alternativa de empleo para los migrantes que no cuentan con una profesión que les permita conseguir un empleo, o en otros casos los empleos en El Alto son precarios y de bajos ingresos. Frente a esto se dedican al comercio como una alternativa de empleo. Al respecto Diaz señala: “Analizando se determina que el desempleo principalmente, crecimiento poblacional, la migración de personas de diferentes lugares y los bajos ingresos de los trabajadores asalariados provocan la persistencia de la economía informal en la ciudad de El Alto” (Diaz, 2015: 164). Por otro lado, Diaz señala de que el comercio informal se incrementa por la falta de oportunidades laborales en un contexto local donde el aparato productivo se ha reducido, lo cual influye en la poca oferta de empleo que la misma sociedad resuelve a través del comercio de la calle. Al respecto señala: “Como se mencionó anteriormente, la informalidad está estrechamente ligada con la pobreza, por lo que un sector informal próspero merma significativamente los ingresos del Estado y consecuentemente el nivel de vida de la población, lo que en el futuro derivará en mayor pobreza en la sociedad” (Diaz, 2015: 38) Finalmente los datos indican que el sector informal mantiene a un 40 al 50 por ciento de la Población Económicamente Activa.

Escobar y Guaygua (2008) “Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia”, afirman que la ciudad de El Alto concentra una proporción menor de trabajadores cualificados, ya que la mayoría poseen formación escolar hasta nivel

primario, y les limita acceder a un empleo formal. Esto es una causa del incremento de ocupaciones laborales de carácter familiar en El Alto, donde los jefes de hogar promueven empleos con participación de miembros de la familia nuclear o extendida. Mientras en La Paz, la mayoría de los trabajadores están cualificados con grados de formación superior. La educación es un indicador que influye positivamente en el acceso a los empleos fijos. Al respecto Escobar & Guaygua dicen lo siguiente:

... en El Alto, las inserciones diversificadas con un ancla en lo informal aumentan del 27% al 44%, a su vez, las inserciones completas en los sectores semi-empresarial y familiar también disminuyen levemente desde el 47% al 42% cambiando su composición hacia lo semi-empresarial. Solamente el 9% de los hogares logran incorporarse como grupos completos en el sector empresarial, poco más de la mitad respecto al año base. Esto significa que las oportunidades laborales en el sector empresarial-público y privado- tienden a concentrarse en la ciudad de La Paz, mientras en El Alto se encuentran cada vez más relegadas al espectro de lo informal, menos como inserciones completas y más como modalidades mixtas (Escobar y Guaygua, 2008:45).

Los investigadores concluyen que los índices de pobreza en la ciudad de El Alto no se han reducido, por ejemplo, la creciente actividad económica de carácter familiar, pero perciben bajos ingresos económicos, por otro, existen pocas opciones de encontrar trabajo fijo, entonces, la única alternativa laboral son las ocupaciones informales.

René Pereira (2009) “Para escuchar las voces de la calle: el comercio en vía pública en La Paz”, se refieren a los comerciantes informales en la ciudad de La Paz como un sector organizado a través de la afiliación a asociaciones de comerciantes. Los comerciantes pagan patentes al municipio y desde la perspectiva de ellos no son informales, ya que ven como un adjetivo despectivo esa denominación. Asimismo, es una actividad en la que se emplea la familia del comerciante. Al respecto Pereira dice: “El comercio informal tiene la capacidad financiera para contar con trabajadores

remunerados y familiares que atienden sus puestos, aunque la distinción entre familiar y trabajador remunerado puede ser difusa” (Pereira, 2009: 85). Según el estudio, los comerciantes de la ciudad de El Alto son más informales que los de La Paz. Al respecto dicen los autores:

Con respecto a la legalidad de su asentamiento, éste no parece ser un elemento de conflicto que los califiquen como informales: la mayoría obtuvo licencia para asentarse en vía pública. La situación de ilegalidad parece presentarse en los comerciantes alteños, que no pagan por el uso del espacio. No obstante, los problemas se derivan después de la Ordenanza Municipal No. 101-102 del año 1994, que establece la inamovilidad de puestos de venta y prohibición de nuevos asentamientos. (Pereira, 2009: 126)

Nico Tassi (2013), “Hacer plata sin plata, el desborde de los comerciantes populares en Bolivia”, se refieren a los comerciantes informales de La Paz quienes denominan “comercio y economía popular”. Tassi plantea que es difícil sostener una división entre formal e informal en los que ofertan productos o mercancías en vía pública o en un puesto fijo (Tassi et., al., 2013). Desde su perspectiva tiene una relación con la colonialidad del ser, saber y poder planteada por Aníbal Quijano. Según Tassi, los comerciantes por ser indígenas fueron discriminados, excluidos desde la Colonia hasta la actualidad. Por tanto, la comprensión del comercio popular en el caso boliviano tiene que ver la colonialidad interna del país que ha excluido históricamente al indígena de los derechos políticos. Al respecto señala lo siguiente:

A pesar de estos esfuerzos, pocos son los estudios que pretenden comprender estas actividades económicas desde la perspectiva y las lógicas de los actores. En este sentido, argumentamos que los estudios sobre informalidad, economía popular o globalización desde abajo no han reconocido las formas en que estas estrategias económicas están enlazadas con un largo proceso de exclusión/racismo y estrategias de adaptación y resistencia (Tassi, et., al., 2013: 44).

Por otro lado, se refieren a la población aymara de las ciudades de La Paz, El Alto y Oruro, quienes conforman redes de comercio transnacional que importan mercancías de China a Bolivia. Una cualidad en estos comerciantes es el capital social que les permite trabajar en forma colectiva al comercializar en el país de destino. También se refieren a las diferencias económicas; por ejemplo, los proveedores corresponden a un sector exitoso que manejan elevada cantidad de inversión, mientras los clientes y vendedores minoristas es otro sector que comercializa al detalle (Tassi, et., al. 2013).

Las redes sociales se instituyen entre familiares y parientes del entorno de un comerciante. Según Tassi (2013) muchos individuos se inician en el comercio con montos mínimos de inversión. A través de redes familiares incrementan sus inversiones, en esa línea se identifican dos conceptos: capital rotatorio y capital plantado. El primero se refiere a la disponibilidad de dinero en efectivo para reinvertir en el negocio; el segundo, a la mercadería que tiene almacenado en la tienda comercial. Según Tassi el contrato a voz son las relaciones laborales contractuales entre el dueño propietario de un negocio con el comerciante. En ese contexto el sueldo que percibe un joven, o adulto, ayudante de un negocio es de 2000 bs (Tassi, et., al., 2013). Este monto está por debajo de los salarios que percibe un trabajador de bajo rango del sector público. Para Tassi existe una relación laboral de explotación si son empleados “huérfanos”, y no tienen relación de parentesco con alguien del comercio. Esta figura es una ventaja para el empleador que obliga al empleado prestar servicios adicionales sin remuneración. Por ejemplo, cuidar la casa del dueño o recoger a su hijo de la escuela, son servicios gratuitos que se prestan como signo de confianza entre empleador-empleado (Tassi, et., al., 2013). Si el empleado no tiene parentesco el empleador lo califica como honesto, que acata sin inconveniente las órdenes de su patrón. Por otro lado, los ayudantes que trabajan en el comercio son del área rural y tienen una formación escolar básica lo que significa que desconocen sus derechos laborales.

Por tanto, el comercio popular es una actividad de la población de procedencia rural que vive en los distritos urbanos del país (Tassi, et., al., 2013) en ese sentido, la migración interna tiene dos propósitos, trabajar y estudiar. Pero lo importante es el capital social que identifica Tassi, cuando las redes familiares y las amistades institucionalizan los lazos de confianza a través de la relación de compadrazgo con los ahijados. Es decir, el comercio emplea a la familia por los contactos sociales que se construyen en ese entorno. Esto agiliza la importación de mercancías desde el Puerto de Iquique Chile hacia Bolivia; además, innovan estrategias de comercialización para que los productos puedan ser vendibles en Bolivia; para ello colocan etiquetas como Adidas o Nike a productos importados de la India, China y Taiwán. Lo cual provoca un significado subjetivo en el consumidor que compra como si fuesen productos originales.

Gabriela León (2003) “Mercado Kantuta, ¿un mercado campesino?”, se refieren a los comerciantes de ropa usada, un sector emergente del mercado Kantuta de la ciudad de Oruro. Los primeros que instalan puestos de venta son los productores agrícolas de las comunidades. En ese tránsito del productor al consumidor aparecen intermediarios que facilitan la comercialización de productos al mercado urbano. León, et., al., identifican a tres sectores: productores, importadores e intermediarios. La correlación entre ellos es de mutua interdependencia. Se conforma un circuito social comercial entre productores, intermediarios y clientes; mientras en la ropa usada, entre importadores con mayor capital económico, intermediarios, vendedores minoristas. La cualidad de estos comerciantes son las redes familiares, amigos, paisanos que predominan para que el negocio genere plusvalía. Al respecto León, et., al., dicen:

La diversificación de actividades económicas es la que genera la controversia entre lo tradicional y lo moderno (o global). Algunos autores ven los resultados de la diversificación de actividades económicas y los procesos de transición como procesos de descampesinización. Sin embargo, la realidad que van construyendo los migrantes y residentes en el mercado es la evidencia de que

las dinámicas campesinas siguen vigentes en la ciudad, que parten de sus bases de cultura campesina para construir su actividad urbana. Se trata de una economía con visos hacia la globalización, por la comercialización de ropa americana. (León, et., al., 2003: 71)

El mercado es un espacio de relación entre vendedores urbanos y rurales, donde se gesta una interacción sociocultural entre productores bilingües con compradores de la ciudad que son monolingües en su mayoría. Sin embargo, requieren del castellano como una estrategia de ascenso social, pero en la práctica no pierden el dominio de la lengua ancestral para comunicarse entre los mismos comerciantes. Al respecto León, et., al., dice: “Identificarse plenamente como productores es común entre ellos; en el mercado las conversaciones en aimara, su lengua materna, es un regreso a sus raíces, en un ambiente íntimo y confidencial. Es el modo de comunicar al otro lo que es ajeno para los demás”. (León, et., al., 2003: 104).

La formación de los mercados populares en Bolivia parte de una política pública para comercializar productos agrícolas en el área urbana. Con los años incluyen a los intermediarios. Lo que ha permitido la formación de grupos que acumulan un mayor capital y esto les distingue socialmente de los demás comerciantes de origen rural. Al respecto León, et., al., dicen:

Al interior de los protagonistas del mercado (productores, intermediarios-productores, qhateras y comerciantes de ropa americana), existen jerarquías y nociones de estatus, donde son dos los centros, uno del movimiento económico (farderos y comerciantes de ropa americana) y el centro administrativo (el peso de la historia y las reivindicaciones de la Asociación de Productores y sus secciones). Esta cotidianidad es la que nos permite ver el verdadero significado de lo que es “vender en el mercado”. (León, et., al., 2003: 112).

Los comerciantes del área rural se dedican a la venta de productos agrícolas y ropa usada en el mercado Kantuta de Oruro. Estas actividades se basan en redes sociales

de parentesco, paisanaje, y de amigos. Según los autores, los migrantes del área rural practican su cultura en el área urbana. Aunque el uso del castellano quechua, castellano y aymara se convierte en una estrategia de movilidad social en la misma actividad comercial. Por otro lado, el comercio no es factor para alejarse de sus comunidades, más bien conviven en múltiple residencia. Por tanto, el capital económico es un medio que les permite ampliar su trabajo y mejorar su estatus social.

En otro estudio Llanque y Villca, (2012) en “Qamiris aymaras. Desplazamiento e inclusión de élites andinas en la ciudad de Oruro”, se refieren a los comerciantes migrantes de la población de Sabaya, departamento de Oruro, Bolivia. Los Qamiris son una elite que se ha formado en el tiempo en tres generaciones que tuvieron continuidad en la acumulación de mayor capital económico. Históricamente fueron pueblos pastores que se dedicaban al intercambio de productos pecuarios, aunque la referencia es efímera por la escasa información. Sin embargo, en la colonia y república los Sabayas transportaban mercancías en llamas a los destinos comerciales del país y al norte de Chile. Esta economía de los pueblos aymaras ha formado una élite urbana popular que controla el circuito comercial del occidente de Bolivia. El intercambio de mercancías con productos agrícolas, y la distribución a pequeños comerciantes incrementa el capital económico que se traduce en capital simbólico por los bienes sociales, culturales que poseen los comerciantes.

Otra cualidad de los comerciantes aymaras es el trabajo con base a redes de parentesco y paisanaje. En sí mismo consiste en una endogamia étnica que se reproduce a través del comercio informal. Los vínculos de parentesco aseguran la confianza entre los miembros de la comunidad de origen, familia para llevar adelante la actividad comercial. Según los autores, en los aymaras existe una ética del trabajo colectivo que permite ahorrar e invertir.

Es de destacar que, así como los capitalistas occidentales calvinistas que estudia Max Weber, los qamiris del Occidente orureño han logrado liberarse de las cadenas de la economía doméstica y generado una economía comercial

(...) como uno de los factores determinantes de su desarrollo, un desarrollo económico que sirve y fundamenta precisamente su formación y su racionalidad (Llanque y Villca, 2012: 125).

Los comerciantes de origen rural a través del negocio desarrollan una cultura de trabajo independiente y autónomo; donde, el Estado no incide en esas iniciativas. Estos comerciantes a través del negocio se convierten en emprendedores exitosos que les permite invertir el excedente en actividades de ostentación social en Oruro (Llanque y Villca, 2012). El caso de Walter Mamani es una figura emblemática, desde joven trabajó en su pueblo, luego se vuelve transportista y crea sus empresas que le permiten alcanzar un estatus social en el contexto urbano. A esto se denomina Qamiris por ser un sector social de origen rural que acumulan capital económico.

Es interesante notar que las condiciones actuales y el hecho de que muchos qamiris se encuentran realizando actividades lejos de su lugar de origen generan estos acuerdos y equilibrios. Otros casos ilustran la dinamicidad de la cultura aymara en nuevos contextos, nuevos espacios de interacción. La ciudad de Oruro ya no es percibida como una zona de residencia. (Llanque y Villca, 2012: 113)

Rea Campos (2015) en “Cuando la otredad se iguala, racismo y cambio estructural en Oruro-Bolivia”, se refiere a los hijos de familias no indígenas e indígenas de la ciudad de Oruro; el parámetro de esta diferenciación es lo étnico racial, los no indígenas son racialmente blancos; mientras, los indígenas son aymaras y quechuas, estos constituyen los sectores urbano-populares; entonces, el problema es que se reproduce el racismo cuando los hijos de los aymaras incursionan en las unidades educativas que en el pasado eran para las élites mestizas blancas de la ciudad de Oruro. Por la crisis económica del ochenta y noventa hay un descenso del capital económico de las familias mestizas y blancas, mientras mantienen su capital étnico como estables, y su capital cultural está por encima de la población aymara que viven en la ciudad. A diferencia, los indígenas actualmente poseen mayor volumen de

capital económico, pero un bajo capital cultural. Esta situación provoca racismo entre los hijos de los indígenas con los no indígenas, cuando jóvenes de ambos sectores acuden a colegios de prestigio. Al respecto Rea Campos dice:

Esta condición material de igualdad: el ingreso económico, es el primer factor que pone en tensión a estos sectores de la población orureña, en especial a las clases medias mestizas blanqueadas, quienes se ven conflictuadas e interpeladas por la condición económica de este sector aymara. Tienen ingresos económicos iguales o mayores que las clases medias orureñas, pero dicha condición económica no implica que se les reconozca como pares de clase (Rea Campos, 2015: 244)

Según Rea Campos, los aymaras en el área urbana incrementan su capital económico con el comercio y con otras actividades económicas. Esta situación desequilibra la estructura social tradicional que diferenciaba las clases sociales; actualmente los comerciantes aymaras y quechuas aspiran a incursionar en las instituciones de la población citadina, lo cual provoca reacciones racistas de los no-indígenas, haciendo prevalecer lo étnico racial como un parámetro de discriminación. Al respecto Rea Campos dice:

Por un lado, algunos sectores aymaras lograron acceder a un capital comercial que les permite controlar no sólo el mercado regional, sino extender sus actividades comerciales fuera de las fronteras nacionales, estableciendo posiciones sociales que les permite un acaparamiento de oportunidades (recursos) con los que no contaban anteriormente, mostrando así un movimiento de tipo ascendente en la estructura social (Rea Campos, 2015: 390).

Poseer mayor volumen de capital económico desequilibra las relaciones de clase en el espacio social. Más aún, cuando los sectores populares son comerciantes informales que en base a su trabajo acumulan un mayor capital económico. En

relación a la ciudad de El Alto, La Paz, en su mayoría, la población es de origen aymara, con el tiempo acumulan mayor capital económico con el comercio; y como resultado los eleva en el espacio social a una posición reconocida, creando entre los comerciantes diferencias de clase. Rea Campos sobre Oruro define las diferencias de clase con base a la teoría del capital de Pierre Bourdieu: social, económico, cultural y simbólico. Además, el capital étnico racial¹³ cuando determina la distancia entre indígenas y no indígenas. Al respecto Rea Campos dice lo siguiente: “Es Bourdieu en *La Distinción* (1988) quien nos ayuda a entender por qué, pese a la mimetización o desplazamiento de ciertas marcas culturales como propias de los indígenas (la vestimenta, el idioma, el apellido), algunos mestizos de clase media consideran que ciertos sujetos siguen siendo indios” (Rea Campos, 2015: 185).

Las ciudades como Oruro, El Alto donde habita la población de origen aymara, para las ciencias sociales es un ámbito de investigación a partir de que estos sectores incursionan en el espacio social urbano, mientras antes de la década del ochenta era un espacio de reproducción exclusivas de las élites blancas y mestizas. Actualmente estos sectores urbanos no reconocen la esencia ancestral de las culturas de la región como parte de una identidad englobante. Entonces, para comprender las diferencias sociales, según Rea Campos, el capital, espacio social, habitus y posición de clase (Bourdieu, 1998) son herramientas que explican las diferencias de clase. Por lo cual, los de origen indígena logran mayor volumen de capital económico con base al comercio informal. Esta condición económica permite a sus hijos estudiar en colegios privados de prestigio; pero, no significa que se enclasen con la población mestiza o blanca en igual posición social. Las diferencias étnico racial no se disuelve por el capital económico; más bien, sigue siendo una barrera, por la vigencia de tratos despectivos, de racismo hacia los jóvenes de origen aymara (Rea Campos, 2015).

¹³ A partir de la teoría del capital de Pierre Bourdieu se puede deducir un nuevo capital, en este caso lo étnico racial, que consiste en la valoración que adquiere la fisonomía de la piel en una persona, es decir, si uno es tez más blanca goza de una valoración social, que de una persona que tiene tez morena, en otros términos, es la forma en cómo se expresa el racismo en la sociedad urbana boliviana.

En otra investigación de Rea Campos, (2015), “Complementando racionalidades: la nueva pequeña burguesía aymara en Bolivia”, plantea que los indígenas del occidente de Oruro (Bolivia) han acumulado mayor capital económico que les ha permitido un cambio de posición social en el área urbana. A esto denomina “clase emergente”. La fuente de esta economía es el comercio informal, que se vuelve transnacional a través de redes familiares. Existe una trayectoria comercial intergeneracional de una primera hasta tercera generación, y en el tiempo acumulan un patrimonio económico que lo invierten en inmuebles, movilidades, etc., lo cual les eleva a una posición social reconocida¹⁴. Este éxito comercial les permite luego invertir en actividades sociales y culturales como una muestra de su esfuerzo o capacidad en el contexto social donde recorre su trayectoria. Asimismo, la diferencia es evidente entre los de primera y tercera generación por el grado de formación escolar, capital económico, y sus actividades se vuelven transnacionales con la última generación (Rea Campos, 2015). A pesar del éxito económico la trayectoria escolar no influye en una mayor posición de clase, sino es el capital económico que ha determinado su estatus en el espacio social urbano (Rea Campos, 2015). Finalmente, la hipótesis que plantea Rea Campos es que el éxito de la clase emergente se basa en una combinación de dos formas de trabajo, comunitaria y racional individualista¹⁵.

La comunitaria-afectiva (andina) y la individualista instrumental (occidental). Bajo la primera rige el sistema de prestaciones y devoluciones de favores, a través de regalos y dinero, que tienen por función reforzar las alianzas comunitarias utilizando, además, el lenguaje del parentesco (ritual, consanguíneo y político), no exenta de conflictos, diferenciaciones y desigualdades. Bajo la segunda establecen estrategias de rentabilidad y calculo racional de costo y beneficios (...) (Rea Campos, 2015: 397).

¹⁴ Si bien los sectores urbano populares de origen aymara acumulan capital económico, patrimonio; pero esto, no significa que étnicamente sean vistos como sujetos iguales con la población urbana mestiza, sin embargo, se puede afirmar que la acumulación de mayor capital económico coadyuva progresivamente a un blanqueamiento social.

¹⁵ Es decir, los sectores urbanos migrantes en el área urbana en el trabajo del comercio son comunitarios por el mismo origen cultural, pero a nivel del manejo de sus económicos actúan en modo individual.

En un artículo, Muller Juliane, (2017) “La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal”, es el resultado de una investigación sobre los comerciantes de equipos electrónicos en la ciudad de La Paz. Muller señala que los comerciantes operan de forma extralegal, pero ellos dentro el sector establecen sus propias reglas para garantizar el intercambio de sus mercancías y defender sus intereses frente a la incursión de otros agentes que puedan quitarles el mercado interno (Muller, 2017). La prueba de ello es cuando impidieron que las marcas de los equipos electrónicos hayan intentado establecer una franquicia en la ciudad de La Paz, porque afectaba a sus intereses económicos. Entonces para Muller los comerciantes se mueven en dos sentidos, por un lado, operan en una actividad extralegal, no significa, que sean ilícitos, simplemente no se regulan por las leyes del Estado. Por otro lado, crean sus propias normas para auto protegerse de la competencia desleal de otros comerciantes. Al respecto dice:

Se considera que el comercio popular no puede ser definido fuera de la ley, ya que los comerciantes se mueven en un espacio legal ambiguo. Su formalización a medias y el reconocimiento estatal de sus asociaciones, así como la constante negociación entre gremiales, funcionarios y empleados de grandes empresas cuestionan la idea de fronteras nítidas entre lo formal y lo informal (Muller, 2017: 120).

Por tanto, lo que se deduce del estudio de Muller, los comerciantes crean sus propias normas que protegen sus actividades. Por otro, los mismos distribuidores de las empresas importadoras en Iquique, Chile, se involucran en la informalidad a través de sus clientes, los comerciantes bolivianos que internan mercadería a Bolivia. Para Muller existe una conexión entre la actividad económica formal con lo informal, o la frontera es ambigua. Al respecto señala:

Las transnacionales se nutren de las redes personalizadas predominantes en el mercado y utilizan incentivos monetarios para aumentar la venta de los productos originales con garantía. Al crear su propio espacio de regulación, las

empresas transnacionales coproducen un mercado más allá de la ley y de las regulaciones oficiales, esto es, un mercado extralegal (Muller, 2017: 131).

La relación del comercio con la formación de una clase social, posición es de interés para los trabajos que se mencionan. La población aymara de Bolivia es proclive a volverse comerciante o establecer una actividad económica autónoma, donde no hay una relación laboral de dependencia, más bien predomina la iniciativa individual. Según estudios los comerciantes aymaras se expanden a nivel nacional e internacional con el comercio (Tassi, et., al., 2013), más aún si es una generación contemporánea con formación escolar. Sin embargo, con relación al ámbito laboral, lo académico no tiene importancia, más bien priorizan el comercio por los ingresos que les genera. Rea Campos, (2015) indica, que la educación o la trayectoria escolar en los comerciantes no es un factor de movilidad social, más bien, es el comercio lo que les eleva a una posición reconocida en el espacio social urbano; es decir, los comerciantes aymaras a través de su actividad moldean su propio habitus.

Aparicio Yésika (2014) en “División del trabajo y estrategias comerciales en el comercio informal. Caso de comerciantes de ropa usada en La Paz”, un ámbito donde se centra la investigación, la Feria 16 de julio de la ciudad de El Alto. Con base a entrevistas, Aparicio demuestra que existe una división social del trabajo en los comerciantes de ropa usada. En esta actividad se diferencian los vendedores y los propietarios del negocio, en ambos se constituye una relación social desigual porque las tareas o trabajos que realizan las jóvenes, que acondicionan la ropa usada, y por esta labor reciben un salario limitado; mientras los o las propietarias del negocio son las que acumulan un mayor capital económico.

La relación entre propietarios y trabajadores es tan estrecha que la percepción de explotación laboral reduce tanto del lado de los propietarios como del lado de los contratados. Pero cuando el nivel de confianza, fruto del trato cotidiano, es tan alto produce que los maltratos lleguen a agravarse al mismo nivel que la confianza. En el caso de Miriam existían ocasiones en que el trato con

Angélica, la dueña, era como el de dos amigas que se cuentan todo y se hacen chistes mutuamente con toda confianza, pero esa misma confianza puede dar lugar a situaciones de maltrato exagerado (Aparicio, 2014: 68-69).

La venta de ropa usada se ha convertido en una actividad lucrativa que beneficia a los comerciantes, propietarios de negocios y emplea a jóvenes mujeres para acondicionar la ropa y vender en las galerías de la zona de la zona 16 de julio. Los propietarios representan a un sector dominante por acumular mayor capital económico. Con lo cual se demuestra que esta actividad permite una posición social reconocida en el campo del comercio de la feria 16 de julio. Con relación a los comerciantes en general dice Aparicio:

Se desecha la idea de que los sectores pertenecientes a la denominada economía informal, son sectores pobres y de subsistencia, en el trabajo de campo se pudo evidenciar ingresos muy altos en dos unidades de las unidades semiempresariales, capacidad de acumulación en las mismas, capacidad de ahorro y por lo tanto reinversión del capital. En las unidades familiares tampoco se observa la característica de subsistencia, no sólo destinan sus ingresos a satisfacer sus necesidades, sino que hay una intención de reinversión del capital (Aparicio, 2014: 143).

Se trata de un sector dominante que emplea mano de obra no calificada. En esto se reproduce una relación social desigual con el trabajador. Infiriendo con la teoría de la trayectoria social y los tipos de capital de Bourdieu. Se afirma que el comercio informal de ropa usada promueve un ascenso social asimétrico por ser una actividad no regulada y construye relaciones desiguales entre los propietarios con los jóvenes trabajadores informales. Finalmente, desde el punto de vista de la trayectoria, los comerciantes transitan de vendedor de ropa usada a propietarios del comercio del mismo rubro.

En Bolivia el marco normativo que regula el comercio en vía pública es el Decreto Supremo 3698, del 25 de octubre de 2018 del Régimen Tributario Simplificado, que comúnmente se conoce como régimen simplificado. Aunque esta disposición normativa es una modificación de dos anteriores Decretos Supremos Régimen Simplificado, la de D.S. 24484, del 29 de enero de 1997 y del DS 27924 del 20 de diciembre de 2004. La diferencia entre cada uno de los Decretos Supremos es el monto de inversión como límite para el comercio minorista; por ejemplo, para 1997 era de 27.736 bs., para diciembre 2004 era de 37.000 bs., y para el 2018 sube a 60.000 bolivianos, sobre este último dato (ver tabla 1). Es decir, se amplía el margen de inversión del régimen simplificado de 12.000 a 60.000 bs., quienes tengan negocios con esa inversión pagan impuestos bimestrales al Estado.

Tabla 1. Decreto Supremo 3698
Rango de pago de impuestos para comerciantes del Régimen Simplificado

<i>CATEGORÍA</i>	<i>CAPITAL (Bs.)</i>	<i>Columna1</i>	<i>Pago Bimestral (Bs)</i>
	<i>DESDE</i>	<i>HASTA</i>	
1	12.001	15.001	47
2	15.001	18.701	90
3	18.701	23.501	147
4	23.501	29.501	158
5	29.501	37.001	200
6	37.001	60.000	350

Fuente: Gaceta Jurídica de Bolivia, en www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/

Si un comerciante tiene una inversión menor a 12.001 Bs., queda eximido del pago de impuesto al Estado; está fuera del Régimen Tributario Simplificado. Estas obligaciones tributarias están clasificadas en seis escalas (ver Tabla 1) representan montos reducidos en comparación a otros impuestos que pagan el sector formal de la economía.

Los comerciantes que tienen mayor a 60.000 bs., pasan automáticamente al Régimen Tributario General. Esto significa pagar impuestos por la transacción comercial, donde el 13 por ciento de la venta de una mercancía se transfiere a favor del Estado. Pero si no emiten factura significa que operan como informales. En los hechos algunos comercios como tiendas evitan pagar impuesto cuando el cliente no quiere comprar con factura, porque significa adicionar el 13 por ciento al precio de compra de una

mercadería. Lo mismo ocurre con los servicios donde el cliente puede desistir de comprar con factura, bajo el pretexto de evitar un gasto adicional. Sin embargo, con este tipo de evasión tributaria merman los ingresos del Estado. Si los comerciantes evitan de vender con factura de acuerdo a las normas tributarias, lo cual es una actitud de consenso mutuo entre vendedor – cliente que soslayan las obligaciones tributarias. Algunos comerciantes si bien tienen registro en el régimen simplificado, pero sus inversiones superan el límite permitido por la misma norma tributaria, lo que significa que algunos realizan inversiones que corresponden al régimen general; sin embargo, se encubren en el régimen simplificado para no pagar más impuestos al Estado. Sin embargo, los comerciantes ambulantes no están obligados a tributar ya que ellos tienen una inversión por debajo de los 12.000 bs., aunque esto puede ser relativo por el hecho de que algunos comerciantes realizan inversiones mayores.

3.4. Comercio informal en Chile

Nicolás López Cuevas (2003) en “El sector informal urbano y el comercio ambulante como una expresión de la marginalidad y la exclusión social”, afirma que el comercio informal y ambulante se define como una actividad de sobrevivencia. En ello influyen factores estructurales como la pérdida de empleo del jefe de hogar, el desempleo, los bajos salarios que obligan a la población que vive en condiciones de marginalidad a trabajar en el comercio informal y ambulante. López compara datos de encuestas de 1990 y 2000. En esto se evidencia que los jóvenes son quienes más se dedican al comercio ambulante, y sobre todo las mujeres incursionan en la venta al por menor. Al respecto dice:

La actividad del comercio ambulante ha tenido durante la década a feminizarse llegando en el año 2000 a un 66% de participación femenina en esta actividad. Además, esta actividad tiene una tendencia a reducir los empleados mayores de 55 años y aumentar en trabajadores más jóvenes (...) Los comerciantes ambulantes tienen algún grado de exclusión o de disminución, con respecto a otros trabajadores similares, en cuanto al sistema de pensiones, educación, acceso a computador y acceso a Internet (López, 2003: 82)

Otras investigaciones señalan que el comercio está asociado a la migración transnacional que llega a Chile de países vecinos; por ejemplo, los peruanos se dedican a vender su gastronomía y para sostenerse se asocian en un gremio, incluso para defender sus intereses como sector frente a la fiscalización del Estado (Ducci, 2010: 95). En este estudio los entrevistados son personas adultas que se dedican al comercio.

Diego Márquez (2004) en “El caso de los coleros de las ferias libres”, estudian a los comerciantes de la feria libre de la ciudad de Santiago. Un grupo de ellos son los coleros, comerciantes informales que operan sin autorización para vender en la feria libre. En cambio, los que tienen autorización se denominan medio informales. Acerca de ello dice:

... en general identifican a los coleros como personas necesitadas, que intentan ganarse la vida honradamente, y no como personas que se aprovechan de la situación para no pagar permiso y perjudicarlos. Gran parte de los coleros se sienten discriminados injustamente. Ellos consideran que el trabajo de vender productos manufacturados, “cachureos”, golosinas o ropa, es un trabajo honrado; no así el que realizan las personas que falsifican productos (CD, películas) o venden productos robados, lo cual consideran como actividades delictivas que deben ser castigadas (Márquez, 2004: 85).

Los coleros son un sub-estrato o grupo en la feria libre, que entre sus objetivos está la búsqueda de ingresos para atenuar las necesidades vitales de la familia: “De acuerdo con los resultados de esta investigación, es la necesidad, lo que identifica como la principal motivación para salir a vender en la cola de la feria” (Márquez, 2004: 84). Es el grupo más pobre que sale a vender, situación que genera mecanismos o estrategias de reciprocidad en los coleros; es decir, entre los necesitados hay solidaridad, reciprocidad. Márquez, resalta algunas características intrínsecas en este

sector. La falta de iniciativa de emprendedor en los coleros, o la valoración que hacen a la libertad del negocio, y la percepción de sentirse discriminados:

Es un grupo social del más bajo estrato en el comercio informal, aunque las mercancías que ofertan son lícitas. Otros los consideran ilícitos a los que venden mercancías robadas (Márquez, 2004). La feria libre concentra a comerciantes informales, medio informales y a ilícitos. Según Márquez es por el desempleo, o la cesantía que afecta a algunos segmentos de la población urbana y se ven en la necesidad de vender en la calle. En estos espacios se dan intercambios de reciprocidad, favores económicos, solidaridad, porque todos tienen las mismas necesidades o problemas. La reciprocidad es funcional para atenuar las necesidades comunes. Al respecto, Márquez dice:

El funcionamiento de mercados locales como las ferias libres, debe entenderse en el marco de un contexto dentro del cual estas formas de intercambio adquieren sentido. Para construir una economía más solidaria dentro de la sociedad de mercado actual, es indispensable rescatar las prácticas de especificidad local, que hacen más humanas las relaciones laborales y de intercambio dentro de las sociedades (Márquez, 2004: 96).

Los más informales son los coleros, comerciantes que venden en la “feria libre” ropa americana y otras mercancías. Márquez se refiere a la representación social del trabajo en estos comerciantes.

Gran parte de la trayectoria laboral de estas personas ha sido dentro del sector informal. Aparte del trabajo en la feria, han desarrollado otros trabajos informales como: “pololos” en construcción y otros servicios, venta de productos “puerta a puerta”, venta ambulante, servicio doméstico, cuidado de autos, hasta incluso cantar en los microbuses (Márquez, 2004: 50).

La feria libre es un espacio, donde, los comerciantes entablan prácticas de colaboración económica. Por otra influye el desempleo, la necesidad de contar con ingreso regular, situación que les obliga salir a vender a la calle.

Palacios Rosario (2011) en “¿Qué significa “trabajador informal”? Revisiones desde una investigación etnográfica”, se refiere a los trabajadores informales de la feria libre de Santiago de Chile. Primero problematiza la relación, trabajador informal – formal, exponiendo el caso de los comerciantes que venden como coleros, o coleras en las ferias libres de las comunas de Santiago. Acerca de la colera/o, Palacios dice: “Colera/o se llama a la persona que vende en la feria sin tener un puesto estable por el que pague un permiso. Se ponen “a la cola”, es decir, al final de la fila de la feria, donde ésta termina” (Palacios, 2010: 595) son comerciantes que no tienen permiso para vender en la vía pública, pero, por necesidad se ubican en la parte final de los puestos que tienen permiso provisorio. Para Palacios la diferencia formal – informal es una construcción de las ciencias sociales, porque según los entrevistados (comerciantes varones y mujeres), demuestra que el comercio es una realidad heterogénea, por lo cual es difusa la relación formal e informal. Al respecto Palacios dice:

Las estadísticas muestran una particular versión de los trabajadores informales, los constituyen en un set de personas individuales con atributos cuantificables, como sexo, edad, sector de la economía y tipo de contrato, que pueden ser agregados para producir una distribución de estas variables de manera colectiva. Lo cierto es que la realidad es muchísimo más heterogénea (Palacios, 2011: 612).

Segundo, aunque destaca los componentes o parámetros que configuran el estatus de un trabajador informal, en este caso, vendedores de las ferias libres sin permiso provisorio y ambulantes artesanos independientes. En conjunto no tienen un seguro de salud, ni derecho a la jubilación o la posibilidad de acceder a un beneficio económico del Estado. Tercero, estos comerciantes son trabajadores independientes

o en algunos dependientes, a pesar de esas condiciones que para otros investigadores es una informalidad, para Rosario Palacios es más bien un conjunto de actividades económicas heterogéneas, si bien este sector no cuenta con beneficios sociales, sin embargo, pensando en su futuro buscan estrategias económicas que les garantiza poder subsistir a futuro, por ejemplo, compran bienes inmuebles, viviendas, etc., lo cual es un patrimonio, o en otros ahorrar bienes activos. Palacios dice:

Las formas de enfrentarlo en muchos casos no pasan por un contrato laboral ni por la inscripción en una AFP o ISAPRE de manera independiente, sino por estrategias como la acumulación de bienes de capital, comprar la casa propia o tener ahorros permanentes, ya sea en dinero o mercadería, para poder subsistir en una emergencia. (Palacios, 2011: 612)

Mientras los comerciantes ambulantes son los que más sufren el estigma de ser ilegales o la persecución de carabineros que en el argot del comerciante los denominan “pacos”¹⁶; aunque no están en una actividad ilícita; es decir, lo que venden son mercancías que se ofertan como parte del flujo de comercio formal. Pero el problema es más de legalidad, por tal motivo, en algunas zonas de Santiago no se permite los asentamientos o tránsito de comerciantes: “En otros sectores de Santiago no trabaja nadie con permiso en la vía pública y la única solución que se les ha ofrecido, en distintas versiones y en varias municipalidades, es agruparlos en una feria” (Palacios, 2011: 606). En ese sentido las ferias libres son actividades donde se permite el comercio para quienes tienen un permiso provisorio de la comuna. En conclusión, Rosario Palacios no está de acuerdo con la dicotomía formal- informal, ya que la realidad de los comerciantes es mucho más heterogénea lo cual lleva a plantear

¹⁶ Acerca del uso de la palabra Paco existen dos versiones, según los medios chilenos señalan de que “Paco”, proviene de la palabra quechua pak’u; palabra que se habría comenzado a usar en el siglo XIX cuando era el auge de la minería en el norte de Chile. Pero también se atribuye su origen a otros hechos, como el que se señala: “Algunos historiadores señalan que le origen viene de los años 1730 – 1750, cuando construido el puente de Cal y Canto, se contrataron a guardias que impidieron a los salteadores...” <https://www.revistaelloa.cl/2021/04/28/el-origen-del-apodo-paco-a-carabineros-de-chile/>. Pero la que tienen mejor argumento es la que indica que la palabra Paco proviene del quechua, que es un idioma originario que abarca los países de Chile, Bolivia, Perú, Argentina.

la construcción de escalas a partir de los comerciantes, no así de las escalas predefinidas desde las ciencias sociales.

Palacios Rosario (2016) en “Las nuevas identidades de los vendedores ambulantes en Santiago, Chile”, se refiere al comercio ambulante en la ciudad de Santiago como una forma de trabajo, donde un comerciante se auto explota. Por otro lado, construyen estrategias que les permiten sostener el negocio frente al control del Estado. Así también el estigma los califica como sujetos marginales. En el estudio se narran las estrategias que le permite a un comerciante vender en lugares, donde, concurren los transeúntes; por ejemplo, en inmediaciones de un metro. Al respecto dice, “... Las nuevas infraestructuras urbanas han sido especialmente atacadas por vendedores ambulantes que buscan establecerse en otro lugar...” (Palacios, 2016: 11). Con relación al tema, el comercio informal es una forma de trabajo libre, pero de auto explotación laboral.

Contreras Diego (2016) en “Inmigrantes en la Estación: Historia oral de los migrantes en Estación Central y el surgimiento de barrios transnacionales, entre los años 2002 - 2015”, aborda las redes sociales que construyen los inmigrantes extranjeros como haitianos y peruanos en Santiago de Chile, además el problema de residir en un país que brinda un trato discriminatorio, esto es más con inmigrantes afrodescendientes o indígenas. Esta conducta social excluyente proviene de un imaginario chileno nacionalista y racista, como consecuencia lo sufren los extranjeros. Con relación a la investigación, las ocupaciones laborales de los inmigrantes es el comercio ambulante, “Es por ello que es común encontrar inmigrantes que tengan dos trabajos, uno sujeto a contrato y el otro de forma casual e informal como vendedor ambulante por las tardes o los fines de semana para poder subsistir en el país. Siendo esta situación muy visible en las ferias libres, en el centro de Santiago y a la salida del metro San Alberto Hurtado” (Contreras, 2016: 24), más adelante señala: “Las ferias libres, en el caso de haitianos y los peruanos, son el reflejo intrínseco de la existencia de redes transnacionales en estos barrios, puesto que los inmigrantes aquí comercializan productos en puestos y de forma ambulante” (Contreras, 2016: 68-69) por tanto, los

inmigrantes trabajan en el comercio ambulante por ser una alternativa, y en otros empleos. La base de su cohesión son las redes sociales. Este panorama es más difícil para ellos cuando conviven en un contexto social discriminatorio (Contreras, 2016).

Pérez, Lorena (2017) en “Una forma de vida laboral en Santiago de Chile: relatos de mujeres otavaleñas”, se refiere al maltrato que sufren las comerciantes otavaleñas que venden en la calle por parte de la policía. El enfoque desde donde abordan es a partir de la teoría de campo de Pierre Bourdieu, donde, los carabineros son los agentes que dominan el campo del comercio informal, frente a las comerciantes otavaleñas (Ecuador) que sufren discriminación por sus rasgos étnicos y de género, ellas aparecen como agentes sociales subordinadas frente a los agentes estatales. Con relación Pérez Lorena dice: “El trabajo ambulante además de estar bajo condiciones informales (inferioridad estructural de total desprotección), es un campo que está normado y deshumanizado, donde lo informal se encuentra en un nivel jerárquico inferior a la estructura de la formalidad” (Pérez, 2017: 11). Con relación a la investigación, el comercio informal ambulante es una actividad del más bajo estrato social, que permite en algún grado un ascenso social, considerando el caso de las mujeres Otavaleñas en Santiago.

Gómez Nicolás (2017), en “Reciprocidad y trabajo en la tecnología social de una economía urbana popular”, se refiere a los coleros en tres generaciones, la relación entre los de primera y tercera marca una diferencia abismal, en educación y trabajo, los primeros solo han trabajado desde niños, mientras los de tercera generación estudian, con ello tienen acceso a empleos formales que es lo importante, aunque no lo rechazan y ven en la calle una oportunidad de trabajo. “los coleros que compran al por mayor y venden al detalle” (Gómez, 2017: 197) Existe una tipología de solidaridad entre coleros, familiares, amigos. También los coleros están sindicalizados, “En la ética de la cola el trabajo entiende como felicidad hacer plata” (Gómez, 2017: 205)

En conclusión, el comercio informal en Santiago de Chile es consecuencia de una política que ha incentivado el libre mercado; pero, esas medidas es una contradicción

para los sectores pobres, inmigrantes extranjeros, lo que ha incentivado el crecimiento del comercio ambulante sin permiso en Santiago de Chile. En este contexto se construyen distintas experiencias en la relación comercio de la calle con los agentes estatales que regulan esta actividad. En ese sentido la literatura devela una realidad compleja del comercio callejero, donde, la dicotomía formal e informal desde las investigaciones es insuficiente, mientras desde los agentes comerciantes es compleja, heterogénea y dinámica.

CAPÍTULO IV. CONTEXTOS DEL ÁREA DE ESTUDIO

4.1. Características de la ciudad de El Alto (Bolivia)

Bolivia se encuentra en la zona central de América del Sur. Según el Instituto Geográfico Militar (IGM) citado por el INE, está entre los “57° 26´ y 69° 38´ de longitud occidental del meridiano de Greenwich y los paralelos 9° 38´ y 22° 53´ de latitud sur” (INE, 2018). Tiene una extensión territorial de 1.098,581 kilómetros cuadrados, limita al este con Brasil, al sud con Argentina y Paraguay, al oeste con Perú y Chile y al norte con Brasil. Por otra parte, Bolivia cuenta con 10.059.856 habitantes según el Censo de Población y Vivienda del 2012; de los cuales, 5.040.409 son mujeres que se traduce en un 50,10 por ciento; mientras la población masculina es de 5.019.447 habitantes, siendo un 49,90 por ciento. Esto significa que hay una mayoría relativa de mujeres respecto a los varones.

Foto 1, Ceja de El Alto (Bolivia)



Fuente: Héctor Luna Acevedo, casco urbano de la Ceja, las calles abarrotadas de comercio, diciembre 2020

Con relación al caso de estudio, El Alto es la ciudad que concentra la identidad aymara, ya que según datos del censo 2012, de los que asumen una identidad indígena, el 95 por ciento se autoidentifica como aymara, las otras identidades suman el 5 por ciento y se encuentran invisibles.

El Alto es la segunda ciudad más poblada de Bolivia después de Santa Cruz de la Sierra. Las primeras urbanizaciones se crean en la década del cuarenta (siglo XX) por vecinos de la ciudad de La Paz, y la migración rural, campesina en conjunto forjaron los primeros barrios alteños (Sandoval y Sostres, 1989; Garfias y Mazurek, 2005). En los decenios del sesenta y setenta El Alto se convierte en un área urbana marginal de la ciudad de La Paz.

En la década de los años 40 los hacendados inician las primeras gestiones para la urbanización de las haciendas que estos ocupan, siendo la primera urbanización Villa Dolores en 1944 a la que seguirán 12 de octubre, Bolívar en el Sur, y 16 de Julio, Ballivián y Alto Lima en la zona Norte en un lapso de 10 años. A partir de la revolución de 1952, recién se da el verdadero impulso que El Alto requiere, con la expropiación de la hacienda El Tejar que ocupaba toda la zona de la Ceja (Garfias y Mazurek, 2005: 11)

La expansión de la ciudad de El Alto ocurre después de los cambios sociales, económicos y políticos de 1952. Desde entonces se acelera el crecimiento urbano sin precedente en la historia de Bolivia. En 1950 contaba con 10 mil habitantes y en la década de sesenta su población alcanza a 30 mil habitantes (Sandoval & Sostres, 1989). Aunque los datos oficiales se cuentan a partir de los Censos ejecutados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En ese orden, en 1976 El Alto tenía 95.455 habitantes; en el censo de 1992 con 405.492, en el 2001 alcanza a 647.350 habitantes. Finalmente, en el censo 2012 alcanza una población de 848.452 habitantes. Mientras la población del país para el último censo es de 10.059.856 habitantes. La población de El Alto corresponde el 8 por ciento de la población del país. Las estimaciones del INE para el 2020 indican que El Alto tiene una población

933.050 habitantes, en los cuales el 48,6 por ciento son varones, y las 51,4 mujeres. El 54,8 por ciento de la población es menor a los 30 años. Mientras la tasa de crecimiento intercensal entre el 2001 al 2012 es de 2,4 por ciento, significa que 24 personas aumentan por cada 1000 que viven en el municipio entre 2001 y 2012 (INE, 2019).

Según Garfias y Mazurek, El Alto tiene el mayor índice de crecimiento demográfico intercensal; por ejemplo, entre 1976 a 1992 la población se incrementa en un promedio 9.2 por ciento; mientras, entre 1992 a 2001 en 5.1 por ciento, éste fue el mayor índice de crecimiento en comparación con otras capitales de departamento. Esta situación expresa un acelerado crecimiento poblacional y por inercia las demandas sociales se multiplican frente a las políticas de empleos del municipio y gobierno central. En relación Escobar y Guaygua afirman que en El Alto las personas en su mayoría se insertan al sector informal: “las oportunidades laborales en el sector empresarial – público y privado- tienden a concentrarse en la ciudad de La Paz, mientras en El Alto se encuentran cada vez más relegadas al espectro de lo informal” (Escobar y Guaygua, 2009: 45).

El Alto se constituye en una ciudad autónoma, primero con la Ley No. 728 el 6 de marzo de 1985, que crea la Cuarta Sección Municipal de la Provincia Murillo del departamento de La Paz; segundo, el 26 de septiembre de 1988 con la Ley 1014 se eleva El Alto a rango de ciudad. A partir de entonces, el crecimiento demográfico y las demandas socioeconómicas de la población, se manifiesta ahora en una metrópoli del occidente del país por aglutinar a inmigrantes del interior del país (Garfias y Mazurek, 2005).

Según las estimaciones del Instituto Nacional de Estadística para la ciudad de El Alto, sobre los indicadores de empleo, la Población en Edad de Trabajar (PET) de 15 a 60 años es de 422.000 habitantes, mientras la población en Edad de No Trabajar es de 174,000, los menores de 15 y mayores de 60 años. Mientras la Población Económicamente Activa (PEA) es de 282.000 personas, este segmento de población

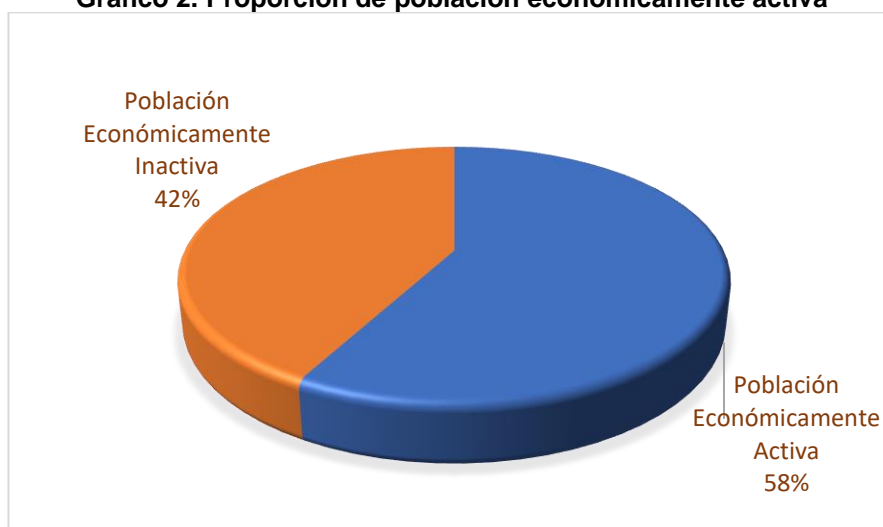
trabaja en distintas actividades económico-productivas. En contraste la Población Económicamente Inactiva (PEI) que es de 140.000 personas, los cuales no mantienen ningún vínculo laboral. Por tanto, la población que está ocupada o trabajando es de 272.000 personas de los cuales, sólo 10.000 es población desempleada. Estos datos indican que es un área urbana con actividades económicas que se destacan por la cantidad de empresas pequeñas y medianas (INE, 2019).

Gráfico 1. Población en edad de trabajar - Población de 10 años o más



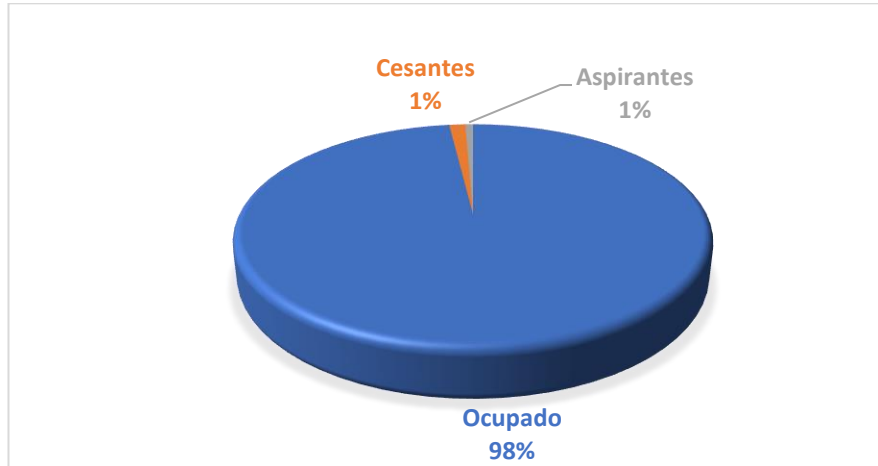
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Censo 2012

Gráfico 2. Proporción de población económicamente activa



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Censo 2012

Gráfico 3. Población económicamente activa - Población de 10 años o más



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Censo 2012

Según el Censo 2012 el 78,35 por ciento de la población ha nacido en la ciudad de El Alto, mientras, el 21,16 por ciento en otro lugar del país. Ese mismo dato en el Censo 2001 el 60 por ciento había nacido en El Alto y el 38 por ciento en otras regiones del país y sólo el 2 por ciento en el exterior. Es decir, la población actual de El Alto en su mayoría es de la misma ciudad, la mayoría son alteños; en ese sentido, el número de migrantes de primera generación se reduce entre el 2001 a 2012 en un 18 por ciento.

Los comerciantes se aglomeran en las calles, plazas del Distrito 1 y 6 en su mayoría, pero, en los últimos años aparecen enclaves comerciales en zonas como: Senkata, Puente Vela en el Distrito 8 y San Roque en el Distrito 4. En el Distrito 1 se encuentra las zonas de Villa Dolores y 12 de octubre (Luna, 2015), por las calles de esas zonas concurren los comerciantes de puestos fijos, ambulantes todos los días y con mayor intensidad los días miércoles y sábado.

El nudo comercial del casco viejo de la ciudad de El Alto se conoce como La Ceja. Al respecto, un estudio del GAMEA dice: "... los mercados y ferias abarcan varios sectores, empezando desde centros comerciales de La Ceja – El Alto, donde se congrega la mayoría de los edificios administrativos públicos y privados, centros financieros y sedes de organizaciones sociales que ofrecen variedad de productos, bienes y servicios. También se establecen puestos de venta callejeros y sistemas

vecinales de ferias” (GAMEA, 2017: 121). La Ceja es el núcleo comercial urbano que une las zonas 12 de octubre y Villa Dolores, y colinda con la zona 16 de julio, donde se realiza la feria más importante de Bolivia.

El nombre de la feria de Tiawanacu se debe a que se encuentra ubicada en la avenida del mismo nombre, pero además se asientan en la avenida Mercedes Camacho de la zona 12 de octubre, al sur de la ciudad en el Distrito 1, a unos pasos de la céntrica Ceja El Alto (...) Esta feria se inicia en la Calle, con comerciantes que tienen instalados sus anaqueles en la parte central de la avenida Tiawanacu y que realizan su venta y/o servicio diariamente (Quispe, et., al., 2011: 139)

La zona 12 de octubre es un área por donde transitan los comerciantes ambulantes y se encuentran los puestos fijos. Estas actividades operan todos los días desde la calle 1 del de La Ceja hasta la calle 8 de las mismas zonas. En la avenida Tiahuanaco venden los comerciantes que tienen anaqueles y por esa vía transitan los ambulantes asociados y no asociados. Por ejemplo, las asociaciones más antiguas son: 2 de marzo y Tiahuanaco. Lo propio por la calle Constantino Medina de la Zona de Villa Dolores se encuentran las comerciantes que venden productos agrícolas como ser: hortalizas, frutas, cereales, etc. En relación al comercio en la zona de Villa Dolores, Quispe y otros dicen:

La feria de Villa Dolores se denomina así por encontrarse en la zona del mismo nombre, también se la llama Supermercado porque existe al paso todo lo que el comprador necesite, es prácticamente un mercado al aire libre. (...) Las calles donde se encuentra la feria y las contiguas son adoquinadas y asfaltadas, sin embargo, no se encuentran en buen estado, aún más la avenida Panorámica, que acoge a numerosos comerciantes y compradores (Quispe, et., al., 2011:145).

Por las mismas calles (12 de octubre y Villa Dolores) venden los ambulantes que están organizados en asociaciones de comerciantes de acuerdo al tipo de mercancía que ofrecen al público; además, de los ambulantes sin afiliación orgánica, que venden de manera libre por las calles adyacentes al casco urbano de la Ceja (Quispe, et., al., 2011; Luna, 2015; Aparicio, 2014; Yampara, 2007).

Los anaqueles se ubican en las aceras de ambos frentes; por ejemplo, la Asociación 2 de marzo se compone de dos filas de puestos fijos frente a frente. Lo mismo ocurre con los de la Asociación Tiahuanaco que se ubican en ambos lados en fila, los cuales abarcan entre la calle 2 hasta la calle 8 de La Ceja. Por el centro de estas vías transitan los comerciantes ambulantes con sus carritos, en dirección de norte a sur y viceversa, ya sea en la vía donde están los comerciantes de las asociaciones: 2 de marzo y Tiahuanaco. Al respecto el Plan Territorial del municipio dice.

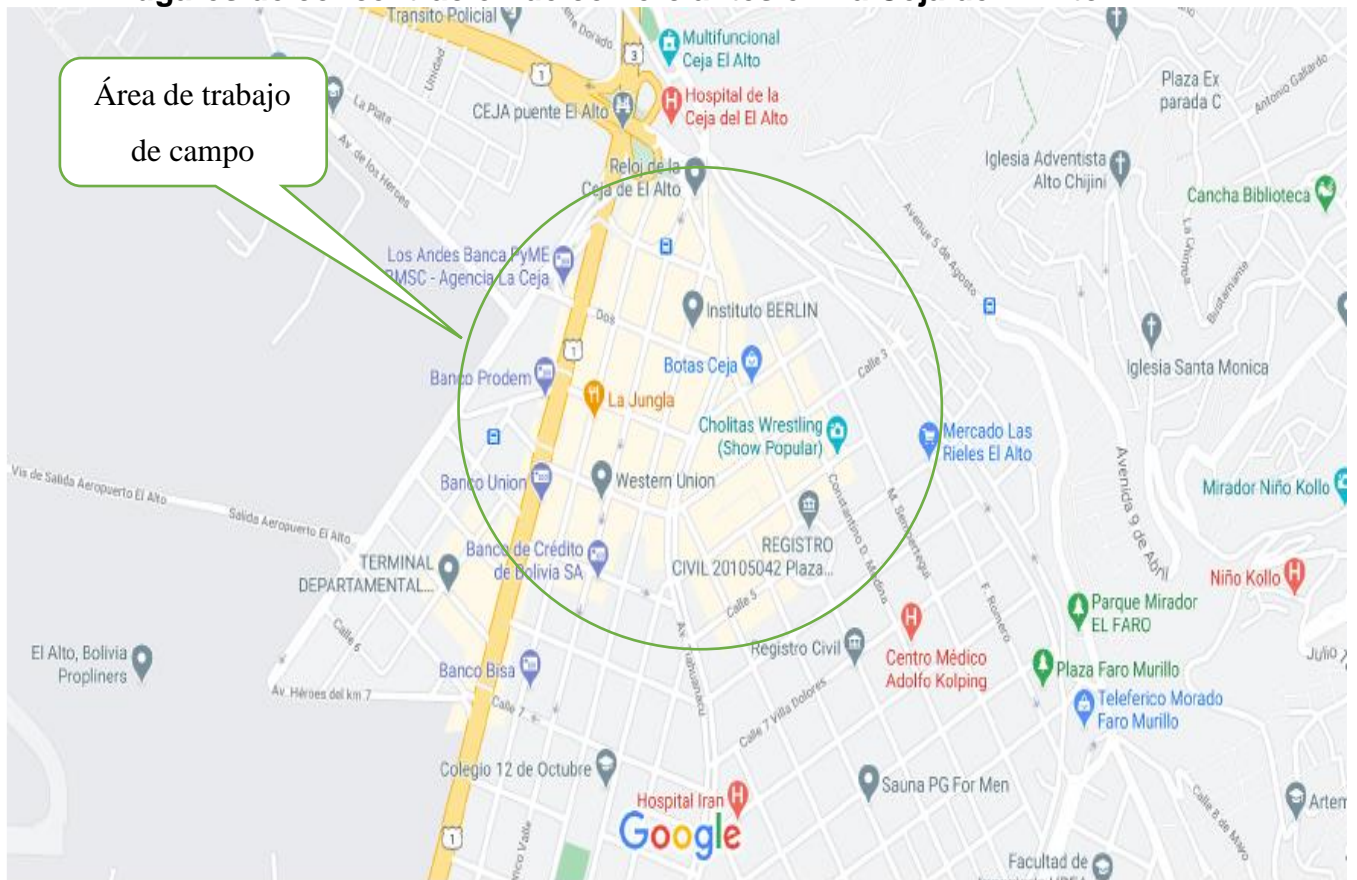
Los mercados y ferias abarcan varios sectores, empezando desde centros comerciales de La Ceja – El Alto, donde se congrega la mayoría de edificios administrativos públicos y privados, centro financiero bancario, comerciales y sedes de organizaciones sociales que ofrecen variedad de productos, bienes y servicios. También se establecen puestos de venta callejeros y sistemas vecinales de ferias (Plan Territorial Gobierno Autónomo Municipal de El Alto, 2017: 121)

Según la Dirección Ferias y Mercados del Gobierno Autónomo Municipal de El Alto existen 400 asociaciones gremiales en esta ciudad. Según la Federación de Gremiales de El Alto existen 500 asociaciones de comerciantes¹⁷. El número de afiliados por cada asociación va entre ochenta a mil afiliados. Mientras los comerciantes ambulantes que no tienen una pertenencia a una asociación, no están en ese registro, excepto aquellas asociaciones de ambulantes que tienen personería

¹⁷ Información oral del señor Rodolfo Mansilla, presidente de la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto (La Paz, Bolivia, entrevista marzo 2020)

jurídica, pero, como un sector de bajo estrato social están afiliados a la Federación de Gremiales de El Alto.

Mapa No. 1
Lugares de concentración de comerciantes en La Ceja de El Alto



Fuente: www.google.com

Tabla 1. Características del comercio en la Ceja de la ciudad de El Alto (Bolivia)

Tipos de comercio	Característica	Productos ofertables		Montos de capital de inversión	Estatus
		Mercancías	Servicios o alimentos		
Comerciante de puesto fijo (anaqueles) asociado	<ul style="list-style-type: none"> - Asociación de comerciantes minoristas - Ofrecen su mercadería en un puesto fijo (anaquel) - Tienen un lugar donde venden lo cual es un patrimonio 	<ul style="list-style-type: none"> - Ropa americana, China - Ropa nacional - Accesorios de celular - Mochilas, gorras, chamarras - Material de aseos - Artículos domésticos - Artículos de belleza para las mujeres - Productos de uso, plásticos, herramientas para el aseo del hogar - Muebles de madera 	<ul style="list-style-type: none"> - Puestos que venta que ofrecen - almuerzo, desayuno - Los distribuidores de frutas, papaya, plátano, sandía, naranja - Artículos de consumo, alimentos, hortalizas, verduras, abarrotes 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejan un capital de inversión mayor a los 5 mil dólares 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagan patentes a la alcaldía - Pagan aportes a la asociación de comerciantes minoristas a los cuales están adscritos - Pagan por la limpieza de la calle - Se consideran comerciantes formales porque pagan obligaciones tributarias
Comerciante ambulante asociado	<ul style="list-style-type: none"> - Asociación de comerciantes ambulantes - Ofrecen su mercadería en un carro móvil - Transitan con sus mercaderías todos los días - No tienen un lugar fijo de venta 	<ul style="list-style-type: none"> - Mercachifles - Ropa, americana, china, y nacional - Accesorios de celular, una variedad de productos - Material de aseo - Pulseras 	<ul style="list-style-type: none"> - Jugos de fruta, naranja, sandía - Jugos de durazno - Almuerzo - Desayunos - Zumos de fruta 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejan un capital de inversión menor a mil dólares americanos 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagan una patente a la alcaldía - Pagan aportes a la asociación de comerciantes que están adscrito
Comerciante ambulante no asociado	<ul style="list-style-type: none"> - No cuentan con una asociación, cada persona sale a vender de manera libre y por su propia cuenta - Ofrecen su mercadería en su carro móvil - Transitan con sus mercaderías 	<ul style="list-style-type: none"> - Accesorios de celular - Ropa nacional, americana y china - Ropa para varón y mujer - Protectores de pantalla, enchufes, audífonos - Gorras y Mochilas - Venta de adornos y ropa 	<ul style="list-style-type: none"> - Jugos de naranja, - Venta de frutas bañados en chocolate - Pipocas 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejan un capital de inversión menor a mil dólares americanos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Estos comerciantes son libres no pagan ningún tipo de obligación - Venden de manera libre donde no haya control del municipio.

	- No tienen un lugar fijo para vender	- Crema dental y cepillos - Collares para mujer - Medias para jóvenes - Ropa interior para varones y mujeres			
--	---------------------------------------	---	--	--	--

4.2. Descripción del área de estudio en Santiago de Chile

La ciudad metropolitana de Santiago de Chile, capital del país, se encuentra en la parte central del territorio nacional. Ha sido fundada por el capitán Pedro de Valdivia el 12 de febrero de 1541 en las riberas del río Mapocho. Al respecto Francisca Márquez dice: “Cuenta la historia de Chile, que la fundación de Santiago el año 1541 se emplaza al sur de la Ribera del Río Mapocho, entre el cerro de este y un brazo seco que más tarde forma la cañada o alameda de la ciudad...” (Márquez, 2017: 41).

Foto 2. Estación Central de Santiago



Fuente: Héctor Luna Acevedo, Estación Central, Santiago de Chile, octubre 2019

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) Chile tienen 17.574.003 habitantes, de los cuales 8.601.989 son varones y 8.972.014 mujeres. El 87.8 por ciento habita en el área urbana y el 12.2 por ciento vive en el área rural (Censo, 2017). Según el INE 2019, la población del área metropolitana de Santiago de Chile cuenta con 7.915.199 habitantes de los cuales, 3.903,339 son varones con 49.3 por ciento y 4.011,860 son mujeres con 50.7 por ciento. Primero, la Región Metropolitana de Santiago está compuesta por seis provincias: Santiago, Cordillera, Talagante, Maipo,

Chacabuco, Melipilla. La Provincia de Santiago en realidad corresponde al área urbana que está compuesta por 32 comunas¹⁸. Las comunas de Santiago centro y Estación Central es donde se ha realizado el trabajo de campo.

La Región Metropolitana tienen una baja tasa de crecimiento de población intercensal, entre el 2002 y 2012 fue del 1.01 por ciento, aunque concentra al 45 por ciento de la población del país. La pobreza es de 11,5 por ciento, mientras la indigencia alcanza a 2.2 por ciento. Estos datos indican un descenso en comparación a 1990 donde la pobreza era de 33 por ciento, mientras la indigencia de 9,6 por ciento. A pesar sigue habiendo población que vive en márgenes de pobreza.

La población inmigrante en Chile se ha incrementado, hasta el 31 de diciembre del 2017; según *El Mercurio*, había 1.119.267 extranjeros¹⁹. El 67 por ciento residía en Santiago, capital; mientras el resto en otras ciudades. Hasta ese año los de Perú eran 187.756 inmigrantes; segundo, Colombia, con 105.445 inmigrantes; tercero, Venezuela, con 83.045 inmigrantes; cuarto está Bolivia con 73.796 inmigrantes; quinto, argentinos con 66.491 inmigrantes; sexto está Haití con 62.683 inmigrantes; mientras los inmigrantes ecuatorianos alcanzaban a 27.692. Estos datos según el reporte de INE 2019 se ha modificado donde los inmigrantes venezolanos se ubican en el primer lugar. La mayoría de los migrantes trabajan en Santiago.

Según el INE, hasta el 31 de diciembre de 2018 en Chile habitualmente estaban residiendo 1.251.225 extranjeros. Los cuales se subdividen en los siguientes porcentajes: 23 por ciento, Venezuela; 17,9 por ciento, Perú; 14,3 por ciento, Haití; 11,7 por ciento Colombia; 8,6 por ciento Bolivia; 6 por ciento Argentina; 3 por ciento España. El resto de porcentajes son de otros países. Por el bienestar económico que atrae Chile para otros países, siguen llegando inmigrantes venezolanos, haitianos en su mayoría. Mientras hasta el 31 de diciembre de 2019 en Chile la población extranjera

¹⁸ En varios trabajos se corrobora que las comunas de bajos ingresos son aquellas comunas del sur de Santiago.

¹⁹ "Extranjeros en Chile Superan el millón 110 mil y el 72% se concentra en dos regiones: Antofagasta y Metropolitana", *El Mercurio*, 09 de abril de 2018, ver en <http://www.emol.com/noticias/Nacional/2018/04/09/901867/Extranjeros-en-Chile-superan-el-millon-110-mil-y-el-72-se-concentra-en-dos-regiones-Antofagasta-y-Metropolitana.html>

sube a 1.492.522 inmigrantes, de los cuales el 60 por ciento reside en el Área Metropolitana de Santiago de Chile.

En el ámbito académico existe un alto índice de escolaridad. Según el Censo 2017 la población con educación superior alcanza a 29,8 por ciento; mientras la población con educación media alcanza a 44,6 por ciento, y los que tienen nivel de educación básica 25,6 por ciento (INE, censo 2017). Con relación a algunos datos económicos, el Producto Interno Bruto alcanza hasta el 2016 a 247 miles de millones de dólares americanos; mientras el Producto Interno Bruto Per Cápita para el 2017 alcanza a 15.070 dólares americanos. Estos dos indicadores demuestran que Chile es una economía estable y de mayor crecimiento de Sudamérica.

En los barrios de las comunas: Santiago y Estación Central se concentran comerciantes informales, ambulantes, semiformales que tienen permiso provisorio de la municipalidad para vender en puesto o tarima donde colocan sus mercaderías, otros ofrecen en un anaquel. Esto en el caso de los connacionales chilenos; mientras el comercio ambulante, informal es una ocupación para la población inmigrante que vende en la comuna de Santiago, Estación Central y en otras comunas de la Región Metropolitana de Santiago (Matus y Montes, 2020) (Garcés, 2012). Aunque el imaginario sobre Chile es de un país próspero a nivel de la economía, lo cual algunos estudios afirman en ese sentido: “En general, esas variaciones han sido concomitantes con mejoras, relacionadas con la participación laboral, mayores tasas de empleo, caídas de la informalidad y cambios en las características de la estructura ocupacional” (Figuerola y Fuentes, en CEPAL, 2015: 205).

Sin embargo, otros estudios delatan que Chile es uno de los países más desiguales de la región. Esto se manifiesta en la misma capital del país. Jirón y Fadda (2001) en una investigación se refieren a la calidad de vida de sectores populares de Santiago. El estudio demuestra las precarias condiciones de acceso a servicios básicos de la población de la comuna de Pudahuel. Una característica es la informalidad de las viviendas, servicios, y las ocupaciones laborales: “Se registraron algunas situaciones positivas como la existencia de institucionales de la comunidad, la generación de

espacios de uso colectivo, la vitalidad que le imprimen al comercio ambulante y/o establecido informalmente en las viviendas” (Jirón y Fadda, 2001: 119). Para Jirón y Fadda las mujeres sobrellevan una pésima calidad de vida; en la cual, la condición de habitabilidad es informal, a esto se suma los índices de delincuencia que tiene su origen en el consumo de droga y alcohol. Por tanto, son varios los indicadores que fundamentan la desigualdad social.

Según el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE, 2017) “Reporte de ocupaciones jóvenes”, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística, indica que en Chile existen 367 mil jóvenes trabajadores. Los grupos ocupacionales donde más trabajan los jóvenes son; vendedores y trabajadores de servicios, y ocupaciones elementales. En el caso del comercio informal según SENCE está dentro las ocupaciones elementales, que es el sector que percibe los ingresos más bajos y trabajan más horas que en otros empleos. Al respecto el estudio de SENCE dice:

Los grupos ocupacionales que concentran más jóvenes son los vendedores (23%) y las ocupaciones elementales (21%)” (SENCE, 2017: 20) Sin embargo, la proporción de jóvenes que trabajaba como vendedores y ocupaciones elementales descende entre 1998, 2018; en cambio sí se advierte que hay más jóvenes profesionales. Al respecto dice: “el grupo ocupacional que más crece en comparación a 1998 es el de profesionales, seguido por el de técnicos (SENCE, 2017: 20).

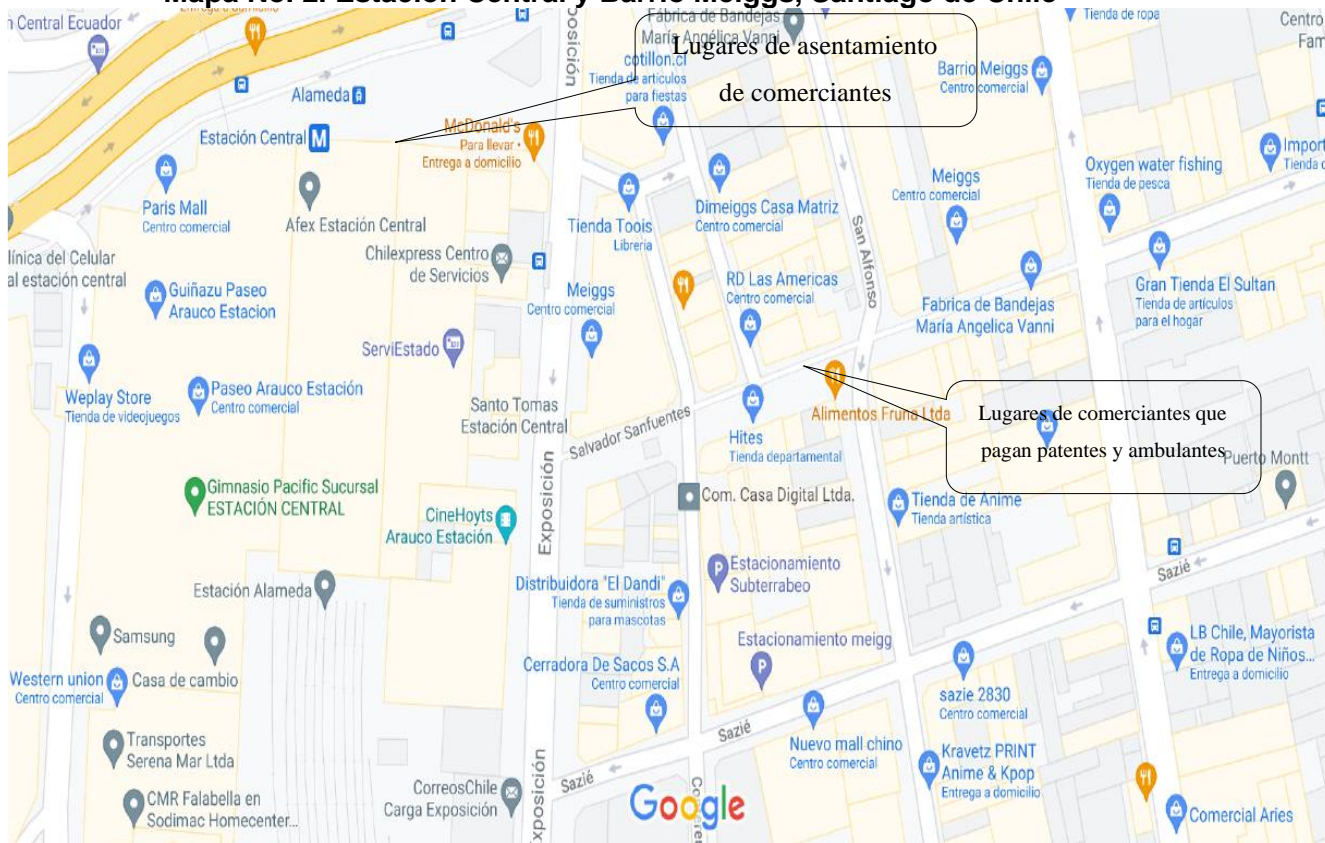
La comuna de Estación Central²⁰ según el Censo de Población del 2017 cuenta con 147.041 habitantes, de los cuales, 73.583 son mujeres, 73.458 son varones. La

²⁰ La Estación de Trenes fue construida en el siglo XIX entre 1857 a 1863 y fue modificado entre 1884 a 1895. La construcción de esta infraestructura ha permitido el asentamiento urbano en la zona. Anteriormente era una zona agrícola que en el tiempo se transforma en área urbana por inmigrantes. Con relación Contreras dice: “Sin lugar a duda que la comuna de Estación Central históricamente se ha relacionado con migrantes e inmigrantes. Esta comuna es reconocida a nivel nacional por la estación de trenes” (Contreras, 2016: 45). Aunque como área urbana autónoma se constituye en 1984. DD toma la cita de PLADECO II, 2016 – 2021, el cual dice: “Durante mucho tiempo fue la única gran puerta de entrada a Santiago, por lo que fue protagonista de la migración campo-ciudad, en torno a la cual surge un barrio principalmente comercial, que finalmente dio su nombre a la comuna de donde se emplaza” (PLADECO II, 2016-2021, en Vergara, 2016: 46). A partir de la Estación Central se construyen los barrios que tienen como base el comercio, a los que se avocaron inmigrantes extranjeros: “La

mayoría de la población comprende entre 15 a 64 años de edad. La población que comprende entre 15 a 29 años es de 38.754, siendo el 26 por ciento de la población total de la comuna. Con relación a las actividades económicas, una mayoría relativa se dedica al comercio por mayor y menor con una población de 14.437 habitantes. El comercio es una actividad ocupacional recurrente (Contreras, 2016). Con relación a la formación escolar la mayoría de los que viven en esta comuna han cursado hasta nivel básico, que en valores absolutos es de 29.094 habitantes. Los jóvenes entre 15 a 29 de los cuales se dedican al comercio al por mayor y menor son 4.453, el resto de los jóvenes de esta franja de edad se ocupa en otras actividades económicas; por ejemplo, construcción, industria manufacturera, transporte, servicios de hospedaje, etc.

vida económica de la comuna gira en torno a la estructura y comercio... Además de la existencia en estos sectores de un gran comercio ambulante, en los últimos diez años destacan los carritos de comida, principalmente anticuchos y sopaipillas puestos por migrantes peruanos... El barrio Meiggs, es reconocido por su gran variedad de tiendas de productos escolares o de alguna festividad, así como también del comercio de pequeños locatarios que se desarrollan en la calle Salvador San Fuentes, entre Exposición y Bascuñán Guerrero” (Contreras, 2016: 49-50).

Mapa No. 2. Estación Central y Barrio Meiggs, Santiago de Chile

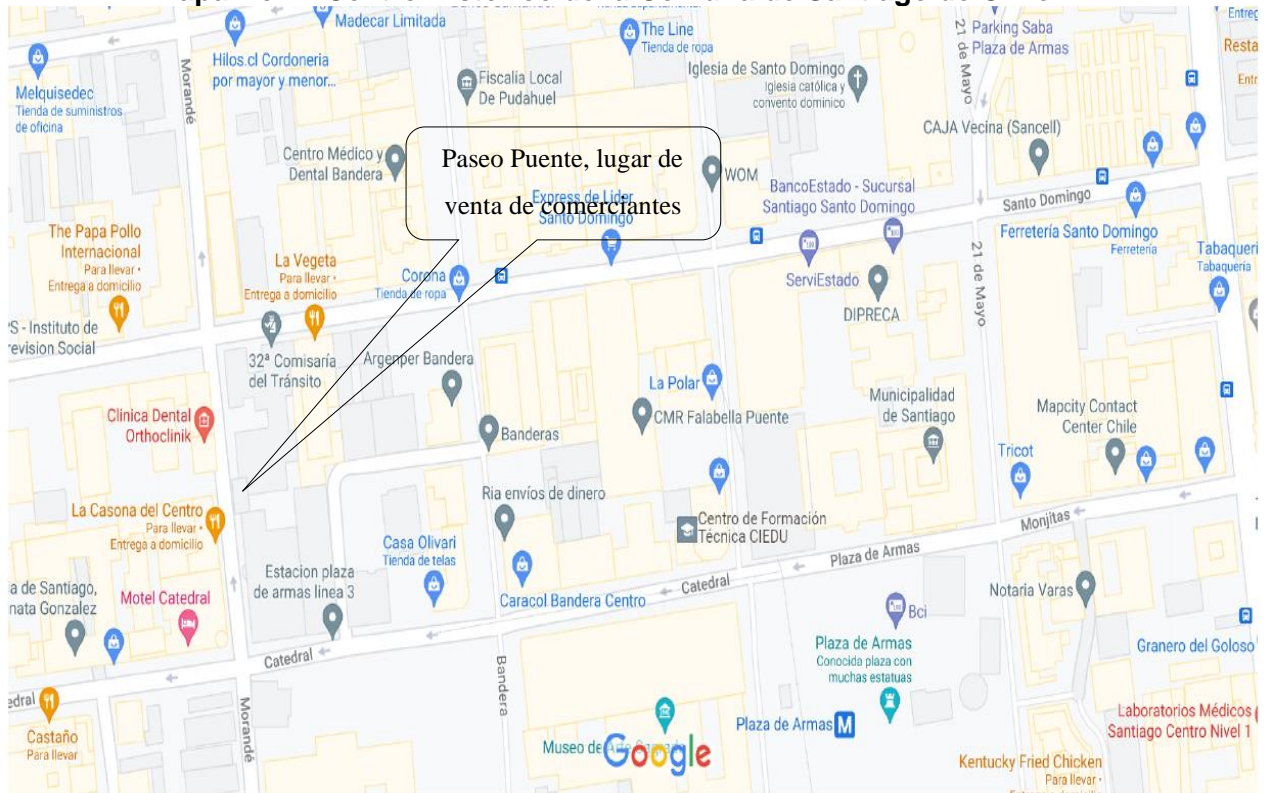


Fuente: Google.map, consultado 6.5.2021

Comuna de Santiago

La comuna de Santiago según el Censo de Población del 2017 cuenta con 4.044,95 habitantes, de los cuales, 1.978,17 son mujeres, y 2.066,78 son varones, la mayoría de la población comprende entre 15 a 64 años. La población entre 15 a 29 años es de 1.263,21, que corresponde al 31 por ciento de la población total de la comuna. Por otro, entre las diversas ramas económicas, la mayoría se avoca al comercio al por mayor y al por menor con una población de 4.010,0 habitantes. Con relación a la formación escolar 1.376,40 personas han cursado estudios profesionales. Los jóvenes que comprenden entre 15 a 29 años trabaja en las siguientes actividades económicas: 1.403,1 en el comercio al por mayor y menor; 9.014 en actividades de alojamiento y servicios de comida, 3.500 en la construcción y 3.563 en la industria manufacturera.

Mapa No. 2. Centro Histórico de la Comuna de Santiago de Chile



Fuente: www.google.map consultado 6.05.2021

El comercio formal, semiformal, e informal son actividades comunes, porque, los comerciantes transitan desde las calles de Estación Central hacia el Centro Histórico de Santiago a través de la avenida Libertador Bernardo O'Higgins. Se identifican tres tipos de comercio: formal, semiformal e informal en las comunas de Estación Central y Santiago. El trabajo de campo se ha concentrado en el barrio Enrique Meiggs, en las calles Marinero Diaz, San Francisco de Borja, y la calle Exposición que separa a ambas comunas. En el barrio Enrique Meiggs la calle de mayor concurrencia de comerciantes es Salvador Sanfuentes, también en la avenida Libertador Bernardo O'Higgins. En estas calles están los locales de comercio formal que venden ropa de procedencia asiática, enseres domésticos, y, sobre todo, la calle Salvador Sanfuentes que es peatonal donde están los establecimientos de comercio formal y por el centro se estacionan temporalmente los comerciantes ambulantes. Según Víctor P que tiene 55 años de edad, es comerciante semiformal, tiene su puesto de venta en la calle Salvador Sanfuentes, dice, sobre los comerciantes informales y formales:

(...) La verdad también yo partí con un comercio informal sin ningún permiso. La municipalidad de Santiago nos dio la oportunidad de entregarnos un permiso, así uno para poder pagar por ejemplo sus impuestos, la gente que trabaja, que es su ayudante un suplemente, también, hacen un contrato, también han obligado a imponer para que el día de mañana tenga una pensión. Y no sea un problema para el Estado de Chile (Víctor, 2019).

Los que tienen puestos establecidos en un anaquel en sus inicios ambulaban en la calle sin ninguna autorización. Pero con el tiempo, las comunas de Santiago y Estación Central fueron otorgando permisos provisorios para vender sin restricción.

En conclusión, el comercio formal, semiformal e informal se concentra en el barrio Enrique Meiggs, la Avenida Libertador Bernardo O'Higgins y en el centro histórico de la capital. En estos espacios se advierte a jóvenes comerciantes, vendiendo artículos electrónicos, ropa, jugos de fruta, playeras, adornos, etc. La procedencia de los comerciantes es dos: chilenos y extranjeros de otros países de América Latina.

Tabla 2. Características del comercio de las comunas: Estación Central y Santiago

Tipos de comercio	Propietarios	Mercancías	Servicios o alimentos	Montos de capital de inversión	Estatus legal
Comercio formal	<ul style="list-style-type: none"> - Connacionales chilenos 	<ul style="list-style-type: none"> - Ropa Americana - Ropa China - Juegos de cocina chinas - Juegos de cocina brasileñas - Locales comerciales que ofrecen marcas exclusivas u originales, como, Adidas, Reebok, ropa de todo tipo de marcas como Nike. - También se observa vestimentas importadas 	<ul style="list-style-type: none"> - Restaurantes - Starbucks - FCK - Mac Donald - Burger King - Restaurantes de comida nacional o peruana 	<ul style="list-style-type: none"> - Estos negocios aproximadamente invierten 5 millones de pesos chilenos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagan Impuesto Al Valor Agregado IVA - Pagan patente si están en la calle o en vía pública - Son locales privados donde funciona un establecimiento comercial. - Pagan servicios de luz, agua, seguridad privada., etc.
Semiformal	<ul style="list-style-type: none"> - Connacionales chilenos 	<ul style="list-style-type: none"> - Ropa Americana - Ropa China - Bolsones, billeteras - Maletas, bufandas - Bazar en carros móviles que ofertan una variedad de mercancías - Electrodomésticos: (Radios, grabadoras, cables) 	<ul style="list-style-type: none"> - Refrescos de Huesillo con trigo - Café con leche - Comida rápida 	<ul style="list-style-type: none"> - Estos negocios tienen una capital de inversión, aproximadamente de un millón de pesos chilenos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagan patente a la municipalidad de las comunas: Santiago o Estación Central - Pagan servicios de Luz, aseo, etc. - No emiten boletas.
Informal	<p>Venezolanos, peruanos, colombianos, haitianos, ecuatorianos, bolivianos, dominicanos Connacionales chilenos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zapatillas, playeras, pantalones americanas o chinas, u de otros países, bufandas, corros, lentes, sombreros, calcetines, medias, guantes, mochilas, bolsas, - Accesorio de teléfonos de celular, cables, enchufes, cargadores, audífonos, pilas - Artesanías - Agua en botella, bebidas, cigarrillos - Libros piratas, cuadernos artesanales, bolígrafos 	<ul style="list-style-type: none"> - Jugos de Naranja - Anticuchos - Papas Fritas - Salchichón - Ensalada de frutas de sandía, piña, manzana, frutilla, sopaipilla, granizados de maracuyá - Dulces - Almuerzo o colaciones - Empanadas - Salchipapas 	<ul style="list-style-type: none"> - Estos negocios manejan un capital de inversión reducido, que va entre 30 mil a 200 mil pesos chilenos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Este sector de comerciantes no paga ningún tipo de tributo. Opera como un negocio libre, no cuentan con autorización sanitaria, o permiso para vender en la calle. A causa de ello, los carabineros (policías) recorren las calles para decomisarlos o echarles de los lugares de venta.

		- Material de aseo; hilos, Gillette y mochilas.			
--	--	--	--	--	--

CAPÍTULO V. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

5.1. Problema de investigación

Los jóvenes que trabajan en la calle vendiendo mercadería en Santiago de Chile y El Alto, Bolivia constituyen el objeto de estudio de la tesis.

Primero, la literatura sobre el comercio informal en Santiago de Chile expone como una actividad de trabajo de la población pobre, que tienen bajos índices de escolaridad, trabajan sin seguro de salud y no pagan contribuciones al Estado (López, 2003; Márquez, 2004) la población comerciante vive en comunas marginales del área metropolitana, y para sobrevivir venden en las ferias libres como coleros y cachureros (revendedores de mercancía usada) (Gómez, 2017; 2019). Otros venden en las calles del centro del gran Santiago, pero la diferencia formal – informal en estos casos es prejuiciosa, porque no expresa la realidad de un trabajador independiente, que ofertan mercancías que ellos mismos elaboran, o aquellos ambulantes que venden: ropa, dulces, lo cual es una actividad lícita, pero desde el punto de vista institucional son calificados como informales. Según Rosario Palacios deriva en tratos indebidos por agentes del orden público (Palacios, 2011; 2016) lo cual afecta de manera negativa al vendedor de la calle por la escasa oportunidad que tienen para desarrollar su trabajo de forma creativa. En ese contexto se visualiza el trabajo de los comerciantes inmigrantes; por ejemplo, los peruanos que venden comida de su país, y la forma peculiar de trabajo colectivo en ellos, ocupando calles del centro histórico de Santiago (Garcés, 2012; Matus y Montes, 2019) donde se mezclan en el comercio de la calle con chilenos e inmigrantes extranjeros.

Segundo, un fenómeno socioeconómico en Chile es la migración transnacional, los datos señalan que el número de inmigrantes se incrementa cada año (Aninat y Vergara, 2019; INE, 2019) la Región Metropolitana concentran más de sesenta por ciento de los inmigrantes extranjeros. Esta situación expone una compleja realidad laboral a la cual se enfrentan los inmigrantes y para los mismos chilenos se ha vuelto complicado vender en las zonas más tradicionales del comercio informal. Según Vergara y Fuentes, dicen: "... la población inmigrante tiene mayores niveles educacionales que los locales, lo que se manifiesta principalmente en la fracción que

tiene estudios superiores” (Vergara y Fuentes, 2019: 92); sin embargo, los inmigrantes trabajan más horas que los locales y un sector donde más trabajan es el comercio, pero no se visualiza en particular a los jóvenes que son los más vulnerables del comercio de la calle, ya sean ambulantes o con puesto semiformal, y como vendedores de otros comerciantes, más aún en un contexto actual, donde, la presencia de los jóvenes inmigrantes es visible en la comuna de Santiago y Estación Central.

Con relación a jóvenes comerciantes informales de El Alto, Bolivia, para esta población el comercio es una alternativa de trabajo que se vincula por su estrecha relación con sus progenitores que son comerciantes minoristas y mayoristas. La población alteña en su mayoría se autoidentifica con la identidad cultural aymara (INE, 2019) lo cual se relaciona con la migración del área rural al área urbana que se incrementa desde la primera mitad de los ochenta (siglo XX) hasta el 2000. Este fenómeno configura una ciudad distinta de otras ciudades por su misma capacidad de relación con el Estado través de las presiones que ejercen las juntas vecinales, los gremios que operan en una relación clientelar (Lazar, 2013). Actualmente la población alteña se incrementa por el crecimiento vegetativo del área urbana, según el censo del 2012 el 78,35 por ciento de la población ha nacido en la ciudad de El Alto, mientras, el 21,16 por ciento ha nacido en otro lugar del país. Su crecimiento ya no depende de la migración interna tal como indican los anteriores censos nacionales 1992, 2001. Este contexto urbano lleva a la construcción de la identidad cultural de los jóvenes, que tienen gustos por estilos de vida de la sociedad moderna, aunque también comparten las tradiciones rituales, festivas, de la cultura de origen, reconociéndose en ese sentido con la identidad aymara, como dice el sociólogo Mario Yapu: “Hay quienes, como ya se dijo, comienzan a trabajar al concluir los estudios secundarios, para luego, al haber reunido algún dinero, continuar la formación superior. El estudio es una de las aspiraciones comunes de los jóvenes de estratos sociales populares y marginales” (Yapu, 2008: 25)

El contexto laboral involucra a los jóvenes desde temprana edad en el trabajo, donde los empleos por cuenta propia, eventuales, servicios, son ocupaciones donde trabajan para generar sus propios ingresos. En ese contexto la juventud alteña de estratos populares prioriza el trabajo en vez del estudio, a diferencia de alteños de zonas residenciales que priorizan la formación escolar en vez del trabajo.

Entonces, la mayoría de los jóvenes vive en condiciones precarias, por lo general sus padres tienen bajo nivel de instrucción, empleos inestables, precarios salarios y muchos hijos. De manera que los adolescentes y jóvenes tienen que ayudar a sus padres trabajando para conseguir recursos, pero al mismo tiempo quieren divertirse en compañía de sus parejas, a eso se suma su deber con el estudio en colegios, institutos o universidad (Sánchez, 2010)

En ese contexto, otros estudios se refieren a los jóvenes alteños como el sector más vulnerable en cuanto a sus derechos laborales, trabajan en empleos precarios y ganan sueldos por debajo del haber básico. Al respecto Silvia Escobar y otros dicen: “en el municipio de El Alto, los jóvenes comienzan a trabajar a muy temprana edad y, por lo general, en forma simultánea a la asistencia escolar; por esta razón conviene analizar la edad en la que dieron el salto hacia el mundo del trabajo ...” (Escobar, et al., 2015: 49). Por tanto, la investigación social sobre el comercio informal, popular es recurrente y toman como área de estudio la ciudad de El Alto. En ese contexto de los jóvenes alteños se estudia su identidad cultural, el comercio es una oportunidad de desarrollo de estrategias de ascenso de tipo individual y el éxito en algún oficio laboral depende de uno mismo.

En Chile la juventud se subsume al consumo, a los créditos, al mercado; si bien ese país tiene una economía con mayor índice del Producto Interno Bruto (PIB) y PIB per cápita a nivel de la región; en Santiago de Chile existen comunas donde reside la población marginal, y para ellos las opciones para una trayectoria social ascendente se restringen, y también para los inmigrantes con poca formación escolar y sin experiencia de trabajo; entonces, el comercio de la calle, los empleos por cuenta

propia son oportunidades ocupacionales para los jóvenes chilenos y extranjeros en un país donde los costos de consumo, arriendo de viviendas son elevados.

Por tanto, las consideraciones planteadas respecto a la relación de los jóvenes comerciantes en cada uno de los casos de estudio, Santiago de Chile y El Alto Bolivia nos lleva a plantear la siguiente pregunta de investigación.

5.1.1. Pregunta central

¿Cuál es la relación del comercio informal con la trayectoria social de jóvenes que trabajan vendiendo en la calle en Santiago de Chile y El Alto Bolivia?

5.1.2. Preguntas específicas

- ¿Cuál es la estructura del campo del comercio informal en Santiago de Chile y El Alto?
- ¿Cómo los jóvenes con base al comercio informal cambian su capital cultural?
- ¿Cómo los jóvenes con base al comercio informal cambian su capital social?
- ¿Cómo los jóvenes con base al comercio informal cambian su capital económico?
- ¿Cómo los jóvenes con base al comercio informal cambian su capital simbólico?

5.1.3. Objetivo central

Explicar la relación del comercio informal en los cambios de la trayectoria social de los jóvenes que trabajan vendiendo en la calle en Santiago de Chile y El Alto Bolivia.

5.1.4. Objetivos específicos

- Describir la estructura del campo del comercio informal en Santiago de Chile y El Alto
- Comprender el efecto del comercio informal en el cambio del capital cultural en jóvenes comerciantes.

- Interpretar el impacto del comercio informal en el cambio del capital social en jóvenes comerciantes.
- Deducir el efecto del comercio informal en los cambios del capital económico en jóvenes comerciantes.
- Entender el efecto del comercio informal en el cambio del capital simbólico en jóvenes comerciantes.

5.2. Estrategia metodológica de investigación

5.2.1. Justificación de la estrategia metodológica comparativa

En el presente acápite se justifica la estrategia de investigación comparativa. El trabajo de campo se ha realizado en dos tiempos, primero en Santiago de Chile, y segundo en la ciudad de El Alto, Bolivia. En ambos casos se ha comparado la trayectoria social de los jóvenes comerciantes de las comunas de Santiago y Estación Central (Santiago de Chile) y El Alto (Bolivia).

Desde la teoría y metodología se ha intentado comprender dos realidades concretas. El filósofo Hugo Zemelman afirma que lo real concreto es un espacio de definición de un horizonte histórico, la realidad es un dándose y que la historia se produce desde la articulación entre lo concreto y abstracto de forma permanente. El autor hace énfasis en la historia política, al mismo tiempo plantea un cambio de los presupuestos epistémicos de la investigación social, donde la teoría no determina la realidad social sino en sentido inverso (Zemelman, 1987, 1992). Al respecto dice: “no es suficiente reducir el análisis de la realidad a un modelo teórico previamente definido” (Zemelman, 1989: 56). El proceso de la investigación contempla la forma en que se produce teoría a partir de una realidad concreta, por eso no se circunscribe en una predeterminación normativa, si no, está sujeto a la realidad que cambia de manera constante (Zemelman, 1987).

Por otro lado, Pierre Bourdieu en su trabajo “El oficio del sociólogo”, afirma que la sociología consiste en una relación entre el dato empírico, investigador y los presupuestos teóricos, aquí la ruptura con el sentido común es fundamental, y de esa forma es factible una investigación objetiva (Bourdieu, 2002), plantea un conocimiento

metódico eliminando las teorías especulativas preexistentes de una investigación. En ese sentido, rescata una cita de Gastón Bachelard: "... todo químico debe luchar contra el alquimista que tiene dentro", todo sociólogo debe ahogar en sí mismo el profeta social que el público le pide encarnar... (Bachelard, en Bourdieu, 2002: 43). El propósito que se pretende con la metodología comparativa de dos casos es de contribuir con un conocimiento objetivo de la realidad social.

En el marco de la presente investigación se comparan dos casos, donde existe el mismo fenómeno, la relación del comercio informal y los jóvenes. Los casos elegidos son jóvenes comerciantes informales de las ciudades de Santiago de Chile y El Alto, Bolivia. La metodología comparativa es una herramienta de investigación que permite comprender dos contextos diferentes, pero que convergen en un mismo problema social. En ambos se identifican a jóvenes que venden en la calle ambulando con mercadería o comercian en un puesto fijo, a los cuales denominan informales. La comparación es una estrategia de investigación, para cada caso se ha aplicado historias de vida en la modalidad de entrevistas en profundidad, siendo herramientas centrales de la investigación.

Al respecto nos referimos a investigaciones macrosociales que utilizaron la comparación para demostrar hipótesis. Por ejemplo, la del sociólogo alemán Max Weber en su obra, "La ética protestante y espíritu del capitalismo", compara la ética de trabajo de los católicos con los protestantes en Alemania (Weber, 1999) En el caso Emilie Durkheim, "El Suicidio", compara los tipos de suicidio entre católicos y protestantes en Francia (Durkheim, 1999); también Barrington Moore, "Los orígenes sociales de la dictadura a la democracia"; compara la transición de una sociedad feudal agraria a una sociedad industrial capitalista entre países comunista y capitalista²¹; Theda Skocpol, "Los estados y las revoluciones sociales. Un análisis comparativo de Francia, Rusia y China", compara las revoluciones entre Francia, Rusia y China. En estas obras se demuestran que el método comparativo explica de

²¹ Es decir, la transición de una sociedad feudal agraria a una sociedad industrial capitalistas en países comunistas ha sido a través de la Dictadura promovida por el mismo Estado; en cambio, en países capitalistas la transición ha sido a través de la democracia liberal.

manera objetiva los fenómenos sociales; por ejemplo, la ética religiosa influye en la ética económica, pero con orientación opuesta entre católicos y protestantes (Weber, 1999); es una técnica que establece diferencia y similitudes acerca de un mismo tema. En el caso de Moore, demuestra que la transición de la sociedad feudal agraria a una sociedad industrial capitalista fue a través de la dictadura en China y Francia y democráticas en Inglaterra y Estados Unidos (Moore, 1973).

En otro estudio Theda Skocpol plantea tres comparaciones. Análisis Macro-causal, demostración paralela de Teorías y contraste de contextos. Al respecto Skocpol toma una cita textual de Reinhard Bendix quien, en su texto, *Kings People*, dice lo siguiente: “El análisis comparativo debe clarificar y refinar nuestra comprensión de los contextos, en los cuales las deducciones causales más detalladas pueden ser comparadas.” (Bendix, 1978; en Skocpol y Somers, 1979: 9). La presente investigación ha considerado el método comparativo de contraste de contextos, que aborda la trayectoria social en jóvenes comerciantes informales. La aproximación al caso ha consistido en el uso de entrevistas en profundidad e historias de vida.

Para la presente investigación se ha comparado dos casos de estudio, jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile y de El Alto, Bolivia. Primero el contexto de estos dos países es diferente, en el caso de Chile predomina una economía de libre mercado; donde, el campo económico está bajo control del sector privado que domina y produce una sociedad estratificada, la misma vida social está sujeto a una regulación estatal que resguarda la propiedad privada. Por otra parte, a nivel político, es un país que ejerce una democracia representativa y liberal, finalmente en el plano social, se distingue por su hegemonía monocultural con gustos y estilos de vida semejantes a los países modernos. En el contexto boliviano está vigente una economía social comunitaria; donde, se reconoce el libre mercado, pero, también se reconoce una economía comunitaria, en ese contexto, la regulación sobre las actividades económicas de la ciudadanía es deleznable, existe una debilidad en ese sentido. Entonces la sociedad ante la precariedad laboral en que vive, crea sus propias fuentes de trabajo.

Segundo. En los dos contextos se identifican las mismas actividades económicas, comercio informal y en los cuales se desenvuelve los mismos agentes jóvenes, con la diferencia de que las características sociales y económicas de estos agentes son distintos. Por otro, el comercio en ambos contextos se define como un campo social donde se constituyen relaciones de dominación, entre agentes estatales que regulan el comercio y otros agentes no estatales pero que dentro la estructura comercial ejerce dominio sobre los jóvenes comerciantes que en su mayoría venden como ambulantes.

En Chile predomina el comercio informal se expande en distintas ferias libres que funcionan un día a la semana, en estas ferias libres venden los coleros que no están autorizados para comerciar, pero es más visibles el comercio ambulante, informal en la Estación Central, el barrio Enrique Meiggs y en el Centro Histórico. En Bolivia La Ceja de la ciudad de El Alto es el lugar donde está el comercio minorista y mayorista.

Tabla 1. Características de los jóvenes comerciantes en los dos casos de estudio

Característica		Santiago de Chile	El Alto, Bolivia
1	Países/contexto económico, político y social	<ul style="list-style-type: none"> - Economía de libre mercado - Democracia liberal representativa - Sociedad monocultural 	<ul style="list-style-type: none"> - Economía social comunitaria (privada, pública, mixta y comunitaria) - Democracia representativa y comunitaria - Sociedad intercultural, plural
2	Lugar	Comunas de Estación Central y Santiago (Santiago de Chile)	Casco urbano de la Ceja de El Alto (Bolivia)
3	Instituciones	Municipalidad de Santiago y Estación Central Cuerpo de Carabineros	Gobierno Autónomo Municipal de la Ciudad de El Alto Federación de Gremiales de la Ciudad de El Alto
4	Sujetos dominantes	Agentes de la Municipalidad, Los carabineros que resguardan el orden público	Los dirigentes de la Federación de Gremiales de la Ciudad de Alto Asociaciones de Comerciantes de Puestos fijos
5	Sujetos dominados	Jóvenes comerciantes chilenos y migrantes de países de América Latina	Jóvenes migrantes de origen rural y jóvenes urbanos, todos del mismo país de origen.
6	Campo	Comercio formal/informal	Comercio Informal: Comerciantes minoristas/comerciantes ambulantes orgánicos y libre e independiente
7	Trayectoria social	Tipos de capital predominante <ul style="list-style-type: none"> - Capital económico - Capital cultural Experiencia en el comercio y en empleos que conduce a un tipo de habitus.	Tipos de capital predominante <ul style="list-style-type: none"> - Capital económico - Capital cultural - Capital simbólico Experiencia en el comercio y en empleos que conduce a un tipo de habitus.

5.2.2. Justificación de los casos de estudio

En este acápite se justifica el porqué de los casos de estudio en ciudades: El Alto y Santiago de Chile que se eligieron para la investigación. Primero, cabe mencionar el título de la investigación: *Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile y El Alto*. El Alto se ha tomado en cuenta a jóvenes comerciantes que no tienen una afiliación orgánica, y también a aquellos que cuentan con afiliación. Estos comerciantes como los demás venden en las zonas de Villa Dolores y 12 de octubre de El Alto. Mientras para el caso de Santiago se ha tomado en cuenta a los jóvenes comerciantes chilenos y jóvenes extranjeros que viven del comercio en el barrio Enrique Meiggs, Estación Central y Centro Histórico. Para el caso de Bolivia se elige El Alto porque esta urbe concentra a la mayoría de los comerciantes informales a nivel nacional. Según los medios de prensa, en esta ciudad existen más de 93 mil gremiales.

Desde una metodología cualitativa el estudio de caso es una de las estrategias de investigación para las ciencias sociales; a partir de ahí, se puede plantear algunas teorías generales; siempre y cuando si es relevante o exprese una característica peculiar a diferencia de la realidad social cotidiana. En ese sentido se identifican parámetros que ayudan a elegir un caso; por ejemplo, si de algún ámbito social, comunidad local, no se tiene conocimiento, o que no hayan sido estudiados por otros autores, puede ser un caso representativo. En algunos se elige por los actores, cuando éstos son protagonistas centrales de un acontecimiento histórico. En una investigación antropológica es común el uso de la etnografía, observación participante en su calidad de herramientas de investigación que recoger dato de los actores que constituyen el caso del grupo social de estudio. En ese orden, lo importante no es la cantidad de personas, sino las condiciones potenciales que posee alguno de ellos de brindar información sobre los temas que se investigan.

Sobre el caso o qué es un caso, Ragin, dice: “Un caso puede ser empírico o teórico, o ambos; puede ser un objeto o un proceso; puede ser general o universal o, en algún sentido, específico”. (Ragin, C, 2000: 2). Según Ragin un caso puede ser específico

o universal, en el primero se trata de personas, hechos concretos que sean significativas para recabar información. En el segundo, se trata de acontecimientos históricos macros y se sitúan en un solo momento; por ejemplo, la investigación de Theda Skocpol en su texto, “Los Estados y las revoluciones sociales”. El acontecimiento histórico, político se vuelve un caso para demostrar una hipótesis diferente a las definiciones clásicas del suceso (Skocpol, 1985). Para la presente investigación se toma en cuenta dos casos únicos de estudio El Alto y Santiago de Chile, pero se añade la comparación de estos.

Para El Alto el grupo social de estudio son los jóvenes comerciantes informales, ambulantes, semifijos, y fijos, o minoristas y mayoristas²². Lo propio de Chile, son los jóvenes comerciantes de puestos fijos, ambulantes o temporales. En ese sentido se ha trabajado con base en una metodología cualitativa.

Para el proceso de la investigación desde la metodología cualitativa y comparativa, primero se han realizado entrevistas abiertas, conversaciones con comerciantes semiformales e informales en Santiago de Chile. En ese proceso se ha detectado a los potenciales informantes o casos de jóvenes comerciantes que han servido de base de información para el análisis de la tesis. La misma lógica se ha seguido en la ciudad de El Alto Bolivia. Segundo, en ese sentido, la historia de vida es una herramienta de investigación que nos ha permitido obtener información primero en Santiago de Chile y segundo en El Alto Bolivia.

Los dos casos de estudio, por la temática, la investigación se adecúa a un enfoque cualitativo, porque se ha averiguado la relación del comercio informal con la trayectoria social en jóvenes que trabajan vendiendo en la calle. Para ello se ha utilizado la historia de vida que exige la concurrencia del investigador con el grupo social de estudio. Se afirma que los estudios de caso no abarcan amplios sectores de

²² Comerciantes mayoristas y minoristas son nominaciones para identificar las diferentes escalas de capital económico o inversión que posee cada persona que tiene negocio. Aunque son términos que no precisamente identifican a un sector de comerciantes en particular; por ejemplo, los comerciantes de puestos fijos pueden ser calificados como mayoristas, porque manejan altos montos de inversión, mientras los ambulantes, o los comerciantes que tienen puestos pequeños pueden ser calificados como minoristas.

la sociedad, focaliza un punto específico de la realidad social; lo cual, se traduce en un grupo selecto de personas. Al respecto se encuentran una amplia literatura que respalda los estudios de caso desde un enfoque cualitativo (Goffman, 2007) por ejemplo, Goffman parte de una observación a los internos del psiquiátrico Sra. Elizabeth en Washington EE.UU., construye su teoría de las instituciones totales. Para ello, significa investigar en profundidad o profundizar un caso puede ser a través de reiterados encuentros con una misma persona del grupo social. En ese sentido, han sido pertinentes las historias de vida y entrevistas en profundidad con los jóvenes comerciantes en los dos casos de estudio.

Se ha elegido la ciudad de El Alto por ser un área urbana que simboliza la informalidad económica de Bolivia. A diferencia, la elección de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile, responde a comprender este tipo de actividades en una sociedad funcional al libre mercado (Garate, 2016; Larraín, 2011) pero bajo el impulso del Estado.

5.2.3. Delimitación espacial

La delimitación espacial contempla los jóvenes que trabajan como comerciantes en el casco urbano de la Ceja de El Alto, y el barrio Enrique Meiggs, Estación Central y el Centro Histórico de Santiago. En la ciudad de El Alto existen 93.148 gremiales inscritos legalmente al Gobierno Autónomo Municipal. De los cuales percibe el pago de patentes por el uso del espacio público de comerciantes a favor del gobierno municipal²³. Sin embargo, la investigación recoge información sólo de jóvenes comerciantes que son elegidos como potenciales informantes que responde a los objetivos de la investigación. Se tuvo contacto con el grupo social de estudio a través de los comerciantes de puestos fijos que han brindado información oral sobre la ubicación de los ambulantes. En Santiago de Chile, el trabajo de campo se ha realizado en las comunas: Estación Central y Santiago. En concreto en el Barrio Enrique Meiggs y por la avenida Alameda Libertador Bernardo O'Higgins, Paseo Puente del Centro Histórico.

²³ "Hay más de 93 mil gremiales registrados en El Alto", El Alteño, 21 de septiembre 2017 en http://www.erbol.com.bo/noticia/regional/21092017/hay_mas_de_93_mil_gremiales_registrados_en_el_alto Todos los gremiales están asociados en la Federación de trabajadores gremiales, artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos de la ciudad de El Alto (Bolivia).

5.2.4. Historia de vida

La estrategia de investigación se refiere a la forma en que se encontraron información de fuente primaria para la investigación: *“Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile y El Alto Bolivia”* Se asume la historia de vida como estrategia central de investigación que se relaciona con entrevistas en profundidad por la cualidad de recoger información a fondo de un caso concreto. Además, la observación permitió adicionar con información descriptiva de las características sociales, económicas del comerciante; por ejemplo, la forma cómo está vestida la comerciante, o los decomisos de mercadería que sufren de parte de la policía en Santiago de Chile o de parte de los comerciantes minoristas en El Alto Bolivia.

Se han realizado entrevistas de historias de vida a ocho comerciantes informales en la ciudad de Santiago de Chile y el mismo número en El Alto (Bolivia). Las historias de vida o historia de vida es un instrumento de recopilación de información de fuente primaria, donde la característica principal es la profundidad de la información sobre un personaje, lo cual significa realizar varios encuentros entre el investigador y el sujeto entrevistado. En ese sentido, permite conocer sobre algún tema en específico sobre la vida de una persona, los cambios que ha experimentado y cómo esto tiene un significado social.

Los criterios de elección de la historia de vida fueron a través de un muestro intencional que nos ha permitido identificar a nuestros potenciales informantes. Simón P. Izcara plantea el muestreo intencional, pero esto no es una elección al azar, al menos se parte de unos criterios que pueden ser: casos extremos, casos típicos, máxima variación, homogéneo, en cadena, etc., aunque todos convergen en que el entrevistado tiene que ser un personaje clave para el tipo de información que se ha recabado.

Las historias de vida no son solo una sola entrevista, sino consisten en encuentros en más de dos ocasiones. Incluso para la certeza del investigador se podría permitir la presencia de una tercera persona en la entrevista. El propósito es complementar con

argumentos de otras personas del entorno social del entrevistado. Al respecto Ruiz, (2012) dice: "... una contrastación complementaria consiste en ampliar el círculo de las entrevistas, cosas que se puede llevar a cabo, bien entrevistando al sujeto en presencia de otras personas (amigos, familiares...)" (Ruiz, 2012: 289). Según Ruiz, la historia de vida consiste en el relato de la persona (entrevistada) en sus propios términos del desarrollo de su vida (Ruiz, 2012). En este punto el investigador es un sujeto pasivo porque solo le escucha lo que narra el entrevistado. En ese sentido, Ruiz dice:

Como su propio nombre lo indica la Historia de Vida se apoya fundamentalmente en el relato que un individuo hace de su vida o de aspectos específicos de ella, de su relación con su realidad social, de los modos cómo él interpreta los contextos y define las situaciones en las que él ha participado (Ruiz, 2012: 283).

Además, Ruiz (2012) distingue que las historias de vida no solo pueden construir con base a una entrevista oral, también puede funcionar esta herramienta con base en la recopilación de documentos escritos sobre la vida de la persona del caso de estudio. Para ello, se toma en cuenta como material, por ejemplo, una carta, misiva, siendo esta especie de documento que fundamenta la narrativa del entrevistado.

Asimismo, Taylor y Bogdan, 2000, se refieren a la historia de vida como una herramienta cualitativa. Al respecto señalan 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" (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). Al respecto denota la importancia de las historias de vida a diferencia de las entrevistas. Los encuentros con los sujetos de estudio pueden llevar bastante tiempo; más aún, si la vida de los entrevistados manifiesta varios hechos y experiencias que le ha tocado vivir al sujeto

entrevistado. Por tanto, las historias de vida son relatos de las experiencias de la vida de una persona, en esa línea dice: "... la historia de vida es la forma en que una persona narra de manera profunda las experiencias de vida en función de la interpretación que ésta le haya dado a su vida y el significado que se tenga de una interacción social" (Charriez, 2012: 53). Por otro, José Ruiz cita a Gareth Jones que se refiere a la historia de vida: "... la Historia de Vida describe e interpreta el relato del actor en su desarrollo dentro de este mundo del sentido común y del modo cómo adquieren su bagaje cultural" (Ruiz, 2003: 284). La historia de vida tiene dos etapas, la recopilación de relatos, según Gloria Pérez, puede ser a través de notas de campo; es decir, registrar lo que narra el actor, por otro, también puede ser documentado en un archivo fonográfico y la información sea transcrito (Pérez, 2007). Sin embargo, la historia de vida no consiste en un registro frío del dato, y su posterior interpretación siguiendo una secuencia lógica. Más bien a través de las entrevistas se ha considerado preguntas que contextualizan el escenario social de donde proviene el agente y la relación con otros agentes importante para la trayectoria del joven comerciante. Lo cual tiene relación con lo que Bourdieu señala: "estados sucesivos del campo" (Bourdieu, 2011: 128)

Para la presente investigación en un principio se ha conversado con comerciantes informales, y semiformales, locales e inmigrantes extranjeros en Santiago de Chile; en la ciudad de El Alto se ha conversado preguntándoles de manera abierta a los comerciantes que tienen puestos fijos y ambulantes ya sea jóvenes varones o mujeres. En ese sentido se identifican ocho casos de jóvenes comerciantes de quienes se ha recabado información de las estrategias de ascenso social, y los factores que promueven una trayectoria social en cada caso. La realización de las historias de vida en modalidad de entrevistas fue en el mismo lugar de trabajo del joven comerciante, en el puesto de venta que tienen instalados en la calle, avenida, tanto, en Santiago de Chile y El Alto Bolivia.

La historia de vida nos ha permitido conocer la relación de los sujetos con el comercio informal. Es decir, se ha recabado información de fuente primaria de manera oral. La misma se ha documentado en archivo digital el sonido, luego se ha transcrito esa

información. El trabajo de campo se realizó en dos fases. Primero, del 1ro de agosto (2019) al 30 de enero del 2020, en las comunas de Estación Central y Santiago (Chile). Y segunda fase, desde el 1ro de febrero al 30 de julio del 2020 en la ciudad de El Alto, Bolivia.

Los criterios de selección de los jóvenes comerciantes entrevistados se han basado en el muestreo intencional de modalidad opinático (Ruiz, 2003). Según Ruiz: “este tipo de muestra consiste en que los sujetos de la muestra no son elegidos siguiendo las leyes del azar, sino de alguna forma intencional” (Ruiz, 2003: 64). En ese sentido hay criterios sobre los cuales se basa el muestreo intencional, Según, Izcara, existen varios tipos de muestreo intencional; sin embargo, la base de este instrumento de selección consiste en que: “elementos muestrales son seleccionados bajo el estricto juicio personal del investigador” (Izcara, 2014: 76)

Los criterios de elección de los 8 casos de historias de vida para el análisis de dato de la tesis, se sostiene en los siguientes criterios:

Marginalidad. Son los comerciantes informales que conviven en una exclusión de la totalidad social. A pesar de que viven en el mismo territorio del resto de la sociedad, en este caso si son sujetos comerciantes informales, dentro de este sector, existen personas que terminan siendo atípicas al resto de la población. Para el caso de Bolivia serían los jóvenes comerciantes más informales. Para el caso de Chile sería los jóvenes comerciantes más pobres que venden en la feria libre.

Excelencia. Es el personaje más importante, para el caso de la historia de vida es un potencial informante. En ese sentido se ha escogido a comerciantes del lugar o del sector que represente esa cualidad de personaje importante dentro del sector gremial de los comerciantes.

Normalidad. Según este criterio de selección, para el presente caso, se ha seleccionado por la sugerencia de los mismos comerciantes que sugirieron a otros del gremio comercial. Es decir, se ha identificado al sujeto comerciante más conocido

dentro de su asociación o sector gremial. Según José I. Ruiz, dice: “Este criterio lleva al investigador a elegir a un individuo que destaca bien por su marginalidad, bien por su excelencia, bien por su representatividad como elemento modal de su grupo” (Ruiz, 2003: 286)

Tabla No. 3
CASOS SELECCIONADOS ENTREVISTA A JÓVENES COMERCIANTE INFORMALES DE EL ALTO

Entrev.	Lugar de la entrevista	Cantidad de entrevistas	Actividad comercial específica	Nombre	Edad	Sexo	Lugar de nacimiento	Ocupación principal	Idioma indígena	Idioma extranjero	Lugar de residencia	Con quien vive actualmente	Afiliación organizacional
2	Avenida Jorge Carrasco, cerca de la calle 1 de la Ceja de El Alto.	1 entrevista	Venta de accesorios de celular, parlantes y radio	Jhony López	25	Masculino	La Paz	Comerciante informal, estudiante de Derecho de la UMSA	Ninguno, aunque entiende poco el aymara	ninguno	El Alto, La Paz	Con sus padres y hermanos	Asociado
3	Avenida Tiahuanaco, a la altura de la calle 2 de la Ceja	1 entrevista	Venta de ropa de varón y de mujer	Adalid Gómez	22	Masculino	El Alto, La Paz	Comerciante informal, estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la UMSA.	Ninguno, aunque dice que entiende algunas palabras del aymara.	ninguno	El Alto, La Paz,	Con su mamá y sus hermanas	Libre e independiente
8	Avenida Tiahuanaco, altura calle 3 de la Ceja de El Alto	1	Accesorios de Celulares	Adhemar Cáceres	24	Masculino	Ciudad de La Paz	Comerciante informal, ambulante, estudiante de Comunicación Social UMSA. Y de periodista deportivo.	Ninguno	Ninguno	El Alto, La Paz	Con su hermana y sobrinos	
13	Calle 1 de la Ceja de El Alto, esquina Jorge Carrasco	1	Venta de accesorios de celular, parlantes, audífonos	Oscar Fernández	28	Masculino	La Paz	Comerciante informal, ambulante	Ninguno	Ninguno	EL Alto	Con su esposa y sus dos hijas	
20	Puente, Avenida 6 de marzo	1	Radios, parlantes, accesorios para celular	Roberto	25	Masculino	La Paz	Comerciante, albañil	Ninguno	Ninguno	La Paz	Con su hijo y esposa	Libre e independiente
31	Calle 4, Avenida Tiahuanaco, Ceja de El Alto	1	Venta de gorras y mochilas	Kevin	23	Masculino	El Alto	Estudiante de Marketing en la Universidad Franz Tamayo, La Paz	Ninguno	Ninguno	EL Alto	Con su papá y hermano	Libre independiente
32	Puente Avenida Juan Pablo Segundo, entre 6 de marzo.	1	Comerciante de ropa	Ángel	26	Masculino	Oruro, Provincia Sur Carangas	Comerciante informal, estudiante de Agronomía de la UMSA, sede Viacha	Aymara, aunque tiene dificultad	Ninguno	El Alto	Con su esposa e hijos	Asociación gremial de comerciantes la Ceja El Alto
39	Calle 3 de la Ceja de El Alto, esquina Avenida Tiahuanaco,	1	Venta de protectores de celular	Wilma	18	Femenino	El Alto	Estudiante de cuarto de secundaria comerciante ambulante	Entiende aymara	Poco inglés	El Alto	Con su padastro y hermanos menores	Independiente

**Tabla No. 4
CASOS SELECCIONADOS**

ENTREVISTAS ENTRE AGOSTO Y ENERO 2020 A JÓVENES COMERCIANTES INFORMALES DE SANTIAGO DE CHILE

Casos	Lugar de la entrevista	Cantidad de entrevistas	Actividad comercial específica	Nombre	Edad	Sexo	Lugar de nacimiento	Ocupación principal	idioma indígena	Idioma extranjero	Lugar de residencia	Con quien vive actualmente
1	Barrio Meiggs, calle, Salvador Sanfuentes	2 entrevistas	venta de ropa, poleras, playeras	Diego	26	Masculino	Otavalo, Ecuador	Estudiante/empleo	quechua	ingles	Santiago de Chile	Con su tío
2	Barrio Meiggs, calle, Salvador Sanfuentes	3 entrevistas	venta de ensaladas de fruta	Ruth	25	Femenino	Lima, Perú	Comercio ambulante	ninguno	ninguno	Santiago de Chile	Con sus hijos, madre soltera
3	Alameda metro Los Héroes	1 entrevista	Venta de libros caseros	Ronny	26	Masculino	Santiago de Chile	Estudiante de pregrado, vendedor ambulante	ninguno	ninguno	Santiago de Chile	con su madre
4	Estación Central, Av. Bernardo O "Higgins"	3 entrevistas	Venta de granizados de Maracuyá	María	37	Femenino	Lima Perú	Vendedor ambulante, comercio informal	ninguno	ninguno	Santiago de Chile	Con sus tres hijos, madre soltera
5	Mall Alameda	4 entrevistas	Accesorios de teléfono	Miguel	26	Masculino	Chimbote, Perú	Comercio ambulante	ninguno	ninguno	Santiago de Chile	Con su pareja
6	Estación Comercial Persa Bio Bio.	2 entrevistas	Venta de mallas para varones, ropa	Paola	25	Femenino	Trujillo, Perú	Comercio ambulante	Ninguno	Ninguno	Santiago de Chile	Ella con su hijo
7	Estación Central	3 entrevistas	Venta de Jugos de naranja	Rosa	29	Femenino	Sinsicap, Perú	Vendedor ambulante, comercio informal	ninguno	ninguno	Santiago de Chile	Sola, soltera
8	Mall, Avenida Alameda, Estación Central	3 entrevistas	Accesorios de Teléfonos de Celular	Jonatan Rojas	25	Masculino	Sacaba, Bolivia	Comercio informal, ambulante	quechua, entiende	ninguno	Santiago de Chile	Con su hijo y pareja

5.2.5. Técnicas de análisis de datos

El instrumento de recopilación de información es la historia de vida, que ha facilitado el acopio de información a través de una guía de preguntas. La característica de este instrumento es la profundidad de los temas, subtemas sobre los cuales se ha recabado información del joven comerciante, donde los relatos constituyen el material de fuente primaria y ha sido el insumo del análisis de dato. Un primer paso fue la categorización de los temas y sub temas antes de las entrevistas; sin embargo, cuando se ha transcrito han surgido otros temas y subtemas de los entrevistados a través de la elaboración de fichas temáticas. Al respecto Izcara P. Simón (2014) se refiere al proceso de deducción de las narraciones para generar temas y subtemas, que luego facilitó la elaboración de los capítulos de la tesis: “Estos textos pueden ser rescatados mediante la utilización de fichas y deben ser agrupados a través de una descomposición del discurso en fragmentos homogéneos” (Izcara, 2014: 54). Es decir, se ha desagregado, disociado cada una de las historias de vida en unidades temáticas que se ha desprendido con base a la guía de preguntas (Ver pág. 330).

Por tanto, una condición para realizar el análisis de dato, es contar con toda la información transcrita del material de fuente primaria. El análisis de datos ha seguido los siguientes pasos:

Primero. Después del trabajo de campo se ha transcrito las historias de vida en un archivo digital. Además se ha considerado otros componentes de información; por ejemplo, los gestos, los rostros de preocupación, satisfacción, intriga, desconfianza, confianza de los entrevistados, en ese sentido Bourdieu dice: “Están los tropiezos, las reiteraciones, las frases interrumpidas y prolongadas por gestos, miradas, suspiros o exclamaciones; están las digresiones laboriosas, las ambigüedades que la transcripción rompe inevitablemente, las referencias a situaciones concretas” (Bourdieu, 540) por tanto, los jóvenes comerciantes y sus características intrínsecas fueron elementos observables en las entrevistas, en ese sentido se ha permitido conocer con profundidad sus trayectorias.

Segundo. Se han seleccionado fragmentos de los relatos de historias de vida; primero, conforme a las categorías previamente generadas (ver paso. 2. pág. 110) segundo, los

mismos relatos al disociarse en fragmentos han generado categorías y unidades temáticas (ver paso 3., pág. 110).

Tercero. La disociación en fragmentos de las narraciones de historias de vida fue en fichas técnicas, que permitió definir el: “tema específico de referencia de la ficha” y el fragmento literal de la historia de vida. Entonces, lo que se predijo es que se generaron una cantidad de fichas con diferentes temas y subtemas. Segundo, después de elaborar las fichas temáticas, el siguiente paso fue que las mismas fichas se han vuelto a reagrupar por afinidad temática. Esto ha significado un proceso de categorización y ordenamiento de diferentes temas y subtemas (Izcara, 2014). Algunos estudios de las técnicas de análisis de datos cualitativos señalan como Pérez, 2007, que la construcción de una lista de temas y subtemas o categorías puede ser a priori, durante o posterior al trabajo de recopilación de información de campo. Para la presente investigación se han categorizado los temas y subtemas conforme al objeto de estudio y preguntas de investigación del cual se ha elaborado las preguntas en las historias de vida (Ver paso 3. Pág. 112).

Otros autores, Mejía 2017, denominan codificación a las unidades temáticas particulares que se asignan a cada fragmento del relato que se captura de una historia de vida. Esto significa, que la codificación son los nombres, frases (significancia sociológica), que se asigna a un tipo de fragmento de relato. Siendo esto una tarea central del análisis de datos. Al respecto Julio Mejía dice: “La codificación es un proceso práctico, de manipulación de las categorías en un sistema de representación de códigos. Las expresiones verbales condensan el contenido de una parte del discurso, por ello siempre lo reducen y abrevian, el símbolo verbal aspira a dar cuenta de su objeto” (Mejía, 2017: 52). Por tanto, el proceso de disociación del contenido del relato de una historia de vida ha contemplado la construcción de unidades temáticas, que luego se han vuelto a reagrupar por similitud en los subtemas, temas, que finalmente se han convertido en los contenidos de los capítulos de la tesis.

Cuarto. Esta etapa consistió en la interpretación de la codificación de historias de vida. Previamente se ha homogenizado los temas y subtemas de las fichas técnicas. De ese proceso de reagrupación temática se ha realizado una primera interpretación empírica.

Quinto. El análisis o interpretación en una dimensión abstracta. Esta fase corresponde a la relación de los resultados del trabajo campo, construido en temas y subtemas con categorías y conceptos de la teoría del objeto de estudio. En otros términos, es el análisis final de la investigación.

Tabla 5. Proceso del análisis de datos de historias de vida

FASE	Actividad	Tareas realizadas
FASE 1 DE TRABAJO DE CAMPO	Producción de información de campo:	1. Se han realizado entrevistas de historias de vida a jóvenes comerciantes informales chilenos e inmigrantes extranjeros que venden en las comunas Estación Central y Santiago, en Santiago de Chile. Y en la segunda fase lo propio entrevistas a los jóvenes comerciantes informales en El Alto, Bolivia.
	Evaluar la calidad de la información obtenida	1. Representatividad 2. Fiabilidad 3. Validez
	La elaboración de categorías y la asignación de códigos o nominaciones	1. Se ha seleccionado fragmentos de las historias de vida 2. Se ha categorizado, dividido las narraciones de las entrevistas en unidades temáticas generales y específicas 3. Se ha codificado las unidades temáticas.
	Registro de datos cualitativos	1. Se ha transferido la información 2. Se ha elaborado fichas temáticas por cada entrevistado
	Tabulación. Disposición y transformación de datos	1. Se ha elaborado una matriz de análisis de dato
FASE 2 ANÁLISIS	Análisis descriptivo Análisis empírico	1. Se ha redactado enunciados parciales empíricos 2. Se ha redactado una síntesis parcial
FASE 3 INTERPRETACIÓN	Relación del marco teórico con el dato cualitativo procesado	1. Se ha tomado en cuenta los enunciados parciales para su posterior relación con el marco teórico. 2. En ese proceso no se ha descuidado la relación grupo social, categoría teórica y la metodología.

Anexo 2. Categorías temáticas previamente generadas

Objetivo	Conceptos	Variables	Indicadores		
Explicar la relación del comercio informal en los cambios de la trayectoria social en jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile y El Alto, Bolivia	Jóvenes	Jóvenes de procedencia rural	Lugar de nacimiento		
			Idioma materno		
			Uso de vestimenta cotidiana y religión		
			Ocupación laboral en el lugar de procedencia		
		Jóvenes de procedencia urbana	Lugar de nacimiento		
			Idioma materno		
			Uso de vestimenta cotidiana		
			Creencia o religión que practica		
	Comercio informal	Comercio fijo	Variable 1		
			Variable 2		
		Comercio semifijo	Variable 1		
			Variable 2		
		Comercio ambulante	Variable 1		
			Variable 2		
	Trayectoria social	Posición social ascendente	Mayor capital social	amigos	
				Paisanos	
				Vecinos	
			Mayor capital económico	Bienes inmuebles	
				Bienes muebles	
				Activos	
			Mayor capital cultural	Institucional, escuela	
				Incorporado, habilidades	
		Mayor capital simbólico	Objetivado, libros		
			Premios		
Regalos u obsequios					
Posición social descendente		Menor capital social	amigos		
			Paisanos		
			Vecinos		
	Menor capital económico	Bienes inmuebles			
		Bienes muebles			
		Activos			
	Menor capital cultural	Institucional, escuela			
		Incorporado, habilidades			
Menor capital simbólico	Objetivado, libros				
	Premios				
	Regalos u obsequios				
Posición social horizontal	Modificación del CC en la misma posición de clase				
	Modificación del CS en la misma posición de clase				
	Modificación del CE en la misma posición de clase				
	Modificación del CS en la misma posición de clase				

Proceso de análisis de datos

Paso 1. Transcripción de las entrevistas de historias de vidas

¿Tu, en dónde estudiaste en realidad, en el colegio dónde cursaste?

Estudí en mi pueblo, había una escuela, que después se convirtió un colegio, y después hubo hasta tercer curso, y decidí cambiarme a Otavalo para seguir con mis estudios, estudié los tres años de bachillerato en Otavalo, y de eso, tenía ganas de estudiar, pero por motivos económicos dejé de estudiar, hace como tres años atrás, decidí estudiar, como ya junté el dinero, tenía dinero, tenía. Estabilidad económica por esto de las ventas, ... porque uno saliendo a vender a distintas partes de Chile, va juntando, porque hay lugares, eventos que se venden bien, y otros que no, acá en la calle se vende, pero se vende lo normal.

¿Tu vives solo acá o tienes tu pareja?

No, acá vivo con mi tío.

¿Tu tío es comerciante?

Era comerciante, antes traía, importaba de Ecuador artesanías, hasta que el precio de Ecuador se volvió más alto en los productos, y acá a Chile, ya no pegaba ese valor, ese negocio como que ya se cayó en la actualidad, De las artesanías ahora predomina, ahora más predomina el producto, como es más barato, y llega en cantidades, nosotros, antes trabajábamos en artesanías igual. Casi la mayoría de Los ecuatorianos, pero como el producto era más caro, y nosotros estábamos ganando un porcentaje, como un quince por ciento del producto era como andar sin ganar nada, así que ahora trabajamos la mayoría con productos chinos, que nos dejan una ganancia como del 100 por ciento.

Paso 2. Desagregar las entrevistas transcritas en Fichas temáticas

FICHA RMSPSAMCCI

Caso: Diego

Categoría general: Trayectoria social

Categoría específica: Posición social ascendente

Subcategoría específica: Mayor capital cultural, institucional

Formación escolar en el país de origen

“Estudí en mi pueblo, había una escuela, que después se convirtió un colegio, y después hubo hasta tercer curso, y decidí cambiarme a Otavalo para seguir con mis estudios, estudié los tres años de bachillerato en Otavalo”.

FICHA RMSPSHMCEMPS

Caso: Diego

Categoría general: Trayectoria social

Categoría específica: Posición social horizontal

Subcategoría específica: Modificación del capital económico en la misma posición de clase

Sobre el tránsito del negocio al estudio

“y de eso, tenía ganas de estudiar, pero por motivos económicos dejé de estudiar, hace como tres años atrás, decidí estudiar, como ya junté el dinero, tenía dinero, tenía. Estabilidad económica por esto de las ventas, ... porque uno saliendo a vender a distintas partes de Chile, va juntando, porque hay lugares, eventos que se venden bien, y otros que no, acá en la calle se vende, pero se vende lo normal”

FICHA RMSPSAMCSP

Caso: Diego

Categoría general: Trayectoria social

Categoría específica: Posición social ascendente

Subcategoría específica: Mayor capital económico, activos

Estrategias de acumulación de capital

“Era comerciante, antes traía, importaba de Ecuador artesanías, hasta que el precio de Ecuador se volvió más alto en los productos, y acá a Chile, ya no pegaba ese valor, ese negocio como que ya se cayó en la actualidad, De las artesanías ahora predomina, ahora más predomina el producto, como es más barato, y llega en cantidades, nosotros, antes trabajábamos en artesanías igual”.

Paso 3. Reagrupación de las fichas temáticas de acuerdo con los temas y subtemas. Y la interpretación descriptiva

No. 7. Trayectoria social ascendente de Diego

Categoría general	Categoría específica	Subcategoría específica	Sub subcategoría específica	Descripción y análisis
Trayectoria social	Posición social ascendente	Mayor capital cultural, institucional	Formación escolar en el país de origen	Diego proviene de un pueblo de Otavalo, Agato, en donde cursa hasta tercer grado sus estudios de primaria, luego emigra a la ciudad de Otavalo. Por el origen social la migración en su país ha sido una condición para poder estudiar, alcanzar de esa manera mayor capital cultural institucional que le permite ahora estando en otro país poder estudiar.
	Posición social horizontal	Modificación del capital económico en la misma posición de clase	Sobre el tránsito del negocio al estudio	Los jóvenes comerciantes como Diego por trabajar, vendiendo en la calle tuvo que interrumpir sus estudios, más aún estando en otro país. Pero, en su caso siempre ha mantenido el estudio como un objetivo mayor. Esto por las oportunidades que encuentra con ser profesional. Lo que indica, que los jóvenes si bien se ven en dificultades, pero eso les enseña a tomar más interés por adquirir mayor capital cultural para poder trabajar y ganar más dinero
	Posición social descendente	Menor capital social, amigos	Poco tiempo para los amigos	Diego se refiere a que su tío era importador de artesanías de Ecuador a Chile, pero por un cambio de moneda el negocio ya no era conveniente, siendo esto una de las razones por los cuales los indígenas ecuatorianos como Diego se han dedicado a vender productos chinos como ropa

CAPÍTULO VI. ESTRUCTURA DEL CAMPO COMERCIO INFORMAL

6.1. Características de los asentamientos del comercio de la calle

6.1.1. Criterios de ubicación en el espacio público en Santiago

Los jóvenes comerciantes venden en lugares estratégicos de las calles y avenidas en Santiago. Se instalan donde existe aglomeración de transeúntes que encuentran mercadería al paso. En las zonas donde se ha realizado el trabajo de campo, Estación Central, Barrio Enrique Meiggs, Avenida Alameda Libertador Bernardo O'Higgins, Metro Los Héroes y Paseo Puente del Centro Histórico, los comerciantes toman posición de un lugar fijo que abarca entre uno a dos metros cuadrados; donde, venden mercadería a precios de unidad. Si bien se los denomina ambulantes; es decir, que transitan todo el tiempo con mercadería en la vía pública; sin embargo, permanecen en un sitio por dos horas, o más tiempo deambulan en la misma cuadra.

Un lugar de presencia de comerciantes es el barrio Estación Central, donde está el Centro Comercial Mall Plaza Alameda, Estación Central y el persa Bio Bio. Afuera de estos centros venden los jóvenes, donde se ubican en las aceras de la avenida y calles adyacentes. Sucede lo mismo en el barrio Enrique Meiggs, la calle Salvador Sanfuentes, donde están los puestos fijos que pagan patente a la Comuna de Santiago; otros, tienen permiso provisorio de la comuna correspondiente.

Sin embargo, los comerciantes no deciden por si mismos sus lugares de venta, para lo cual existen reglas de convivencia; por ejemplo, los jóvenes ambulantes toman posición de un lugar fijo por antigüedad. Los que están con el negocio durante dos a tres años se ubican en lugares de mayor afluencia de público; donde, las probabilidades de venta son mayores. Pero cuando llegan nuevos vendedores, éstos respetan los puestos de los antiguos; ante esta limitación los nuevos comerciantes buscan sitios o esquinas, calles alejadas de los comerciantes antiguos. Sobrevivir vendiendo significa crear normas que ayudan a convivir entre comerciantes sin autorización; a diferencia, otros cuentan con permisos de la municipalidad.

Por ejemplo, Jonathan afirma: “todos somos comerciantes, existen normas, uno por antigüedad, no pueden vender lo mismo, sino tiene que estar alejado, el más antiguo tiene más autoridad; dos, cuando alguien le quitan la mercadería, todos salen en defensa” (Jonathan, 2019) la norma es, el que vende más años tiene derecho de ocupar el privilegiado de la calle. Además, pesan otros criterios que definen la ubicación en la vía pública; por ejemplo, no pueden vender el mismo producto dos comerciantes vecinos; más bien ofrecen mercadería diferente para evitar la competencia desleal entre ellos. Según Jonathan cada uno adquiere su mercadería del distribuidor que más le conviene en cuanto a precios, tipo de mercadería etc.; por tanto, se guardan el derecho de difundir el costo de compra por mayor.

Los comerciantes antiguos venden en lugares fijos todos los días; esto no significa que los puestos sean definitivos, sólo es una apropiación simbólica. A diferencia, los comerciantes semiformales tienen permiso provisorio para vender en un puesto fijo. Por ejemplo, Miguel vende sobre un paño que tiende al suelo, ahí coloca la mercadería y toma posición del sitio en la acera del Mall Plaza Alameda; pero, otros días va más abajo en la misma acera del Mall: “No, depende pues, yo tengo sitios, tengo más abajito, en la Estación arriba, conoces ya ahí. Sí tengo variedad de lugares a veces no hay po. A veces llego tarde, tengo que buscar más arriba o más abajo” (Miguel, 2019). Miguel cambia de lugar de acuerdo a los sitios donde hay clientes.

Otros como Ronny dice que los comerciantes locales de Chile saben, conocen los lugares de la calle para vender, evitan de esa forma la represión de los carabineros; él vende dos días de la semana por inmediaciones de la UAH a estudiantes que acuden con la intriga por los bajos costos de los textos piratas. Después va a otros lugares del centro histórico. Al respecto señala lo siguiente:

Yo en realidad busco lugares, trato donde no me molesten los carabineros, allá donde vendo en las tardes, al frente de Universidad Católica, la persecución es igual como en Estación Central con camioneta, operativo de diez carabineros para un comerciante. Los pacos con los de comida son más exigentes, hay días, po, hay

días que me dejan trabajar, porque es como un manual, que es un medio artesanal, igual tratan de hacer una distinción, el comerciante y el artesano, como se trata de hacer esa distinción (Ronny, 2020).

Si bien los comerciantes no tienen autorización; pero, si, se involucran con facilidad en la venta callejera. En Estación Central, barrio Meiggs y Paseo Puente se observa a extranjeros que salen a vender por las tardes e instalan sus negocios en fila hasta las nueve de la noche, ya que, desde las seis hasta las nueve no hay control de carabineros.

Según María Pérez los jóvenes comerciantes recorren distintos lugares de la ciudad: “No siempre venden por la Estación Central, otros días por Providencia, por el Metro Mapocho. En primavera venden por la Estación Central” (María, 2020) es una característica del itinerario cotidiano de los jóvenes que venden por lugares donde hay cliente. Otras jóvenes como Rosa Flores, señala que uno vende donde puede: “... cada uno vende donde puede, dice estar tranquilo con lo que vende ahora”. (Rosa, 2019) en su caso, instala su mercadería en la puerta de ingreso de la Universidad Santiago de Chile, al frente de Estación Central y barrio Enrique Meiggs.

En resumen, Jonathan vende todos los días en la acera del Mall Plaza Alameda, por el mismo sector están otros ambulantes llevando su mercadería en un paño. De la misma forma Miguel se asienta por el sector donde ofrecen accesorios de celular, ropa para jóvenes, medias, etc. Asimismo, Paola Ramírez vende por el mismo sector poleras, chores para varones y mujeres cerca del persa Bio Bio y a una cuadra del Mall Plaza Alameda. Mientras María Pérez se estaciona con su carro móvil en la puerta de Estación Central y del Metro²⁴; por el lugar venden comerciantes locales y extranjeros. En cambio, Ronny López (chileno) vende por el Centro histórico y se cambia de acuerdo a los días y lugar donde hay más cliente.

²⁴ La Puerta de la Estación Central y del Metro que lleva el mismo nombre convergen en un mismo lugar donde se concentran los comerciantes informales.

Los jóvenes comerciantes se apoderan del espacio público según el horario, lugar, donde es permisible vender, aunque todos están sujetos a los controles que realizan la comuna a través de los carabineros. En esa circunstancia lo que determina posesionarse en un lugar es la antigüedad del comerciante, después está el conocimiento de un lugar donde se pueda estacionar. Lo cual en parte les libera de la restricción de carabineros con la posibilidad de movilizarse de un lugar a otro.

Foto 3. Estación Central



Fuente: Héctor Luna Acevedo, comerciantes ambulantes en Estación Central, Santiago de Chile.

6.1.2. Dificultades para vender en la calle en Santiago de Chile

Los jóvenes comerciantes informales trabajan sin ningún permiso de la comuna que les pueda habilitar para asentarse en la calle. Por su estatus de comerciante están sujetos a la coerción de los carabineros (policía) que les despojan sus mercaderías, les ahuyenta de los lugares de venta, hechos que se reiteran, donde se concentran los comerciantes

informales. En relación, López, 2003, señala que el comercio informal, ambulante en Santiago es una actividad de sobrevivencia.

Los comerciantes dicen que tienen dificultades para vender, porque les acosan los carabineros por órdenes de la municipalidad y echarles a los comerciantes que no tienen un permiso. Si bien la disposición normativa que impera es el pago de patente, pero, para obtener un permiso provisorio la comuna exige varios requisitos que para un migrante es imposible. Esta aseveración se corrobora en otra investigación, como el de Lorena Paola Pérez: “En la ciudad de Santiago, las posibilidades para obtener un permiso de trabajo ambulante son casi nulas, por no decir imposible” (Pérez, 2017: 8) los permisos están restringidos a los comerciantes locales que pagan patente e impuestos y no así a inmigrantes de otros países. Ante este panorama emerge el comercio ambulante donde los jóvenes toman posición de sitios de tránsito peatonal en Avenida Alameda, Barrio Meiggs, Estación Central y en el Centro Histórico; por ejemplo, Ruth vende en la calle Conferencia esquina Sazié del barrio Meiggs, dice que los carabineros les corretean por órdenes de la comuna. La sanción más dura en esto es la pérdida de mercadería. Al respecto dice lo siguiente:

Vienen a corretear, eso son los de la municipalidad, la municipalidad manda a que nos quiten a nosotros, y ellos al mandar a que nos quiten, ellos van contra los carabineros, o sea, los carabineros es un apoyo para ellos, para que nos quiten la mercadería. (...) La municipalidad son los que los mandan a los carabineros para que nos quiten la mercadería a nosotros (Ruth, 2019)

Entonces, los comerciantes están expuestos a los controles de los carabineros que de forma rutinaria impiden vender a los ambulantes. A Ronny en dos ocasiones le han quitado el paño (mercadería), dice que la persecución de los pacos es permanente en distintas zonas de Santiago. Ante esto asume estrategias para evitar que le decomisen mercadería, por eso va a vender a calles donde hay poco control de carabineros. Al respecto dice: “Vendía menos bien, pero al menos me servía, hum., no me perseguía los pacos porque me tuve que poner al otro lugar, igual, me alcanzó para comprar una bicicleta, una alforja,

de ahí tuve que echar en la bicicleta acá en la alforja, me fue bien en realidad con eso” (Ronny, 2019)

Los comerciantes ambulantes están sujetos a la represión de los carabineros, siendo el despojo de la mercancía lo más habitual de esa práctica. Los inmigrantes son los que más sufren de esta coerción estatal. Ya que la única opción de trabajo para jóvenes de otros países es vender en la calle anticuchos, arroz con leche, ropa, agua o gaseosas, arepa, etc.; por ejemplo, María dice: “como comerciantes ambulantes hace tres años intentaron sacar un permiso para vender, después de haberse asociado, pero no ha sido posible por las restricciones vigentes sobre el comercio ambulante” (María, 2019)

De doce meses al año, solo diciembre se permite a los comerciantes informales vender sin restricción. A fin de año, por navidad y año nuevo se incrementa la demanda de mercancías, adornos que compra la población en las calles de Estación Central, Barrio Enrique Meiggs y por la Avenida Libertador Bernardo O’Higgins. Esta permisividad sólo es en diciembre y en enero retoman los controles impidiendo el asentamiento informal; a pesar de la restricción, los jóvenes desafían a los carabineros instalando sus ventas. Al respecto Paola dice: “Creo que vamos a trabajar hasta el lunes, de lunes, esto de acá se va a reponer, y va a haber más control, y de ahí vamos a estar, como siempre, estamos diez minutos vendiendo, suben los carabineros, nos vamos, porque si no, nos quitan la mercadería” (Paola, 2019).

Foto 4. Estación Central y Barrio Enrique Meiggs



Fuente: Héctor Luna Acevedo, comerciantes ambulantes informales en Estación Central, Santiago de Chile

En varias ocasiones se ha observado a los carabineros cuando los echan, los hacen correr a los jóvenes cargado sus mercaderías o haciendo caminar a sus carritos móviles; otros recogen, los envuelven la mercadería en un paño y llevan cargado en la espalda a otros sitios de la calle, de esa manera evitan ser visualizados por agentes del orden; mientras, los que tienen carritos que ofrecen ensaladas de fruta, jugos de naranja o preparan alimentos cocidos como salchicha, sopaipilla, anticuchos igual se esconden en las esquinas de las calles. Para evitar que les decomisen piden colaboración a los que tienen que tienen puesto fijo; por ejemplo, Jonathan dice que le pagaban 500 pesos a una señora que tenía un puesto fijo por vender en el sector a donde no llegan los carabineros: “Aquí nunca llegaban los pacos, y juntábamos 500 pesos y le pagábamos al punto después se fue la señora” (Jonathan, 2019).

6.1.3. Criterios de ubicación en el espacio público en El Alto

Para los jóvenes que venden en El Alto, el comercio es una actividad cotidiana que incluye al resto de la población adulto, adultos mayores, niños entre hombres y mujeres. Los jóvenes son un sector que se dedican al comercio por iniciativa propia, venden en diferentes lugares y horarios, donde, instalan sus ventas. Otros jóvenes están afiliados a una asociación de comerciantes ambulantes y minoristas que pagan patente al municipio, lo cual facilita el trabajo en la calle. Por ello, las asociaciones exigen a sus afiliados cumplir con sus deberes y derechos; por ejemplo, asistir a reuniones ordinarias, extraordinarias, participar de los desfiles cívicos, marchas de protesta, pagar contribuciones anuales, cuotas a la asociación. Los costos de las patentes varían en función del lugar de asentamiento; por ejemplo, en La Ceja de El Alto, el costo de la patente es más elevado a diferencias de otras zonas de la ciudad. Por tanto, se identifican tres modalidades de hacer comercio: *comercio de puesto fijo o asociado; comercio ambulante, asociado; y comerciante ambulante no asociado.*

Comerciantes de puestos fijos, asociados. Son asociaciones de comerciantes minoristas que tienen sus negocios en un puesto fijo, anaquel, infraestructura metálica donde ofrecen mercaderías en la vía pública y orgánicamente pertenecen a la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, por lo cual, los de puestos fijos se autodenominan minoristas, al respecto Fermín dice:

... somos comerciantes minoristas, ¿por qué decimos comerciantes minoristas?, porque el capital que manejamos no rebasa los cinco mil dólares para entrar a un régimen simplificado. Eso todo el mundo lo sabe, para darse cuenta. Entonces, mientras seamos comerciantes minoristas estamos en ese rubro. Los anaqueles son las medidas estándar que tienen de cada uno, sabe el producto que va vender (Fermín, 2020).

Algunos jóvenes comerciantes pertenecen a una estructura orgánica, que les permite vender en un puesto fijo. Entre sus deberes está el pago de patente al municipio y a sus asociaciones contribuyen con aportes económicos. Entonces, estar adscrito a un gremio

garantiza el trabajo para los que tienen anaqueles de una medida uniforme entre todos los asociados. El puesto fijo es un patrimonio familiar que con el tiempo heredan a los hijos y nietos.

Por ejemplo, Ángel vende en el puesto de su madre, dice que ella le cedió para que pueda vender con su familia: “Esto ahorita es su puesto de mi mamá, después de que ha viajado, me ha dicho véndete vos en este espacio, mis hermanos como les ha gustado de ayudante de minibús, de voceador les ha gustado, se los ha comprado auto” (Ángel, 2020) Ángel vende todos los días acompañado de su esposa e hijos en el puente del distribuidor de La Ceja de El Alto. En este lugar se observa a comerciantes jóvenes acompañados de sus parientes. Ángel paga 70 a 80 bs., de patente una sola vez al año al municipio de El Alto: “Pago entre 50, depende de cada lugar, o sector, atrás es menos. Nosotros somos más vistosos, pagamos entre 70 y 80 bs., ahí nomás es” (Ángel, 2020). Por otro lado, las asociaciones de comerciantes establecen obligaciones a sus afiliados, por ejemplo, las multas por la inasistencia a las reuniones ordinarias, como sanción se paga un valor monetario al ente matriz, al respecto dice Ángel: “No, a veces tus multas, (...) obvio, no voy a una reunión obvio que me van a sacar multas (...) No, es para la asociación” (Ángel, 2020).

Kevin es un joven comerciante que vende en el puesto fijo de su papá, que se encuentra en la Avenida Tiahuanaco esquina calle 5 de la zona Villa Dolores y están afiliados a la asociación Tiahuanaco. Acerca de la sucesión hereditaria del puesto de venta, Fermín padre de Kevin dice lo siguiente: “mi mamá siempre tuvo el puesto acá, yo le agradezco a mi mamá y a muchas gentes, a muchas personas, que a los hijos obligamos a que nos ayuden, tal vez hacemos, pero no es obligar, hoy en día yo tengo tres hijos, los tres hijos me ayudan, los tres venden conmigo” (Fermín, 2020). Don Fermín hereda el puesto de su madre (abuela de Kevin) por una transferencia directa. Ahora los hermanos de Kevin junto a su papá venden regularmente en el puesto, y con los años fueron ampliado la inversión del negocio. Sobre su trabajo diario señala: “Si comúnmente es todos los días, menos sábado o domingo por la cuarentena” (Kevin, 2020). Sobre el trabajo de su hijo don Fermín dice: “mi hijo está en la Universidad, no les da vergüenza vender, mi hijo el mayor ya tiene

veinte dos años...” (Fermín, 2020) La relación de los jóvenes con el comercio se inicia con sus padres, que involucran a los hijos a vender en la calle desde la escuela. Esta relación perdura hasta que los hijos alcancen una mayoría de edad y por su cuenta continúan vendiendo en el puesto, siendo una sucesión del patrimonio familiar.

Jhony vende en un puesto fijo de la calle Jorge Carrasco de La Ceja de El Alto, paga patente a la municipalidad lo cual garantiza su negocio sin mayores inconvenientes: “Pagamos 23 bolivianos al año, pero, ahorita no me acuerdo. Mayormente mi hermano lo maneja ese, porque está constantemente aquí, entonces, yo no estoy tanto, él maneja. Sí se paga patente. Solo patente, no hay para la calle permiso, NIT no emitimos factura” (Jhony, 2020). Jhony se refiere acerca de la patente que pagan del puesto de venta al municipio que no es muy costoso. Por tanto, los comerciantes afiliados tienen derechos y obligaciones que les legitima para vender en sus anaqueles. Las obligaciones son con el municipio, con la Federación de gremiales de El Alto, y con la asociación a donde están afiliados. Si bien se autodenominan minoristas, pero sus inversiones pueden ser mayor a los cinco mil dólares, dependiendo de la mercancía que ofertan y del monto de inversión.

Comercio ambulante asociado. Estos agrupan a un determinado número de comerciantes que no tienen puesto fijo, pero, sí tienen derecho de vender en la calle. Por ello llevan sus mercaderías en un carro móvil para estacionarse y vender en un lugar fijo. Al ser partes de una asociación están afiliados a la Federación de Gremiales de El Alto.

Comerciante ambulante, no asociado. Estos son los que venden sin tener afiliación gremial, trabajan de manera libre y autónoma, recorren los lugares por donde venden todos los días. En ese sentido, se observa a jóvenes con sus mercaderías en las calles de La Ceja de El Alto, transitando de manera libre. Es un sector donde venden jóvenes que se inician en el comercio como estrategia de sobrevivencia para atenuar la aguda económica familiar; donde, muchos aprovechan el tiempo libre que tienen de la escuela y familia.

Por tanto, los criterios para tomar posición de un lugar de la calle están sujetos a la permisividad de los comerciantes minoristas y municipio. Estos se encargan de regular, o permitir vender a los ambulantes asociados y no asociados. En ese sentido, los entrevistados dicen que algunos ambulantes tienen puestos fijos; es decir, pertenece a una asociación minorista, incluso son los mismos dueños de esos negocios que les hacen ambular a los jóvenes para generar más ingresos. Es decir, vender sin afiliación provoca condiciones de vulnerabilidad ante la inseguridad ciudadana, al despojo de sus mercaderías, etc., no tienen un ente que les represente y defienda sus derechos como sector. En esas circunstancias, la posibilidad de encontrar un sitio para vender es difícil, cuando ambulan por tan solo obtener algún ingreso, obviando las reglas de asentamiento comercial.

Adalid Gómez ambula vendiendo ropa en la avenida Tiahuanaco de La Ceja, donde, se estaciona por media hora, luego va a otro lugar. Al respecto dice: “Por acá no, digamos a partir de la siete de la noche sí vendo por acá, y aquí, y siempre de eso de las nueve, de este lugar a la paralela yo vendo. Y a esa hora sí me vas a encontrar” (Adalid, 2020). Adalid no está afiliado para permanecer con su negocio en un lugar fijo, más bien le obliga a transitar los que tienen anaqueles para que vaya a otros lugares.

Adhemar Cáceres no está afiliado a una asociación de comerciantes. En su caso vende de manera libre en la avenida Tiahuanaco esquina calle 2 de La Ceja de El Alto. Los lugares por donde transitan regulan el acceso los comerciantes de puestos fijos. Pero en el día se advierte afluencia de jóvenes con sus carros móviles ofreciendo accesorios de celular, se estacionan al centro de la calle, tanto varones y mujeres. Al respecto dice Adhemar:

Mañana quien sea, ha visto hay mucha competencia también, todos salen, algunas personas son malas, pero no hay otra que acostumbrarse nomás en esto (...) Pero, como te digo, hay movimiento, como te digo, varias personas se dedican al comercio, hay competencia, en las noches, donde igual salgo, por eso también me acostumbrado, y salgo más en la noche (Adhemar, 2020).

Por las visitas y observaciones al lugar, Adhemar se estaciona temporalmente por una hora y ofrece protectores de vidrios para celulares a 10 bs., después transita hacia el sud de la avenida Tiahuanaco. Con frecuencia en horas de la tarde se aglomeran los comerciantes ambulantes lo cual incrementa la competencia por captar más cliente.

Mientras Oscar Fernández vende todos los días en el puente peatonal de la avenida 6 de marzo, que conecta con la calle 1 de La Ceja de El Alto; lugar donde instala su mercadería sobre un paño en el suelo. Por el sector venden otros comerciantes sin afiliación orgánica, pero no todo el tiempo están en un mismo lugar, sino de acuerdo a horarios de control del municipio que permite asentamientos a comerciantes sin afiliación. Al respecto dice: “También vamos a la 16 de julio, ahí vamos a todas las ferias, cuando aquí hay control entonces vemos a qué feria irnos, a otro tipo de feria” (Fernández, 2020), al igual que otros comerciantes, los domingos va a vender a la feria 16 de julio que es el más grande de Bolivia.

Roberto vende en el puente peatonal de la Avenida 6 de marzo, al igual que Oscar no está afiliado a ninguna organización gremial; más bien instala su negocio donde encuentra un espacio en el puente. Al respecto dice: “Digamos, hoy día es jueves, mañana me toca ir a la 16 y si veo que no está muy bien la 16, me voy al de cruce Villa Adela, que igual es grande, una de las dos trato de vender” (Roberto, 2020), como no pertenece a una afiliación vende por donde encuentre oportunidad para estacionarse con su mercadería. Es frecuente que, en las ferias de distintos distritos y barrios de El Alto, los comerciantes que salen a vender por un momento. A diferencia de aquellos que tienen puestos fijos, en su mayoría ocupan el entorno de las ferias. En esas condiciones Roberto va a vender a otras ferias de El Alto.

En el caso de Wilma Torrez, una joven comerciante que vende de manera libre, no tiene una afiliación gremial, deambula con su mercadería por la avenida Tiahuanaco. Al respecto Wilma dice:

Yo por ahora soy libre, hay otros que pagan patentes, pagan al gobierno, yo no, por ahora no, yo solamente me dedico al comercio porque, yo tampoco salgo todos los días, y si yo saliera como esa gente todos los días y tuviera un puesto como está quieta sentada sería mejor para mí, pero en cambio no, yo tengo que estar moviéndome de un lugar a otro, que aguantar todo (...) (Torrez, 2020).

Por tanto, en una primera etapa de la trayectoria comercial los jóvenes se inician en esta actividad vendiendo de manera libre; esa condición les impide tener derechos para estacionarse en un sitio de la calle. Ante esa limitación deambulan con sus mercaderías por diferentes calles, ferias de la ciudad alteña. En suma, el comercio ambulante informal es una actividad que ofrece mercaderías al detalle, por unidad en carritos a los transeúntes. Ante ese panorama enfrentan dificultades por la presión de los minoristas que restringen el acceso a la vía pública.

Foto 5

Joven comerciante vendiendo jugos de naranja en la ciudad de El Alto



Fuente de la foto: Héctor Luna Acevedo, 28.02.2021. El Alto, Bolivia.

6.1.4. Dificultades para vender en la calle en El Alto

El comercio de la calle es una actividad permisible para la población urbana. Sin embargo, existen diferencias entre los comerciantes asociados y puestos fijos. Cada uno tiene derecho de vender en la calle, pero con restricciones para los ambulantes y según los lugares por donde transitan y el tiempo que se les permite para estacionarse en la vía pública.

Primero, los jóvenes sin afiliación orgánica son vulnerables a ser restringidos para vender en la calle, por los comerciantes con puestos fijos que decomisan la mercadería a los ambulantes, como prendas de vestir, ropa, etc., cuando los ambulantes desoyen las advertencias para que circulen por la vía. Las asociaciones de puestos fijos que restringen por las tardes a los ambulantes son la asociación 2 de marzo, Tiahuanaco, Ceja, y otras. Los argumentos que justifican la restricción de los puestos fijos contra los ambulantes, es que, los puestos fijos pagan patente, aseo urbano, y los servicios de luz, agua; mientras los jóvenes al no estar afiliado son libres en ese sentido. Al respecto, Adalid dice:

... en esta cuadrita nomás vas a encontrar más de 200 ambulantes a 500 ambulantes vas a encontrar. Encima tenemos que soportar esta gente, perdón que mencione así, los que tienen puesto te riñen, te votan, a veces te tiran con agua. Eso son bien jodido... Sí, son los que se atajan, porque supuestamente para ellos les tapamos, aquí hay como diez metros de calle, y se atajan de un metrillo (Adalid, 2020).

Adalid dice que es difícil vender en la calle, los de puestos fijos les echan con agua, les quitan la mercadería. Frente a este atropello los ambulantes no tienen argumentos para defenderse, y prefieren huir de las amenazas de los de puestos fijos. Esto significa que los asociados ejercen poder regulando la ocupación del espacio público²⁵. Es decir, en la estructura de posiciones del campo de comercio informal los puestos fijos dominan por su capital económico y capital social frente a los ambulantes que no tienen una estructura orgánica fuerte, son pequeñas asociaciones o simplemente vende de manera clandestina.

²⁵ Desde la teoría de campo de Pie

Según Adhemar los que tienen puestos fijos les echan de los lugares de venta. El trato que reciben de los de puestos fijos es indignante. Al respecto dice:

Los comerciantes se retiran por la Avenida Tiahuanaco, por la batida que están haciendo (...) A veces salimos a vender ahora sale la batida, nos botan, alguna gente de los puestos te bota, te tratan mal, pero, ¿qué se puede hacer? Yo trabajaba igual para la gente más, el sueldo era mínimo, pero, era muy esforzoso, cansador (Adhemar, 2020).

Esto representa una relación desigual entre comerciantes que poseen diferentes volúmenes de capital económico, son gremios estructurados, organizados con base a un estatuto y reglamento interno; mientras los jóvenes venden de manera independiente. No tienen un ente matriz que abogue por ellos y son vulnerables a los comerciantes con más poder económico. Mientras los jóvenes se dedican al comercio porque en general tienen dificultad para conseguir empleo.

Por ejemplo, Oscar, por el lugar donde vende se permite el asentamiento de comerciantes sin asociación, libres; pero cuando vienen los gendarmes del municipio se van a otros lugares mientras haya control. Al respecto dice:

Vienen policías guardias a botarnos, y a esa hora nos vamos también. Pero, ahora estaba desde las cinco de la mañana, para luego irme a las tres, pero, igual tenemos que salir de donde sea, porque de nosotros no es un sueldo fijo, porque, los del gobierno, o a nosotros nos da alguien, nosotros no vivimos de la política, vivimos del día. (Oscar, 2020)

En condiciones similares vende Roberto y no tiene afiliación, pero su deseo a futuro es consolidarse como comerciante obteniendo un puesto fijo, afiliándose para poder invertir más en su negocio y sostener a su familia. El problema que enfrentan los comerciantes es las políticas de reordenamiento del espacio público y restricción del municipio, que

tiene el propósito de reducir el comercio en la calle para mejorar las condiciones del tránsito de peatones y movibilidades.

6.2. Características sociales de jóvenes comerciantes

6.2.1. Origen social de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile.

El comercio informal, ambulante en Santiago de Chile es una ocupación laboral para migrantes extranjeros de países de Sudamérica y del Caribe. Un sector son los jóvenes otavaleños de Ecuador y del área rural del Perú. Para ambos países la migración transnacional se intensifica desde principios de los noventa, donde, la migración peruana es pionera en llegar a Chile. Según Garcés los peruanos emigran a Chile por factores económicos que los lleva a vender su gastronomía, servicios de comunicación y en envió de dinero (Garcés, 2012) ese trayecto continúa los ecuatorianos que van a Chile llevando su artesanía, con lo que crean una estrategia de inserción al comercio en Santiago al vender artesanía de Ecuador.

En el presente acápite se describen tres casos de jóvenes comerciantes informales, Diego de Otavalo Ecuador; y Paola y Rosa del Perú.

Diego Bravo

Diego Bravo tiene 28 años, es inmigrante de Ecuador, proviene de la Provincia de Otavalo. Al respecto dice: “Yo soy de Agato (Otavalo) (...) casi la mayoría somos de la ciudad de Otavalo, pero de otros pueblos de la ciudad de Otavalo, de la provincia de Imbabura” (Diego, 2019).

La población de donde viene Diego es de origen kichwa, al respecto dice: “Si hablamos kichwa (...) nosotros somos indígenas, casi la mayoría todos” (Diego, 2019). El idioma kichwa²⁶ es un componente de la identidad cultural de los otavaleños de la Sierra del

²⁶ Según La Academia de la Lengua Kichwa del Ecuador (Kicwa Amawta Kamachik - KAMAK) el idioma se escribe como Kichwa.

Ecuador y el castellano es la segunda lengua que aprende en la escuela, como una forma que el Estado asimila a la población de origen indígena al idioma del Estado.

Diego no porta vestuario indígena, más bien se viste de acuerdo a los gustos de jóvenes de la ciudad, lleva pantalón, polera y una gorra; mientras los ecuatorianos de origen indígena demarcan su identidad cultural por su estilo de hablar el castellano, conversan en kichwa cuando se reúnen entre ellos y con los clientes hablan castellano. Por otro, la cabellera larga es un distintivo que los diferencia étnicamente de los jóvenes urbanos. En las jóvenes y adultas ecuatorianas la vestimenta es un elemento de distinción, aunque las jóvenes visten de acuerdo a los estilos urbanos; a diferencia, las mujeres adultas en alguna ocasión se visten con ropa indígena combinando colores y el sombrero corto.

Paola Ramírez

Paola Ramírez es una joven comerciante de 25 años de edad, peruana, es de la provincia de Tulcan del departamento de Trujillo (Perú). Ella ha nacido en un pueblo de Tulcan. Al respecto dice: “Ehh, soy de provincia, realmente mamá nos crio en Trujillo, porque ella se vino a Trujillo por trabajo igual (...) yo soy nacida también en la Provincia de Tulcan, mamá nos trajo, cuando yo era demasiada bebé, nos trajo a Trujillo por trabajo” (Ramírez, 2019) de la provincia emigran a la ciudad de Trujillo.

A diferencia de otros comerciantes de procedencia rural, Paola ha crecido en la ciudad de Trujillo, por eso en ella se advierte un conocimiento del estilo de la vida urbana. Esto se relaciona con el uso exclusivo del castellano como idioma materno, cuando se ha consultado sobre el idioma, ella afirma que solo habla español.

La vestimenta cotidiana que porta Paola está de acuerdo a los estilos de una joven del área urbana, que viste ropa deportiva, pantalón jeans con poleras en verano, o abrigo, ropa de lana en invierno. Paola, si bien es nacida en provincia, pero, su infancia y adolescencia ha vivido en la ciudad de Trujillo: “he vivido en Trujillo, la casa tenemos

en Víctor Raúl Haya de la Torre, está en Trujillo” (Ramirez, 2019). Por lo cual su vestimenta es semejante a los jóvenes del área urbana.

Rosa Flores

Rosa Flores es una joven comerciante de 29 años nacida en el Distrito de Sinsicap, departamento de Trujillo, Perú: “peruana del norte de Trujillo de la Sierra, Distrito de Sinsicap” (Rosa, 2019). A diferencia de otras jóvenes ciudadinas, Rosa es del área rural, su infancia y adolescencia ha vivido en el campo trabajando en la agricultura junto a sus padres y hermanos. La vida campesina la ha formado como una joven responsable con sus deberes laborales y valora a las personas desde esa ética de trabajo; en ese sentido narra su experiencia de trabajo desde niña.

... claro, mi pueblo es bonito... de niña no me gusta jugar... más veía a mi mamá cuando costuraba... y en mi adolescencia empecé a trabajar en la chacra y cuidaba mis animales... regaba me gustaba cultivar lo (que) sembraba... me gustaba trabajar en mis chacras... más cuando sembraba mis verduras... me vine a la ciudad... que empecé en el negocio (Rosa, 2019).

Ella ha crecido junto a sus padres ayudándolos en el cultivo y cuidado de ganados, siendo el inicio de su relación con el trabajo como un valor que le genera recursos económicos y ahora a través del comercio ahorra e invierte en el negocio. Esa actitud es notoria cuando ella dice que los del campo son más respetuosos y humildes.

Rosa porta una vestimenta informal de acuerdo los requerimientos de trabajo en la calle, una chompa, buso o pantalón con gorra, esto para cuidar del impacto del sol. Por tanto, la presencia de inmigrantes en el comercio de la calle en Santiago es un fenómeno reciente que ha recibido Chile en los últimos diez años. Esto se evidencia por la concurrencia de comerciantes peruanos, venezolanos, haitianos, colombianos, ecuatorianos, bolivianos, dominicanos predominantemente.

Ruth Frías

Ruth Frías es una joven inmigrante del Perú, tiene 25 años de edad, se dedica al comercio de ensaladas de frutas en el barrio Enrique Meiggs, proviene de la capital de Lima, Perú; al respecto dice: “De Lima mismo, yo nací en Lima tenemos cinco hermanos, bueno, gracias a Dios cada cierto tiempo me voy a Perú, a ver a mi familia igual” (Frías, 2019) mientras sus papás son migrantes de la Sierra: “pero mis padres son provincianos migraron a Lima (...) de Ayacucho, y mi madre es de Apurímac” (Ruth, 2019) sus padres han emigrado de la provincia a la capital de su país, donde Ruth ha estudiado la primaria y secundaria. La migración interna deriva en un cambio social y cultural cuando los hijos de los migrantes conocen muy poco del idioma materno y de las costumbres del lugar de origen; por ejemplo, el quechua²⁷ es el idioma de origen de sus padres, lo cual Ruth conoce muy poco. Al respecto dice: “El quechua, algunas palabras me sé, pero, no muchas, por mis padres, como son provincianos se me queda, ... algunas palabras como ellos hablan” (Ruth, 2019)

Esto porque ella ha nacido y vivido en el área urbana, donde, la base de la comunicación es el castellano. Actualmente viste indumentaria convencional un pantalón, chompa y una gorra para protegerse del sol, además un delantal que cubre la parte delantera de su vestimenta.

Ronny López

Ronny vende libros piratas en el centro de la ciudad de Santiago. A diferencia del resto, él ha nacido en la comuna La Florida de Santiago de Chile: “es un blok, es esas casas sociales que hay, vivo en La Florida (...) queda hacia el sur este, es periférica con Macul, con Puente Alto (...) en mi casa, en mi barrio, aún no pasa eso, no creo que pase igual (...) Sí, siempre he vivido ahí, yo nací ahí, viví ahí, me cambié de casa, pero, ahí mismo, ahí mismo barrio” (Ronny, 2019) ahora vive con su madre en la misma comuna.

²⁷ En Perú se escribe quechua

Ronny solo habla castellano, no tiene conocimiento de algún idioma ancestral de su país. Esto es porque, el mismo Estado no ha difundido el conocimiento de las lenguas originarias en la población del área urbana: “No, no se promueve la lengua originaria, nunca lo aprendí” (López, 2019), Ronny viste ropa habitual al estilo de jóvenes del área urbana con poleras, pantalón y siempre llevan algún distintivo de los movimientos políticos de izquierda. El estilo de vestimenta se relaciona con los movimientos juveniles que venden artesanías, libros piratas, o cuadernillos elaborados por ellos mismos en inmediaciones de las universidades Alberto Hurtado, Universidad Católica, etc.

María Pérez

María es una joven inmigrante del Perú con 34 años de edad. Ella se dedica a vender en la puerta de la Estación Central ensaladas de fruta y otros productos elaborados a base de frutas. Ella es de Lima, Perú: “yo he nacido en Lima” (Pérez, 2019), aunque sus papás de María Pérez son migrantes del departamento de Huari (Perú). María se refiere sobre la procedencia de sus padres.

... mi mamá es de Huari, al sur del Perú, mi papá es igual de Cañete, Cañete está al norte... mi papá ha nacido en Cañete, ... mi mamá ha nacido en Huari, ... mi papá es moreno bajo... mi mamá era blanca más alta que yo, ... mi mamá emigra a Lima a los cinco años, mi papá como a los nueve años, se conocieron en Lima, se conocieron y nunca se casaron (Pérez, 2019).

Sus abuelos son migrantes de Huari; pero María ha vivido en Lima, esto ha influido en identificarse con los valores, gustos y estilos de vida del área urbana. También en el uso y dominio del castellano como lengua predominante. María viste igual que el resto de mujeres comerciantes, ropa informal que no resalta por la calidad; más bien su vestuario es para un ambiente de trabajo donde al manipular los vasos de jugo de naranja, las ensaladas de sandía se mancha la ropa, considerando ese aspecto usa un delantal que le protege de los resabios de los jugos de fruta.

Miguel Rivas

Miguel, inmigrante del Perú, proviene de Chimbote ciudad cercana a Lima, sus padres se han divorciado. Miguel no ha conocido a su padre y hasta ahora solamente ha vivido con su mamá y hermana con quienes mantiene confianza: “Chimbote nació. Chimbote es también una ciudad grande” (Miguel, 2019), mientras su madre proviene de la Sierra del Perú, sobre su llegada a Huacho dice: “a los ocho me llevaron a Huacho (...) es un pueblo normal, pertenece a la Sierra, Sí. (...) Mi mamá es de la Sierra de Jimbe, más arriba otro pueblo, ... mi papá es de la Selva creo...” (Miguel, 2019).

Con relación al idioma dice que solo habla español. Con relación a la vestimenta lleva ropa informal, un pantalón y polera al igual que el resto de los jóvenes comerciantes que ofrecen mercaderías en un paño, no se advierten diferencia en ese aspecto. Cada uno se viste de acuerdo al estilo de la población urbana. Trabajar vendiendo todos los días exige una ropa ligera en verano y en invierno abrigos y chamarras.

Jonathan Rojas

Jonathan Rojas es un joven comerciante boliviano de 25 años proviene de Sacaba, departamento de Cochabamba Bolivia: “aún tengo 24 años, pero ya voy a cumplir 25 años” (Jonathan, 2019) ha nacido en Buenos Aires (Argentina) es hijo de padres bolivianos que emigraron a ese país por trabajo, pero después su madre retorna a Bolivia trayéndose Jonathan que por entonces era un niño y después en Cochabamba deja con su abuelo, es decir, el abuelo materno de Jonathan, después se queda a vivir en Sacaba (Cochabamba) desde su infancia hasta el colegio. Sobre esa experiencia dice: “Vivía en la casa de mi abuelo, con el abuelo sí. A mí nunca me ha faltado plata” (Jonathan, 2019)

El vínculo paterno de Jonathan con su abuelo le ha permitido conocer el quechua, idioma que se habla en los valles y altiplano en Bolivia²⁸. Al respecto Jonathan dice: “Al cien por ciento entiendo, pero no puedo hablar, ellos cuando eran niños solo hablaban quechua, pero con el tiempo que crecieron hablan español” (Jonathan, 2019) en este punto Jonathan se refiere a su abuelo de quien aprendió el quechua. La población de donde provienen usualmente combina el quechua con el castellano de acuerdo al lugar y grupo social con quienes se interactúa.

Ahora Jonathan se viste como el resto de los comerciantes, utiliza ropa ligera todos los días, que consiste en un pantalón, polera y una gorra, siempre anda con tenis, o zapatilla. La mercadería que vende lo trae y recoge en un paño, que le facilita manejar sin dificultad y así evita que los carabineros lo atrapen con sus mercaderías.

6.2.2. La religión de los jóvenes comerciantes en Santiago

La religión o creencias sobre algo es parte de la identidad cultural de un pueblo. Los jóvenes inmigrantes y chilenos no están exentos de pertenecer o compartir sobre alguna corriente religiosa, práctica católica o evangélica.

Los tres comerciantes de origen rural, Diego, Paola y Rosa, cada uno creen en la religión de matriz judeo cristiana por el trabajo que ejercen. Aunque Diego y Paola demuestran escepticismo al relativizar su creencia en la religión. Por ejemplo, Diego Bravo dice que creen en Dios, no por ello es católico: “No soy católico, creo, pero” (Diego, 2019). Por tanto, Diego no se adscribe a ninguna religión en concreto, más bien cree a su manera. Por su inclinación al trabajo y estudio, la religión aparece como una excusa para no concurrir a actividades de diversión donde los jóvenes se constituyen en principales actores; sin embargo, él mantiene un vínculo con sus paisanos, amigos donde el espacio adecuado de reencuentro son las fiestas asociadas al consumo de alcohol, pero también fortalecen los actos de reciprocidad entre migrantes.

²⁸ El quechua es el primer idioma de origen prehispánico que en la actualidad representa el primero más hablado a nivel de Bolivia. Los lugares donde predomina este idioma son los departamentos de Chuquisaca, Potosí, Cochabamba y una franja del sur del departamento de Oruro. Asimismo, existe un enclave en el norte del departamento de La Paz.

En el caso de Paola Ramírez, ella afirma que cree en Dios a su manera, pero, desconfía de la iglesia como institución: "... No voy a ninguna Iglesia, soy creyente de corazón nada más. La verdad, me invitan bastante para ir a la iglesia, pero, me cuesta, no sé si creer o no, porque ahora los de la iglesia mienten la verdad mucho (mienten)" (Ramírez, 2019).

Paola dice que su mamá era creyente y la llevaba a la iglesia. Ahora igual fue, pero no les entiende, esto se debe también del poco conocimiento de ella de los textos bíblicos. Es decir, en su caso se advierte que tanto su madre, como en ella son creyentes de Dios, porque la misma realidad que viven a diario, la calle, el comercio les crea una actitud de petición religiosa para que les vaya bien en el comercio y ganar dinero, por ello manifiestan su devoción a Dios, aunque esto no significa que sean practicantes. Al respecto señala:

Mienten bastante, a veces uno ya no sabe en quién creer po. La verdad a mí me pasa eso, yo no sé si creer lo que dicen en la iglesia son ciertas, que yo los vengo conociendo desde muy niña, supuestamente, desde muy niña mi mamá me enseñó creer en Dios, desde muy niña soy creyente (...) Entonces, cuando he ido es difícil porque hablan palabras como en chino, yo no lo entiendo la verdad, a lo que ellos están diciendo, igual yo estoy alabando a Dios. (Ramírez, 2019)

La religión es parte de la vida cotidiana de los jóvenes comerciantes que invocan para que les vaya bien con el negocio.

Rosa Flores dice que cree en la "palabra de Dios" para que no le falte salud y trabajo. Afirma ser católica: "Yo soy católica, pero más creo en la palabra de Dios. Sí, a diario, que no me falte, sobre todo mi salud y trabajo. (...) Soy católica, pero me gusta escuchar la palabra de Dios" (Rosa, 2019). Su inclinación por el catolicismo en parte viene de su madre quien la llevaba a la iglesia evangélica a escuchar lo que decían

los pastores: “Mis papás y hermanos son evangélicos. Yo sola.... Me decía (a) mi mamá vamos a la Iglesia, vas a escuchar, siempre me ha gustado. A ella no le gustaba que yo tome, Yo decía sí, bien bueno” (Rosa, 2019). La religión influye en la conducta de los jóvenes que valoran el esfuerzo de trabajar en la calle y sobre todo en el manejo ético de los recursos económicos. Diego, Paola y Rosa dicen ser creyentes en Dios; sin embargo, ninguno de ellos asiste a las reuniones religiosas. Aunque manifiesta su fe, pero lo que más influye en ellos, es en valores que lo practican en el trabajo y conviven en respeto con sus familiares y paisanos.

De los cinco casos que se analizan en este acápite tres jóvenes María Pérez, Miguel Rivas y Jonathan Rojas son creyentes evangélicos, incluso María Pérez es asidua participante de actos o reuniones que organiza su iglesia en un local de la comuna de Santiago y en la vía pública de Estación Central, donde venden los comerciantes informales.

Mientras el resto de este grupo de comerciantes urbanos, Ruth Frías (peruana) no es creyente de ninguna religión y Ronny López (chileno) no ha respondido nada al respecto. Más bien ellos se avocan más al trabajo, y no han tenido en sus vidas cambios substanciales que haya significado inclinarse a alguna creencia religiosa; con excepción de Ruth Frías quien en lo laboral manifiesta haber sufrido cuando estudiaba en el colegio, donde, ejercía doble labor, trabajaba y estudiaba al mismo tiempo; pero no ha sido un factor para que haya buscado respuesta a sus problemas en la religión, tal como fue con otros comerciantes. En el caso de Ronny tuvo una experiencia universitaria avocada a la política estudiantil. Ahora trabaja de manera independiente en su taller de imprenta y vendiendo libros piratas en la calle. La religión para él es ajena a su vida misma.

María Pérez es asidua practicante de la religión evangélica. Esto tiene origen en el conflicto intrafamiliar que vivió en su infancia y juventud; por entonces su padre consumía bebidas alcohólicas y cuando llegaba a casa provocaba violencia. A consecuencia de esos hechos su mamá se divorcia de su padre y por falta de apoyo

abandona el colegio antes concluir la secundaria, después se va a vivir donde su tío. Posteriormente María se casa en dos oportunidades que terminan en divorcio, finalmente ella asume la responsabilidad de mantener a sus cuatro hijos y es cuando se convierte al evangelismo. Desde hace cinco años participa de las reuniones religiosas de su iglesia que encuentra receptividad en la población pobre, migrante en Santiago. Al respecto dice: “Sí, igual voy a la iglesia como cinco años, como cinco, ya seis años ya van a ser” (Pérez, 2019-2020). Entonces, las razones de María para creer en Dios que pregonan los evangélicos se fundamenta en su experiencia de vida, donde el consumo de alcohol ha dañado a su familia con violencia, los vicios que acarrea ese estilo de vida para María se asocian con Satanás, pero, lo opuesto a eso es Dios, que para ella significa un cambio de vida, es lo contrario de lo que ocurre en la vida cotidiana; por ejemplo, según ella los vicios del alcohol, drogas, y demás, destruyen familias. Al respecto señala:

... el creer en Dios no es una religión, sino un cambio de vida, a un cambio de pensamiento, un cambio de caminar, y eso lo siguen tus hijos. ¿Porque en el mundo qué encontramos? En el mundo encontramos droga, alcohol, vicios, hay muchos padres, son profesionales, y sus hijos son drogadictos (...) En todo lugar, en todo lugar, yo conozco muchas amigas, porque en esta tierra, en este mundo que vivimos cada día está peor, cada día, hay más personas que se drogan, hay personas que toman, hay niños abusados, hay madres, familias destruidas, ¿me entiendes?, y la palabra misma lo dice, todo está en la Biblia escrita, que en este mundo gobierna Satanás (Pérez, 2021).

María identifica como los males de la sociedad actual el consumo de alcohol, que destruye hogares y otros vicios, que lo asocia como una práctica social contraria a los valores que emanan de la creencia religiosa al cual ella se adscribe. A partir de su experiencia de violencia familiar, ella juzga ese estilo de vida que tiene conocimiento por terceras personas en Chile, donde, muchas familias jóvenes, viven con problemas por el excesivo consumo de alcohol, drogas, etc. Todo esto para María es por la ausencia de Dios; siendo un argumento que les motiva participar de las reuniones religiosas. Desde que es creyente

influye en ella una ética de trabajo en el comercio de la calle e influye positivamente en una convivencia armónica con sus hijos. El dinero que gana, ahorra para los gastos de sus hijos y la inversión de su negocio.

Por otro lado, Miguel Rivas, también dice creer en Dios, en las entrevistas menciona a Dios por la salud de su madre y su negocio y valora el esfuerzo que le ha significado estudiar. Entonces infiere mucho sobre el significado de Dios, por eso su adhesión al evangelismo. Por tanto, cree en Dios por su familia, para que haya trabajo, estudio y una salud estable. Las familias de escasos recursos (migrantes y no migrantes), el sufrimiento, esfuerzo, sacrificio son valores que lo asocian a Dios; en ese contexto Miguel dice ser creyente.

Jonathan Rojas cree en la religión evangélica por su experiencia de vida. Cuando era adolescente vivía en las calles de la ciudad de Cochabamba, conformaba parte de grupos de jóvenes de la calle con quienes consumía alcohol y otras travesuras. Por estas razones abandona sus estudios de colegio y se dedica a trabajar, además tiene su esposa e hijos con quienes vive en Santiago. A partir de esos cambios en su vida comienza a leer la biblia, que le ayuda a entender mejor el sentido de su vida, valora su trabajo, su familia; siendo, dos razones por las cuales sale a vender todos los días. Al respecto dice lo siguiente:

... después de eso tomaba mucha bebida alcohólica, ahora aquí no tomo ni bebo, no fumo ni cigarro... Gracias, uno no depende de lo que hace en la tierra, depende de Dios... voy a la Iglesia, yo creo en la existencia de Dios, padre y Dios madre, conforme a la biblia, casi un año (...) A veces nunca, pero con nadie gracias a Dios, ... nunca me ha faltado comida (Jonathan, 2019)

La vida de Jonathan Rojas está ligado a la calle y a la pandilla en Sacaba. Al respecto dice lo siguiente:

... desde los 12 años era de la calle, como pandillerismo, dormía en mi casa, vivía con mis abuelos, llegaba a la hora que quería, salía a la hora que quería, a los 12 años he empezado a fumar mariguana, salía a la disco, fiestas, calle, el barrio donde yo vivía era el barrio 9 de abril, en la pandilla corre todo... se supone que somos amigos, eso comenzó desde el colegio. Ahora ya tienen un líder (Jonathan, 2019).

Jonathan participaba de un grupo de pandilla en Sacaba (Cochabamba, Bolivia) dice que la pandilla se ha creado en la escuela y hoy es un grupo grande del cual se ha desvinculado. Su giro al evangelismo le hace comprender mejor su sentido de vida, reconociendo el valor de su familia, su negocio que es imprescindible. En cambio, Ruth se ocupa en el comercio todos los días vendiendo ensaladas de fruta, y menciona a Dios por su familia y trabajo, aunque por falta de tiempo no asiste a una iglesia o como creyente asidua. Finalmente, Ronny es el que menos cree en Dios por su misma inclinación a la ideología de izquierda.

6.2.3. Origen social de jóvenes comerciantes en El Alto, Bolivia.

El comercio de la calle es una actividad donde trabajan jóvenes de distinta procedencia social y económica en la ciudad de El Alto, Bolivia. En el presente acápite nos referimos a dos jóvenes de procedencia rural.

Roberto Llanos

Roberto es un joven comerciante que vende accesorios de celular, radios, parlantes digitales en el puente peatonal de la avenida 6 de marzo. Es migrante de la provincia Omasuyus del departamento de La Paz, actualmente tiene 25 años, aparte de vender en la calle conoce del oficio de albañil. Actualmente vive con su esposa e hijo. Sobre el lugar donde ha nacido, dice: “Yo he nacido en Provincia Omasuyus, mis familiares son de ahí, de provincia Omasuyus, pero con mi corta edad yo me he venido a El Alto. (...) Desde que era bebé, mi mamá estaba estudiando en la Normal y me he tenido que venir a vivir aquí” (Llanos, 2020). Sus padres emigraron a la ciudad de El Alto, La Paz, su mamá es profesora

con formación en la normal rural de la población de Warisata, y su padre policía, aunque ellos como pareja nunca han formalizado su relación conyugal; pero, se separan a un principio, y ahora su papá tiene su familia aparte en Cochabamba, de igual manera su mamá en La Paz.

Con relación a los idiomas Roberto solo habla castellano: “Yo solo español, solo castellano, aymara no”; sin embargo, su mamá habla aymara que es el idioma de las zonas rurales del occidente boliviano: “Sí, aymara, (...) es como su primera lengua se puede decir, perfectamente los dos idiomas” (Llanos, 2020) por tanto, los hijos de los migrantes del área rural en las ciudades de El Alto, La Paz desconocen, el idioma materno y la misma forma de vida de los campesinos.

Ahora Roberto viste ropa informal al igual que otros comerciantes. Un pantalón, camisa, chamarra y una gorra. Vestir elegante no es importante para los jóvenes comerciantes, cada quien sale a vender con su vestimenta modesta para estar todo el día vendiendo. En la calle los jóvenes comerciantes usualmente portan ropa informal que les protege del frío y del sol principalmente.

Ángel

Ángel es un comerciante que proviene del cantón San Miguel de la Provincia Nor Carangas del departamento de Oruro; tiene 26 años de edad, junto a su esposa son dueños de un negocio instalado en un puesto fijo en el puente distribuidor de La Ceja y están afiliados a la asociación de comerciantes minoristas del sector de La Ceja (El Alto). Residen en la ciudad de Viacha de dónde vienen todos los días a vender a El Alto. Del lugar de donde ha emigrado dice lo siguiente: “De Oruro, Provincia Carangas, después, a mis seis años nos hemos venido. (...) Nor Carangas pues, entrando de Lajoya más adentro es, o sea, cerca de su pueblo del Evo. Cantón San Miguel se llama” (Ángel, 2020). Se trata de una joven familia de procedencia campesina que emigraron a la ciudad buscando trabajo; en este caso, su mamá le induce al comercio.

Ángel, a pesar de conocer el aymara, afirma que tiene dificultades de hablar fluido el idioma de su cultura; más bien su esposa habla aymara ya que proviene de una zona rural del departamento de La Paz: “Te puedo mentir, no hablo bien, siempre con la ayuda de mi esposa tengo que hacerlo” (Ángel, 2020) al igual que otros jóvenes del comercio, Ángel viste ropa informal para trabajar todo el día vendiendo en la acera del puente, dónde, está el negocio de Miguel. En este lugar la población, los minibuses del transporte público transitan desde las zonas de Villa Dolores hacia la avenida Juan Pablo II y la zona 16 de julio.

Los jóvenes comerciantes de El Alto son de procedencia aymara; sin embargo, existen diferencias generacionales; donde, los padres y abuelos migrantes de primera generación, llegaron a la ciudad en busca de trabajo. Mientras los hijos y nietos han nacido en la ciudad y eso se nota cuando desconocen el idioma materno de la cultura de sus padres; en ese sentido, la generación contemporánea convive entre un imaginario que se remonta a la cultura aymara, mezclando con estilos y gustos de la sociedad moderna; por ello, se advierte que, en festividades como carnaval, año nuevo, fiestas patronales, reproducen prácticas culturales propias de la región andina, cuando los jóvenes participan de los eventos socioculturales en el área urbana. Los comerciantes que describimos pertenecen a una generación que ha nacido en El Alto.

Jhony López

Jhony vende con su hermano en un puesto fijo de la Avenida Jorge Carrasco, entre la calle 1 y 2 de la Ceja de El Alto. Tiene 25 años, soltero; además estudia Derecho en la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). Actualmente vive en la casa de su papá. En lo económico se autosostiene vendiendo con lo que cubre estudios de pregrado y otros gastos personales. Sus padres son de la provincia Los Andes del departamento de La Paz, y viven en El Alto, aunque Jhony ha nacido en la ciudad de La Paz, después sus padres se fueron a vivir a la zona Ballivián de El Alto. Sobre su lugar de procedencia dice: “Sí acá en La Paz he nacido, (...) en la ciudad he nacido, y después aquí nos hemos venido (...) De acá, de El Alto, de la zona Ballivián” (López, 2020).

Jhony entiende aymara lo básico, mientras sus padres y abuelos hablan fluidamente: “No hablo, pero entiendo el aymara, hablo lo más común (...) nadie me ha enseñado, por lo que convivimos en esa sociedad; donde, abuela, mamá hablan nove aymara, entonces se te queda pues, aprendes lo más básico, no sé hablar a la perfección. Pero entiendo y hablo lo más básico digamos” (López, 2020). Es frecuente que los jóvenes alteños afirmen entender el idioma aymara, pero dicen no saber hablar. Esto se atribuye a que esta generación ha vivido todo el tiempo en el área urbana y tuvo poco contacto con el pueblo de donde provienen sus padres: “Mis papás hablan aymara y castellano, obviamente hablan castellano, pero saben aymara (...) mi mamá, y mis papás sí hablan aymara” (López, 2020). Con relación al inglés dice tener conocimiento básico: “No, solo entiendo, el inglés poco o nada más, lo básico, inglés I, nada más” (López, 2020).

Ahora vende en la calle Jorge Carrasco en su puesto y todos los días usa vestimenta común y corriente, chamarra negra, pantalón jean, además asiste a sus clases de la universidad.

Adalid Gómez

Adalid Gómez es un joven comerciante con 22 años de edad, nacido en la ciudad de La Paz donde actualmente vive en la zona La Portada, cerca de La Ceja; es hijo de padres que llegaron de las riberas del lago Titicaca a la ciudad de La Paz. Sobre el lugar de nacimiento dice: “Yo, aquí en La Paz, (...) yo sí he nacido en La Paz, primero vivía en El Alto, después hemos migrado aquí a la ciudad... (...) Mis papás, a lo que me cuentan, mi papá ha nacido en el campo por el Lago Titicaca (...) igual los dos son del mismo pueblo pues”(Adalid, 2020); sus padres han vivido en el campo donde ahora tienen propiedades, terreno, casa; al respecto dice: “A lo que me han contado bien, sí, pero los que vivían siempre así en el campo, así han crecido su vida, han sido sus papás, prácticamente sus abuelitos” (Gómez, 2020).

Adalid vende ropa para varón y mujer a precios de unidad en su carro móvil y transita por la avenida Tiahuanaco entre la calle 2 y 3 de La Ceja de El Alto. Por la mañana estudia Administración de Empresas en la Universidad Mayor de San Andrés. Con relación su

idioma materno entiende pocas palabras en aymara, pero sus padres y abuelos hablan fluidamente. Con relación a la vestimenta porta chamara, pantalón y lentes igual que el resto de los comerciantes.

Adhemar Cáceres

Adhemar Cáceres es comerciante ambulante, tiene 24 años de edad, vende accesorios de celular, audífonos, protector de pantalla, enchufes, ofrece su mercancía en un carro móvil en la avenida Tiahuanaco entre la calle 2 y 3 de La Ceja de El Alto. El comercio es un trabajo al cual dedica su tiempo por algunas horas, y genera sus propios ingresos; además trabaja en dos programas de radio conduce noticias deportivas locales y nacionales. Por otro lado, está cursando el cuarto año de la carrera de Comunicación Social en la UMSA, ahora vive en la zona de Villa Dolores de El Alto. Sobre sus padres dice: “De La Paz soy (...) igual son paceños los dos, pero mi mamá está en Argentina como nueve años, mi papá igual un poco distanciados” (Adhemar, 2020).

Con relación al idioma, solo habla el castellano no así el aymara; más bien tiene interés por estudiar inglés, al respecto dice: “en cuanto al idioma conozco lo que es inglés, estudié, pero me falta terminar tengo idea de lo que es el idioma el inglés” (Adhemar, 2020) La vestimenta que utiliza Adhemar es similar al resto de los jóvenes que venden en la calle, ropa informal es común que en horas cuando baja la temperatura utilicen abrigos, chamarras, además viene preparado para después ir a sus clases de la universidad y volver a la radio.

Oscar Fernández

Oscar tiene 28 años de edad es de la ciudad de La Paz, todos los días vende en el puente peatonal de la avenida 6 de marzo de La Ceja. Lo que ofrece en su puesto son accesorios de celular, parlantes y audífonos. El comercio es su único trabajo, de donde obtiene un ingreso seguro para mantener a su esposa y a sus dos hijas. Al respecto dice: “yo he nacido aquí en La Paz, en la zona, Puente Topater” (Fernández, 2020). A diferencia de otros, Oscar ya no tiene a sus padres, cuando él era niño su mamá fallece y su papá los abandona más antes, cuando vivía su mamá. Al respecto dice: “como decía, mi mamá ha

fallecido cuando yo tenía 12 años, entonces, me he venido a vivir aquí a la ciudad de El Alto, con mi abuelo que vive aquí.” (Fernández, 2020). Oscar tiene conocimiento solo del castellano. Esto se explica porque su vida transcurre en La Paz, al igual que otros jóvenes urbanos, porta una vestimenta sencilla, pantalón, tenis, chamarra y un gorro para protegerse del frío.

Kevin Callisaya

Kevin es un joven alteño, tiene 23 años de edad, trabaja todos los días vendiendo en el negocio de su padre. La mercadería que ofrecen son mochilas para estudiantes, para viaje; también gorras, etc. El puesto se encuentra entre la esquina de la calle 4 con la avenida Tiahuanaco de La Ceja. Aparte del comercio, cursa la carrera de Marketing en la Universidad Franz Tamayo de la ciudad de La Paz.

Con relación al idioma, dice de que no sabe el aymara, aunque sus abuelos hablan ya que son migrantes del municipio de Totorá, departamento de Oruro, llegaron a La Paz hace más de 50 años, mientras el papá de Kevin, Fermín ha nacido en El Alto igual tiene poco conocimiento del idioma materno. Al respecto, dice lo siguiente:

En este caso no, la verdad no, sí, en un tiempo estuve aprendiendo, sí tomé interés en aprender aymara, cuando estaba en el Teatro, hice poesía, teatro y lamentablemente un día fuimos a ver una presentación y el teatro era en Aymara, todos se reían y yo no entendía, o sea, decía a mi amigo, qué dice, o a mi amiga, qué dice, todos se reían y yo no, ya, entonces tengo que empezar a aprender (Callisaya, 2020)

Acerca de sus abuelos dice lo siguiente: “a mi abuela le digo que hable aymara, sí, yo poder responderles con pocas palabras, eso fue, recientemente” (Callisaya, 2020). Kevin viste ropa usual para vender en su puesto de venta, porta chamarra negra, gorra blanca, pantalón jean con zapatillas. Su vestuario muestra una cierta calidad en cuanto a la vestimenta, a diferencia de otros jóvenes que visten prendas sencillas.

Wilma Torrez

Wilma es una joven comerciante de El Alto tiene 18 años de edad, está en último curso de secundaria en un colegio fiscal de la zona del Kenko, es una de las más jóvenes que vende en la calle 3 esquina Tiahuanaco, deambula con su carro móvil ofreciendo mercadería que son protectores de pantalla de celular, audífonos, cables, etc.

Con relación al idioma al igual que el resto de los jóvenes tiene poco conocimiento del aymara y quechua: “Entiendo quechua, entiendo poco aymara, pero no lo hablo, ninguno de los dos” (Torrez, 2020) más bien tiene interés de estudiar inglés, aunque cuenta de conocimiento básico: “Yo no he estudiado los idiomas en sí. Me agrada inglés, he tratado de sacar un poco (...) Sí lo principal, tampoco sé todo, saber hablar correctamente todo”. (Torrez, 2020) Wilma Torrez viste ropa informal de acuerdo a los gustos urbanos que predominan en la ciudad de El Alto, por ejemplo, los que tienen gustos por la cumbia villera, reggaetón, son jóvenes de estratos populares al igual que Wilma, cuando están en la venta usan ropa corriente.

6.2.4. La religión de los jóvenes comerciantes en El Alto

En el caso de los jóvenes comerciantes entrevistados, la religión no es una prioridad central en sus vidas, aunque dicen que son católicos, o simplemente creen en Dios, que lo relacionan con sus experiencias de vida y la creencia religiosa que influye en el comportamiento de los jóvenes.

Jhony López dice que es católico: “Yo soy católico ahorita, sí es importante, la religión cada uno, claro, como cualquier persona, siempre conoce la biblia, cristianos siempre van a existir, un sábado, yo soy católico, como se debe manejar la religión manejo” (López, 2020). Aunque esta respuesta es subjetiva que se oye en muchos jóvenes, declararse católico o evangélico es común para sentirse parte de la sociedad.

Mientras Adhemar Cáceres es católico, afirma creer en Dios. Pero no es partícipe activo de alguna parroquia o centro juvenil. Al respecto dice: “Y eso, sobre la religión soy católico, creo en Dios. Y eso es” (Adhemar, 2020).

En una respuesta similar, Kevin dice que es católico, aunque no participa de las misas dominicales de las parroquias de El Alto. Al respecto dice: “Sí soy católico, pero no estoy muy adentro, sí me ha ofrecido, ven aquí, pero no” (Callisaya, 2020) Finalmente Wilma Torrez afirma que cree en Dios, de la misma forma no participa de las reuniones religiosas, al respecto dice: “Sí creo en Dios, no, [y en alguna ocasión lee la biblia] Sí, sí lo hago, sí lo medito, pero tampoco puedo decir que soy cristiana porque no soy perfecta en ese aspecto” (Vilma, 2020)

Tabla 2. La posición social de los agentes en el campo del comercio informal en Santiago de Chile

Campo burocrático				Campo de poder		
Servicio de Impuestos Internos	Comuna de Santiago	Comuna de Estación Central		Funcionarios de la Comuna de Estación Central (Partido Socialista)	Funcionarios de la Comuna de Santiago (Partido por la Democracia PPD)	Funcionarios del Servicio de Impuestos Internos
	Dirección de Carabineros				Policías "Carabineros"	
				Dirigentes del comercio formal de locales	Dirigentes del comercio con permiso municipal	
Campo sociopolítico				Campo político		
Jóvenes comerciantes que trabajan vendiendo en puestos fijos (semiformales)		Jóvenes comerciantes con más años de experiencia en la venta del comercio (+ CC Incorporado)	Jóvenes comerciantes de reciente ingreso a la actividad comercial inmigrantes (-CC Incorporado. -CE)	Asociación de Comerciantes Formales (Instalados en locales comerciales)	Asociación de Comerciantes semiformales "con permiso municipal"	
Jóvenes Comerciantes informales inmigrantes de países de la región que se ven forzados a trabajar	Jóvenes comerciantes informales locales, que viven en comunas populares (- CC Inst. - CE)	Jóvenes comerciantes que ocupan lugares de privilegio para la venta, se mide por antigüedad	Jóvenes comerciantes que ocupan lugares de escasa oferta comercial	Asociación de Comerciantes de Ferias Libres (puestos establecidos)	Asociación informal de comerciantes con puestos fijos "inmigrantes"	
Jóvenes comerciantes inmigrantes extranjeros de origen rural, campesino (ecuatorianos, peruanos, y bolivianos)	Jóvenes comerciantes inmigrantes extranjeros de origen urbano	Jóvenes comerciantes locales de origen popular (procedentes de comunas pobres de Santiago)		Asociaciones informales de comerciantes coleros, y cachucheros	Asociación informal de comercio ambulante en Estación Central, por lugar de procedencia en inmigrantes	
Jóvenes inmigrantes extranjeros que viven en alquiler	Jóvenes locales que viven en alquiler			Comerciantes inmigrantes de un país de origen que se cohesionan en un sitio de la vía pública "haitianos"	Comerciantes inmigrantes de un país de origen que se cohesionan en un sitio de la vía pública "ecuatorianos"	
Jóvenes inmigrantes que trabajan de lunes a sábado, solo	Jóvenes locales que trabajan de lunes a sábado,	Jóvenes comerciantes inmigrantes con	Jóvenes comerciantes			

descansan un día en la semana	solo descansan un solo día en la semana	mayor capital de inversión	locales con mayor capital económico			
Jóvenes mujeres comerciantes con hijos que trabajan todos los días						

Tabla 3. La posición social de los agentes en el campo del comercio informal en la ciudad de El Alto, Bolivia

Campo Burocrático			Campo de Poder		
Gobierno Autónomo Municipal de El Alto	Dirección de Seguridad Ciudadana	Impuestos Internos	Dirigentes de la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto Afín al gobierno de turno (Movimiento al Socialismo MAS).	Funcionarios de la Dirección de Ferias y Mercados del Gobierno Municipal de la ciudad de El Alto (Agrupación Jallalla, disidentes de la línea del gobierno central)	Funcionarios del Servicio de Impuestos Internos de la ciudad de El Alto
Dirección de Ferias y Mercados	Intendencia y Guardia Municipal	Dirección de Impuestos Internos de la Ciudad de El Alto.	Dirigentes de las Asociaciones de Comerciantes de Puestos fijos o asociados	Dirigentes de la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, disidente del gobierno de turno (Contrarios).	Guardas de Seguridad Privada de la Asociación de Comerciantes de Puestos Fijos
			Afiliados de las asociaciones de comerciantes antiguos, que representan a las primeras asociaciones de comerciantes en El Alto.	Dirigentes de las asociaciones de Comerciantes Ambulantes "afiliados"	
Campo sociopolítico			Campo Político		

Jóvenes comerciantes ambulantes no asociados	Jóvenes comerciantes ambulantes asociados	Jóvenes comerciantes que trabajan en negocios de puesto fijo. (+CE)		Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto (FGEA)	Asociación de Comerciantes de Puestos Fijos, "Asociaciones, 2 de marzo, y Tiahuanaco" de la Ceja de El Alto	Federación de Juntas de Vecinos de la Ciudad de El Alto.
Jóvenes comerciantes de procedencia urbana (+CC Inst.)	Jóvenes comerciantes de procedencia rural (- CC Inst.)	Jóvenes comerciantes con experiencia en el rubro desde la infancia (+CC Inc.)	Jóvenes comerciantes con experiencia en el rubro desde los 18 años (- CCI inc.)	Asociación de Comerciantes Ambulantes (Por ejemplo, Asociación 20 de julio, 30 de enero)	Asociación informal, de comerciantes ambulantes	
Jóvenes comerciantes con formación escolar universitaria	Jóvenes comerciantes con formación escolar primaria	Jóvenes comerciantes que invierten mayor volumen de capital económico	Jóvenes comerciantes que invierten un bajo capital económico			
Jóvenes comerciantes con doble actividad ocupacional	Jóvenes comerciantes con una sola actividad ocupacional	Jóvenes comerciantes con responsabilidad familiar	Jóvenes comerciantes sin responsabilidad familiar			
Jóvenes comerciantes ambulantes que trabajan de lunes a sábado	Jóvenes comerciantes que trabajan vendiendo de manera temporal	Jóvenes comerciantes sin apoyo familiar (trabajan por su cuenta)	Jóvenes comerciantes con apoyo familiar (trabajan con sus padres, hermanos)			

CAPÍTULO VII: ESTRATEGIAS PARA UNA TRAYECTORIA ASCENDENTE

El presente capítulo expone acerca de las estrategias para una trayectoria social ascendente en jóvenes comerciantes en Santiago de Chile y El Alto, Bolivia. El análisis consiste en una relación con la teoría del sociólogo Pierre Bourdieu, que plantea las categorías de: habitus, campo, capital social, económico, cultural y simbólico. Con los cuales se comprende las diferencias sociales de los agentes del campo y espacio social.

El espacio social es un ámbito donde se objetiva la relación de las posiciones sociales del agente. Esta situación deriva en la distribución desigual de los capitales (Bourdieu, 2001), significa que los agentes se diferencian por las diferentes estructuras patrimoniales que poseen, siendo posiciones asimétricas; por ejemplo, los agentes de la económica informal en Bolivia poseen mayor capital económico en bienes inmuebles, propiedades y recursos financieros (activos); pero al mismo tiempo, poseen menor capital cultural institucional, objetivado; aunque ostentan mayor capital cultural incorporado por las habilidades que adquieren vendiendo en la calle, según Bourdieu es el habitus comerciante, lo que define la posesión de los agentes en el comercio informal. En suma, esas diferencias de capital definen la posición social del agente en la sociedad. La misma distribución desigual del capital reproduce las diferencias sociales, en ese contexto, los agentes cambian de posición de clase por la modificación del patrimonio acumulado en el espacio social. Al respecto Bourdieu dice:

El espacio social se constituye de tal forma que los agentes o los grupos se distribuyen en él en función de su posición en las distribuciones estadísticas según los dos principios de diferenciación que, en las sociedades más avanzada...son sin duda los más eficientes el capital económico y el capital cultural...los agentes están distribuidos según el volumen global de capital que poseen bajo sus diferentes especies y en la segunda dimensión según la estructura de su capital (Bourdieu, 1997: 18)

La teoría del espacio social supera el estructuralismo de las ciencias sociales que define la movilidad social a partir de la meritocracia que logra el individuo en el sistema social. Sin embargo, para Bourdieu los individuos se convierten en agentes sociales dotados de un habitus, disposiciones sociales (Bourdieu, 1997), en la cual las diferencias entre agentes se definen por el mismo habitus, sobre todo, por el capital global que acumulan en su trayectoria de clase; además, define la estructura del capital social, cultural, económico y simbólico. Esto significa que los agentes a partir de la disposición social entablan relaciones de fuerza en un campo académico, cultural, político. En ese sentido se asume el comercio informal como un campo autónomo que tiene sus propios límites. Por tanto, el comercio es un campo donde los agentes están estructurados en función del habitus, más el capital lo que en el tiempo, es decir, en su trayectoria van cambiando por ascender o descender de una posición social de bajo rango a otro de mayor prestigio.

7.1. Ascenso del capital social del comerciante

Según Bourdieu, el capital social se define como una red de relaciones sociales que entabla el agente con su entorno más próximo (Bourdieu, 1998), lo cual influye que una persona (agente) obtenga beneficios para alcanzar metas que posibilitan su ascenso de clase (Bourdieu, 2001). En concreto el capital social es: “el conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento”, o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo están unidos por vínculos permanentes y útiles” (Bourdieu, 2011: 221).

Para comprender el capital social se plantea desde tres componentes: amigos, redes de amistad; paisanos que son amigos del mismo país o lugar de procedencia, y vecinos, son los amigos del lugar más próximo donde habitualmente vende un comerciante en la calle; también, se identifican a los parientes de primer y segundo grado, hermanos, primos, cuñados (familiares) que desempeñan el rol de amigos, colaboran económicamente con el nuevo migrante que llega a Santiago de Chile; por

ejemplo, facilitan una vivienda o brindan un apoyo económico, información que requiere el joven inmigrante.

Los jóvenes comerciantes construyen su capital social en dos etapas. Primero, son las redes de contacto social que conforman desde la infancia hasta llegar al comercio; es decir, poseen una trayectoria laboral previa, en esa experiencia reciben colaboración de amigos, vecinos que influye en ellos para vender en la calle. Segundo, son las redes de contacto social que construyen en el comercio. Esto se observa en la ciudad de Santiago y en El Alto; donde los jóvenes conocen amigos, clientes, vecinos con quienes comparten necesidades sobre el comercio y se concretan en actos de reciprocidad, donde, no están sujetos a una estructura gremial ni estatal, esa situación los lleva a crear estrategias de defensa ante las sanciones de los agentes que impiden vender con regularidad.

7.1.1. Colaboración entre amigos en el comercio en Santiago

Los jóvenes por vender en la calle conocen amigos con quienes se colaboran pasando información, motivando a insertarse al comercio. Los favores comienzan de lo más elemental, como el ceder un puesto en la calle, prestarse mercadería, etc. Miguel, inmigrante del Perú, la ayuda de los amigos aparece en su trayectoria laboral de manera espontánea. En su país su amigo le emplea temporalmente en la venta de discos compactos en la ciudad de Huacho (Perú). En otra ocasión otro amigo lo lleva a trabajar a una mina, siendo su primera experiencia laboral en condiciones precarias y en esas condiciones adquiere un habitus de trabajo precario.

Miguel en su país mantenía una relación conyugal con una joven con quien tiene un hijo; pero, después se separa y emigra a Santiago de Chile; donde tiene su enamorada que en algún momento le colabora: “una enamorada que me ayudó mucho, gracias a ella lo tengo el carnet, no estoy pagando imposiciones por motivos económicos, creo que me van a anular el carnet, todo es dependiendo de Dios, yo confié mucho en Dios” (Rivas, 2019). Pero para Miguel los amigos han sido importantes en su trayectoria laboral desde la niñez que viene trabajando. En la

entrevista menciona en seis ocasiones la palabra amigo, recordando su experiencia en trabajos/empleos temporales. Al respecto dice:

... a los once [años] yo comenzaba a ganarme la vida así con un señor, que me daba la mano dándome un puestito. A los once años trabajaba para un señor que vendía CD. De ahí, ya pues, como quería progresar, también quiere tener más platita, ya pues me hice amigo de otro compañero de la calle. Eso era como cerca para cumplir los doce años (...) Diez soles, diez soles diarios, sí. De nueve de la mañana hasta las diez de la noche, muy matado". (Miguel, 2019).

Miguel cuando era adolescente vendía CD disco compacto, limpiaba vidrios en carros que se paraban en semáforos en la carretera que recorre de Lima a Huacho (Perú). A esa edad conoce amigos de su generación que hacían comercio en la vía pública y lo rememora con nostalgia. Por otro tuvo un paso efímero por la mina a donde fue a trabajar de ayudante, por dos meses percibiendo una remuneración de 500 soles. Al respecto dice:

Primera vez que me llevó un amigo a trabajar en un cerro, fue la primera vez que me metí a profundidad como un túnel del cerro. Yo creo que es, estamos en tierra, porque no lo sentíamos que estábamos en un cerro. Entonces, primera vez en mi vida tuve ahí una experiencia trabajando (...) Ahí me pagaban 500 soles (Miguel, 2019)

Paola Ramírez vende todos los días, incluidos los fines de semana en su puesto que está el área de ingreso del Persa Bio Bio, un centro de comercio formal, donde se encuentran los anaqueles de comerciantes chilenos. Además, Paola interpreta ritmos del canto popular de su país, como cumbia y huayño, que canta desde muy joven; primero en Perú, después en Santiago de Chile donde vive con su mamá y tiene hermanos que residen aparte con sus familias. Paola dice que conoce amigos a través de la música; por ejemplo, fue su primo en contactarla con artistas que le dieron la oportunidad de cantar la música popular de su país.

Cuando yo empecé a cantar, empecé a tener muchas amistades, bastante gente interesante la verdad buenas personas, con buena educación, aparte que siempre trabajaba mucho la verdad, trabajar en el día como vendiendo en la calle, y empezar a trabajar de la diez de la noche, hasta las cuatro y cinco de la mañana, era duro ¡no! Pero igual me servía, porque como era niña, igual me gustaba comprarme mis cosas, tener mis cosas (Paola, 2019).

Para tener más ingresos incursiona en la música popular como vocalista, y en el día vendía en un puesto en la calle, con lo cual duplicaba sus ingresos. Lo que demuestra su capacidad de asumir decisiones desde muy joven sobre sus deberes laborales, incluyendo el gusto por la música de su país que le ha permitido conocer amigos.

... por intermedio de un primo, me llevó así a una comida con sus amistades y ahí me invitan a cantar y ahí yo empecé a bajar mis mismas letras de lo que cantaba, ponte, cantaba una canción de Marisol, yo le descargaba y cantaba, y a veces aprendía yo misma (Paola, 2019).

La música popular peruana tiene receptividad en la población migrante de la región. Esta población consume, escuchan la cumbia y ritmos como el huayño que es parte de su identidad cultural. Además, Paola tiene la habilidad de interpretar canciones de otros artistas, pero en el 2019 – 2020 dice estar avocada más al comercio: “Sí tengo amigos (...) en el ámbito de la música tengo bastantes amigos, de repente no los veo, porque no se ha podido por motivos de trabajo” (Ramírez, 2019). Paola con la música fortalece su capital social. Los gustos por la música popular de su país le brindan la oportunidad de cantar y difundir sus habilidades artísticas. En relación al consumo cultural Bourdieu dice: “Es lo que hace que el arte y el consumo artístico estén llamados a cumplir, se quiere o no, se sepa o no, una función social de legitimación de las diferencias sociales” (Bourdieu, 2011: 239).

Por otro, Jonathan vende accesorios de celular en la puerta del Mall Plaza Alameda. El 2015 emigra de Bolivia con su familia a Chile, en esa travesía le incentiva su

cuñada²⁹ a vender en la calle. Ahora con su esposa e hijo viven en arriendo en la comuna de Estación Central y todos los días sale con su negocio por la acera del Mall Plaza Alameda³⁰; comenta que cuando vivía en Sacaba Cochabamba (Bolivia) pasaba más tiempo en la calle. En esa transición de la niñez a la juventud se involucra con jóvenes “pandilleros”, donde vendía, lavaba autos, al respecto dice lo siguiente: “Disfruté mucho, desde muy joven salía a tomar y bailar. Todos los fines de semana, a bailar, del cuartel me escapaba, me iba a Cliza a tomar, tenía 16 años en el cuartel [en Cochabamba] (...) salía, llegaba a la hora que quería” (Jonathan, 2019).

Su vida social con amigos influye en conformar su familia nuclear en Sacaba, donde conoce a su esposa a través de un amigo, al respecto dice: “Yo y ella estaba en un local, había una graduación, tomando, tomando venía solo, yo me venía de la fiesta borracho, entré con un conocido y tomamos, después nuevamente me fui al trópico, fui a la disco y nuevamente pololeamos y nos juntamos (...) En la pandilla te acostumbras es tu casa” (Jonathan, 2019) cuando participaba de la pandilla conoce a su pareja; esa vez vivía en la casa de su abuelo y por trabajar salía a la calle a compartir con sus amigos de la pandilla.

... yo a los 12 años empecé mi infancia, ha sido complicada, porque yo no conozco a mi papá, yo he crecido con mis abuelos, mi mamá llegó a ser como mi hermana. Yo no le digo mamá, le digo hermana. Mis abuelos son de Sacaba, yo he estudiado hasta segundo medio, me faltaban dos años y me salí de la casa como independiente (Jonathan, 2019).

Jonathan trabaja desde sus 12 años en Cochabamba, donde vivía con su abuelo, mientras su madre era muy joven para mantenerle y en esa circunstancia se va a vivir a la provincia Chapare de Cochabamba³¹. La calle, para él es un espacio donde conoce amigos.

²⁹ Ella vive en Santiago de Chile varios años.

³⁰ El Mall Plaza Alameda se encuentra cerca de la Estación Central en la Avenida Libertador Bernardo O’Higgins.

³¹ Esta región es la zona productora de hoja de coca de Bolivia, donde se concentra los cultivos de hoja de coca y por esa economía, la migración de las zonas rurales del occidente y del valle alto de Cochabamba ha sido intensa desde la década del ochenta del siglo XX.

Por otro lado, Rosa Flores, peruana, vende jugos de naranja y ensaladas de sandía, tiene amigos, amigas a través de la compra de insumos, a quienes les brinda información sobre algún empleo o trabajo. Al respecto dice: “Llegan, me dicen a cómo se compran la naranja, como yo no soy envidiosa, y les aviso, ellos me preguntan, yo no soy de esas personas. El negocio es libre, cuando Dios quiere dar da, y cuando no, no también” (Rosa, 2019). Considerando lo que señala Rosa, los comerciantes se estacionan con sus negocios en un lugar estratégico de la calle, esto no significa que trabajen solos, sino, a momentos conversan sobre el trabajo, los problemas que tienen con la venta diaria.

Ronny López, comerciante ambulante de textos “piratas” dice que, en el comercio se conocen amigos, se comparten las preocupaciones o intereses comunes entre vendedores de la calle.

El ser ambulante y compartir espacios que se hacen comunes para otros ambulantes, sin duda genera una red, un tejido social en base a esas amistades. Se genera una relación dinámica al estar moviéndonos de lugar a lugar y encontrándonos. Es una organización espontánea de apoyo mutuo, el comunicarnos nos abre posibilidades (...) el dar aviso entre comerciantes cuando viene la policía... etc. En base a estas relaciones de amistad tuve la oportunidad de conocer a mi novia y con ella unimos a las circunstancias del trabajo ambulante (López, 2019).

Ronny vende en el área de ingreso de Estación Metro “Los Héroes”, mientras su enamorada en ocasiones la acompaña, pero, en otros días, ella vende en la calle Almirante Barroso que bordea la Universidad Alberto Hurtado. Es frecuente que los jóvenes chilenos vendan con sus parejas y amigos. Al respecto Ronny dice: “tengo pareja, desde hace un año, y está vendiendo allá a la vuelta” (Ronny, 2019) lo cual es un síntoma de las relaciones sociales de cooperación entre amigos, enamorados entre los connacionales; donde, el vínculo social construyen en la comuna, barrio; es decir, para los jóvenes inmigrantes y locales, los amigos ayudan a conseguir trabajo,

incursionar en un nuevo empleo, aunque las amistades pueden ser efímeras; pero, para otros son duraderas ya que provienen del mismo país; por ejemplo, los de Perú y Ecuador las amistades son del mismo país; por ejemplo, los comerciantes peruanos se colaboran entre hermanos, primos, cuñados y coterráneos. Es el caso de los que venden en la calle Salvador Sanfuentes, donde están los negocios con permiso provisorio de los chilenos y por el centro transitan los migrantes peruanos ofreciendo ensaladas de fruta, pollo broaster, salchichas, etc. Moisés, peruano, vende ensaladas de sandía, jalea (gelatina); por el mismo lugar su esposa ambula con salchipapas y papas fritas; en alguna ocasión su hijo mayor Carlos le reemplazaba vendiendo lo mismo; al respecto Carlos dice: “yo me crie así en el negocio, me gusta” (Carlos, 2019) se trata de un joven que está en colegio, pero, de manera irregular. El 2019 ayudaba a sus padres todos los días, porque había abandonado por ese año sus estudios.

En otros casos, como Rosa Flores al vender cerca de otros comerciantes (varones, mujeres) con quienes intercambia favores, se encargan el puesto al vecino por un instante para cambiar dinero y devolverlo al cliente; en otras ocasiones se alertan entre ellos de las batidas que realizan los carabineros (Policía) para evitar que les decomisen sus mercaderías. Según Bourdieu las relaciones sociales se dan entre agentes que comparten la misma condición social y económica, cuando señala: “...que las relaciones del capital social sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales y simbólicas” (Bourdieu, 2001: 149) esa situación se refleja en los o las jóvenes comerciantes de la calle que pertenecen a una misma posición social, por un lado están los jóvenes locales que vienen de comunas pobres de Santiago, por otro están los inmigrantes que llegan a Chile buscando trabajo³². Para este último las relaciones de amistad son importantes, porque les brindan información y entre paisanos se enteran de los lugares para vender. Cada uno busca los medios para obtener algún tipo de colaboración.

³² Las relaciones entre los jóvenes comerciantes pueden interpretarse como instrumentales, en el mismo sentido de que conversan sobre el negocio, se recaban información entre uno y otro. Pero en las inmigrantes mujeres de un origen rural popular pesa mucho la confianza. Al igual que otros estudios como el de Gomez, Nicolas, indica de que la confianza es la base de los comerciantes cachucheros y coleros.

En otros casos el capital social se convierte en una institución de relaciones sociales duraderas. Esta experiencia tiene Jonathan desde muy joven, cuando vivía en Sacaba Bolivia, pertenecía a grupos de la calle, para él ha sido una enseñanza práctica que ahora le permite relacionarse sin dificultad con inmigrantes de otros países; es decir, compartir el espacio de la calle con otros comerciantes, fortalece la confianza, conoce amigos con quienes dialoga, hace bromas, les comenta de sus preocupaciones y del éxito en el negocio. También se defienden en grupo cuando los carabineros les intentan decomisar mercadería. Bourdieu se refiere a la red de relaciones sociales que tiene el propósito de obtener un beneficio: “la red de relaciones es el producto de estrategias individuales o colectivas de inversión, conscientes o inconscientemente dirigidas a establecer y mantener relaciones sociales que prometan” (Bourdieu, 2001: 151).

El comercio de la calle es un ámbito donde los jóvenes entablan relaciones de amistad, a partir de las condiciones socioeconómicas que comparten una misma posición de clase. Esto significa que la calle es un lugar de relaciones sociales entre jóvenes de distinta nacionalidad. Consiste en la lucha por ocupar el mejor lugar para vender. Por ello, hacen respetar sus puestos ante el intento de usurpación por comerciantes nuevos.

7.1.2. Colaboración entre amigos en el comercio en El Alto

Los jóvenes construyen sus redes de contacto social a través de favores que no compromete el patrimonio del negocio; por ejemplo, cuando prestan dinero para devolver un cambio, o para comprar mercadería se informan entre ellos; es decir, al no tener permiso, crean normas para vender en una cuadra de la calle; por ejemplo, en El Alto, los comerciantes minoristas regulan la circulación de los ambulantes en la vía pública.

Por ejemplo, Jhony López comerciante alteño asiste a fiestas cuando tiene recursos para invitar a sus amigos. Afirma que no es de su agrado hacerse invitar, no le gusta

“manguear”³³, la fiesta es un momento de socialización entre amigos: “ordeno mis cosas, si hay fiesta voy también, si hay trabajo, trabajo; si el estudio, estudio, no me privo de nada. ¿digamos para eso tienes dinero?, claro, yo no puedo estar pidiendo dinero, eso sería ir a manguear, yo con mi propio dinero voy, si no tengo dinero, entonces no voy. ¿Por qué voy a ir?” (Jhony, 2020) son jóvenes que trabajan vendiendo en la calle valoran el negocio por ser la base de su subsistencia. Generar sus propios recursos asumen como una responsabilidad personal e inevitable para vestirse, estudiar y divertirse. Por tanto, el comercio para los jóvenes resulta una labor difícil al principio; por ejemplo, Adalid Gómez, dice que era tímido, pero para superar esa dificultad decide vender en la calle, desde esa experiencia mejora su autoestima.

... ahora ya me considero sociable. Me considero que hablo con mis amigos, conozco nuevas gentes, en esa parte me considero bien, a lo que era antes, un poquito he fallado, tal vez también por los problemas que he tenido, porque me han afectado mucho la autoestima que yo tenía, la vida diaria que yo tenía, pero ahora, eso de participar en actos grupales de liderazgo siempre me ha gustado (Adalid, 2020).

En el caso de Adhemar, vende en la avenida Tiahuanaco de la Ceja de El Alto, por el poco tiempo que dispone dice que no tiene muchos amigos en el comercio; además, cuestiona a los jóvenes porque algunos se dedican al consumo de alcohol:

... recién he empezado a conocer a algunas personas, algunas señoras que recién se sientan igual, están ambulantes, ellas me dicen, joven vente acá, después he empezado a conocer a esas personas, chicos que están en colegio, que empiezan a tomar (...) Y aquí así contados. Solamente un amigo, una que otra cosa le cuento, así nos hablamos un poco de confianza. Después, otras cuatro personas (a quienes conoce) pero hola como estás y nada más (Adhemar, 2020).

³³ Manguear es un término de uso corriente en los estratos populares de Bolivia, concretamente en La Paz. Significa participar de una actividad social, pero sin pagar los costos de consumo.

Más bien valora a los amigos de las emisoras radiales donde trabaja de 08:00 a 9:00 en radio Batallón Colorado y de 13:00 a 14:00 horas en radio comunidad de lunes a viernes. En esos medios conoce a periodistas de renombre nacional. Trabajar en los medios no ha sido una tarea fácil, tuvo que buscarse el solo, los contactos haciendo prácticas profesionales y pasantías³⁴, más antes jugaba futbol en el club The Strongest³⁵ por esa experiencia conoce a periodistas de radio y televisión, que le ayudan a trabajar en la radio. Al respecto, dice:

... yo tenía la suerte de entrar después a base de eso la gente te conoce, te escucha, he tenido la oportunidad de trabajar con dos personas que en el medio están 35, 37 años, creo que eso suma mucho para tu currículum, cuando haces las cosas bien, aprendes bien, la gente te busca, y cuando ya estás ahí adentro creo que es un poquito más fácil de buscar trabajo, porque te dicen, ah... sí, porque antes era pasantía, cuando haces bien las cosas y trabajas bien, creo que la gente te busca y eso ha pasado también lo conozco al ... su trabajo es así, creo que es un poco más rentable, algunas personas se titulan, no saben hacer un programa de radio tv, bueno en mi caso, que son varios, personalmente conozco amigos, que se han graduado y hasta ahora no están trabajando (Adhemar, 2020).

Según Adhemar, una estrategia para tener éxito en los medios es la práctica en radio, prensa escrita o televisión. Por la demanda de empleo de licenciados en comunicación no hay suficiente espacio laboral en los medios locales; más bien ofrecen bajos salarios, con relativa carga laboral, pero esa situación no desmotiva a Adhemar; más bien agradece la oportunidad de trabajar con colegas de prestigio. Al respecto dice:

³⁴ La pasantía es el término que se refiere cuando un estudiante de último curso realiza prácticas profesionales en su área en alguna institución pública o privada. Estas pueden una duración de seis meses a un año, periodo en el que se contempla como parte de conclusión de sus estudios profesionales.

³⁵ The Strongest es uno de los equipos de futbol de la primera división profesional en Bolivia.

O sea, este es paso a paso, es difícil entrar en los medios como dices, conoces varias personas, un poco igual me ha favorecido, porque hace tiempo yo jugaba futbol estoy digamos metido en lo que es esto, y se me ha sido, un poco más fácil para complementarme en esta área del periodismo deportivo, y o sea, mi meta entrar a una radio, o una meta a corto, o largo plazo es involucrarme en la televisión pero con el mismo tema deportivo, crecer un poco más, como te digo, es paso a paso (Adhemar, 2020).

La aspiración que tiene va más allá del trabajo en la radio, su propósito es llegar a la televisión; según él, es un desafío que exige práctica; dice, si uno se equivoca, pero sus compañeros le corrigen, aunque esa experiencia sea ingrata por el trato grosero que recibe; sin embargo, lo asume parte de su experiencia de trabajo. Al respecto, dice:

... porque a veces te corrigen, fallas obviamente, estás comenzando, pero, siempre te van a decir por tu bien, para que no lo vuelvas a cometer, dicen por algo, siempre y cuando sepas escuchar y no tomes a mal. Favorece mucho, a mí me ha servido mucho, escuchar y aprender, te toman la atención o te putean, te sirve, te sirve, para llegar a la TV todavía falta mucho (Adhemar, 2020).

En la radio conoce a dos periodistas de trayectoria: don Germán Salamanca y Fernando Bustillos; profesionales con mucho prestigio en el periodismo local y nacional, para Adhemar es un honor trabajar con ellos por la enseñanza que reciben de ambos profesionales.

En los dos medios que estoy trabajando han pisado fuerte como periodistas, y están varios años (...) trabajo con don Germán Salamanca está 34 años en el periodismo, luego don Fernando Bustillos, igual, este año, su papá, Javier Bustillos que está en la red uno, su papá es una persona más mayor, y él, nos está dejando todo el cargo a mí (Adhemar, 2020).

Dirigir un programa de radio no es una tarea fácil, se requiere práctica de locución, dice que tenía problemas al conducir, para mejorar hacía técnicas de grabado y se escuchaba para ver sus errores. Lo cual significa la voluntad que tiene que aprender trabajando y estudiando periodismo al mismo tiempo.

... antes tenía mis gagejos ohhh, algunas palabras repetitivas en el programa y eso te escucha sí, mi jefe me decía, grábate, escúchate, escucha todo, y te vas a ver los errores que cometes y eso es muy cierto. A mí me ha pedido aplicar eso, y he cometido los errores, a veces no me acordaba, a veces se te sale. Eso es como fluidez y con el tiempo (Adhemar, 2020).

Su experiencia en la radio significa adquirir mayor capital cultural incorporado; donde, el esfuerzo por conducir programas le permite mejorar su locución. Sin embargo, el dinero que percibe en la radio es menos de lo que gana en el comercio, por eso sale a vender todos los días. En la radio a un principio le pagaban 300 bs., por mes, después le ascienden de cargo y su sueldo sube a 500 bs., pero sigue siendo bajo y para ganar más hace cobertura a partidos de futbol, de ese medio reciben un poco más ingresos hasta 1.200 bs. Si bien no percibe un buen ingreso en los medios; pero, lo que, a él, más le interesa es acumular experiencia de trabajo, adquirir el habitus laboral de periodista, por eso se siente motivado de estudiar comunicación.

Sí, no es mucho, el programa de la mañana de ocho a nueve, solamente trabajo de lunes a viernes, antes comencé digamos hablando en el programa, comentando, manejaba lo que era controles, conseguir notas y demás, o sea, todo eso era mi trabajo, y me pagaban el año pasado 300 bs., solamente de lunes a viernes, ... al mes (...) Solamente una hora, pero, este año hablé con mi jefe, el cargo me dejó a mí, se llamó a una señorita, chica, para que (haga) lo que yo hacía el año pasado con notas y demás, hora simplemente llego al programa, me siento y hablo nada más, y me está pagando 500 bs., por mes, y he hablado con él y me ha dicho te voy a aumentar, por el tema de los pasajes y todo eso, y ahora me está pagando 500 bs., por mes (Adhemar, 2020).

Es decir, por su trabajo de conducir programas deportivos tiene un ingreso de 820 bs., a esto se suma 100 bs., por semana por la cobertura a partidos de fútbol. En suma, percibe un ingreso más de 1.200 bs., por mes. Este ingreso es demasiado bajo en comparación con el comercio de la calle.

Otro comerciante como Kevin Callisaya ayuda en el puesto fijo de su padre desde la primaria y seguido, desde el bachillerato. Además, trabaja en un emprendimiento con sus amigos de la universidad; elaboran diseños y etiquetan en vasos, tazas para comercializar. Eso en cuanto a su emprendimiento con amigos, pero, según él, tienen pocos amigos que ayudan vendiendo a sus familiares. Al respecto, dice:

Humm tendría dos puntos de vista, primero que sí, como mis amigos como igual los conozco uno que otro sí es ambulante, más que todo lo hacen por necesidad, necesidad de ayudar a la mamá o al papá, llevar un pan. (...) Segundo, sería de que, no son casi muy emprendedores, en ocasiones los veo vender audífonos, cuando audífonos encuentras en todo lado, estar vendiendo audífonos, debería vender por lo menos algo más raro, los veo a mis compañeros lo que es trabajar duro y ganar, pero ya estamos en una época diferente ya sería vender inteligente, y ganar inteligentemente. Ya no trabajar duro (Kevin, 2020)

Kevin dice que sus amigos, vecinos comerciantes no son emprendedores, porque trabajan de forma tradicional, no innovan; sin embargo, tiene solo dos amigos.

Haber, por acá, sí tengo, tengo dos personas (...) el caso que me viene a la mente sería uno cuando estaba en primaria, aquí era mi puesto, tenía una amiga que vendía en frente su mamá, en el suelo vendía uno, y otro amigo que vendía más abajo, vendía quilates, esos dulces de marra, así los veía. (Kevin, 2020).

Kevin ha crecido desde niño viendo el negocio de su padre, recuerda a amigos de infancia que vendían con su mamá; mientras, él ayudaba a sus padres en la venta

diaria y en esos años cursaba la escuela; es decir, existe una transmisión oral de las estrategias de venta de los padres a los hijos, por el hecho de que sus padres les inducen a vender por el dinero que se agarra todos los días. Al respecto Kevin dice: “Sí, sí es verdad, en realidad viene por comentarios, ahh vende eso, te vas a ganar bien; por ejemplo, tengo amigas que sí se han metido al comercio, son ambulantes, otros por terceros amigos, están en multi nivel” (Kevin, 2020).

El comercio de puesto fijo es un patrimonio familiar, donde, los hijos ayudan a sus padres, adquiriendo las habilidades para convencer al cliente en la venta de mochilas, gorras, prendas de vestir etc. Esta práctica es resultado de la relación de los padres con los hijos, que transfieren capital cultural incorporado para que a futuro ellos valoren el negocio como un patrimonio que se debe conservar. En eso se sitúa Kevin que tiene una posición social elevada respecto a otros jóvenes que venden sin ayuda de nadie. Mientras él recibe apoyo de sus padres para pagar las pensiones de su carrera universitaria. Esto es un indicador de que su familia posee elevado capital económico y lo convierten en capital cultural institucional e incorporado. Es decir, los hijos de los comerciantes con negocios fijos tienen oportunidad para estudiar, y obtener una profesión. Una condición son los recursos que invierten en la formación escolar. De acuerdo a Bourdieu, son estrategias de conversión de capital con el fin de que los hijos asciendan de posición de clase con su profesión en el espacio social (Bourdieu, 1998). Por tanto, los jóvenes cuando se incorporan al comercio desarrollan estrategias de venta y construyen relaciones de amistad con vecinos que venden en lugares próximos. Este vínculo les sirve para informarse sobre el negocio, los problemas cotidianos que les incumben; en ese sentido, el capital social se mide por la red de relaciones sociales que poseen los jóvenes; además, son estrategias que facilitan el acceso a redes de comercio que se tejen con distribuidores, minoristas y ambulantes.

En el caso de Ángel, el puesto donde vende lo ha cedido su mamá, que más antes vendía en el mismo lugar. Al respecto, dice: “Esto ahorita es su puesto de mi mamá, después de que ha viajado me ha dicho véndete vos en este espacio” (Ángel, 2020). Por el sector ha fortalecido sus redes de amigos. Al respecto, dice: “Tengo amigos en

todo lado, (...) me vienen a visitar, estamos riendo, con sus amigas, con sus hermanas, con sus amigos vienen de viaje, estamos hablando. O un cafecito tomamos aquí en el mismo puesto (...) son millonarios como se podría decir, son de tener” (Ángel, 2020) los amigos a los que se refiere Ángel son comerciantes del mismo contexto social de donde provienen. Por el impacto de la pandemia en Bolivia muchos han cambiado de rubro para vender cubrebocas, comida, etc. Al respecto, dice:

Habilidad normal, trabajan, venden, cocinan, costuran, están vendiendo barbijos, todo, hasta el hombre (...) no, dependen de cada mujer, hay algunas sí, algunas no, como en todo lado. (..) pero los que los he conocido son realmente amigos siempre porque te miran de lo que eres por dentro, no de lo que eres por fuera, te valoran lo que eres así (Ángel, 2020).

Según Ángel, pocos son los amigos sinceros, donde entablan una comunicación instrumental; los lazos de amistad se interrumpen por préstamos de dinero, o por la hermenéutica de hacer comercio todos los días, donde cada uno cuida su lugar de venta y a su cliente. Esto sin duda podría afectar las relaciones entre familiares por intromisión, desconfianza, etc. Significa romper las reglas del campo del comercio. Ángel dice que los verdaderos amigos son los que te miran por dentro, no así por tu apariencia. En ese sentido, sus amigos son sus mismos paisanos del municipio de Carangas (Oruro), que tienen negocios de puestos fijos y emprendimientos por el sector de La Ceja de El Alto. Al respecto, dice: “Parientes tíos, todos se han venido de allá de Oruro, toda la mayoría, bueno, algunos también están aquí, algunos en Cochabamba, en Pando también están, sí, pero cada uno ha visto sus lugares así, por no estar cerca, así, porque cuando te encuentras de tiempo es una alegría pues” (Ángel, 2020). Los vínculos sociales entre paisanos de una misma provincia, región, se fortalecen en los destinos urbanos a través de la rearticulación del capital social.

Las fiestas de matrimonio son frecuentes en la ciudad de El Alto. Ángel asiste a estos eventos sociales para mantener confianza con sus paisanos, lo que es un tema abordado del contexto urbano de El Alto (Lazar, 2013; Guaygua, 2011) en las fiestas de matrimonio los padrinos, parientes del novio o novia obsequian regalos como:

roperos, vajillas, refrigerador, electro domésticos a los novios que contraen nupcias, pero con los años deben retribuir en un evento similar. Ángel dice que asiste llevando regalos modestos; por ejemplo, dos cajas de cerveza: “Ahh no solamente entré con dos cajas de cerveza y un regalito nada más. Así sabe entrar mi mamá y nada más” (Ángel, 2020).

Los comerciantes jóvenes como agentes sociales luchan por ocupar una posición reconocida en el campo del comercio informal. Esto significa que, al pertenecer a estratos populares se sienten motivados para salir de esa condición sub proletaria; donde, sus padres se han desvinculado de las propiedades y actividades agrícolas, y en la ciudad se sienten libres de trabajar en la calle, ocupando de esa manera su fuerza de trabajo, cada día que venden es para ahorrar, invertir en el negocio e incrementar más capital económico. Por tanto, las relaciones sociales fortalecen la confianza para hacer negocios, viajar, importar mercadería y comercializarlo en El Alto.

En otro caso, Wilma Torrez, el 2020 estaba en último curso de secundaria. Ahora todos los días vende accesorios de celular en su carro ambulante de La Ceja de El Alto; aunque la calle le exige estar todo el día, pero ella, dispone de su tiempo para participar de actividades sociales y culturales. En una ocasión fue a una reunión cristiana. Al respecto dice: “No, sí me han invitado de una reunión juvenil que era de una iglesia de pare de sufrir la FJO. En ese sí me invitaron en lo que ayudó mucho, donde yo no tenía ganas de vivir, era una reunión cristiana y me ayudó demasiado. Eso sí me ayudó la reunión de jóvenes, sí, la única que tuve” (Wilma, 2017). Los jóvenes urbano populares están inmersos de eventos sociales dirigido a jóvenes, colectivos, donde conocen amigos; por ejemplo, a fiestas de quince años que asistió Wilma, por entonces era menor a esa edad. Pero ahora ya no tiene interés de asistir a las reuniones sociales: “Cuando tenía los trece años, catorce si no voy a negar que iba a 15 años fiestas, cuando empecé a cumplir los quince, ya no me agradaron, hasta ahorita no he vuelto a ninguna discoteca, ninguna fiesta de quince, bautizo algo así, no me gusta, no soy de fiestas” (Torrez, 2020).

Wilma gestiona sus ingresos vendiendo en la calle, porque, no tiene quien le ayude económicamente; además, los problemas personales, la necesidad de trabajo al igual que otros, resuelve vendiendo alimentos cocidos en la calle. Por tanto, el comercio y las actividades culturales son ámbitos, donde, conocen amigos y ese entorno es favorable si requieren algún tipo de colaboración.

7.1.3. El rol de paisanos y familiares de comerciantes en Santiago

Los jóvenes migrantes cuando llegan a Chile acuden a un familiar o paisano del país de origen para pedir colaboración. En esa trayectoria los familiares, paisanos motivan a trabajar en el comercio; por ejemplo, Diego Bravo ambulando entabla amistad con sus paisanos de Otavalo Ecuador con quienes comparten el espacio público, se reagrupan en calles del barrio Meiggs y en la avenida Alameda, otros ecuatorianos trabajan en grupo y conversan entre ellos; al respecto, dice: “No nos contactamos mucho, solamente los que vivimos en la casa. Ahí viven puro ecuatorianos, (...) Algunos conocidos, nos saludamos que viven en regiones, pero no son, de saludo, hola como estás, cómo está todo por ahí. (...) Pero sí es como una organización donde se puede conversar juntos, tenemos relación” (Diego, 2019). Los ecuatorianos venden en grupo por distintos sectores, ocupan toda una acera de las calles del barrio Meiggs y entre paisanos se prestan dinero y otros favores.

Diego vive en la casa de su tío que le ha cedido una habitación por 40 a 50 mil pesos chilenos al mes, en comparación a otros arriendos, es menos³⁶. Esto tiene que ver con las relaciones de parentesco que se traducen en estrategias de colaboración: “Yo le arriendo una casa y pago lo mínimo, como 40, 50 mil pesos chilenos. Eso me permite ahorrar y seguir estudiando” (Diego, 2019) en su casa tiene objetos necesarios; por ahora vive solo, pero cerca de sus primos y tíos con quienes comparte algunos momentos. Sobre su residencia dice: “Lo necesario nomás, un cuarto, y ahí así, dividido, la cocina abajo, todo lo que se necesita” (Diego, 2019).

³⁶ En otros lugares un arriendo tiene un costo al menos 200 mil pesos por mes.

Foto 6. Comercio informal en Estación Central



Fuente: Héctor Luna A. trabajo de campo, 2019. Persa Bio Bío, Santiago.

Miguel tiene a su madre y hermana que residen en Perú, cuando vivía con ellas en su país colaboraba a su hermana con dinero para sus estudios. Esta acción obedece por la dificultad de su madre al no poderles ayudar económicamente; al respecto, dice: “por ejemplo, a mi hermana le faltaban los útiles, nosotros queríamos, de los dos sea alguien, algo más en la vida. En la vida profesional, o lo que sea” (Miguel, 2019). Esto es un caso, de cómo las familias migrantes pobres comparten lo poco que ganan. Las relaciones de cooperación, solidaridad entre miembros de una familia nuclear son más factibles cuando hay necesidades económicas. Con relación a esto, Larissa De Lomnitz afirma que las redes de confianza entre amigos, vecinos garantiza la provisión de recursos y bienes (Lomnitz, 1978) más si son familias de bajos ingresos, a pesar de esa situación tienen capacidad de compartir e intercambiar favores. En Santiago, Miguel trabajaba en empleos precarios que había conseguido por su propia cuenta, paralelamente se dedica al comercio donde conoce amistades con quienes intercambia favores.

Según Ruth para salir a vender en la calle se apoya de las estrategias de colaboración de sus paisanos: “(en Perú) es caro, pero acá te puedes sacar, agarrar un cochecito, te puedes ir a vender para acá. Tú de un compatriota te puede dar mercadería puedes vender” (Ruth, 2019). Entonces, surgen estrategias de colaboración que agilizan la inserción al comercio que requiere poca inversión.

Los jóvenes persisten en mantener sus negocios frente a la regulación de la municipalidad de Santiago y es similar con los comerciantes asociados en El Alto, Bolivia. Las relaciones sociales de amistad coadyuvan en instalar un negocio pequeño, donde, arriesgan la falta de protección jurídica, social. Pero esto no les quita la motivación de vender en la vía pública. Como dice Ruth, los peruanos venden en grupos de amigos, familia que provienen de Lima, de otros distritos rurales. Cuando llegan a Chile se activan las redes de amigos o paisanos para solicitar algún favor económico, de residencia, o logístico. Es decir, los jóvenes desarrollan su trayectoria en un espacio social que no se circunscribe al territorio de un país, sino traspasa esos límites fronterizos, por ejemplo, la experiencia de trabajo comienza en el país de origen, continua por un segundo país de destino que es Chile.

La colaboración entre paisanos es común en jóvenes inmigrantes por el origen social y económico de procedencia. En ese trayecto acuden a familiares, hermanos, primos, tíos, etc., que brindan un tipo de colaboración; por ejemplo, María de 34 años de edad, una joven madre de familia de Perú, tiene cuatro hijos, dos con parejas distintos, de quien se separa por diversos motivos. Ahora, sola mantiene con su negocio a sus cuatro hijos, vende todos los días ensaladas de fruta en Estación Central³⁷; desde que se ha divorciado a un principio tenía dificultades económicas para cubrir los gastos de sus hijos. Por ello pide colaboración a sus hermanos menores que trabajan en Santiago. Al respecto, dice:

Sí, porque también he tenido momento difíciles, momentos donde ha sido muy bajo el negocio, y ellos [sus hermanos] siempre ahí están conmigo, con mis

³⁷ Al interior de las instalaciones de Estación Central funcionan los negocios formales que pagan impuesto. Esta situación durante el día provoca una afluencia de clientes.

hijos más que todo, (...) A ellos le digo, si en algo ustedes me ayudan es para mis hijos, para mí no, porque en algo puedo trabajar, porque mis hijos siempre vienen, les traen regalos, se preocupan, pero no tanto el dinero, lo importante es que seamos unidos, sí (...) Sí, terminó incluso mi mamá murió y él seguía en la Universidad, yo ayudé mucho a mis hermanos igual (Pérez, 2019).

A María le colaboran sus hermanos como acto de retribución por la ayuda de ella. Esto significa que están predispuestos a colaborar entre paisanos, familiares que han vivido en el país de origen en condiciones precarias. El comercio le ha servido atenuar las necesidades económicas, donde al apoyo familiar coadyuva al conjunto de relaciones que constituye el capital social. Al respecto María dice:

Si el día de hoy sigo trabajando acá, es porque no tengo un negocio grande que he ayudado a mis hermanos menores, a mi madre cuando estaba viva, ... económicamente, a mi madre yo pagaba su luz, su agua, sus víveres, a mis hermanos, todos los años que yo estudié acá, que gané dinero en tiempo de colegio, que yo me hacía a cargo de su colegio de sus cosas, sus útiles, porque ayudaban, mi hermano cuando ingresó a la universidad igual, le pagaba la pensión, entonces. Nunca he sido así, si tenía dinero era para ayudar a mi familia mía primero, y mi madre, mis hermanos a la vez también (Pérez, 2019).

María antes de divorciarse cuidaba a sus hijos en casa, no trabajaba y dependía del trabajo de su pareja, pero después de separarse, su prima le avisa sobre las ventajas del comercio: “una prima que también vende me dijo, de ahí comencé a vender (...) me quedé trabajando en la calle... En el tiempo que vine, no, era muy rezagado, no había tanto comerciante” (Pérez, 2019) su prima le sugiere vender y así tiene ingresos del comercio. El comercio es una ocupación para jóvenes de diferentes orígenes sociales que emigran a Chile en busca de trabajo.

A Diego su tío le apoya en su trayectoria comercial, a un principio lo lleva de Otavalo (Ecuador) a Rio de Janeiro, Brasil, donde trabajan vendiendo un mes y medio, después emigran a Santiago de Chile. Su tío es un próspero comerciante que

importaba artesanía de Ecuador a Chile, por entonces tenía buenos ingresos; de esa experiencia Diego aprende habilidades de convencer al cliente en la calle, que según Bourdieu desarrolla un habitus de comerciante acumulando más capital cultural incorporado. Al respecto, dice: “Tuve un familiar que viajaba acá, y es mi tío, y me trajo, terminé el colegio, entonces me vine por conocer nuevos lugares, me llamaba mucho la atención eso” (Diego, 2019). Su interés por viajar a otro país fue por ver a sus paisanos que retornaban a Ecuador con dinero y tenían una opinión diferente de los que vivían en Otavalo. Al respecto, dice:

Casi la mayoría de nosotros, los indígenas, la mayoría viaja, y nos cuentan su modo de vida, como que eso nos llamó la atención cuando vienen a Ecuador. Vienen (cuando retornan a Ecuador) con un aire distinto, ya que traen dinero, compran sus propiedades, sus autos, entonces, ... en esa edad, cuando tenía 18, me llamaba la atención (Diego, 2019).

Diego tiene una opinión positiva de sus paisanos que emigran al exterior y después retornan con dinero a su país, donde invierten en la compra de propiedades inmuebles, creando una distinción en la misma provincia de Otavalo. En otra entrevista Pedro ecuatoriano que vende en el barrio Meiggs, dice: “éramos artesanos en Otavalo, de ahí salimos con la artesanía a otros países, Mindagaya, emigrantes, nos vamos a otros países” (Pedro, 2019). Mientras Diego al ver a sus paisanos, decide viajar a sus 18 años, primero a Brasil, después a Santiago de Chile. Al respecto dice: “Llegué a los 18 años. Cumplí mis 18, y me vine (a Chile) con mi tío me fui a Brasil, me quedé un mes y medio ahí, y después acá” (Diego, 2019). La migración transnacional es evidente de ecuatorianos a Europa y Estados Unidos (Camacho, 2009) pero en los últimos años su destino ha sido Chile (Pérez, 2017; Matus y Montes, 2020) Diego se ha creado la ilusión de encontrar mejores oportunidades laborales fuera de su país. En Santiago trabaja un año y medio para su tío, al respecto, dice: “No de hecho, trabajé con mi tío, como un año y medio en ese tiempo se vendía bastante, mucho, las artesanías entregaban por mayor” (Diego, 2019).

Para Bourdieu los cambios de clase del agente ocurren por el incremento de la estructura patrimonial del capital, siendo una consecuencia de las luchas que entabla el agente en el campo y espacio social. Lo cual es recurrente en las obras de Bourdieu mencionar, ejemplos sobre capital cultural, social, económico y simbólico. En ese sentido, los jóvenes poseen un bajo capital cultural institucional, pero con base a la experiencia acumulan elevado capital cultural incorporado por las destrezas y habilidades que desarrollan en distintos oficios laborales lo que significa adquirir el habitus de comerciante o de algún oficio y trabajar de manera independiente. A partir de ahí acumulan un capital económico, donde, las redes de amigos facilitan entrar al comercio, por ejemplo, en Jonathan su cuñada le comenta sobre las ventajas del comercio en Santiago. Al respecto, dice:

Mi cuñada me dijo, ven aquí, es su hermana de mi señora. Ellos trabajan en casa del marido, es mi mejor amigo, desde niño nos conocemos desde niño (...) no sé, mi cuñada me dijo, vente a trabajar, 2015, tenía 20 años, mi cuñada me dice vente acá (Jonathan, 2019).

Jonathan -como se indica en otro acápite- vivía con su abuelo, por su cuenta trabaja desde niño, por lo cual tenía libertad de salirse de casa. Esta experiencia determina la transición a una vida adulta, de manera apresurada al asumir su deber como padre de familia creando una estabilidad económica familiar y decide su futuro por sí mismo, sin consultar a nadie, donde, la edad no es un límite que defina la juventud si no el trabajo.

Llegué a su casa de mi cuñada a su pieza, después un día me puse a caminar, salí, así como a mirar, vi, que en la calle se ganaba plata, al día siguiente, ya aquí aprendí el comercio, después de una semana ganaba plata, después, me quitaron plata, después me quitaron, [los carabineros le decomisaron su mercadería] (Rojas, 2019).

La calle es el lugar de trabajo de comerciantes independientes y de vendedores de puesto fijo. En ese contexto, Jonathan transita de una posición económica precaria a

través de la experiencia de trabajo y confianza en sí mismos, superando problemas personales como el consumo de alcohol, motivo por el que se adhiere a la iglesia evangélica.

7.1.4. El rol de paisanos y familiares de comerciantes en El Alto

Los paisanos y familiares influyen en los jóvenes para insertarse al comercio; por ejemplo, el primo de Adalid que es importador de ferretería, le orienta a un principio hacer negocios ambulando en la calle, mientras Fermín, papá de Kevin dice que el comerciante nuevo tiene que pagar derecho de piso: "... Bueno todos tenemos que pagar un derecho de piso, nadie, puede entrarse así, ocuparse un puesto de venta, vas a traer tu mercadería, y vas a vender como pan caliente, eso es la gran mentira. En mi caso, yo empecé a ambular, y empecé vendiendo pelotas en La Ceja, ambulando..." (Fermín, 2020) la trayectoria comercial se inicia en el suelo o ambulando en un carrito. Es similar en Santiago de Chile; por ejemplo, Freddy tiene un puesto fijo, decía que todos comienzan vendiendo como ambulantes, después hacen crecer su capital: "La verdad también yo partí con un comercio informal sin ningún permiso. La municipalidad de Santiago nos dio la oportunidad de entregarnos un permiso, así uno para poder pagar por ejemplo sus impuestos (...) Yo vendí, en este barrio, que fue donde me formé, he crecido, he educado a mi familia, pero, trabajé sin permiso cinco años. Hoy día con un permiso municipal llevo treinta años" (Freddy, 2020).

Los jóvenes desarrollan el habitus de comerciante. Esto consiste en adquirir habilidades, destrezas para convencer al cliente para que les compre mercancías. En ese proceso los padres transfieren el capital cultural incorporado a sus hijos haciéndoles vender todos los días, tal como ocurre con Fermín, varios años trabaja en su puesto con sus hijos; entonces, el comercio es un campo donde los agentes construyen su trayectoria social transitando al comercio de puesto fijo. Los casos de Fermín (El Alto) y Freddy (Santiago) han dedicado sus vidas al comercio como un habitus que les asciende en una posición de clase. Por tanto, en El Alto, cuando alguien sale a vender por primera vez paga el derecho de piso.

Adalid vende un año en la calle, en cambio su primo trabaja más tiempo y en una ocasión le invita viajar a Iquique, Chile: “ahora de lo que conozco así gente, en realidad no conozco bien, pero mis primos sí viajan. Mis primos viajan, él también nos ha llevado a Iquique, nos ha llevado a conocer todas esas cosas” (Adalid, 2020), a través de su primo conoce el trabajo del comercio mayorista y minorista.

Mientras Adhemar ahora vive en la zona de Villa Dolores de la ciudad de El Alto, tiene un cuarto aparte, en una casa donde también reside su hermana con sus hijos. Después del divorcio de sus padres, ellos (hijos) trabajan en el comercio por iniciativa propia. Cuando Adhemar estaba en colegio, su mamá vendía y ellos, los hijos ayudaban, mientras su papá trabajaba de taxista: “mi papá era taxista, mi mamá tenía su negocio, estaba ayudándolo, económicamente estábamos bien” (Adhemar, 2020). En esas circunstancias, su hermana que hacía comercio le motiva vender en la calle. Al respecto, dice:

... el tema de mi mamá de mi papá y todo eso, ha pasado, igual, ha tenido que optar la opción de dejarlo, lo ha dejado todo, e igual se ha dedicado a trabajar, ella se ha dedicado a trabajar en esas importadoras donde traían todo esto por mayor, y ella ha aprendido todo esto, y por eso también se ha metido a lo mismo, igual tiene su puesto ahí abajo que es de lo mismo de accesorios y ha aprendido, y como ha visto también dinero y todo ese tema (Adhemar, 2020).

Su mamá ahora trabaja en Argentina; esto provoca en los hijos asumir sus proyectos laborales de manera personal, sin pedir favores a nadie: “no, tengo mi hermana mayor, pero vivo solo, soy independiente” (Adhemar, 2020). En Bolivia las familias inducen a los hijos vender en el comercio; por eso heredan el negocio de sus padres para cuidar como un patrimonio.

Roberto Llanos vende en el puente peatonal de la calle 1 de La Ceja, El Alto, sus padres se separan cuando él tenía dos años; después su padre se fue a Cochabamba, mientras su mamá se queda en La Paz. Ella es profesora normalista que vive aparte con su familia, tiene dos medios hermanos de su papá y de su mamá. Al respecto

dice: “De parte de mi papá tengo dos hermanos, (papá) tiene su familia aparte, otra familia. Igual mi mamá también tiene su familia, ha hecho su familia con un profesor igual se han conocido, y tienen dos hijos también” (Roberto, 2020) sobre el divorcio de sus padres dice: “No, son separados, mi papá se ha ido a Cochabamba me ha dejado, no me ha dejado no, ni ha querido estudiar, igual eran jóvenes y me ha dejado con mi mamá, nunca he perdido el contacto, fui a Cochabamba, no es el mismo” (Roberto, 2020) Roberto al tener conocimiento acerca de la relación conyugal de sus papás legítimos, prefiere vivir aparte y toma distancia de su padrastro. Al respecto, dice:

A los dos años, a lo que me cuenta mi mamá (...) No, nunca, pero sí tenía el cariño, el amor de esa familia, de hasta mis tíos me querían, mi mamá, pero nunca, papi, que el día del padre se ver, así con sus papás, yo verle a mi mamá así, pero nunca me ha dejado (Roberto, 2020).

Ahora tiene su esposa y un hijo, mantiene una relación cercana con su madre que le estuvo apoyando en sus estudios. En retribución, Roberto no piensa abandonarla a su mamá. Al respecto dice: “Sí tengo mi familia, tengo mi papá, tengo todos mis familiares, tengo mi esposa también, (...) sí, también tengo mi hijo (...) Un hijo, (...) Uyyy ya debe ser unos tres años” (Roberto, 2020) El vínculo afectivo mantiene con su madre, porque le ha cuidado desde pequeño. Al respecto, dice:

Todos los días a veces quisiera ir, pero no puedo, le llamo, no perdemos el contacto, me dice, hijo te falta papa, te lo traeré, me da, (...) Sí me ayuda [Sobre su mamá] Sí, pues, yo que en un futuro, mis hermanitos tal vez le dejan, y algo, quien le va cuidar, (...) Mi meta es ya, que me ha cuidado, nunca me ha hecho faltar nada, ayudarle, ayudarle, (...) Cuarenta años algo así (...) Ya no, lo puedo incomodarle, porque ella también tiene su familia, lo tomo maduramente, decir, que si ella me ha ayudado, ahora yo, para ver hasta dónde se puede llegar (Roberto, 2020).

Roberto ahora vende en la calle para sustentar a su familia, ya no piensa pedir colaboración a su mamá, dice que ella ha hecho bastante por él: “No quiero ser vicioso, porque tengo alguien por quién vivir, eso es mi punto de vista lo que doy, es solo vicio” (Roberto, 2020).

Los jóvenes se desvinculan de sus padres cuando conforman su familia (esposa e hijos) otros, desde primaria trabaja en empleos eventuales, aprendiendo a ahorrar por su medio. También estos empleos son inestables, motivo que los lleva a buscar otras opciones en el comercio, a través de esa actividad consolidan un trabajo autónomo. Roberto reconoce que su mamá le motiva estudiar en la normal de maestros: “fácilmente mi mamá me hubiera abandonado, pero me ha tenido, ahora es alguien en la vida, me dice, estudia hijo, sí, mami, he tenido mi hijo un rato, que pase esto por favor, Te voy a apoyar, te voy apoyar, eres mi hijo, siempre te voy apoyar, por eso me siento agradecido” (Roberto, 2020); por vender en la calle todo el día no dispone de tiempo para el estudio; pero, tiene planes de ingresar a la normal porque los maestros tienen empleo seguro, que es lo más importante para él.

Roberto siente la ausencia de su padre legítimo, aunque ha vivido con su padrastro, pero según él no es igual que un papá: “no, siempre he sido educado, pero nunca, hemos salido así a jugar futbol, como un papá nove, con mi mamá siempre, hasta el día de hoy” (Roberto, 2020) Por ese motivo prefiere estar lejos de su madre, para no preocuparla en lo económico, más piensa trabajar por su familia. Al respecto, dice lo siguiente:

... no quiero causar molestias, nada, tampoco quiero decir, que diga mi hijo está bien, o mi padrastro le reclame, ahí pero tu hijo ya tiene familia, porque está, ahí ya es grande también no ve, no quiero causar eso, tal vez, no podrá pasar eso nove, otros dicen que no confíes mucho en la familia, que tarde o temprano, como no es mi papá, no me he llevado bien con él, he preferido mantener distancia así. (Roberto, 2020).

La distancia física de Roberto con su padre que vive en Cochabamba significa también una distancia socioafectiva; al respecto, dice: “porque aquí he crecido todo, porque no me acostumbraba a Cochabamba, no me acostumbraba, entre la esposa de mi papá, entre mis otras hermanas, extrañaba aquí a mis tías, a mis primos, es por eso, que me he venido aquí” (Roberto, 2020) en una ocasión fue a visitar a su padre a Cochabamba, estando allí se sentía diferente, extrañaba a sus familiares en La Paz, por ello retorna de inmediato. Mas bien la relación afectiva con su mamá es porque ella siempre le ha ayudado con la alimentación, recursos materiales para sus estudios, por ello se siente agradecido:

No me siento feliz, ni muy triste, porque lo veo del lado positivo, porque nunca me han hecho faltar un plato de comida, nunca me han hecho faltar estudio, nunca me ha faltado ropa para vestir, por eso le entiendo a mi mamá, tal vez era joven, no se conocían con mi papá, nunca les he preguntado esa historia (Roberto, 2020).

La trayectoria de Roberto está marcada por el apoyo de su madre en su formación escolar, pero no así de su padre legítimo: “Una vez que ya ha estado, ella ya, me daba el dinero, venía para pagar las pensiones, todo, me iba con ella también, mi mamá [no le hacía faltar su mamá] Ni techo, ni comida ni ropa” (Roberto, 2020). Ahora trabaja por su familia como una persona responsable. Sobre su esposa dice: “Se ha dado la oportunidad de estar con ella y como todo, ya estaba embarazada y no puedo decir, no, me voy escapar, no me podría escapar, he afrontado, (...) cinco años, desde el colegio” (Llanos, 2020) los jóvenes como Roberto conforman familia desde el colegio, donde enamoran y si hay de por medio un hijo, la formalización de pareja se acelera.

A nivel social, el comercio ambulante, informal significa ocupar una de las posiciones más baja en el campo del comercio de la calle³⁸. En esta actividad los agentes poseen

³⁸ El espacio social es el ámbito donde los agentes desarrollan su trayectoria de clase. Sin embargo, el comercio de la calle no es que abarque todo el espacio social, sino, el comercio es más bien un campo que están en el espacio social.

un habitus que se traduce en la capacidad de trabajar, generar recursos vendiendo mercancía de bajo costo y de distinta procedencia. Entonces, los jóvenes adquieren con los años un habitus por la disposición práctica que lo demuestran trabajando en un empleo informal de ayudantes en un taller de mecánica y en el comercio fueron adquiriendo experticia. Sin embargo, no todos al poseer un habitus significa que tienen las mismas disposiciones, en la práctica se diferencian por el peso del capital económico y cultural incorporado.

Los jóvenes con familias (esposa e hijos) asumen la responsabilidad de trabajar sin ningún prejuicio, más bien el trabajo está implícito en la subjetividad de los sectores populares: “No sé, pero, para mi estoy normal, no me siento nada, más antes cuando se estar joven, se estar pensando, cuando ir a la cancha o se ir con mis amigos, pero si estoy con mi esposa estoy más tranquilo. Hablo todos los días con ella, estamos jugándonos como guaguas, estamos riendo normal” (Ángel, 2020). Ángel se siente tranquilo viviendo con su familia y vendiendo en su puesto de venta; esto ha significado la transición de la juventud a la vida adulta por la misma responsabilidad paterna. En el entorno comercial del sector tienen amigos, paisanos con quienes se ve a diario: “Tengo, primos, paisanos, tíos, tengo, en La Ceja misma tengo, están vendiendo en la Tiahuanaco, otros en la 16 venden así (...) eso sí (...) en realidad te puedo decir, una palabra nomás, familia es familia y tío es tío, nada más” (Ángel, 2020). La amistad con los familiares, primos no compromete los secretos del comercio, es solo para compartir experiencias, y no así para saber cuánto dinero tiene el primo, tío etc.

Mientras los jóvenes inmigrantes en Santiago se mezclan con los vendedores locales. En ese trayecto recurren al apoyo de sus paisanos, amigos, familiares que facilitan vivienda y empleo. El apoyo que encuentran promueve una trayectoria social del joven inmigrante facilitando su acceso a un empleo y al comercio. A diferencia, en El Alto, Bolivia, los familiares obligan a sus hijos vender en la calle, cuando éstos terminan el colegio o si cumplen 18 años, a partir de esa edad ya no esperan que sus padres les subvenciones con dinero, por ello optan por un trabajo independiente.

7.2. Ascenso del capital económico del comerciante

Desde la perspectiva teórica de Pierre Bourdieu, capital significa una energía social: “basta con darse cuenta de que, al ser el capital una relación social, es decir, una energía social que ni existe ni produce sus efectos sino en el campo en la que se produce y se reproduce, cada una de las propiedades agregadas a la clase recibe su valor y su eficacia de las leyes específicas de cada campo” (Bourdieu, 1998: 112) Es decir, los jóvenes poseen un capital económico por vender en la calle y por sus empleos formales e informales que les permiten ahorrar dinero. Para comprender la acumulación de bienes, recursos en las clases populares (Rea Campos, 2016) se refiere al capital económico traducido en activos que tiene una persona, familia y la convierten en capital cultural o simbólico. Esto porque las familias de origen aymara poseen más ingresos que los mestizos y blancos. En ese sentido, Rea Campos menciona que los aymaras ostentan propiedades inmuebles, casas, moviidades y son anfitriones de fiestas patronales, incluso sus hijos estudian en colegios privados (Rea Campos, 2015).

El capital económico son los bienes (dinero, propiedades inmuebles, casa, terreno, bienes de valor, automóvil) que posee un agente, esas propiedades ubican al agente en una posición de clase. Según Bourdieu, el capital económico: “es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad” (Bourdieu, 2001: 135) existen tres tipos de capital económico, bienes inmuebles, muebles y activos que consisten en recursos financieros invertidos en un negocio, o deudas de terceras personas. La posesión de bienes activos significa posición social para un agente que se diferencia de su entorno. El comercio es una actividad del cual los jóvenes acumulan capital económico que les ayuda a comprarse un terreno o artefactos electrónicos para el hogar. Al respecto, Bourdieu dice lo siguiente:

... el capital económico es directa e inmediatamente para la institucionalización en forma de derechos de propiedad; el capital cultural puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la

institucionalización, sobre todo, en forma de títulos académicos; el capital social, que es un capital de obligaciones y “relaciones” sociales, resulta igualmente convertible, bajo ciertas condiciones, en capital económico, y puede ser institucionalizado en forma de títulos nobiliarios (Bourdieu, 2001: 136)

En el siguiente acápite nos referimos a la relación del comercio informal con los cambios del capital económico.

Santiago de Chile

7.2.1. La acumulación de bienes activos con base al comercio

Los jóvenes comerciantes con su actividad generan recursos vendiendo todos los días en la calle. En ese sentido el comercio ambulante, informal, en Santiago de Chile genera excedente que les motiva a los inmigrantes y a chilenos mantener el negocio para ahorrar y comprarse un terreno en Santiago, o en el país de origen.

Diego, ecuatoriano, vende ocho años en Santiago de Chile, a un principio comerciaba artesanías para su tío en ferias donde había actividad religiosa. Ahora vende mercancía china, pero de manera independiente. Al respecto dice: “Al principio sí salía, pero no los fines de semana me iba a recorrer a las fiestas religiosas, y en esos tres días como le digo se vendía bien” (Diego, 2019). Desde el bachillerato se ha dedicado al comercio; en su caso, comparte con amigos(as) es secundario; le interesa vender en la calle y ganar dinero. Pero volviendo a su pasado, en él influye la ausencia de su padre, donde solamente vivía con su mamá, ante esa situación busca otras oportunidades laborales fuera de su país. En ese trayecto su tío lo emplea en el comercio, siendo su fuente inicial de acumulación económica para Diego. Al respecto dice:

No he disfrutado mi juventud, no ha habido tiempo para disfrutar, pero, más me dedicado desde que conozco ya el negocio tener mi plata para mí, me ha interesado mucho en seguir trabajando, seguir produciendo más dinero. Y explotar a lo máximo esto, pero ahora, después de mucho, que rompí con mi

pareja que tenía antes, como que ya dije voy a cambiar, voy a empezar a estudiar, empecé a tener otra visión, pero ahora vuelvo a la visión anterior de ganar dinero (Diego, 2019).

Diego vende todos los fines de semana, celulares, ropa, gorros, que los coloca sobre un paño en el suelo en la calle Bascuñán Guerrero y Salvador Sanfuentes. Antes vendía artesanías de su país, pero por la baja demanda ha cambiado de mercadería a productos asiáticos que genera más rentabilidad. Al respecto se refiere sobre el cambio de mercancía.

De las artesanías ahora predomina el producto (chino), como es más barato, y llega en cantidades, nosotros, antes trabajábamos en artesanías igual (...) así que ahora trabajamos la mayoría con productos chinos, que nos dejan una ganancia como del 100 por ciento (...) Sí, la mayoría es chino (Diego, 2019).

Diego por su experiencia tiene la habilidad de convencer al cliente utilizando una alta voz (parlantes): “Como es mío este negocio propio, de algún modo tengo que vender, tengo que tratar de encantar al cliente, una manera de hacer que mi producto le encante al cliente y de venderle de cualquier manera” (Diego, 2019). Y desde el segundo semestre del 2019 está con su negocio en la calle los sábados y domingos en el barrio Meiggs, mientras en la semana trabaja en la empresa de corretaje de bienes raíces.

Esto ha sido como el principio de lo que yo he hecho, así, es algo como que algo que me acostumbrado. Mi idea es cómo crear una empresa, en algún momento tener como conocimiento, conocimiento de todos los negocios, ver cómo operan, cuáles son sus herramientas que ocupan, y algún día, algún momento implantar esa idea que tienen y ponerlo en un negocio (Diego, 2019).

Diego percibe un salario de 370 mil pesos chilenos por mes en la empresa de corretaje de bienes raíces, este ingreso en comparación con el comercio es menor. En un día en la calle vende 100 mil pesos; esta diferencia le cambia de opinión a Diego que a

un principio estaba ilusionado con su empleo formal³⁹, después se da cuenta, que con el comercio se puede ganar más dinero. Al respecto, dice lo siguiente:

... he estado analizando muy bien, cómo eran mis ingresos, tanto de comerciante como ahora, en el trabajo como en el que me encuentro, y pues, he estado viendo, analizando, de todo un poco, veo que el comercio da bastante, más ingreso que estando en un trabajo fijo, te da un poco de tranquilidad, no hay que estar tan preocupados de otras cosas, y solamente te olvidas, como comerciante ya tienes la habilidad de hacer comercio donde tú quieras, y a ganar dinero, a tanto esfuerzo, sacrificio, como lo ve tirando paño, ganándose, como sea, tirándose de los carabineros, hay un ingreso bastante grande (Diego, 2019).

Aunque no considera que es su primera experiencia de trabajo en un empleo formal, cuando se conversaba con él, comparaba su sueldo con lo que gana en la calle. Pero lo que dice Diego expresa el habitus de comerciante por el tiempo que se encuentra en esta actividad, esa experiencia le predispone sentirse capaz de ganar más dinero vendiendo cualquier tipo de mercancía. Para los jóvenes inmigrantes acumular dinero vendiendo en la calle es parte de una posición social en el campo del comercio informal; con esta actividad mejoran su economía familiar, tienen más comodidad en casa, se compran artículos del hogar, etc. Lo propio para los jóvenes chilenos que con el comercio pagan sus estudios, ayudan a sus padres y mantienen una familia. Por tanto, en el campo del comercio los agentes ocupan diferentes posiciones sociales a partir de la acumulación del capital económico por la misma condición previa de la necesidad de trabajar, estudiar, que les motiva aprovechar las oportunidades laborales en el país de destino.

Bourdieu se refiere a los intercambios y conversión del capital; por ejemplo, el capital cultural incorporado con el económico; primero, los jóvenes desarrollan habilidades, conocimientos de los productos que ofertan en el mercado, identifican un tipo de

³⁹ Sobre este punto se abordará en la parte del capital cultural incorporado.

cliente y lugar, donde instalan sus puestos de venta, también conocen a los proveedores de donde compran mercadería después comercializan a precios por unidad. Esto significa que acumulan más capital económico para luego invertir en la formación escolar que les eleva a una posición reconocida en el campo del comercio.

... en la primera dimensión, los agentes se distribuyen según el volumen global de capital que poseen, mezclando todas las especies de capital; en la segunda, según la estructura de este capital, es decir, según el peso relativo del capital económico y del capital cultural en el conjunto de su patrimonio; en la tercera, según la evolución en el tiempo del volumen y de la estructura de su capital (Bourdieu, 1997: 28)

Bourdieu se refiere al volumen global de capital⁴⁰ y la acumulación de un tipo de capital predominante en la trayectoria del agente, lo cual le posiciona en un lugar privilegiado de campo y del espacio social; por ejemplo, los jóvenes comerciantes que con esta actividad logran una profesión tienen más capital cultural institucional que luego les favorece para trabajar en una institución pública o privada.

7.2.2. Acumulación de bienes inmuebles y herramientas de trabajo

Ruth vende todos los días ensaladas de frutas, jugos de naranja en la calle entre esquina Conferencia y Sazie del barrio Enrique Meiggs⁴¹; según ella, los ingresos no son estándar, depende de la oferta y demanda del público, hay días que tiene más ingresos por la venta de ensaladas de fruta, mientras en invierno hay pocos compradores por el frío. Al respecto, dice:

Ehh, más de eso te puedo decir unos cincuenta, pero, un buen día, donde haya bastante gente así, porque lo mínimo también como te puedes andar con cincuenta y cuarenta. También te puedes ganar tres mil, cinco mil pesos,

⁴⁰ El volumen global de capital consiste en la sumatoria de capitales: social, económico, cultural y simbólico.

⁴¹ Estas calles pertenecen a la comuna de Santiago, y se encuentran cerca al límite de la comuna de Estación Central.

cuando no hay nada de venta. Y también se te pierde la mercadería, así como se gana también se pierde (Ruth, 2019).

Cuando Ruth dice: “cuando no hay nada de venta”, es una forma de decir que se vende, un monto mínimo. En la segunda entrevista reitera: “Vendo unos 30, 40 luca (...) un aproximado de cuarenta mil pesos [inversión] Veinte y veinte” (Ruth, 2019), los que ofrecen frutas tienen ingresos moderados, porque invierten los montos más bajos del comercio, que va entre 20 a 30 mil pesos chilenos, pero la ganancia se duplica al 100 por ciento. Con el negocio, Ruth mantiene a sus dos hijos y le permite ahorrar, además, para construir su casa en Lima Perú.

... así, sí, mando plata para mis padres, igual me voy cada cierto tiempo a Perú a ver la construcción de mi casa, poco a poco avanzando (...) Sí, de mis padres, la mía no, de mis padres. Igual mando para la casa de mis padres, para que pueda construirlo igual (...) En realidad, yo, quiero quedarme acá hasta hacer el propósito que es, construir la casa de mi mamá, si me deja para algo igual el negocio, pero, mi meta es hacer un negocio en la casa de mi madre, construirlo, y luego hacerle una panadería, o una librería, algo para poder yo... (Ruth, 2019).

Tiene pensado retornar a su país cuando ya no sea necesario trabajar en Chile; es decir, emigran para ganar dinero, ahorran un capital económico y envían remesas a sus países con el fin de mejorar la economía de sus familias.

La acumulación de bienes activos consiste en generar más ingreso monetario, lo cual es un componente del capital económico. En el caso de Ronny esa posibilidad se da con la creación de un emprendimiento, su taller de imprenta donde produce textos piratas. Desde el punto de vista laboral el taller es un empleo por cuenta propia: “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” (Ronny, 2019). Ronny con su imprenta ha mejorado sus ingresos y se auto sustenta los gastos de su estudio y ayuda a su madre pagando el arriendo. En

la imprenta trabaja en asociación con dos personas, con los cuales se reparten las tareas y los ingresos por igual.

Semanalmente hemos estado invirtiendo 150 lucas, como 200 lucas, tratamos de hacer millón de pesos, con la inversión de 200 lucas tratan de ganar millón de pesos. Y somos tres, ... (esa ganancia) la distribuyen entre los tres, a veces más o menos, y así nos vamos moviendo (Ronny, 2019).

Con la imprenta tienen un ingreso de un millón de pesos chilenos (1.500 USD) y representa un ahorro importante para un joven que recién comienza a trabajar. Al ofertar sus textos por Instagram, les permite llegar a un público más amplio, que acuden directamente al taller. Al respecto, dice:

Si cada uno vende así, claro, (cada uno de los socios venden en diferentes sitios públicos) además tenemos un sistema de Instagram, vendemos por Instagram. La gente nos hace encargo, y a la semana lo va a buscar al taller (...) Mira, el mínimo no ha sido nada, una vez vendí cuatro mil pesos, la otra vez vendí 200 mil pesos, ... que es buen ingreso (Ronny, 2019).

A través de estos medios oferta sus libros y sus ventas suben a 200 mil pesos por día; llega al público por dos medios, uno por Instagram, dos, directo vendiendo en la calle; al respecto, dice: “no, en Instagram se vende más, pero en la calle sale más, pero depende, por Instagram llega mucha gente, igual es público, pero por la calle se vende más rápido” (Ronny, 2019). Ronny se siente satisfecho por la venta de textos piratas, con eso paga el arriendo donde vive con su madre. La inversión en su taller de imprenta y la comercialización de sus textos le genera ganancia que le permite vivir tranquilo, porque está soltero y no tiene obligaciones mayores, tan solo ayuda a pagar el arriendo de su casa y gastos domésticos: “sí, yo no tengo mayores gastos, tengo la gratuidad, me alcanza para comprar buena mercadería de la casa y pagar el arriendo y disfrutar” (Ronny, 2019).

La venta de libros piratas de ciencia social, políticas es comercializable a un público universitario, por los bajos costos que va entre dos mil hasta siete mil pesos chilenos. En relación señala: “Yo creo que 150 son de ganancia. Sí se gana bien, no me puedo quejar en realidad (...) O sea, pagamos impuesto, pero no de ambulante, por el taller, yo creo que me hago sueldo entre 450 y 500 lucas” (Ronny, 2019) es decir, Ronny suma en global sus ingresos al mes a 500 mil pesos (800 USD); son dos actividades que los trabaja imprimiendo textos en el taller y comercializa en la calle. En ese sentido destaca la autonomía de su trabajo porque le permite hacer otras actividades. Al respecto dice:

El trabajar como comerciante ambulante, con una flexibilidad laboral impuesta por uno, te lleva a la autonomía y lo que eso significa, proyectarse, el tener un método, una planificación. Me dio la posibilidad de poder estudiar otra carrera, me ayudó a aumentar la canasta familiar, a ahorrar (Ronny, 2019).

La producción de textos piratas requiere previamente del conocimiento de autores, temas de ciencias sociales, políticas y filosofía; los cuales Ronny conoce la bibliografía que demanda el público estudiantil y a bajo costo; por ejemplo, los textos que venden son: *Vigilar y Castigar* de Michel Foucault, *El Político y Científico* de Max Weber. Ronny por su formación en ciencias políticas posee un capital cultural institucional y objetivado que le permite elegir textos para imprimir en su taller. La relación del capital cultural con el capital económico es a través de la comercialización de libros impresos. Al respecto Bourdieu dice: “el capital cultural puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la institucionalización” (Bourdieu, 2001: 136) Los conocimientos escolares pueden ser útiles cuando se invierte en un emprendimiento.

Una característica del capital cultural incorporado es la capacidad de hablar, habilidades lingüísticas que tiene Ronny para convencer al cliente al vender sus textos. Eso se advierte en la entrevista que se tuvo con él y el amplio conocimiento de los textos que comercia. Haciendo relación con la categoría de campo de Bourdieu, se demuestra que fue acumulando capital económico, pero, además adquiere

experiencia en venta en la calle, saber dónde y cómo vender ambulando, lo constituye el habitus de comerciante. Esto significa una modificación del patrimonio del tipo de capital económico y cultural incorporado (como un tipo de habitus) los cuales le reposiciona en el campo del comercio.

Para María Pérez, el comercio da más ingresos que un empleo informal y formal⁴². En sus palabras decía que: “depende de cada uno, si quiere más dinero, entonces vende más horas en la calle” (María, 2019). A veces alterna su mercadería cuando cambia de lugar de venta para tener más dinero: “Ahh, lo más bajo, cincuenta, sesenta, ... y lo (más alto) 120 mil pesos, 100 mil pesos, (136 USD) 130 mil pesos, pero ahí, en la calle ganas más que un trabajo estable” (María, 2019) cada producto ofrece a 1000 pesos chilenos, pero en un día puede vender más de 130 mil pesos. Lo que significa que esos ingresos son mayores al sueldo de un empleo informal.

Los jugos de naranja, las ensaladas de frutas y granizados no sobrepasa los 20 a 30 mil pesos chilenos de inversión. Al principio invierte de 10 a 15 mil pesos, a eso se refiere María cuando invertía poco, pero su ganancia duplicaba ese monto, para ese objetivo trabajaba más de las ocho horas en la calle: “María al principio vendía ensalada de frutas y jugos de naranja, dice, que antes invertía 15 mil pesos, ganabas, 70, 80, 90 depende de la habilidad, cuando invertía como 15 lucas, ganaba 100 mil pesos” (Nota de campo, 10 de octubre de 2019).

El negocio de frutas, jugos de naranja no requiere mucha inversión o conocimiento del producto, más bien, sí, un cuidado del manejo y el cálculo que realizan para vender sin contratiempos. A eso se dedican los inmigrantes del Perú que venden en el barrio Enrique Meiggs y en la feria libre de la comuna de Santiago. En una segunda entrevista María decía que en un día vende 30 a 50 mil pesos y la más baja llega a 25 mil pesos. Al respecto dice lo siguiente: “A pesar de que ahora ya no tiene el mismo ingreso como lo tuvo en un principio, invierte 15 mil pesos, gana 30 mil pesos, o en

⁴² Los empleos formales en los que trabajan algunos jóvenes comerciantes no se comparan con los ingresos que tienen del comercio de la calle.

otros casos vende 50 mil pesos. Ahora en un día normal se vende 25 mil pesos, los sábados de 30 a 40 mil pesos” (Nota de campo, 10 de octubre de 2019).

Cuando los hijos de María están de vacación escolar, le ayudan a vender con otro carro móvil en el mismo puesto de venta en Estación Central. Al respecto dice: “en realidad lo que trabajo es para guardar la comida, para ahorrar para la pieza” (María, 2019); trabaja para la alimentación de sus hijos y para ahorrar: “soy cuidadosa; por ejemplo, a mis hijos compro tres pares de zapato, la ropa acá en Chile no es cara” (María, 2019). María se encarga de los gastos que requieren sus hijos en la casa, en la escuela y la perspectiva de tener una casa propia. Al respecto, dice:

Todos estos años que he estado acá he trabajado independiente y por mí mismo trabajo, ya tengo una estabilidad, (...) yo misma me pongo como todos los días un sueldo, entonces de ahí más o menos, tengo que disponer para mi casa, para la comida, para mis hijos, para el arriendo y todo eso, hasta que pueda juntar para construir en mi terreno (María, 2019).

María no solo se preocupa de llevar dinero para sus hijos, sino también educar en valores, apoyo moral y los anhelos de contar con una propiedad inmueble. En una tercera entrevista María dice que se ha comprado un terreno en 15 millones de pesos chilenos en la periferia del área metropolitana de Santiago. Esto es una prioridad para inmigrantes que no tienen dónde vivir. Al respecto dice: “Gracias a Dios tengo todas mis cosas, tengo terreno y auto (...) tengo lo que se necesita para mis hijos y para mí” (María, 2019). La compra de su terreno fue gracias a los amigos de su mamá quienes la avisaron de un lote, donde piensa construir su casa e instalar un negocio. Esta situación la tranquiliza pensando en el futuro de sus hijos: “yo ya he trabajado para mi terreno, ahora estoy tratando de construirlo; una vez que termine poner un negocio” (María, 2019).

7.2.3. Simultaneidad ocupacional

María dispone de tiempo para estar con sus hijos en casa los domingos; aunque todos los días está con ellos, donde les revisa sus tareas, les prepara la alimentación y los

acompañía a la escuela; al respecto, dice: “me doy un día, en caso de que tenga que ir al colegio. Un día tengo que estar con los hijos” (María, 2019). Las comerciantes, madres de familia demuestran su capacidad de sobrellevar la educación de sus hijos con la venta diaria.

El comercio para María es una labor sacrificada, por la necesidad de percibir más rédito hace que trabaje más horas; en ese sentido, de ella depende poder ganar más dinero hasta ciertas horas del día, donde, aprovecha jornadas de mayor demanda del público que consumen ensaladas de fruta. Además, es una labor que se expone a las bajas temperatura en invierno, y excesivo calor en verano; al respecto, dice: “el comercio es muy matado, todos los días, un día no trabajado es perder plata (...) hoy día, salí como un cuarto para la una, y me quedaré hasta las siete” (María, 2019), vende desde las 11 de la mañana y retorna a las 8 de la noche, esto le exige un esfuerzo físico al estar todo el día de pie con el negocio y en compañía de sus hijos; pero su jornada de trabajo comienza a las seis de la mañana, ayuda a sus hijos alistarse para la escuela; prepara sus alimentos hasta que vayan a sus clases, después retorna a su domicilio para preparar almuerzo y al medio día sale a vender hasta la siete de la noche. Al respecto, dice:

Yo me levanto, voy a comprar mi frutilla a las seis de la mañana, luego traigo la frutilla, y de ahí, hasta las seis y media, alisto a mis niños, le hago la ración todo para, mandarlos al colegio, los alisto, los llevo a tomar la micro, y luego los regreso, y termino hacer mis cosas, preparo mis cosas para trabajar y las dejo libres, luego, como esto se demora, ... comienzo a cocinar, a limpiar mi pieza, dejar ordenado todo para cuando vengan mis niños a almorzar, a lo mucho a las doce y media, de repente hay operativo temprano salgo a trabajar, hasta las siete de la tarde. En tiempo de verano oscurece como a las ocho o nueve (María, 2019).

Ella valora su capacidad de decidir por sí misma, sin estar sujeto a un esposo como fue en su primer matrimonio, dónde era ella ya que cuidaba a sus hijos y económicamente dependía del trabajo de su pareja: “Dice que su pareja no le hacía

faltar nada, pero se dedicaba a beber bastante, esa conducta fue una de las razones de su separación” (Nota de campo, 10 de octubre de 2019).

María piensa en un empleo más estable, donde sea menos sacrificado el trabajo, por ahora el comercio es su única fuente de ingreso. Al respecto, dice: “yo he trabajado muchos años acá, y no quiero trabajar toda mi vida en la calle. Me encantaría conseguir un trabajo donde yo pueda ya, descansar de estar en la calle, claro, siempre tengo la opción de trabajar en la calle, porque, yo ya sé cómo es el comercio y todo eso, y hay un momento donde ya puedes trabajar” (María, 2019); para María vender todos los días es estresante, rutinario, por esa situación quiere cambiar de rubro, mejorar sus ingresos e instalar un puesto de venta.

En el caso de Miguel también trabaja de mecánico arreglando motocicletas, servicios que presta a domicilios del cliente, si dispone de tiempo entonces deja su negocio y va a trabajar de manera independiente en distintos lugares de la ciudad. Al respecto dice:

... yo ahorita he ido hacer un trabajo de mecánica a domicilio, yo trabajo de mecánica a domicilio, aparte de vender, (...) Cuando me llaman, yo me voy y dejo a la muchacha, entonces ahí se gana los diez mil pesos desde las nueve hasta las siete. Es como dicen, uno tiene que desenvolverse y vender, poner todo su amor y cariño en el negocio para que pueda ganar su plata (Miguel, 2019).

Miguel, para promocionar sus servicios, utiliza las redes sociales como facebook, no tiene un horario fijo, pero si lo requieren deja su negocio a un amigo o amiga, y se va arreglar motos por unas horas; ejerciendo una labor simultánea entre la mecánica y el comercio: “Ambos, es que a veces, hay un trabajo leve como decir 15 lucas, 20 lucas, o 30, el trabajo más alto que me ha tocado, de 40, 90, 70 (mil pesos chilenos) así, como tres, cuatro horas, cinco horas, más o menos, y ahí se va todo el día, y acá a veces, 30, 20 lucas me llevo en el día. Y ahí estamos, casi lo mismo nomás” (Miguel, 2019) según él, algunos meses no hay demanda de servicios de mecánica, en ese

tiempo se sostiene con el comercio: “Sí, independiente y cuando haya, ahora no, ya van varios, dos meses que no hay, o sea, me dedico al comercio nomás de acá tengo que sacar para el arriendo, para la comida. Tengo que sacar para sustentar a mi hijo” (Miguel, 2019). Lo que vende lo ahorra y con eso piensa volver a su país e instalar su taller de mecánica en Huacho (Perú); al respecto dice: “hacer un capital, hablando de plata de acá que sea pues unos dos millones de pesos chilenos, con diez mil soles que son en Perú se hace, la del taller, se alquila el local, y se compra todas las herramientas como para poder poner la mano. ... [en dólares] en dólares no sé, pero, en Perú, es como diez mil soles” (Miguel, 2019).

Para Miguel el comercio es una actividad transitoria porque aspira a mejores condiciones de trabajo, aunque no cuenta con un título que le ayude encontrar un empleo formal. Esa situación lo lleva al comercio y a futuro piensa instalar un taller de mecánica. Por tanto, el comercio es una oportunidad para los jóvenes que no están en condiciones de obtener un título profesional, sino se basan en su capacidad que tienen para aprender distintos oficios. Al igual que otros, vende en la calle en un ambiente de conflicto por la pelea entre comerciantes locales con inmigrantes que llegan a agresiones violentas; viendo esa realidad piensa en otras oportunidades laborales en su país: “Mi meta es trabajar un año más que viene 2020, y pues Dios quiere el 2021 es estar ahí cerca de mi madre, y poner mi profesión, porque yo mi taller lo tengo en Perú también, de motos, porque de carro es muy caro para poner el taller” (Miguel, 2019) su residencia en Chile depende del ahorro que pueda generar del comercio.

7.2.4. Conocimiento incorporado en jóvenes comerciantes

El manejo de los ingresos en María no solo se basa en la relación costo beneficio; además se añade la religión como un valor que influye en ellos. Ella participa de las reuniones que convocan su iglesia, lo cual incide en su conducta de trabajo, en su compromiso de saber administrar con cautela el dinero que gana con sacrificio: Al respecto dice:

También habido momentos en el que se ha ganado hartito, igual en este país se ganaba hartito, también hay momentos en lo que yo he podido disfrutar gracias a Dios. Pero, como te digo por la misma vida que llevé de niña, por ejemplo, cuando yo me vine acá, me vine con la mentalidad de salir adelante, darles una mejor vida a mis hijos, y el dinero lo cuido, lo valoro, no lo despilfarro, porque es para mis hijos, para mí misma, para un futuro, creo que no es para desperdiciarlo, así como nada, porque el tiempo cambia y todo (María, 2019)

Desde su divorcio María se siente libre para trabajar y administrar su dinero sin depender de nadie, y organiza las necesidades de su familia con agrado: “Nadie influye del entorno familiar. En julio cumpla once años, casi diez años no dependo de nada, ni de mi papá, no espero de nadie” (María, 2019), prefiere valerse de sí misma, que de un conyugue, ya sea de una relación conyugal o familiar. Cuando estaba casada su esposo le hacía faltar recursos en casa y sentía desconfianza de él.

La transición de los jóvenes a la vida adulta se relaciona con la inserción al trabajo a temprana edad. Si tienen hijos se apresuran en consolidar la relación conyugal. Esa situación los lleva a trabajar en el comercio y en empleos por cuenta propia construyendo su trayectoria familiar y laboral. Bourdieu nos habla de la trayectoria del agente en el campo y espacio social; por ejemplo, los comerciantes transitan por diferentes posiciones de clase en el campo del comercio; donde, la disputa por el poder, es alcanzar mayor capital económico y legitimar los oficios que ejercen, como resultado de acumulación del capital cultural incorporado. El campo según Bourdieu se define por el sistema de relaciones objetivas (Bourdieu, 2001), esto significa que los agentes alcanzan una posición en el campo, a partir del capital: económico y cultural incorporado, a eso se suma el habitus. A partir de esa condición objetiva entablan relaciones sociales con otros agentes del campo.

Los agentes del comercio poseen un tipo de habitus (Bourdieu, 1998) es decir, el habitus comerciante consiste, que los jóvenes tienen la disposición de reproducir un tipo de trabajo incorporado en el cuerpo; ya que son capaces de vender todos los días en condiciones adversas e inseguras; en ese sentido, las estructuras estructuradas,

significa que los agentes crecen en un contexto predeterminado; es decir, el comercio es una actividad que se basa en reglas de juego y tiene su límite en la estructura del campo. Por otro, cuando se refiere a las estructuras estructurantes, significa que el propio comerciante por su habitus reproduce relaciones sociales desde posiciones diferenciadas del campo del comercio.

Por tanto, para medir la posición de clase que ocupan los comerciantes en la estructura posiciones del campo es importante los tipos de capital más el habitus. Por ejemplo, las jóvenes comerciantes al ser padres de familia poseen el habitus de comerciantes porque venden todos los días acompañado de sus hijos, además acumulan capital económico, tienen más amigas (os), etc. Para conocer la posición social de María primero adquiere capital cultural incorporado sobre el manejo del comercio; segundo, capital social de vínculo familiar entre hermanos, primos quienes la ayudan a consolidarse en su puesto de venta.

Los jóvenes extranjeros cuando llegan a Santiago de Chile, una de las primeras tareas es buscar trabajo en construcción y servicios donde se emplean de manera temporal, la duración en la misma va de seis meses a un año. Esa fue la experiencia de Miguel (peruano), primero trabaja en un restaurante donde recibía un sueldo por día de 10 mil pesos chilenos que no le satisfacía. Al respecto dice:

No, yo llegué a Chile y empecé a trabajar con restaurante, lavando platos para un chileno, pero, era muy explotador verdad.... [en cuanto a sus ingresos por este empleo] Diez mil pesos, de diez de la mañana hasta las seis de la tarde (...) Casi medio año, me quedé ilegal por parte de culpa del señor, porque no quiso hacerme un contrato, entonces a causa de eso, salí del país, y de ahí ingresé de nuevo (Miguel, 2019).

Ante ese panorama comienza a vender en la calle confort (papel higiénico) para atenuar la falta de trabajo, y la premura por generar recursos para pagar su arriendo, alimentación, considerando que el costo de los servicios es elevado en Chile: "Y, pero estaba los cuatro meses vendiendo confort, papel por ahí por mercado de La Vega.

Entonces, yo vendía confort para sobrevivir, porque no tenía plata, pagar mi pieza, mi pareja, gracias a Dios me ayudó, una pareja que yo tuve. Me ayudó a sobresalir” (Miguel, 2019). Cuando vendía confort en La Vega, Mercado Central, no tenía recursos para pagar su arriendo, en ese momento le colabora su pareja con recursos. Miguel después de volver a Chile, se dedica más al comercio que le permite ayudar a su madre que está en Perú para que ella construya su casa, dice que antes de eso su familia vivía en *Estera*⁴³.

Para ganarse plata tenía que invertir 20, 30, vendía accesorio de celulares, entonces ganaba, a veces ganaba mitad por mitad, a veces, ganaba más de la mitad. Entonces, sí, con eso logré ayudar a mi mamá, compré su casa en Perú, vivíamos en estera, sí conoce la estera, ¿no? A base de eso, que yo ganaba ahorraba, yo mandaba plata a mi mamá para ayudarle para construir su casa, poco a poco, allí en Perú, en el pueblo. Nosotros vivíamos en estera (Miguel, 2019).

Miguel vende accesorios de celular y con ese ingreso coopera a su mamá, como un gesto de solidaridad de su parte. Asimismo, tiene un hijo con su ex pareja que está en su país, por esa razón envía dinero cada mes. En ese sentido el comercio le sirve para ayudar a sus familiares:

entonces, ahora, así con el tiempo yo he logrado de establecerme solo, de empujar un buen lugar, ahí los beneficios que te da la calle [son] para sobrevivir, lo pongo empeño, me da como para mantener a un hijo, porque tengo un hijo, lo mantengo su pensión, lo mando mensual (...) le mando una pensión de 60 mil pesos mensuales (Miguel, 2019).

Por lo que menciona mantiene una relación fraterna y de cooperación con su madre, hermana e hijo. Al igual que otros comerciantes, Miguel venden de las nueve de la

⁴³ La Estera son casas hechas de plantas silvestres de la sierra.

mañana hasta las ocho de la noche, dependiendo de cuánto se venda hasta una determinada hora. Al respecto dice:

Sí vendo todos los días, de lunes a sábado, domingo no trabajo (...) por ejemplo, yo de lo que veo están de nueve de la mañana a ocho. A veces están uno desde las cinco de la mañana o seis de la mañana, pero, yo más de lo que veo, están desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche (...) yo me quedo desde las nueve de la mañana hasta las once de la noche. Depende de cómo va el avance (Miguel, 2019).

En Santiago los horarios de venta del comerciante no son fijos, algunos están catorce horas en la calle y otros al menos siete horas. La calle es un lugar de trabajo flexible por los horarios; pero, está sujeto a las redadas de los carabineros que interrumpen la venta. Otro factor es el clima, cuando hace frío, la temperatura baja hasta los 10 grados centígrados de junio a agosto; mientras en verano sube a 30 grados centígrados, en ambas es incómodo soportar el frío en invierno y el calor en verano; por otro, las condiciones de inseguridad ciudadana son constantes por los robos y peleas entre inmigrantes extranjeros y con chilenos. También hay un desborde de vendedores informales que dificulta encontrar un lugar de venta; entonces, cada quien se acomoda donde haya clientes. Al respecto, Miguel dice: “En el comercio, claro, el diario es cansado, po., por el calor, uno se aburre porque no hay venta, estar todo el día parado ahí en pleno sol, uno se cansa, ¿me entiende?” (Miguel, 2019); vender en la calle todos los días sin autorización los expone a estar desprotegidos, incluso ellos mismos son vistos por los carabineros como indeseables. Al respecto dice: “Es un riesgo porque, uno que te quitan la mercadería, otros que pasan y te roban” (Miguel, 2019); algunos jóvenes comerciantes chilenos e inmigrantes son consumidores de marihuana, estupefacientes y cigarrillos, etc., esta realidad es cuestionado por la misma población urbana al asociarlos con actos delictivos. Otros tienen antecedentes penales, pero vendiendo en la calle intentan revertir esa imagen trabajando para sus familias. Por ejemplo, cuando se ha consultado a otro joven comerciante chileno, ¿por qué motivos había salido a vender? en su respuesta dijo: “Porqué, me portaba mal cuando era cabro chico, manché los papeles y no me daban trabajo en ningún lado”

(Richard, 2020). En otra entrevista, Fernanda, una joven comerciante ambulante, decía sobre la realidad de los que venden en la calle:

Nosotros no somos de la comuna, no tenemos ese permiso, por eso nos arrancamos, andamos pendiente de los carabineros, de los civiles, acá hay muchos, en el comercio se ve mucha droga, mucho robo, mucha delincuencia acá en el centro, y por la culpa de uno pagan el pato todos y uno es honrado y hay unos cabros que no son honrados y aquí se juntan en masa, o sea, aquí hay una asociación de delincuentes, de mafiosos, acá en el centro de Santiago, entonces por eso uno trata de no juntarse con ellos (Fernanda, 2020)

Entonces, las zonas donde predomina el comercio ambulante e informal, son lugares donde concurren jóvenes de quienes la población tiene una reputación negativa. Los mismos comerciantes chilenos que tienen puestos con permiso provisorio asocian a los jóvenes ambulantes con la inseguridad ciudadana.

7.2.5. Inversión en el comercio ambulante

La inversión en el comercio ambulante no sobrepasa los cincuenta o cien mil pesos chilenos, de acuerdo al producto que ofrecen. Al respecto Miguel dice:

Se invierte buena plata, ochenta mil pesos, setenta, así para empezar, de ahí nuevamente cuando te quitan eso, ya no hay recuperación de esa plata, ni de devolución de mercadería ya no hay ya. Es pérdida total. (...) Me han quitado varias veces, desde que empecé la primera vez me quitaron... el dinero perdido, con base al tiempo, con la misma mercadería se recupera (Miguel, 2019).

Miguel se refiere a la confiscación de mercadería por carabineros; recuperarlo exige un trámite burocrático incluido los gastos que se deben pagar, por lo que desisten y prefieren perderlo porque sale más caro. La mercadería que ofertan varía según los

días; por ejemplo, vende cinturón para varones y accesorios de celular. Su venta diaria alcanza hasta 50 mil pesos chilenos y la mitad es ganancia.

Sí, gracias a Dios, sí, porque claro, esto es más para que te desestreses, para que realmente cojas plata diaria, y ahorres poco a poco, y cumplir algo lo que quieres hacer, pero ahorrando (...) Se invierte veinte, si va bien la venta ganas la mitad (...) dependiendo treinta, treinta cinco, dependiendo, 35, 40 mil pesos ... (Miguel, 2019).

El comercio es una forma práctica de obtener dinero por la venta de mercancías, da ingresos todos los días que los jóvenes aprovechan con dos finalidades, uno ahorra para una casa, terreno, dos invierten en el mismo negocio. La venta de algunas mercancías bordea el cincuenta por ciento de ganancia, en ese sentido, es importante identificar la mercadería que demanda el cliente. El consumo de accesorios de celular, cables, audífonos, que son rentables en Santiago de Chile y El Alto, Bolivia; por ejemplo, hay demanda de selfis, cables, protector de pantalla, estuches, etc. En otro rubro, en verano, venden ropa ligera, frutas como jugos de naranja, anteojos para evitar los rayos del sol, mientras en invierno, venden abrigos, gorros, etc. Esto significa modificar el monto de inversión; por ejemplo, Miguel tenía invertido 20 mil pesos en la mercadería de cinturones y al detalle vendía más rápido, por los costos bajos y de poca duración.

[en la venta de cinturones] 20 mil pesos chilenos (...) La mitad, mitad, mitad, ahorita sí mitad, mitad, igual cuando trabajaba con audífonos, igual cuarenta invertía, y le sacaba casi el doble 80 mil pesos; ha bajado, no hay venta por motivos de que el país está sufriendo críticos, de lo que es manifestaciones, problemas... con el presidente... seguro, no sé (Miguel, 2019).

Según Miguel en la venta de algunas mercancías se obtiene el cien por ciento de la inversión; sin embargo, el flujo de la demanda está sujeto a factores externos (políticos, sociales, sanitarios) de la voluntad del comerciante. En otra ocasión vendía audífonos a dos mil y a cuatro mil pesos. Al respecto dice:

No es mucho, por ejemplo, esto te valen diez, a veces lo puedes rebajar hasta ocho, (dice, puede rebajar hasta ocho). Te ganas dos lucas, o tres lucas nomás por eso. Y esto acá yo lo vendo a 1500 pesos, por ejemplo, esto al mayor nos dan a 600 pesos chilenos. Entonces, para venderlo a luca no conviene, entonces, así po. La correa nos da a luca, estamos vendiendo a dos mil pesos, así, cada uno tiene su precio, así conforme (...) he vendido confort lo que dice papel higiénico acá, eso, agua, después a último me quedé con esto accesorio de celular (Miguel, 2019)

Paola tiene un puesto de poleras, mallas para varones, busos deportivos, en los cuales ha invertido entre 100 a 200 mil pesos chilenos: “haber, puede que sea, así, invierto como 200 mil pesos chilenos, invertir 100 mil, hay a veces, que puedo invertir más, depende cómo me vaya. Ehh, y eso, po” (Paola, 2019) ella maneja una inversión mayor que otros comerciantes; lo cual expresa la habilidad de hacer negocio de ropa con una adecuada retribución monetaria. Al día vende entre treinta a cuarenta mil pesos, los fines de semana 100 mil pesos⁴⁴; en diciembre es la mejor época para el comercio: “Al día puedo vender treinta, pudo vender cuarenta, hay días que también puedo vender 100 mil pesos, tal vez un poco más, pero no son todos los días” (Paola, 2019), en el verano del 2020 su inversión aumenta a 600 mil pesos. La mercadería que está en el puesto de venta es una proporción de lo que tiene en su depósito: “...El año pasado mi inversión ha sido 200, en este año mi inversión ha sido el triple...” (Paola, 2019).

Se advierte el esfuerzo de sopesar con las dificultades ajenas a la actividad, como el estallido social del 18 de octubre 2019⁴⁵ que ha bloqueado el flujo de transeúntes, las

⁴⁴ El mes de diciembre en Santiago es la fecha adecuada de poder vender por la ausencia de restricciones de los carabineros.

⁴⁵ El estallido social del 18 de octubre del 2020 tiene su origen en la protesta y movilización iniciada por estudiantes de secundaria, quienes reclamaron sobre el incremento de 0.30 ctvs de costo del transporte del Metro, Red (Buses) en Santiago de Chile. Primero fueron protestas que se organización los jóvenes estudiantes de secundaria en las áreas de ingreso de las Estaciones del Metro, como medida de protesta los jóvenes evadieron los torniquetes de cobro de pasajes en Estaciones del Metro de Santiago. Sin embargo, la medida de presión fue creciendo en apoyo por otros sectores, como los universitarios, organizaciones de la sociedad civil, juntas

restricciones de horarios de circulación que ha impuesto el gobierno chileno redujeron la dinámica del comercio, a pesar de esa adversidad los jóvenes continúan vendiendo en horarios que estaba permitida la libre circulación. Al respecto, dice:

El negocio es por variedad, hay días buenos, hay días malos, como estamos en fiestas y, el país como que está en problemas, ¿no?, por lo que está pasando, igual no nos ha ido tan mal, a mí me ha ido bien, no tengo ni quejarme, por lo que igual trabajamos bastante, yo trabajo para mí misma, no trabajo para nadie, eh... compro todo lo que yo compro, ropa por mayor, y la vendo al detalle, ¿me entiende? (Paola, 2019).

Los jóvenes se dieron modos para vender mercancías en un contexto adverso después del 18 de octubre de 2019. En verano, Paola vende mallas de varones (musculosas) en la puerta del Mercado Persa Bio Bio. Las prendas que ofrece tienen un costo de tres mil pesos chilenos, antes de eso vendía agua en botella; al respecto, dice: “Variamos, ya con esta mercadería llevo trabajando, a ver con las musculosas que lo decimos nosotros, a ver, llevo trabajando tres años, porque antes vendía agua, como venden en la calle, (...) ahh ja, sí, antes yo vendía así po (...) Agua llegué a vender tres años (...) la musculosa yo vengo trabajándolo también tres años, tres años” (Paola, 2019) sube la demanda del público de comprar ropa de verano o agua en botella que venden los inmigrantes haitianos portando en carritos ambulantes.

Al igual que otros, Paola ahorra para construir su casa, comprarse un auto, con los ingresos de su negocio le permite aspirar a una situación laboral más estable: “lo único, hay que saber, hay que saber ahorrar el dinero, hay un día que puede ganar 200, 300, o en una semana lo haces, pero guardarlo, de repente en invierno no te da igual, entonces como dice la palabra peruana, guarda pampa mayu, porque sabemos que el día de mañana vamos a tener” (Paola, 2019); es decir, la ética de trabajo de

vecinales, quienes de manera espontánea se fueron movilizando en el trayecto de la Avenida Libertador Bernardo O’Higgins. Hasta antes del 18 de octubre las movilizaciones fueron exclusivo de los estudiantes de secundaria, pero, el conflicto sube de tensión, cuando la noche del viernes 18 de octubre, estalla la violencia, ante esa medida el gobierno de Sebastián Piñera dicta Estado de Emergencia y después Toque de queda.

las jóvenes consiste en el ahorro, además de respetar creencias de la tradición cultural quechua.

En otra ocasión Paola vendía en las fiestas patronales de Santiago. Esto es una forma de buscar clientes en lugares donde hay actividad religiosa, cultural, etc.: “Por las vírgenes, a ver, hay fiestas de muchas cosas que se tratan ¿no?, igual que en el Perú, ¿no?, vamos a las fiestas de tal sitio dicen la gente, la gente se va a vender, nosotros hacemos lo mismo, nos llevamos envuelto en matuteros vendemos ahí afuera, dormimos en carpa, comemos allá, y así” (Paola, 2019) la dinámica del comercio informal busca lugares eventos donde se pueda vender.

Los empleos temporales son necesarios hasta ahorrar un capital de inversión, que pueden ser 50 mil pesos o superior a ese monto; eso ha hecho Jonathan: “vendía una semana, encontré trabajo, encontré de bodeguero, compré de 50 mil y después vendí” (Jonathan, 2019). El sueldo de bodeguero ha sido su capital de arranque, donde, ahora tiene un capital de medio millón de pesos, vende accesorios de celular: cables de enchufe, selfis, audífonos, cargadores de batería a panel solar y a corriente, trípode, etc., mercadería que compran de un distribuidor⁴⁶ a precios por mayor, es decir, rebajado de lo que después duplica revendiendo al detalle. Para lo cual tiene la habilidad de convencer al cliente sus productos: “Depende, uno se nota si tiene plata o no tiene plata. Yo cargado ahí luca, más allá, a uno y cincuenta. Yo consigo a 400...” (Jonathan, 2019).

Los accesorios de celular tienen demanda en la población joven que consumen tecnología de bajo costo como cargados de batería, canguros, etc.; el valor de mercadería que tiene Jonathan es de 150 mil pesos chilenos. En un día de alta demanda vende hasta 200 mil; a diferencia en otras jornadas se reduce a 50, 60 mil pesos. Al respecto, dice: “Me gusta porque se gana plata. Ayer vendí 83 lucas, ante ayer 70 y 50 lucas, en 15 de cada mes se vende más” (Jonathan, 2019).

⁴⁶ Los distribuidores en su mayoría se encuentran en el barrio Enrique Meiggs y Estación Central, en otros se encuentra en la Avenida Alameda Libertador Bernardo O’Higgins. Los dueños de estos distribuidores son chinos.

Foto 7

Accesorios de telefonos celulares en las afueras de la Mall Plaza Alameda, Santiago de Chile



Fuente: Héctor Luna Acevedo, trabajo de campo 2019, Santiago de Chile

Los ingresos del comercio están sujetos a la libre oferta y demanda, en esa regla de juego la ganancia puede llegar a un cincuenta por ciento; por ejemplo, ubicarse donde se aglomeran los transeúntes. Es importante para vender a los clientes que están caminando. Al respecto, dice: “al mes saco 700, a veces 800 a veces 650 (...) yo calculo, hago 50 lucas (...) siempre me ha ido bien, ... nunca me ha faltado comida gracias a Dios (...) Se ahorra, ayer hice 170 lucas, y 100 lucas al ahorro, y tengo para comprar mercadería” (Jonathan, 2019). Jonathan vende todos los días en la puerta del Mall Plaza Alameda; su esposa se queda en casa a cuidar a sus hijos, mientras él trabaja solo. Un porcentaje ahorra y el resto reinvierte en la mercadería que compra de un distribuidor; es decir, tienen la capacidad de administrar el dinero que gana con esfuerzo; los jóvenes inmigrantes valoran el esfuerzo de ganar un peso en un país que no es el suyo, y más en condiciones de ilegalidad persuadiendo a los controles del municipio.

Para Jonathan, la calle es un lugar libre donde obtienen dinero ofreciendo mercancías a bajo costo, aunque esa opinión contrasta con otros que despilfarran el dinero; en relación a esto, dice: “...Personas que no tienen vicio, sí surgen, personas que toman,

vicio siempre son pobres. En la calle hay plata, son como 60 lucas y eso en horas ...” (Jonathan, 2019) El comercio reditúa para los saben ahorrar.

Foto 8

Comercio ambulante instalado al frente en las afueras del Persa Bio Bio



Fuente: Héctor Luna Acevedo, trabajo de campo, 2019, Santiago de Chile

Jonathan vende de las nueve de la mañana hasta las ocho de la noche: “Llego a la casa, me duermo y salgo de la casa, como (en su casa se alimenta) y me vengo a vender (...) me levanto a las 6:30 y a las 10 estoy en la calle y me quedo hasta las 10 de la noche” (Jonathan, 2019) después retorna a su casa solo para dormir, lo que significa una forma de autoexigirse trabajando⁴⁷.

A futuro, Jonathan quiere comprarse un terreno y acceder a una vivienda del Estado, actualmente paga 150 mil pesos de arriendo por mes: “quiero quedarme a vivir en Chile, comprarme un terreno, construir una casa (...) Si se puede, aquí voy a comprar un terreno y después de cinco años me nacionalizo y postular a una casa” (Jonathan, 2019) no tiene interés de retornar a Bolivia, según él, no hay vida por la poca oportunidad de trabajo, más bien quiere quedarse en Chile: “Nunca tenía contrato, hago contrato, envío papeles y saco definitiva” (Jonathan, 2019). Esa opinión es frecuente en jóvenes extranjeros que ven a Chile un país de oportunidades por el

⁴⁷Con relación Palacios, 2016, señala, que los comerciantes ambulantes se auto-explotan en Santiago, esto se refiere al caso de los connacionales chilenos.

valor del peso chileno que es superior de otros países de la región. Igual piensa Paola, cuando dice que prefiere quedarse en Chile vendiendo, incluso su mamá y hermanos viven en Santiago: “Yo me acostumbré, pero extraño mi país, pero tan solo de pensarlo que iba ganar una miseria en Perú, mejor prefiero quedarme acá, la verdad, pero acá de repente me sacrifico bastante, el sacrificio que uno hace vale la pena” (Paola, 2019).

7.2.6. La jornada de trabajo del comercio de la calle

Los comerciantes trabajan más de las ocho horas que dispone la ley laboral. En ese tiempo buscan recuperar la inversión más la ganancia por las dificultades que enfrentan todos los días; entonces, trabajan más de las ocho horas hasta recuperar el capital invertido. El problema es cuando son echados por los carabineros de sus lugares de venta. Al respecto Paola dice:

Hay días que yo llego a las ocho, no me voy hasta las nueve de la noche, a veces nos vamos a las diez, ahora estamos un poco tranquilos porque como no hay carabineros, entonces estamos trabajando, pero después, cuando ellos llegan, tenemos que respetarlos nomás, porque es su trabajo, que no nos dejen trabajar, entonces todo el día estamos corriendo, párate que, pónete (Paola, 2019)

A fin de año venden sin restricción en Estación Central y en el barrio Meiggs; además se observa a inmigrantes temporales de Ecuador que llegan e instalan sus ventas en la calle Salvador Sanfuentes. También llegan por tres meses jóvenes peruanos que ocupan el Paseo Puente del centro Histórico en todo el verano. En ese clima veraniego los jóvenes venden hasta las nueve de la noche luego retornan a sus hogares:

a mi ven sentada, ofrezco mercadería, afecta el sol, a veces trabajamos sin esta carpa, trabajamos sin nada porque no nos dejan, trabajamos de sol a sol, estamos acá ahora, la mercadería hay que hacerlo, y nos tomamos tiempo, cargar, a mí me toca llegar hacer esto, empiezo a las diez, me traigo la comida, son a las once, a las doce estoy cenando, a las dos de la mañana estoy durmiendo (Paola, 2019).

La necesidad de ganar dinero les obliga estar más horas vendiendo en la calle y conocen de estrategias para sopesar la inseguridad ciudadana y las batidas de los carabineros. La precariedad del comercio de la calle tiene que ver con jornadas extensas del trabajo y la autoexigencia de ganar dinero sin tomar en cuenta disfrutar de una vacación o de días de diversión, etc. Por ejemplo, Paola, si un día no vende, lo considera dinero perdido. Al respecto, dice: “es estresante, todo es trabajo, si no trabajas un día, vas descontando con ese dinero que te va a servir para algo más, entonces, acá puro trabajo es, el último día que tú puedes divertirte son domingo o de repente que uno sale” (Paola, 2019). Otra comerciante con permiso provisorio está varios años vendiendo cerca del persa Bio Bio, señalaba lo siguiente: “uno tiene que venir, y después uno se da cuenta, si uno no viene no hay plata, un día que uno no trabaje es pérdida pue, si un día no trabaja, esa plata me va faltar, o con eso puedo comprar algo. A veces uno se hace esclava de uno mismo” (Violeta, 2020) Ellas se autoexigen vendiendo en la calle todos los días de la semana. Paola dice que ahorra, ya que la venta no es constante; por eso uno debe ahorrar cuando tiene más venta, porque en invierno las ventas se reducen. Paola con base al negocio mantiene a su hijo, y tiene sus propias cosas en casa. A futuro piensa instalar un negocio formal y estable en Santiago: “Con el tiempo poner un negocio sería lo ideal, para no solo basta dos o tres millones, para eso hay que tener un capital” (Paola, 2019).

Los comerciantes inmigrantes en Santiago pagan arriendo de pieza, comparten con otros vecinos los servicios de lavadora, cocina, etc. La pieza es el único lugar de privacidad, algunos viven solos, otros comparten con un amigo o familiar, mientras Paola vive con su madre⁴⁸, pero duerme en una pieza aparte con su hijo, por la pieza paga un arriendo de 200 mil pesos al mes. Esta precariedad residencial les motiva a trabajar para tener una casa propia en Santiago, de igual manera en sus países, a donde piensan retornar en lo posible. Paola, se refiere al anhelo de tener casa propia: “porque nuestro sueño es justamente trabajar para tener una casa, (...) y lo primero que he enfocado es mi casa, tener una casa propia (...), para eso yo necesito trabajar,

⁴⁸ La mamá de Paola es viuda.

esforzarme más, ¿me entiende? (...) porque estoy ahorrando dinero...” (Paola, 2019)
Actualmente está ocupada en el comercio, la música la ha dejado de suspenso.

Los jóvenes inmigrantes provienen de estratos económicamente pobres. A partir de esa posición económica no han tenido oportunidad de concluir la formación escolar de un ciclo, las mujeres interrumpen antes de terminar la secundaria. Esta situación influye en las pocas opciones que tienen para trabajar en un empleo formal, ante esa situación prefieren el trabajo autónomo, libre como el comercio; lo cual les permite soñar con alguna propiedad como comprarse una movilidad por los mismos gustos y estilos de una vida urbana, por ello, Paola dice que le gustaría comprarse una movilidad para trabajar: “Porque la verdad de mis sueños comprarme un carro, (...) y aparte después del negocio que yo quiero, quisiera comprarme un carro, como yo salgo a trabajar fuera de Santiago, me voy a las fiestas que hacen acá po” (Paola, 2019). Desde que está en el comercio se fue comprando objetos de uso para su casa como mobiliario de dormitorio; es decir, no esperan que sus padres les digan lo que tienen que hacer, toman decisiones por sí mismos, al respecto dice: “Lo tengo, una cama, una cama me costó un millón de pesos, cosas que yo a veces decía, no lo voy a tener, porque no voy a lograr, pero no voy a tener ese dinero, pero es mentira. Uno puede lograr sus metas la verdad, yo las he logrado, yo le he logrado, yo con todas mis cosas tengo, a mí no me falta nada” (Paola, 2019).

7.2.7. Del trabajo agrícola al comercio de la calle

Rosa, antes del comercio trabajaba de empleada doméstica, cuidaba a un niño de una familia de inmigrantes chinos en Santiago. En ese trabajo tenía permiso los fines de semana, donde, aprovechaba de vender jugos de naranja y ganar más dinero; ejercía dos actividades al mismo tiempo: “Yo en casa trabajaba de lunes a viernes, sábado y domingo trabajaba en esto, veía que tenía una ganancia. Salí a vender por acá, este es mi lugar. Sí ahí, todos no somos iguales, nosotros los peruanos no siempre, nos envidiamos, yo siempre soy consciente” (Rosa, 2019); trabajar en dos lugares es común en inmigrantes, pero en su caso, su experiencia laboral comienza en su infancia cuando ayudaba a sus padres en la actividad agrícola, a partir de esas

condiciones objetivas se inserta en el trabajo manual, informal, como una trayectoria que predestina el futuro laboral de Rosa.

Rosa comenzó con una inversión de 40 mil pesos, a partir de ahí fue ahorrando. Los comerciantes tienen conocimiento práctico de la probabilidad de ganancia de una mercancía, alimentos preparados, cosidos, etc., incluso saben lo que el público consume en verano o en invierno. Por ejemplo, los jugos de naranja se venden más en verano que en invierno. Para vender en un carro móvil invierte 40 mil pesos chilenos: “Primero veo cuánto uno vende, para ver cuánto gano, veo qué negocio (...) primero inicio con poca inversión y si me va bien sigo en lo mismo y si no, no. Yo empecé con 40 mil pesos chilenos... monto aproximadamente 5 millones de pesos chilenos” (Rosa, 2019). En un día vende jugos de naranja y ensaladas de fruta por un valor de 40 a 50 mil pesos; pero cuando baja la demanda vende de 25 a 30 mil pesos chilenos, de esto, la ganancia es el 50 por ciento: “En la venta de jugos de Naranja, cuando está bueno se gana 20, 30 mil pesos, ganancia aparte de lo que se vende... máximo vende 40, 50 mil pesos al día, mínimo vende 30, 25 mil pesos... de esto la ganancia es el 50 por ciento” (Rosa, 2019).

La venta de jugos de naranja y ensaladas de fruta comienza temprano; primero, compran la fruta del abasto de los mayoristas después los prepara en casa. Según Rosa se requiere levantarse a las seis de la mañana para ir a comprar las naranjas y vender hasta las cuatro y cinco de la tarde: “solo descanso los domingos (...) aquí me está yendo más o menos, hay días que hay venta y hay días que no” (Rosa, 2019) la jornada en este tipo de comercio dura más de ocho horas.

En dos años Rosa pudo ahorrar 5 millones de pesos chilenos, este dinero lo deposita en una cuenta de su país. Acerca del negocio, dice: “me ha permitido ahorrar 1.500 pesos... yo depósito directo a mi cuenta” (Rosa, 2019), como consecuencia de la pandemia en Santiago de Chile fue cambiando de rubro a la venta de pollo broaster en el centro histórico. Finalmente, al igual que otros inmigrantes piensa retornar a su país: “regresar al Perú; ahorrar poco a poco (...) me siento bien, pienso tener un negocio más grande, todos los días vendo jugos de naranja” (Rosa, 2019).

El excedente del comercio lo invierte en la actividad agrícola en su pueblo Sinsicap (Perú) para hacer crecer su capital económico. En esa labor colabora con hermano con el trabajo agrícola y juntos comparte a mitades los ingresos de la comercialización de productos en el de su pueblo. Allí Rosa ha heredado una parcela de tierra de sus padres, dice que es una zona donde produce papa, frejol, aba, arveja y menestra. El trabajo con su hermano denomina *al partir*, tal como dice Rosa. Esto significa una estrategia laboral de cooperación con su hermano que vive en Perú: “En Sinsicap tengo tierras, yo compro semillas, mita, mita, cuando cosechamos nos dividimos. La tierra es de mi papá y de mi mamá. Tengo terreno y tenemos derecho a sembrar. (...) En lo que yo invierto para que yo veo eso, grano, menestra, fruta. Para que yo gane eso, para que se vea, se gana más en las papas” (Rosa, 2019), tiene ingreso doble, del comercio y del cultivo de papa, el trabajo agrícola no exige una labor continua, tan solo en épocas de siembra y cosecha. Al respecto dice: “Me aumenta, me cuadruplica el ingreso (...) con eso se puede hacer otras cosas (...) veo que me resulta, no me preocupa, solita mi plata se va trabajando. No se gana, en lo que he ganado en seis meses” (Rosa, 2019).

La papa es un alimento básico de las sociedades andinas; hay una demanda por el consumo de este tubérculo; Rosa el 2019 ha cosechado 75 sacos de papa cada uno contiene entre 5 a 6 arrobas; una arroba vende a 17 soles; incluso sube a 25 soles, multiplicando se hace 85 soles. Y en el supuesto de que Rosa haya vendido los 75 sacos, ha recibido un ingreso de 6.375 soles, que en dólares es 1861 \$us.

La clave de la actividad agrícola es la comercialización de productos rentables y una parte lo reinvierte en la compra de semillas y su cultivo. Al respecto, dice lo siguiente: “Allí se gana más que acá, cuando uno puede sembrar en cantidad, se puede sembrar, cuando esto como está si es buen precio (...) Claro que sale, pero no mucho como algunos años, que llegan [el saco de papa hasta 25 soles] (Rosa, 2019). Según Rosa se gana más dinero con la siembra que en el comercio, por eso se siente satisfecha por el rédito que le da el trabajo agrícola.

Ciudad de El Alto, Bolivia

7.3.1. La acumulación de bienes activos

En el caso de los jóvenes comerciantes de la ciudad de El Alto (Bolivia), vendiendo en la calle generan ingresos para estudiar y trabajar en empleos eventuales. Incursionan en el comercio desde la secundaria, con esa experiencia se independizan económicamente de sus padres y comienzan a trabajar entre 14 a 18 años de edad. Los inicios en el comercio son siempre modestos, invierten poco y comienzan vendiendo algunos detalles que ayudan en los puestos de venta a sus padres. La incursión en el comercio tiene que ver con priorizar el trabajo en el comercio, que para algunos jóvenes resulta una aventura por tener escasos recursos, y poca experiencia de trabajo; pero, con los años se acostumbran a esta forma de vida.

Por ejemplo, Jhony, su relación con el trabajo ha comenzado desde que era niño, y ahora vende con su hermano accesorios electrónicos: “Audífonos, parlantes, radios digitales, selfis” (Jhony, 2020); trabaja desde sus doce años ejerciendo diferentes oficios hasta que incursiona en el comercio hace seis años. Primero, vendía celulares cuatro años, en la zona comercial de la Eloy Salmón de La Paz; después se va a La Ceja de El Alto.

Sí, doce años, empezando desde que he salido a trabajar, desde ahí, por lo menos, en esto voy seis años. Esto tampoco es mío administramos con mi hermano. Es una fuente de donde puedes sacar tus ingresos no ve (...) Más antes trabajaba, me abierto un negocio de celulares en abajo en la ciudad, accesorios de celular lo mismo que esto celulares, después ya entré a la universidad. En la Eloy Salmón vendía como tres años, tres años, casi cuatro años estaba (Jhony, 2020)

La mercadería que vende Jhony en su puesto los compra por mayor de los distribuidores de la calle Tumusla⁴⁹ de la ciudad de La Paz: “No, este se trae de la

⁴⁹ La Calle Tumusla es una vía donde se asientan los comerciantes minoristas que ofertan ropa, principalmente, se encuentra entre la avenida Buenos Aires y la plaza Eguino.

ciudad, esto llega, los grandes importadores llegan pues, lo reparten, esto venden en la (calle) Buenos Aires, así por mayor. Esto nosotros lo agarramos, y lo revendemos pues. Vendo al detalle” (Jhony, 2020). Otros como Adhemar agarran la mercadería de los distribuidores que están en La Ceja de El Alto. Esto por la facilidad que significa comprar de un lugar próximo a la avenida Tiahuanaco donde venden con frecuencia; al respecto, dice: “Hay varios lugares, aquí en El Alto, hay unas cinco galerías que puedes agarrar por mayor, en el centro igual hay, la Tumusla, hay varios lugares, solamente es conocer y nada más. Ahorita no hay mucho, estoy agarrando (...)” (Adhemar, 2020)

Foto 9. Venta de protectores de pantalla, jóvenes comerciantes informales de El Alto.



Fuente: Trabajo de campo 2020, El Alto Bolivia

Jhony valora el comercio como una oportunidad para ganar dinero y reconoce las ventajas comerciales de los productos chinos que tiene poca duración. Esto incide en los bajos precios que cuesta un cargador de celular, un audífono a 20 bs., un protector de pantalla desde 10 a 30 bs., dependiendo del material; en ese sentido, es accesible a un público con ingresos modestos. Acerca de la factibilidad de venta, Jhony dice: “Esto nace de nosotros mismos, cuando ya nos independizamos, vemos qué genera

dinero. Qué le puede generar, vemos esto es una cosa, que se arruina y vuelve a consumir. Entonces, vemos que consumen, nos hemos abierto así, consumen más” (Jhony, 2020) la mercancía que venden es: parlantes, audífonos, radios digitales, cables para celular, selfis, etc.

La inversión de su negocio es de 15 mil dólares americanos: “Ahorita, por lo menos, un aproximado 15 mil dólares, otra mercadería está en el depósito también (...) [en un día vende]Mínimo 1000 bs (...) Para mantenernos, o sea, para otras cosas (...) no, sobre mí hay uno más, trabaja conmigo, igual independiente, trabaja conmigo, mi hermano mayor, yo y mi hermanito” (Jhony, 2020). El comercio informal incluye a integrantes de la familia; por ejemplo, Jhony trabaja con su hermano menor con quien alterna las horas de venta; pero lo que se advierte en él, es la autonomía que ejerce en su negocio al administrar su dinero sin consultar a nadie. Acerca de la venta diaria dice:

Depende de las fechas, por la navidad se llega a vender hasta seis mil bolivianos, en un día, seis mil bolivianos, Ahora la renta mínima se puede sacar como 1.500 bs., por día, ahora una memoria su capital es como 30 bolivianos, su ganancia será como 10 pesos, mínimo como cinco pesos, entonces es más el capital que la ganancia, en otros productos entonces se gana también. (Jhony, 2020).

El flujo de ingresos cambia por temporada. En las fiestas de fin de año vende hasta 6.000 bs., en un día, mientras en invierno hasta 500 bs. La ganancia en mercancías pequeñas es de 10 bs., pero, en porcentaje puede ser 40, 50 por ciento, o más. Para los que tienen poca mercadería, igual les permite ahorrar por la ganancia que bordea el 50 por ciento, con excepción otros obtienen el 100 por ciento.

Finalmente, Jhony trabaja para sus gastos personales y no tiene en comparación de otros, una familia que mantener: “no, soltero, trabajando, estudiando, sí. (...) sí, en mi caso, no, porque es para más responsabilidad, más tiempo. El estudio también no

me va a dejar, es apretado ahorita” (Jhony, 2020). Por tanto, tiene mejores oportunidades de estudiar, planificar sus objetivos a futuro.

7.3.2. Del colegio al comercio ambulante

Adalid Gómez comienza a vender cuando sus padres lidiaban un conflicto conyugal, después se separan; por entonces, él estudiaba en colegio y sale como ambulante con la ayuda de su mamá, que le ha cedido un capital de arranque. Al respecto, dice:

... mi mamá antes vendía este negocio, pero, como te explicaba, yo estaba muy involucrado en los problemas de mi papá, de mi mamá, y en un lapso de ese tiempo yo me he visto perjudicado, no por culpa de ellos, sino porque quizás yo no he querido, me involucrado por cosas, y en ese lapso de tiempo, yo he empezado a vender, yo he dicho, mamá yo iré a vender, explícame voy a vender yo, a ver cómo me va, en el suelito, ya me ha ido bien, he ganado bien, digamos las primeras veces, ya, y poco a poco he empezado a ir vendiendo, vendiendo, vulgarmente se puede decir, que le he quitado a mi mamá el negocio. Je je je. Y en ese lapso donde no estaba estudiando (Adalid, 2020).

Su mamá le transfiere mercadería para que trabaje. Es frecuente esta práctica en el comercio de El Alto; donde, los padres les enseñan a sus hijos a vender desde que están en escuela, y cuando termina la secundaria, los padres heredan a los hijos el puesto de venta, ya que un puesto o anaquel tienen un costo superior a los cinco a diez mil dólares en la Ceja de El Alto, siendo una aspiración de los comerciantes ambulantes comprarse un puesto fijo para vender y consolidarse en el comercio. Por tanto, la herencia de un puesto fijo es una estrategia de reproducción del capital económico en las familias comerciantes.

Adalid más antes iba a vender a la feria 16 de julio los jueves y domingo a donde acuden comerciantes de distintas zonas de El Alto; ahora ambula por las tardes en las calles adyacentes de La Ceja. Cuando se le ha dicho “ambulante(s)”, se ha sorprendido, ya que es parte del flujo del comercio y no distinguen las formas de

ejercer esta actividad. En su caso vende de forma libre sin tener una afiliación gremial, igual que otros jóvenes que se desesperan por trabajar. Al respecto, dice:

Mira, de ambulantes, uy de vos me estoy enterando, yo la verdad no sabía, de lo que sí te puedo decir, estos puestos (casetas) sí tienen asociaciones, pero de ambulantes, la verdad yo no sabía. Poco sé porque, a estos lados de la Tiahuanaco, más o menos, medio año recién he empezado a venir, porque yo vendía en otro lado, en la 16 de julio también; pero, también iba ambular a la calle uno, calle dos, calle tres, de la alcaldía quemada por todos esos lados iba a ambular. He visto que acá hay un poquito más de negocio, de circulación, donde hay más circulación va a ver más negocio, por esa misma razón he venido aquí a vender (Adalid, 2020).

Cada ambulante busca el lugar adecuado para vender en la calle; donde, convergen tipos de comerciantes, clientes de diferentes edades, género, etc. Cada uno sale a vender en distintos horarios, no hay una hora de ingreso ni de salida, si quieren ganar más dinero se quedan vendiendo más horas. Al respecto, Adalid dice:

Hay momentos que vengo de día desde las seis de la mañana. Y vendo todos los días, y me va bien. Hay días también que vengo como ahora, ahora he salido de mi casa a las cinco de la tarde, cinco y cuarto, ahora hasta venir aquí, ir al depósito, sacar, armar mis cosas, de ahí seis y cuarto, cuanto tú me has encontrado, recién estaba entrando, me has pescado ahí, je je je je (Adalid, 2020).

Adalid vende de ocho de la mañana a seis de la tarde, y después solo por las tardes. Esto atribuye a su ajetreada agenda por sus estudios. Mientras su mamá en casa se encarga de cuidar a sus hermanos menores, situación que le motiva trabajar más pensando en sus hermanos; en ese sentido, el comercio le ayuda en sus gastos económicos. Al respecto, dice:

Yo tengo dos hermanitos, son menorcitos ahorita, por esa razón yo también vendo, por no ser de gastar de mi mamá. Por esa razón también, (...) no pues, tenemos escasas de la economía en la casa, por eso, también un poco por independizarme, cada quien tiene sus gustos, para comprarme mis cosas, por eso también he empezado a vender (...) porque antes vendía en el suelo, así en el suelito, yo me he comprado el carretón, yo me comprado esto, yo me entregado a esto, yo me agarro mi mercadería, y me ayuda para mis cosas, me ayuda pues ¿no? (Adalid, 2020).

Por un lado, colabora con la economía de su familia y alivia los gastos de su madre. Por otro, genera ingresos para sus gastos personales, lo que significa que para los jóvenes alteños pedir dinero a los papás crea un sentimiento de vergüenza, inmadurez, etc., esto porque ellos han trabajado desde muy jóvenes; entonces transmiten ese mensaje a los hijos de trabajar para ser algo importante a futuro. Al respecto, dice:

No es que me acostumbro, sino porque necesitamos. Más que todo por no pedir plata a mi mamá, por no molestar más no, también tengo mis hermanas; yo, por ejemplo, no vivo con mi papá, ... Tengo mi papá, pero se fue (...) Es mi pasatiempo, digamos, a veces con el dinero ve, un poco, un poco, je je je (Adalid, 2020).

Adalid va conformando su propio capital, aunque un tercio del negocio pertenece a su mamá: “Sí, digamos, las tres partes es mía, una tercera parte es de mi mamá, estos maniquís son míos, el carretón es mío, y todo es mío” (Adalid, 2020). El objetivo de un ambulante es volverse con el tiempo en comerciante minorista, y después si incrementa su inversión se vuelven distribuidores de mercadería, y se denominan mayoristas⁵⁰. Por ejemplo, el primo de Adalid maneja mayor inversión en el rubro, viendo eso, Adalid dice: “para abrir mi propio negocio, quiero tener mi propio negocio, importar cosas de calidad nove (...) yo te voy a decir estas cosas que yo importo son

⁵⁰ En la ciudad de El Alto los comerciantes mayoristas, distribuidores internan mercadería de Chile, Perú, Argentina, pero el origen del mismo es Chile.

todos chinos, y no sirven, por eso es barato” (Adalid, 2020) Adalid conoce la demanda que tienen los productos chinos en El Alto, por los bajos precios y la poca duración de este tipo de mercancías. La inversión en su caso es de dos mil dólares y lo que ofrecen en su carro móvil es una parte del resto que guarda en un depósito de La Ceja. La mercadería compra de su primo (mayorista) a precio rebajado. Por ejemplo, cuando se ha realizado la entrevista afirmaba que esperaba mercadería de Iquique, Chile. Sobre el capital de inversión dice:

Uyyy ahorita, está un poquito bajo, debe ser, dos mil dólares o mil quinientos dólares. Ahorita está un poquito bajo, porque, he invertido en mercadería que todavía no está llegando, por eso todavía no tengo mucha mercadería ahorita. Yo te digo, no es por alabarme, pero, mi mercadería es muy grande a lo que ves de los ambulantes (Adalid, 2020).

El comercio de la calle no genera un ingreso constante por la venta diaria, es paradójico cuando salen de casa con entusiasmo para vender más, pero el resultado puede ser frustrante si es que no se vende nada o muy poco. Para evitar esa situación utilizan estrategias de venta; uno es cambiar de mercadería, también esto se acomoda a las circunstancias sociales, culturales; por ejemplo, las fiestas de navidad son propicias para hacer comercio.

Uyyy eso no es algo fijo que puede ir, por ejemplo, hay días que te puede ir bien, y hay días que te puede ir mal. El negocio es así, nunca esperes, que por más que tu tengas las ganas, el entusiasmo de querer vender me va ir bien, sales, discúlpame, no vas a vender ni un peso, pero hay días que sales, iré a vender pues, y va bien digamos, por ejemplo hay días que yo he vendido así hartos, digamos más de mil, un día entero, por ejemplo, yo salgo seis de la mañana de mi casa, y hasta las once de la noche, prácticamente todo el día, hay día todo el día, hay ratos, por ejemplo, ahorita recién acabo de llegar, y, he vendido uno digamos (Adalid, 2020).

Se acostumbran a vender en la calle según la oferta y demanda del público, donde los ingresos dependen de la capacidad de uno mismo de ahorrar, reinvertir de acuerdo a lo que busca el público.

7.3.3. De la universidad al comercio ambulante

Adhemar vende un año y medio accesorios de celular en la avenida Tiahuanaco. Al inicio le fue difícil porque no estaba acostumbrado al comercio. Ante la necesidad de trabajar, buscar su propio dinero decide vender protectores de vidrio para celulares con pantalla plana. Al respecto dice:

... como te digo, llevo un año y medio, el año pasado (...) mi hermana la mayor, que ella se dedica años a estos accesorios de celulares todo eso, ella me decía vende vidrios, yo tenía miedo, no sabía, no salía a vender. Cómo era la cuestión y tenía miedo, me arriesgado y he empezado a agarrar el hilo y me acostumbrado, no salgo, y es como me aburriera en casa, me desesperaba, son cosas, como dicen, rutinario que te acostumbras, pero, te da nomás dinero (Adhemar, 2020).

Con los años se acostumbran al negocio, adquiriendo experiencia conocen la hermenéutica de la venta en la calle, donde identifican el público que consume, por ejemplo, accesorios de celular, pero también este tipo de consumos se incrementa a fin de año. Por otro, se vinculan al comercio por las condiciones precarias que ofrece un empleo formal a los jóvenes, ya que los jóvenes que trabajan en un empleo eventual, sus derechos laborales no se respetan. Ante esta situación prefieren vender en la calle productos de bajo costo y que se venda a menor tiempo. Al respecto Adhemar dice:

... en mi caso, por el tema del trabajo le dicho que se ve nomás, creo que la mayoría los que vienen a vender, son igual, más independiente, no digamos a cuesta de sus papás, por obligación, pero no, no creo que se base ahora en eso, ellos mismos ven la necesidad de dinero y tienen igual, viven solo y son changos digamos, él tiene 16, o 17 años (...) por eso también varias personas,

que necesita dinero a diario para mantener a su familia todo eso. (Adhemar, 2020).

Los entrevistados dicen que han trabajado de ayudantes de albañil, mecánica, donde los ingresos son bajos y precarios. La falta de oferta de empleo impulsa a muchos sectores a crear su fuente de trabajo por su propia cuenta. Esto deriva en el incremento del comercio en la ciudad de El Alto, que en los últimos diez años se expanden por la periferia de esta urbe (Aparicio, 2014). Adhemar a partir de las tres de la tarde vende más debajo de la Avenida Tiahuanaco; donde se ha prestado un puesto de venta de un familiar. Al respecto dice: “me están prestando un puesto, y ahí saco, lo mismo, pero, o sea, ya como un puesto así, ¿cómo te digo?, para salvar de aquí una de otra manera salvas en la noche con esto” (Adhemar, 2020).

Adhemar maneja una inversión de 50 USD, la mercadería ofrece en un carro móvil y recorre por la avenida Tiahuanaco. Al igual que otros, ofrece protectores de pantalla, audífonos, cables; esta mercancía no requiere un anaquel o movilidad, sino un carrito ambulante donde colocan la mercancía que requiere el público. Por ejemplo, vende en un día entre 100 bs., y 150 bs., dice que lo más bajo ha sido 40 pesos: “Sí, hay momentos, como te digo, solamente salgo acá a vender en las noches, me quedo desde las siete hasta las nueve, a veces hasta las diez de la noche, tres horas, sí, lo mínimo que vendo es 100 bs., o 150 bs., lo más bajo, que he vendido el año pasado era 40 pesos, porque estaba bien vacío” (Adhemar, 2020) El comercio es una actividad que depende de uno mismo, no están sujetos a un horario, si disponen de ese tiempo para otra actividad pueden hacerlo. Esta es la diferencia con un empleo donde el trabajador está sujeto a un horario y a decisiones de un inmediato superior.

Adhemar compra protectores de pantalla de un mayorista a 2.50 bs por unidad, invierte 250 bs., para comprar 100 vidrios de las marcas Samsung Plus 8, 9., y para recuperar el capital más ganancia cada unidad(mercancía) vende al público a 10 bs. Entonces percibe una ganancia superior al 100 por ciento. Pero muchas veces esos productos compran con defectos físicos que significa una pérdida monetaria. Al respecto dice:

Dependiendo al capital que uno tiene, porque, para artefacto como mencionas un poco más caro todo, creo que necesitas una inversión para esto de los vidrios un poco más rentable, yo con 250 bolivianos, me compré 100 vidrios, y después ya pues, me ido levantando de a poco (Adhemar, 2020).

El comercio ambulante es una etapa para los jóvenes que con esta actividad se autosostienen e incrementan su capital económico instalando un puesto de venta; aunque para otros comerciantes es relativo; por ejemplo, los que venden zumos de plátano, papaya con leche, no cambian de rubro ni de volumen de capital, se acostumbran en la venta de un solo rubro. Esto sucede con comerciantes adultos, mujeres con formación escolar básica y no tienen aspiraciones de estudiar o mejorar su negocio; a diferencia, los jóvenes que aparte de vender estudian una carrera profesional, técnica, con lo cual predisponen un futuro mejor en oportunidades de trabajo. Adhemar por ahora vende como ambulante, pero a futuro quiere mejorar su negocio instalando un puesto fijo.

... por las circunstancias, y sin, como te digo, no he echado al margen de ver ese tema, de tener tal vez una tienda más grande, porque una u otra manera te genera ingresos, no he echado al margen, sí he pensado, pero, como te digo, todo paso a paso, igual, abajo en la calle nueve igual, mi hermana está como tres años viviendo ahí, se ha hecho conocer con señoras que le prestan puesto en la feria (Adhemar, 2020).

Por otro lado, Adhemar juega futbol, participa con la selección de futbol de su carrera en campeonatos de la universidad. De esto recibe un ingreso adicional de 350 Bs bajo la modalidad de beca deportiva: “Nos dan una beca deportiva, participan con las selecciones de vóley, básquet y todo, tal vez representa a la misma UMSA. Te dan una beca deportiva, te solventa algo digamos, una remuneración, si, 350 bs., por mes te dan. Viene bien, porque estás representando a la U” (Adhemar, 2020). Adhemar tiene la capacidad de combinar su tiempo con cuatro actividades: deporte, estudio, comercio y su trabajo en la radio.

7.3.4. La génesis del habitus comerciante

Oscar se dedica al comercio desde niño, esa experiencia lo recuerda con nostalgia por no tener el apoyo paterno. Ahora vende en la calle durante más de diez años, primero en La Paz y después en El Alto; comienza cuando tenía seis años, ayudaba a su mamá en un puesto de la Plaza San Francisco⁵¹ de La Paz: “por ese motivo yo me he dedicado a lo que es vender, a ayudarle a mi mamá y todo eso mi vida ha sido muy dura, yo desde los seis años he empezado a lustrar, cuando costaba 0.50 centavos la lustrada”(Oscar, 2020); en esos años lustraba calzados por 0.50 centavos, vendía dulces en los minibuses⁵² y colectivos en La Paz; al respecto, dice: “después de eso vendía dulces en los minibuses, en los micros, en abajo en lo que van a Mallasa a Caloto, 42 en los amarillos vendía dulces, después de eso, mi mamá ha fallecido” (Oscar, 2020), su mamá fallece⁵³ a sus 32 años y él queda huérfano con 12 años de edad; hasta entonces ella lo cuidaba como único hijo: “...yo no tengo papá, solo era mi mamá y mi mamá estaba con problemas del corazón, por eso también mi mamá ha fallecido, yo he aprendido a ganarme por lo menos” (Oscar, 2020) Su mamá le ha enseñado las habilidades del comercio, pero después de que ella falleciera, se va a vivir donde su abuelo materno que lo acoge en su casa en El Alto hasta ahora, donde, Oscar vive con su esposa y dos hijas. Pensando a futuro se ha comprado un terreno para construir su propia casa. Al respecto rememora su infancia y los motivos que lo llevaron a vender en la calle.

No, por varios motivos, por varias razones, yo he tenido una infancia, mi mamá era vendedora también, vendía en lo que es la San Francisco, en la Pérez Velasco. Entonces, por circunstancias mi mamá ha fallecido, yo soy huérfano no tengo papá, y me he dedicado lo que es al comercio, y hacia esto. No he entrado a algún trabajo, por miedo a los jefes, he intentado trabajar, pasa que no me pagaban, que me hacían esperar, que no habido producción y todo eso,

⁵¹ La Plaza San Francisco es un lugar histórico, por la Iglesia del mismo nombre que fue construida en el siglo XVIII. La ubicación de esta forma parte del casco urbano colonial que fue la ciudad de La Paz.

⁵² Se denominan minibuses en Bolivia, lo que en México se dice Combis.

⁵³ Su madre tenía una enfermedad del corazón, vivía con marcapaso.

entonces, por eso también me dedico a la venta. (...) En esa parte mi vida ha sido un poco muy dura, porque desde los seis años, ya yo he empezado a vender y ayudarle a mi mamá, porque éramos los dos, mi mamá era comerciante, tenía su puesto, pero estaba mal del corazón, tenía marca paso (Oscar, 2020)

El comercio es una respuesta de trabajo ante el abandono que viven muchos niños y adolescentes al no tener apoyo de sus padres. Oscar recuerda con nostalgia la pérdida de su madre: “pues no, no podía, tampoco contaba con mi papá, yo le ayudaba en todo, hasta que mi mamá, ella falleció cuando tenía sus treinta dos años” (Oscar, 2020) Esto es una realidad en los jóvenes alteños que no tienen ayuda de sus padres porque fallecen a temprana edad⁵⁴ o por problemas conyugales que terminan en divorcio y abandonan a los hijos forzándolos a buscar trabajo en condiciones vulnerables. También la relación afectiva entre padres e hijos se interrumpen por las razones que se indican, y viven en una incertidumbre con poca consideración de los que emplean a los jóvenes, adolescentes en labores de servicio. En ese contexto se insertan al comercio informal: “La mayoría de los jóvenes que venden son, o que sus familias o sus mamás, o sus papás son de bajos recursos (...) la segunda, son niños huérfanos, la mayoría son huérfanos, que no tienen bien la mamá, o bien el papá no tienen en ese caso” (Oscar, 2020) dicen que no es el único, esa realidad está presente en otros jóvenes que venden en la calle.

Oscar después de quedar sin dependiente, su abuelo le regala 200 bs., para comprar mercadería con esa inversión sale a vender a la calle. Esto ha significado un capital de arranque que fue haciendo crecer hasta el día de hoy. Al respecto dice:

... mi abuelito esas veces me regaló 200 bs., creo que no vas a poder trabajar, como vos sabes vender, de esa parte yo soy muy entrador, no, no tengo miedo a nada, ¿cómo decir?, mi mamá a mí me ha criado desde chiquitito a no tener miedo a nada, no estás haciendo nada malo, entonces, mi abuelo me ha

⁵⁴ Según la Defensoría de la Niñez y Adolescencia, en la ciudad de El Alto según registros existen 14 mil niños que viven sin sus padres.

regalado 200 bs., y lo primero que he hecho es ir a agarrar cosas, mercadería de lo poquito que tenía, al día vendía 200 bs., y ese 200 iba a agarrar, y agarrar y poco a poco así creciendo mi mercadería (Oscar, 2020)

La inversión en el comercio ambulante es la más baja en comparación con los puestos fijos (anaqueles) porque invierten mayores recursos. Esto es notorio en jóvenes que recién están trabajando por cuenta propia y el comercio es parte de esa experiencia de inicio en la trayectoria laboral. El acceso al comercio se vuelve fácil por el reducido monto de inversión y la elección de mercadería que tiene demanda de un público joven; por ejemplo, es usual en la ciudad de El Alto vender protectores de pantalla de celular, cables, enchufes, audífonos, etc., más bien depende de la habilidad de ofrecer y convencer al público en lugares estratégicos. Pero también otros traen mercadería de la feria 16 de julio a La Ceja de El Alto, para revenderlos al detalle; al respecto, Oscar dice:

uhh de todo hasta, de todos, claro, antes, como yo tengo mi esposa también, he intentado trabajar no me ha surgido trabajo, sabemos ir con mi esposa a la 16 de julio a buscar cosas que sean baratas, o sea, ponlo, traer una chamarra de cuero, que, supuestamente en las galerías cuestan 300 bs., y con mi esposa sabemos encontrar a 40 o 50 bs., y sabemos hacer lo que es el revende, revender (...) lo que es a 40 bs., nosotros venderlo a 70, 80 bs., y ganar, no comprar solo eso, comprar varias cosas, zapatos, o comprar, no sé, cualquier cosa, que pienso que es barato, y venderlo un poco más caro (Oscar, 2020).

La venta de ropa usada (ropa americana) es un negocio rentable en El Alto. Con base a esta mercancía se organizan las asociaciones de puestos fijos en la feria 16 de julio, y por las tardes de lunes a sábado venden ropa usada, calzados, tenis, zapatillas en la avenida Tiahuanaco. En la feria 16 de julio se encuentran los comerciantes mayoristas de ropa usada y de ellos compran los ambulantes para revenderlos en otras zonas de El Alto; eso hacía Oscar cuando compraba chamaras, zapatos usados y obtenía una ganancia del 50 por ciento. Ahora ofrece al detalle accesorios de celular

en el Puente Peatonal⁵⁵ de La Ceja. Se instalan cuando los demás comercios cierran sus locales, aprovechando las horas donde no hay control de la guardia municipal:

Hasta que cuando había problemas cuando renunció Evo Morales, había problemas graves, igual yo salía a vender, había salía a vender, había aglomeramiento, había linchamiento, igual salía a vender. Va a haber saqueos, igual salía a vender, salí con esto, pero sí. Hay personas que buscan memorias para celular, igual, me dicen véndeme, cuando había problemas igual salía a vender, claro con los problemas de coronavirus, igual (Oscar, 2020)

Se refiere a los conflictos políticos de noviembre 2019⁵⁶; esa coyuntura no fue obstáculo para seguir con el negocio en la La Ceja de El Alto.

Ahora Oscar vende por día 1.000 a 1.500 bs., cuando hay poca competencia y mucha demanda: “En un día bueno digamos cuando, a veces cuando no hay competencia, cuando no hay gente que vendía lo mismo que yo, se llega hasta 1500, 1000 bs., 1200 bs., bien, pero bien vendido” (Oscar, 2020) Los accesorios de celular (enchufes, flash, audífonos, cables) tiene alta demanda del público. De cada mercancía obtiene una ganancia de 2 a 20 bs., que compra por docenas de un mayorista a precios rebajados⁵⁷. Sobre la ganancia de su mercadería dice: “Eso es depende, hay de todo pues, se compra, claro, hay tiendas que venden por mayor lo que es arriba de media docena así, entonces se gana, lo más mínimo que se gana de una cosa es de dos pesos. Puedes ganar lo más mínimo de una cosa hasta 2 bs., lo más mínimo es de dos, lo máximo es de 20 bs” (Oscar, 2020).

⁵⁵ El Puente Peatonal se encuentra en la prolongación de la calle 1 de La Ceja de la avenida 6 de marzo. Una vía de paso concurrido por el público. En ese lugar se instalan varios comerciantes ambulantes que no cuentan con una autorización y pertenencia a un gremio.

⁵⁶ El conflicto político de noviembre del 2019 tiene su origen en el rechazo al supuesto fraude promovido por el Gobierno del MAS, a raíz de las protestas que gestaron sectores de clase medio derivó en la renuncia del Ex Presidente Evo Morales.

⁵⁷ En la ciudad de El Alto como en La Paz existen los comerciantes mayoristas, que son importadores de sus mercaderías.

Por ejemplo, compra un producto a 40 bs de un mayorista y vende por unidad a 60 bs. Si el cliente insiste en que se le rebaje el producto, entonces último ofrece a 55 bs., o a 50bs., pero, siempre venden con algún margen de ganancia. Al respecto dice: “Lo que es original se agarra a 40 bs., y tú lo puedes vender a 60 bs., a no ser que te pidan rebaja, lo que haces es bajar a 55 bs., y ganas 15 bs., o rebájame, ganas 10 bs., y no has vendido ya, y ganas 5 bs., eso también, siempre hay que ganar algo” (Oscar, 2020). Algunos señalan que se puede ganar hasta un cincuenta por ciento, pero esto no es estándar, varía en función de los momentos en que sube la demanda de un producto. Oscar obtiene una ganancia moderada por la cantidad de ambulantes que ofrecen el mismo producto.

Oscar con el comercio sostiene a su familia, siendo la única fuente de ingreso que además ahorra pensando en un bien inmueble. Lo cual según él esta actividad si bien es sacrificada, pero es una labor independiente y sacrificado: “La vida en El Alto, el que no trabaja no come, entonces nosotros sí o sí, tenemos que salir a vender tenemos que llevar dinero para nuestras hijas, cosa que esto es nuestro único sustento de vida” (Oscar, 2020)

La relación de Oscar padre con sus hijas se traslada al comercio de la calle, lleva a sus hijas al puesto de venta como una forma de incentivar el comercio en ellas, como ocurre con otras familias que venden en los puestos fijos. Lo cual Oscar incentiva porque considera que ellas deben valorar el dinero que se gana con sacrificio; por ejemplo, no echar a perder la comida porque cuesta plata. Oscar sabe cómo es sufrir en la calle, andar sin comer, lo que desea para sus hijas es un mejor futuro y que no les falte el sustento material. Al respecto, dice:

Les traigo yo a las dos aquí, les traigo con su mandilcito, ayudan a que vendan también aquí. Y ella vende, sabe lo que es ganarse así, dedicarse también tiene límites, para no botar, para no echar a perder la comida, ellas mismas se dan de cuenta, están comiendo dicen voy a acabar, porque cuesta plata, dicen. Entonces, ellas ya saben lo que es un poco sufrir por el dinero (Oscar, 2020).

Oscar en otras ocasiones sale a vender su esposa ofertando la misma mercancía, pero en otro lugar. Al respecto, dice: “Sí, ella igual, vende igual artículos como cargadores, audífonos todo lo que se puede” (Oscar, 2020).

Oscar dice que sus tíos lo estiman por vivir en condiciones de abandono y sufrimiento. Le motivan a seguir trabajando en el comercio para su sustento personal. Cuando se refiere a sus primos, según él, ellos no han sufrido de hambre, ni de falta de dinero, tal como ha sucedido con su vida. Ahora valora ese sacrificio, porque es un patrimonio de su familia, cuando se ha preguntado, si su abuelo tiene pensado heredarle su casa. Su respuesta fue No, porque tiene sus primos, quienes también viven ahí. Al respecto, dice:

No, como le digo, yo no estoy esperando, tengo mis tíos, sus hijos propios, yo les he hablado bien claro, ellos saben mi historia, como yo he sufrido de niño, por eso ellos mismos me dicen. Mis tíos tienen sus hijos, son mis primos, pero son, o sea, nunca han sufrido, prácticamente, ellos no saben qué es morir de hambre, no saben qué es comer pan duro, cómo aguantarse la barriga a veces de hambre ... Ellos no, porque sus papás les han dado de todo, entonces mis tíos, un poco me estiman de esa parte, me dicen, ¿no?, vos nunca puedes morir de hambre, porque eso es la vida de un comerciante, dónde vender, de un peso lo puedes hacer crecer, porque eso es su vida, ... un comerciante tiene que saber dónde vender, cómo vender, y qué vender, eso es lo que me dicen mis tíos (Oscar, 2020).

La economía familiar de Oscar depende del comercio. Esta situación lo ha llevado a tener inconvenientes con su esposa, quien en repetidas ocasiones le ha reclamado de buscar empleo en una entidad privada y ganar un sueldo fijo. Sin embargo, Oscar, desde muy joven indica haber intentado trabajar en empleo fijo, o temporal; pero no tuvo respuesta de parte de la empresa a donde estaba postulando; dice que no le pagaban porque eran eventuales, o a contrato; por eso tiene una opinión pesimista del empleo, cree que por esa vía no tiene futuro; por tanto, prefiere vender en la calle: Al respecto dice lo siguiente:

... porque también he tenido muchos problemas con mi esposa por el problema del trabajo, que me decía que no, que no, muchos, a veces que no hay venta, que no vendes nada, que debes buscar trabajo, que nunca vas a tener la misma edad que tienes ahora, que los huesos ya no va a ser lo mismo, ya no va a ser lo mismo fuerte, después ya no te van a contratar. De qué vas a vivir cuando ya seas mayor, porque los mayores se jubilan y viven de su jubilación; entonces, eso es lo que me decían, de qué vas a vivir, que tú eres hombre eres joven, debes de trabajar, (...) He intentado trabajar, no me ha resultado, no me ha ido bien, por ese motivo, por eso, mi aspiración de mí es tener mi casa, ahora terreno tengo (Oscar, 2020)

La vinculación de los jóvenes con el comercio tiene su origen en las condiciones precarias de sus progenitores. Es lo que indican los casos el primero de Oscar que por su cuenta sobrevive vendiendo en la calle. En condiciones similares, aunque con características diferentes, Wilma también se inicia en el comercio desde muy niña, vendiendo en la calle para su abuela, que para ella ha significado una forma de explotación laboral que se gesta desde el entorno familiar. Al respecto dice:

Mi mamá a veces, que sería un milagro, les manda algunas cosas. Pero a mí no, a mí no me dio nada hasta ahora. De mi abuelita recibí porque yo trabajaba para ella como negro, así trabajaba tanto, me dio muchas cosas, me dio lo poco que podía según ella. Cuando podía haberme dado más, solamente abusó de mí. Me explotó, desde niña me explotó, solo eso (...) ahhh ja, y yo no podía llegar a casa, yo llegaba cansada porque tenía que trabajar, yo sin dinero no podía llegar a mi casa, si no, no llegaba a dormir (Wilma, 2020).

Wilma lamenta que su mamá les haya abandonado; dice que ella era alcohólica y tuvo otra familia y abandonó a sus cinco hijos; por tanto, sobrelleva la falta de apoyo paterno al buscar sus propios medios de subsistencia. Vender en la calle es una alternativa para salir de una económica precaria en familias alteñas. Con relación a su madre, dice: “Tuvo una etapa en la cual se involucró y fue alcohólica, pero,

después, conoció a otra pareja y se fue con él, o sea, se fue, tuvo otra familia y se olvidó de nosotros, porque somos cinco hijos y nos abandonó a los cinco (...) Mi mamá es de acá de Bolivia, pero su hermana es de Perú, pero toda su familia es de Perú” (Wilma, 2020). Al no saber del paradero de su madre su infancia no ha sido feliz, ni ha disfrutado del cariño paterno, menos de los regalos que se merece una niña. Con relación a sus hermanos dice: “No, ellos tenían su papá, yo ahorita soy aparte de otro padre, que de mí ha fallecido, ellos tienen otro padre que sería su padrastro. Y ellos los han criado a ellos, se los ha apoyado, en cambio en mí yo no tenía, desde niña me he tenido que comprarme todo lo que tengo, y eso era complicado para mí” (Wilma, 2020) El abandono de los padres obliga a los hijos trabajar en la calle vendiendo. Ahora Wilma vive con sus hermanastros menores a quienes colabora económicamente junto a su padrastro. Al respecto, dice:

No, ayudo a mis hermanos, por decir, necesidades, ayer hice hacer los lentes de mi hermana que su diotria⁵⁸ va avanzando cada vez y eso me preocupa. Y a veces mi padrastro no gana tanto dinero como para darles a ellos algo bueno o algo bueno de comer. Entonces, yo tengo que aumentar para que ellos se cocinen. O se hagan algo (Wilma, 2020).

La calle es un ámbito de relaciones comerciales en distintos rubros; por ejemplo, están los vendedores de ropa, productos de consumo, accesorios para el hogar, material de aseo, etc. También los que ofrecen alimentos cocidos, almuerzos, jugos, desayunos, etc. Wilma vende todos los días; pero, por almorzar en la calle se provoca una infección que lo lleva al hospital; en esa circunstancia aparecen sus tíos para verla, ya que se encontraban en un estado crítico:

...si yo me he dedicado tanto comer en la calle, que al final llegué al hospital por apendicitis aguda, fue algo complicado para mí, en eso me afectó, y varias veces me he enfriado por el frío y el calor, porque tenía que llevar dinero, aun si sea en lluvia o calor en mi casa. Sí, en el momento que se han enterado

⁵⁸ Es una enfermedad relacionada con la ceguera

porque yo era flaquita en ese tiempo y tenía riesgo de no sobrevivir a la operación. Y en ahí cuando ya se enteraron de que no iba a sobrevivir a la operación, ya todos, mi familia ya empezó a hablar, no a todos les importó, porque no tengo apoyo de mi mamá ni de mi papá, o sea, mi papá no está, y de mi mamá no tengo apoyo (Wilma, 2020).

7.3.5. Del empleo al comercio ambulante

Roberto vende accesorios de celular como cables, enchufes en el puente peatonal de La Ceja de El Alto desde el 2018. Antes de incursionar en esto, trabajaba de ayudante de albañil un año y medio, donde percibía un ingreso semanal de 500 bs. Al respecto dice: “500 bs., como ayudante, quinientos bolivianos semanales, de lunes a sábado, sin almuerzo, sin nada, (...) De siete de la mañana, hasta las cuatro o cinco de la tarde” (Roberto, 2020). Después, trabaja como personal de seguridad privada en la empresa Tigo⁵⁹, donde tenía un sueldo mensual de 2.500 bs., de salario líquido, aparte era el pago a fondos de pensiones y seguro de salud. Después trabaja en una institución financiera haciendo el mismo rol, pero con menos sueldo, que llegaba a 1800 bs. Al respecto, dice:

A lo que he visto, depende de las empresas que te contratan, muchas empresas son explotadoras, yo trabajaba, ganaba 2.500 líquido, (mes) aparte, ya era mi aporte a AFP, para el seguro, lo que te cobran, liquidez es lo que me pagaban, todo el tiempo que he estado ahí, ese era mi sueldo. Ya cuando cambias de empresa, el sueldo es diferente, 1.800 bs., sueldo estándar que tienen todo, de eso, es lo que ya no he querido más trabajar, porque ya sientes ahora, ya es poco (...) Ha venido la otra empresa ya, si pasa relevo de seguridad, le vas a dejar, y me han recontratado a mí, y el sueldo ya no era lo que me ofrecían, ahí, 2.500 bs, era 1.800 bs. (Roberto, 2020).

Roberto transita por diferentes empleos en ascenso hasta llegar a la empresa Tigo, donde, trabaja tres años por contrato: “No, primero en ahí por el contrato, ya culminó,

⁵⁹ Tigo es una Empresa que presta servicios de comunicación en telefonía celular, tv cable, internet. Tiene oficinas de atención al cliente en la ciudad de El Alto.

solo era contrato, los tres años, y, como ya me conocían en todo lado, me gusta que me vean bien, me dicen, lo único que me ha enseñado, de ayudante voluntario, si ves a alguien alzando, te ayudaré no ve, eso han visto en Tigo” (Roberto, 2020). Después le contratan en una institución financiera dónde percibía un sueldo de 1.800 bs., al analizar que su ingreso no le alcanzaba, decide invertir en el comercio de la calle, porque ha visto una alternativa de obtener dinero, además, por su familia necesitaba recursos, incluso tuvo que pedir dinero a su madre, que lo ve con agrado Oscar, porque tiene una familia del cual, se siente responsable de llevar el sustento a casa sin pedir de nadie. Los bajos salarios que ganan los jóvenes les obligan buscar un trabajo independiente; porque no están sujetos a un jefe y de ellos depende ganar más dinero. Esto motiva a Roberto vender en la calle y ahorrar su dinero para su familia. Al respecto, dice:

... porque yo trabajaba de seguridad en la Red Tigo, he trabajado... he trabajado en el banco, pero no me alcanzaba para el alquiler, porque yo no quería hacer esa molestia a mi mamá, pedirle dinero, me daba vergüenza y de eso ha surgido, venderemos cosas, iremos a sacar, y hemos visto que nos ayudaba muy bien, para la comida nunca te va a faltar, y es preferible vender que estar haciendo otras cosas malas, aunque sea por mi hijo (Roberto, 2020)

Roberto vive con su esposa e hijo en una habitación en alquiler, aunque tenía un empleo, pero su sueldo no le alcanzaba para pagar, por eso ha salido a vender a la calle, primero su esposa y luego él. Después de renunciar a sus empleos, es él quien se dedica al comercio de forma permanente.

No muchos, ya son dos años que le ayudo a la mamá de mi hijo a vender, a veces trabajaba de seguridad, como no alcanzaba, me he dedicado a la venta un poco, ya son dos años que vendo por la calle así, solo son dos años. (...) Sí, después de eso todavía seguía trabajando de seguridad, así ganando poco, después de un año se podría decir, un año, después de eso, porque ahora ya estamos 2020. Eso ha debido ser 2018 hasta que he trabajado, algo así (Roberto, 2020)

El negocio le permite ahorrar para sus gastos e incrementar su capital de inversión, reconoce que hay días donde se vende bien porque hay más demanda; en cambio otros días sucede lo contrario. Al respecto, dice: “No puedo quejarme, a veces hay venta, a veces no hay nada, si vendes eso, no lo tienes que gastar el dinero, tienes que guardarlo para seguir invirtiendo, comprando más cosas, no, es decir, vender y ha ganado esto, guardarlo, sacar lo necesario, y hasta sí hacerlo crecer el negocio” (Roberto, 2020) Los jóvenes invierten de 200 a 500 bs., y otros hasta 1.000 bs., lo que tienen de mercadería en el puesto de la calle es una parte el resto está en un depósito. Roberto ha invertido 500 bs., después 1000 bs., hace crecer su economía con base al ahorro. Al respecto, dice:

En situación de ventas, no sabes cuándo vas a vender, o cuándo te van a comprar, y de un día pueden venir y se pueden llevar dos productos y puede haber días que no puedes vender nada. Como puede haber días que vas a vender dos, tres, cuatro hasta cinco, es depende y de la inversión no se necesita más, como ya trabajaba, tenía mis cuentas ahí, y solo sacar y ver qué pasa (...) Se podría decir, unos 1000 bolivianos, primero 500 bs., para ver si se vende o no se vende, luego se ha ido guardando las cosas, y que se ha ido haciendo las cosas de inversión solo inversión (Roberto, 2020)

Sus ventas dependen de la demanda del público que busca algún producto, la compensación es la única estrategia que permite sumar ingresos, a veces tienen que rematar mercadería para recuperar el capital de inversión. Al respecto, dice Roberto:

Sí, de los que traen por caja, los mayoristas. La ganancia de eso debe ser un 50 por ciento, mitad, (de mil, 500 es ganancia) siempre vas a vender un poquito más. (...) Eso, sí, a veces hay personas que venden más barato, como saben que les vas a comprar, y ya vende a 30 pesos, y eso lo puedo vender a 50, y ya me gano 20 de eso, así sucesivamente los productos varían, no todos son del mismo precio (Roberto, 2020)

En otras entrevistas señalan que el comercio de la calle genera más ingresos que un empleo. Esto motiva a Roberto a seguir vendiendo, no importa si a futuro vuelve a un empleo; si eso es posible, por ahora piensa mantener su negocio. “Es ser alguien, pero sí se puede, seguir teniendo esa parte de ingreso” (Roberto, 2020); más bien piensan ampliar sus fuentes de ingreso: es decir, tiene una perspectiva de buscar un negocio más estable e independiente, es una posibilidad abierta; al respecto, dice: “un puesto fijo, una galería grande, y a la misma vez ya contratar otra persona nove, yo ya trabajar aparte, ese es el objetivo” (Roberto, 2020).

7.3.6. Inversión y formas de subsistencia

Kevin actualmente vende en el negocio de su padre los días que dispone de tiempo. Aparte tiene un emprendimiento personal y estudia en la universidad marketing y publicidad. El conocimiento académico aplica al negocio de su padre, donde innova incorporando nuevos diseños en prendas como: mochilas, gorras, etc. A diferencia, otros jóvenes trabajan de forma tradicional y precaria. Kevin destaca su formación e interés por innovar para vender más. Al respecto, dice:

Desde mi perspectiva sería lo siguiente, cuando supe de la carrera en mi primer semestre hubo muchos cambios aquí, antes sí ganábamos más, porque no había competencia, pero la competencia de las gorras y mochilas ha subido por las nubes, entonces, como yo tenía, sabía vender y práctica, tenía mucha práctica, pero faltaba la teoría, al inducir la teoría de mi primer semestre en la universidad, aplicarlo acá ha sido un boom (Kevin, 2020).

Kevin con sus estudios asimila lo que es el comercio, no solo se basa en un conocimiento empírico, tal como lo ve su padre; más bien aplica las teorías de mercadeo y marketing para mejorar la venta de sus productos, frente a la competencia que ha provocado una reducción del precio de cada producto. Para revertir esto, Kevin innova su mercadería con estampados. Por ello se refiere los ingresos diarios de la venta de mochilas y gorras, antes vendían cuatro a cinco mil bolivianos los domingos

en la feria 16 de julio, ahora en su anaquel de la avenida Tiahuanaco⁶⁰ sus ventas han rebajado a 400 bs., por día, antes de la pandemia vendía más. Al respecto, dice:

Bueno, por la cuarentena así no vendemos muchas mochilas, más buscan la necesidad por el sol, y eso como promedio 25 a 30 gorras al día. (...) Sería, un promedio de 400 bs., a 500 bs., (...) antes sí vendíamos solamente domingo cuando teníamos un puesto en la 16 de julio, ahí como era feria, la gente iba de paseo, había fuerte sol, sí o sí compraban, y el promedio al día entonces llegaba a cuatro mil y cinco mil bs., en un día (Kevin, 2020).

El negocio es familiar por la estrecha participación de los padres con los hijos; en eso Kevin con sus hermanos venden por turnos en el puesto. Además, está su emprendimiento donde diseña logotipos para estampar vasos y tazas, después comercializa en el día del padre 19 de marzo y de la madre 27 de mayo. Este trabajo lo hace por sus estudios de marketing, que le brinda herramientas para innovar productos que atrae más clientes. Al respecto, dice:

Es más, por temporadas, por ejemplo, en el día del padre, día de la madre, mis amigos me dicen, venderemos bolsas, otros me dicen haremos tarjetas, otros dicen haremos estampar tazas para el día de las madres, entonces, en mi universidad, por ejemplo, ellos, mis amigos hacemos, el año pasado hicimos tazas, tengo otro amigo que trae tazas, otro amigo que trae estampado yo diseño, entonces, de eso lo vendemos al por mayor tazas con diseño, por la temporada. (...) bueno, uno vende por mayor hay ganancia, pero cuando venden por unidad, ya no hay mucho. Entonces eso mis amigos en parte me rebelan porque si una taza lo vendemos a 10 bs., por mayor es 8.50 bs., 1.50 es la ganancia por la tasa (Kevin, 2020).

⁶⁰ La Pandemia ha provocado en Bolivia el cierre de actividades comerciales desde marzo hasta junio del 2020. Posterior a esas fechas, los sábados y domingos se han mantenido restringidas todas las actividades públicas y privadas. Recién en septiembre han retornado los negocios informales de semana.

El año anterior (2019) Kevin y sus amigos han vendido tazas estampadas por el día de la madre, 27 de mayo, de esa venta obtiene un excedente para capitalizar su emprendimiento. Pero en negocios más estables generan más ingresos que el sueldo de un profesional. Esto es posible siempre y cuando se innove el producto que se ofrece al cliente. Al respecto, se refiere a un comentario de su profesor que comparó su sueldo con la de un ambulante:

Un licenciado me dijo, yo trabajo los sábados hasta domingos, pero tengo mi caserita a la vuelta de la esquina que vende, y pregunta ¿cuánto usted gana hummm 800 bs., al día, al día? (se pregunta el licenciado) mi sueldo es de 4000 bs., pero haciendo cálculos ella gana más que yo, hay personas que piensan que sí el comercio te hace ya ganar, pero son aquellas personas que innovan (Kevin, 2020).

Kevin se refiere a las refresqueras; por ejemplo, aquellas que venden en vasos de vidrio son las que más sufren; pero otros han innovado al vender en vasos desechables con popotes. Estos envases regulan la temperatura del refresco que se consume. Para Kevin innovar un producto permite ser más competitivo de acuerdo a los gustos del cliente. Al respecto, dice:

No sé si recuerdas que antes había esas personas que vendía fresquito en baldes aún sigue lo venden, pero ahora una innovación que ha ocurrido antes de la cuarentena, que es meses atrás, antes de la cuarentena, fue que ya vendían refresco, pero para llevar, en vasito también o en plástico, pero para llevar. Otra innovación de los refrescos que he visto es que, una técnica del barman, hay un vaso especial, entonces una fresquera pasaba con su ... ofrezco tanto, tanto, que tenía una variedad de jugos, entonces, yo quiero frío, entonces, agarraba, le ponía hielo al refresco, lo disfrutaba, y con el calor daba muy bien, pero hay personas que venden en baldecitos y sufren (Kevin, 2020).

El negocio depende de cómo se innove un producto para atraer al cliente; por ejemplo, los que venden accesorios de celular ambulan sus mercancías, instalan un puesto de

venta. Esto sigue siendo tradicional y no les permite despegar económicamente. Mientras Kevin piensa más en innovar incorporando estrategias de marketing en los productos que ofrece. Esto significa la reconversión del capital cultural institucional, e incorporado en capital económico (Bourdieu, 1998).

Ángel vende con su esposa ropa en un puesto fijo de La Ceja de El Alto. Se inicia en el comercio cuando a sus seis años ayudaba a su madre trayendo mercadería de Oruro y Copacabana (La Paz) a El Alto, en ese tiempo su mamá viajaba por negocio al Perú, de donde importaba mercadería para comercializar en ferias alteñas. En esos viajes acompaña Ángel a su mamá, donde conoce el negocio como un trabajo sacrificado por el tiempo, la incomodidad de pernoctar en la calle, etc.

Siempre viajaba, más a Copacabana y Oruro, fines de semana los demás días estaba en la escuela, como estaba turno mañana, en la tarde ya me tenía que viajar, los viernes. Viernes en la tarde ya llegaba, como era cuatro horas, llegaba pues, de la escuela salía a las doce y media, una, me iba a mi casa, comía hasta las dos de la tarde tres partía y hasta las siete ya llegaba allá a Copacabana (Ángel, 2020).

Cuando estudiaba en colegio viajaba por motivos de negocio y no tenía tiempo para jugar con amigos, disfrutar de su tiempo libre. Por eso recuerda con nostalgia que ha sufrido durmiendo en la calle por vender y no ha disfrutado como un niño normal.

...de mi niñez he sufrido pues, más he sufrido de mi niñez, digamos al no tener un padre, así, ni quien me apoye cuando ya estaba joven, al fin y al cabo, mi niñez ha sido una desgracia, no era como un niño normal que podía jugar con un autito, todo era viajar, viajar, vender, y viajar, eso era mi destino ... Copacabana (Ángel, 2020).

En su familia tenían necesidades económicas, porque su mamá viajaba por negocio y los dejaba a él y a sus hermanos mayores con pocos recursos. Esto le ha enseñado a valorar el dinero que se gana con esfuerzo. Cuando viajaba con su madre recuerda

que pernoctaban en las carpas donde guardaban mercadería y no así, en un hospedaje o alojamiento.

Sí, no me recuerdo, más antes mi mamá se iba, a mis hermanos me saben dejar así, y cinco pesos me saben dejar por semana o diez pesos así, por semana, no por día, y con eso teníamos que vivir, después, cuando nos hemos empezado a venir, hemos empezado a viajar, con mis hermanos así, a mis hermanos no les gusta el comercio (...) Tenías que dormir debajo de una Chiviña, tu carpa ya está. Tu mercadería abajo, y tu ropa encima y vivir lo que es la vida, por es lo que te digo una niñez no tenido bien (Ángel, 2020).

Los que trabajan desde la infancia conocen las estrategias, los lugares, tipo de mercadería para vender, esa experiencia los lleva a conocer a Perú, Brasil, Argentina, Chile, Ecuador y Colombia a donde viajaba con su mamá y su tío. Al respecto, dice:

Sí hemos ido a traer, con mi mamá y mi tío hemos ido a traer y donde hemos visto más comercio que entra como te dicho es de Perú y de Chile, porque de los demás países te botan, no te tienen miedo y te decomisan, en Colombia igual es lo mismo (...) Colombia, Perú, Brasil, Argentina y Chile, eso nomás (Ángel, 2020).

Esto le ha permitido tener conocimiento sobre el manejo e importación de mercadería que vendían en El Alto. Su experiencia significa la perseverancia de los estratos populares, quienes con base al comercio logran una posición social en el área urbana. El negocio es un trabajo familiar, donde, los hijos reconocen el valor del dinero para ahorrar e invertir en la compra de un inmueble, movilidad que utilizan para trabajar en el transporte sindicalizado. Ángel y recuerda que de niño traía mercadería del Perú a Bolivia.

Lo que tú te sabes ganar sabe ser para tu gastito, para tu recreíto, lo que era cincuenta centavos o un peso, más antes un peso era plata, cincuenta centavos, hasta la sopita costaba cincuenta centavitos, nove, después con el

tiempo mi mamá me ha hecho ver lo que es el comercio, más fácil, a la misma vez tienes plata, tienes tu negocio, a la vez estudias, (...) también, cuando mi mamá sabe estar de viaje, yo se viajar aquí, con el chofer mismo me sé venir, cuando me se venir en barcaza, ... por ese lado me se viajar (...) En el puente de Tiquina no me saben dejar de ingresar, si estabas solito tenías que estar con un persona mayor, yo no, abajo de los asientos me se esconder cuando tenía seis o siete años (Ángel, 2020).

Con su mamá y otros familiares hacían viajes a Perú, Chile y Ecuador. Ahí conoce las ventajas del comercio, su madre le enseña a vender y con eso pagaba sus estudios, incluso recuerda las dificultades para entrar a Bolivia trayendo mercadería del Perú:

De eso un poco me se venir aquí mi hermano me sabe esperar con mercadería me sabe mandar directo, media vuelta, con la mercadería mismo, porque si mandabas mandado así se perdía, decían que era del Turista, u otra persona se lo ha bajado así nomás (Ángel, 2020).

Entonces le enviaban de viaje a Ángel con mercadería y cuando volvían traían otras mercancías para vender en El Alto. Ángel ahora vende en un puesto fijo con su esposa desde que viven juntos: “Desde que yo tenía mi esposa, junto los dos” (Ángel, 2020) reconoce a su madre por haberlo enseñado a vender en la calle, y ahora ve los beneficios para mantener a su familia.

Mientras sus hermanos trabajan en el transporte público que es un sector predominante en El Alto: “Sí, micro (...) sí se gana, pero también ahí entra pues, entra los repuestos, de ganar se gana, por eso mayoría tienen más minibuses, autos” (Ángel, 2020) sus hermanos también han sufrido vendiendo en la calle, por eso les gusta más el transporte: “No les gusta el comercio, porque han sufrido, por eso no les gusta, como te digo sabemos dormir en la calle, al viajar sabemos dormir en las calles, En ese rato no teníamos ni auto pues” (Ángel, 2020) Ángel es el menor de sus hermanos, él, ha vivido cerca de su mamá quien lo llevaba en los viajes por negocio; su madre fue importante en la transmisión de esos saberes prácticos que constituyen

en un habitus. Por eso, se ha acostumbrado a vender en la calle, le gusta lo que hace todos los días ofreciendo mercadería al detalle; mientras cuando está en su casa con su familia se aburre. Prefiere vender mercadería para percibir ingresos, siendo la base económica de las familias de origen rural; donde, los padres transfieren el conocimiento del negocio a los hijos, quienes continúan con el comercio y se consolidan en una posición social. Al respecto, Ángel dice:

(...) el negocio es fácil, trabajo aquí me vendo, tengo mi familia, mi esposa, los dos estamos aquí vendiéndonos para nosotros mismos es, desde pequeño me incentiva, mi mamá me ha dado para vender así, para no sufrir de hambre, ... esto a futuro siempre los va enseñar a mis hijos, o mis hijas así, que se vendan, estudian, y con eso se compran casa, tienen profesión, cualquier rato vacación te dan en la casa te aburres, quién sea de nosotros nos aburrirnos salimos a vender y ya está (Ángel, 2020).

Ángel tiene una inversión de siete mil dólares americanos, siendo su patrimonio con que sostiene a su familia. La mercadería de su puesto de venta es una proporción del resto que lo tiene guardado en un depósito. En un día vende entre 200 a 350 bs., dependiendo de la demanda del público que busca ropa. Al respecto, dice:

En un día se vende 200 bs., 150 bs., en un día gracias a Diosito puedes vender hasta 300 bs., hasta 350, la gente quiere lo más barato, y cuando es lo más barato, solamente te ganas de la docena diez pesos, ocho pesos, y los gastos de la casa ya no te abastece pues (Ángel, 2020).

Por la crisis sanitaria⁶¹ se ha restringido la locomoción del público. Esto influyó en la reducción de la demanda que afectó los ingresos de los comerciantes. Ángel dice, que el comercio es un proceso, donde, uno comienza como ambulante, luego instala un puesto fijo.

⁶¹ La entrevista se ha realizado cuando los casos COVID-19 estaban en ascenso en la ciudad de El Alto – La Paz.

Al final de los dos te sacas más, si tienes provecho de los dos normal, digamos mis guaguas van a crecer mis hijitas nove, igual van a ver lo que es el negocio, de ser capital es capital, pero al principio va sufrir, después no tanto, cuando agarras te vas acostumbrando, el miedo pierdes, te vas acostumbrar (...) Tienes que ganarte con el sudor, y diez pesos es tenerlo como oro ahorita (Ángel, 2020).

El comercio de la calle es una actividad donde trabajan jóvenes de diferentes edades; algunos menores de 18 años que están en el último curso de secundaria; otros son bachilleres y están viendo lo que van a estudiar. En la Avenida Tiahuanaco se concentran en el medio de la calle jóvenes que venden accesorios de celular, protectores de pantalla, ropa, etc., con sus carros deambulan por el centro de la avenida. Por ejemplo, Wilma vende accesorios de celular en la esquina de la Tiahuanaco y calle 3 de La Ceja, organiza su tiempo entre sus clases y la venta en la calle.

Por lo general, los jóvenes no tienen experiencia de trabajo porque están estudiando en el colegio, o en la universidad, y no cuentan con un título profesional que acredite sus conocimientos para ser admitidos en un empleo formal; sin embargo, el comercio es una labor práctica que emplea a personas con o sin formación escolar. Los jóvenes invirtiendo un monto mínimo venden artefactos electrónicos que les ayuda a auto sustentarse. Por ello, la única opción es vender en la calle, fue así que Wilma comenzó a ahorrar todos los días. Al respecto, dice:

Saben, mi vida ha sido difícil desde niña porque mi mamá no vivía conmigo, entonces mi papá había fallecido cuando yo era pequeña, ehh, por eso me dediqué a vivir con mi abuelita y yo con mi abuelita estaba bien, pero no fue así porque mi abuelita no me daba lo que yo quería, incluso que trabajaba falta para ella, le daba cada día dinero saliendo del colegio, y eso que estaba en primaria (Wilma, 2020).

De pequeña ha vivido sin sus padres y tenía que trabajar por obligación de su abuela, a quien debía entregar 100 bs., por día para llegar a casa. Los niños sin sus padres son proclives a ser víctimas de abuso del entorno familiar.

... tenía que darle arriba de un monto de 100 bs., si no, no llegaba a la casa, era algo que me obligaba hacer, algo que me costaba, y no, no tuve una bonita infancia. Esto de la calle no es algo que yo quisiera, yo ahorita solamente llevo un año vendiendo para mí. Y lo único que quiero es abrirme una tienda y tener algo bueno y, más que todo, triunfar porque yo de niña no pude hacer, no conocí eso de las muñecas, no me mimaron nada, nada, porque estaba, mi abuelita, mi abuelita no me daba gustos, lo único que, si es que vienes a la casa, tienes que traer dinero para comer, nada más (Wilma, 2020).

Wilma vendía daditos, lápiz labial primero, después queques, gelatinas, chocolates que tenía demanda del público. Al respecto, dice:

Yo he comenzado con unos daditos, tipo juguetitos, después ya fui por los labiales, a los labios, luego mi abuelita, (...) estábamos vendiendo los mismos protectores de pantalla que habían llegado en lámina esos, me he dedicado a vender comida, gelatina, chocolates, ese arte que de mí, habían encontrado de la gastronomía, me dediqué a vender queques, chocolates, cosas que yo hacía (...) Igual por la calle, aquí por la Tiahuanaco, iba a tiendas a ofrecer, a veces tenía tanta suerte que me decían, quiero por mayor quiero cien; entonces, me sentía feliz, era también algo que también me gustaba lo que vendía (Wilma, 2020).

Recuerda sus primeros años en el comercio como una experiencia de sacrificio por no tener apoyo de sus padres legítimos, ya que se sentía obligada a trabajar, al mismo tiempo tenía que estudiar, de esa forma comienza a ganar su propio dinero.

Ehhh yo vendo desde que era niña, la mí, o sea, mi familia no es de una familia rica, como comenzamos desde abajo, entonces, yo desde joven he aprendido

a trabajar, desde muy niña, ahorita tengo 18 años, hasta ahora yo sigo trabajando (...) Ahora sí, vendo no solo para mí, también ayudo a mis hermanos en sus estudios (Wilma, 2020)

Wilma ha trabajado para su abuelita hasta cumplir 17 años de edad y recién hace un año vende para ella: “Vendía, ayudaba a mi abuelita porque vivía con ella, entonces a ella le he ayudado. A mi abuelita por muchos años hasta que he llegado cumplir 17, y recién ya me independizado” (Wilma, 2020), el comercio es un trabajo flexible por los horarios que depende de uno mismo, si quiere ganar más dinero, se queda más horas vendiendo en la calle.

Wilma tiene un capital de inversión de 1.000 bolivianos y en día vende a lo mucho 300 bs., pero de ese monto, si la venta es baja, otros días puede reducirse a 5 bs., si hay poco cliente; sin embargo, recompensan otros días vendiendo más mercadería cuando se incrementa la demanda los días de feria, fines de semana. Al respecto, dice: “Esto es ahorrable, tienes que ahorrar harto porque (...) 1.000 bs., más de mil bs (...) eh... hay días buenos y hay días malos, yo no lo puedo decir, por qué hay días tan malos, apenas se vende dos o se vende cinco. Hay días buenos, donde el monto más alto se puede hacer 300 bs.” (Wilma, 2020). Los entrevistados afirman que hay días que se venden bien y días que rebajan los ingresos. Esto es parte de las reglas de juego del comercio que depende: del capital de inversión, el tipo de mercadería, de la temporada, de la habilidad para ofrecer producto requeridos por el cliente, lo que constituye en un tipo de habitus de trabajo. Según Wilma, es positivo vender en la calle, porque conoce amigos con una trayectoria de vida similar a ella; en ese sentido, el comercio le enseña a ser educada, humilde y a esforzarse en un ambiente adverso e inseguro para los jóvenes.

Lo bueno sería que se conoce personas que han sufrido mucho y aún están de pie. Lo bueno es que aprende, te vuelve una mujer humilde, luchadora, y siempre consigue lo que quiere, quiere lo imposible, si ya sabe del comercio, entonces ya puede trabajar de cualquier cosa, con tal de tener dinero, y conseguir lo que quiere (Wilma, 2020).

El término luchadora es común escuchar en estos contextos, donde, las mujeres incursionan en el trabajo desde muy jóvenes en condiciones adversas y sin apoyo familiar.

7.3.7. El sueño por una casa

Oscar, ahora tiene un terreno donde piensa construir su casa, ya que nunca tuvo apoyo de sus padres, tan solo de su abuelo donde actualmente reside con su esposa. Por eso se ha comprado a crédito su terreno que está pagando con su negocio. Al respecto, dice: “yo me he comprado un terreno en Senkata y con esto lo estoy pagando. Con el comercio lo estoy pagando todo, claro, he sacado del banco, con esto estoy yendo a pagar cada mes, cada mes, ya estoy pudiendo terminar, un año más me falta” (Oscar, 2020) confía en su trabajo de comerciante y con los ahorros piensa construir su casa en la zona de Senkata de El Alto. Siempre recuerda a su madre que le ha enseñado a vender y ganar su propio dinero, y ahora piensa mudarse para no pedir favores a su abuelo. Al respecto, dice:

Pero, volviendo al tema, no espero nada de herencia a mi abuelo porque mi mamá de chiquitito me ha enseñado a ganarme por mí mismo, mis propias cosas, a veces hay problemas familiares, digamos que gracias a tal persona o gracias al papá tú estás así, cuando haya un problema familiar, yo salir con el cuello alto, yo, es mi esfuerzo de mí, estas manos, aunque viviré donde sea, aunque en la pampa dicen, pero es de mí. Es mío de mí, salir con el cuello alto (Oscar, 2020)

No espera ninguna herencia de su abuelo, por eso cuando construya su casa piensa mudarse ahí con su familia, para evitar conflictos con los hermanos de su mamá, con quienes ha conversado mostrando su desinterés por heredar la casa de su abuelo; en ese sentido planifica construir su casa. Al respecto, dice: “Yo ya tengo mis hijas, lo primero que tengo que hacer es casa, tengo que tener casa, no importa dónde, tener

mi casa, para dejarles a mis hijas, para que mis hijas no sufran lo que yo he sufrido, ir a otro lado, dejarles a mis hijas una casa” (Oscar, 2020)

Los dilemas para una familia joven es contar con un inmueble, por ejemplo, terreno, vivienda, o departamento, aunque este último es difícil para los que recién insertan al ámbito laboral y tienen pocos recursos para comprar una propiedad. Pero la necesidad de contar con un bien inmueble para asegurar una residencia definitiva, no es solo para los jóvenes, sino para el conjunto de la población del área urbana que buscan un lote de terreno para construir una casa propia. Por ello, El Alto es la ciudad que más se ha expandido el último decenio (Díaz, 2015; 2016); para los jóvenes tener una casa propia consolida su independencia familiar y alejándose de sus padres. Por ejemplo, Ángel con su esposa y sus hijas viven alquilados en la casa de un familiar de la ciudad de Viacha; por ese alquiler pagan una renta cada mes. Ahora con su negocio está ahorrando para su casa, donde, quiere comprar un lote de terreno y después construir; por esa situación reclama que los comerciantes no tienen acceso a un crédito del banco, porque no pueden cumplir con la garantía que exigen las entidades financieras:

Vivir en alquiler. Bueno la casa es alquilada, bueno pagamos, ... Por eso, hasta los Bancos te rechazan, ven digamos que este es tu puesto así, nove, te piden que tengas seguro o algo, te rechazan, no hay préstamo para vos, ... si quieres comprar un lotecito, si aparece, digamos así con quince mil, veinte mil, así rematado dice, nove, y al banco les va a solicitar, el banco lo primero que te dice es tienes seguro, ... si no tiene seguro, no se puede aceptar amigo. (...) Tienes tu negocio, sí tengo mi negocio, todo eso, no con eso tampoco, te rechazan, perdón la palabra te mandan a la mierda (Ángel, 2020).

Tienen dificultades para acceder a un crédito financiero, porque no cuentan con un seguro, no tienen un patrimonio registrado; por ejemplo, los que recién trabajan en el comercio viven en alquiler a diferencia de los grandes comerciantes que tienen propiedades. Ángel por el puesto fijo paga una patente al municipio, pero eso no es

suficiente para cumplir con los requisitos que piden los bancos. Por tanto, planifica ahorrar para poder construir su casa propia:

Primero, es hacer crecer la mercadería y después pensar el terreno, primero es hacer crecer el capital, porque si vas a alzar ahora mismo, lo vas a destruir y cuando ya vas a tener buen ahorrado del capital, una buena ganancia, ya puedes ... lo que es terreno, (...) Sí, obvio, con calma, seguro (...) ¿no?, como te digo, primero es el capital, después lo demás que venga, (...) Sí, obvio, con calma, con calma es todo, nada es de golpe, si es de golpe todo va a fracasar (Ángel, 2020).

Por ejemplo, Wilma residen en la casa de su padrastro, antes vivía donde su abuela; a futuro piensa vivir por su cuenta, alquilar un cuarto. Al respecto, dice:

No, estoy viviendo en la casa de mi padrastro, me rindió una ayuda y eso me ayudó mucho, porque recién me estoy volviendo independiente, eso hasta que yo tenga el dinero ya, para irme de allá porque primero quiero mis cosas y luego tal vez busque un cuarto para independizarme (...) sin casa (Wilma, 2020).

Los beneficios del comercio son para pagar los gastos de alimentación, vestimenta, educación. Por otra parte, los jóvenes solteros(as) están en mejores condiciones para ahorrar, hacer otras actividades al mismo tiempo; sin embargo, les sirve el comercio para proyectarse a futuro en la misma actividad o estudiando una profesión.

7.4. Ascenso del capital cultural del comerciante

En los contenidos del presente subcapítulo se aborda la relación de los jóvenes comerciantes con los cambios del capital cultural en sus tres estados: capital cultural institucionalizado, incorporado y objetivado. En principio el capital cultural se define por el conocimiento acumulado que posee el agente en dos dimensiones generales práctico y subjetivo. Sin embargo, en este contenido se recogen elementos empíricos relacionados con cada uno de los capitales que plantea Bourdieu. Los componentes

del capital cultural es un parámetro de distinción social, con esa consideración se desarrolla y analiza la interpretación de las entrevistas.

7.4.1. **Reconversión del capital económico en capital cultural**

Diego estudia hasta tercer grado en un pueblo rural en Ecuador y después concluye en la ciudad de Otavalo la secundaria hasta salir bachiller a sus 18 años:

Estudí en mi pueblo, había una escuela que después se convirtió en un colegio, y después hubo hasta tercer curso, y decidí cambiarme a Otavalo para seguir con mis estudios (...) en Ecuador terminé el colegio, me gradué y decidí venir a esto, a conocer, viajar un poco (Diego, 2019).

Después de estar vendiendo en la calle varios años, con esos ingresos paga las pensiones de su carrera Ingeniería en Finanzas en la Escuela de la Cámara de Comercio de Santiago de Chile: “Estoy en un Instituto. La Escuela de la Cámara de Comercio, es donde estudio (...) ya voy al cuarto año (...) sí, yo estudio en la cámara de comercio. Es privada, pago como 100 mil pesos mensuales” (Diego, 2019). Diego, con base al comercio ahorra un capital y una parte lo invierte en su profesión, pagando 100 mil pesos cada mes; primero obtiene el grado de Técnico en Finanzas y sigue estudiando hasta concluir con el grado de Ingeniero en Finanzas.

Además, tiene la oportunidad de trabajar en una corredora de propiedades de lunes a viernes, por la misma formación que le ha llevado a ese empleo; ahora vende sólo los fines de semana en el barrio Enrique Meiggs: “no, es que, en esos años atrás había generado buenas utilidades, y eran como mis ahorros, y eso lo empleé en estos dos años atrás, en financiarme, y actualmente ahora, hace como cuatro meses encontré trabajo de lo que estudio, así que, ahora, me mantengo de lo que estudié, el trabajo en que estoy, mantiene mis estudios”(Diego, 2019).

La carrera de Ingeniería en Finanzas le ha permitido hacer una pasantía en una empresa de Corredores de bienes raíces donde aplica los conocimientos teóricos. Al respecto, dice:

Mi objetivo es tener conocimiento de todo el sistema económico, me gustan los números, me gustaría estudiar todo lo que es economía, para ver cómo se está moviendo el mundo, o nuestro país, para ver si se puede ayudar en algo, todo lo aprendido para contribuir, poder cambiar el modo del país, como que prospere, y no se maneja, así por los ricos. Ellos piensan que es bueno tomar los recursos del pueblo y generar utilidades. Pero, se van para ellos, y no se queda para el pueblo (Diego, 2019).

El razonamiento que hace Diego significa una opinión con fundamento acerca del manejo de la economía por parte del Estado, además, de un criterio que viene de un joven que trabaja para estudiar. El comercio es una estrategia que genera recursos para reinvertir en la formación escolar. Al respecto, dice:

Sí, (ya tenías un capital,) sí, ese capital, aproximadamente hace unos años atrás decidí ocupar como para tener una profesión, porque como estaba viendo, el negocio cada vez que iba a una feria, lo iba viendo que bajaba, bajaba, y por eso, es que tomé la decisión mejor de entrar a estudiar, y tener una profesión para tener algo fijo, imagínese, los costos, a veces hay ferias que se venden, ferias que no, la inversión, la ganancia, cuanto me quedaba de utilidad, eh y eso, mensualmente con los gastos que tocaba hacer, era como, estar recogiendo un sueldo y andar así, sacrificándose más (Diego, 2019).

Diego es comerciante desde sus 18 años y se da cuenta de las condiciones de éxito y fracaso de esta actividad. Según él, se puede dejar de vender en la calle, si se estudia una carrera profesional que garantice un empleo formal: “este negocio se puede comenzar de la nada con poco dinero y puedes ir creciendo, puedes ir vendiendo, y a la vez esto me ha servido tanto para pagar mis estudios y seguir estudiando” (Diego, 2019) La formación escolar avizora a futuro mejores condiciones de empleo; por ejemplo, cuando Diego tiene la oportunidad de trabajar en una empresa de corredoras de propiedades.

Esto significa que la reconversión del capital económico en capital cultural institucional es una estrategia que todo joven aspira por mejorar sus condiciones de vida como una sucesión de la trayectoria social ascendente. Los inmigrantes que llegan a Santiago de Chile son de familias económicamente precarias, por las condiciones de pobreza que tuvieron que escapar a Chile para encontrar empleo. Esa experiencia en parte la vive Diego que mide incluso los ingresos de un empleo informal con lo que puede vender en un día en la calle o cuando viaja a la playa en verano. Pero el éxito económico no se da por salir a la calle con mercadería, sino depende de la habilidad y estrategia que desarrolla cada comerciante, es decir, del habitus de comerciante que adquieren con el tiempo.

Por otro lado, Diego quiere seguir estudiando para tener una profesión y con eso aspira a un empleo de mejor remuneración. Para él no es suficiente trabajar en la calle, se debe aspirar a un buen empleo. Al respecto, dice:

A mí me ha llamado la atención de estudiar, y tomar ese mundo, como algo más fácil, suave, que las puertas se abran por el título y vivir de eso (...) No, yo quiero conocer el modo cómo opera, cómo es el sistema de manejo para, algún momento, ver ese modo, implantar negocio propio, tener las herramientas, tomar todo lo que aprendo hoy (...) he querido terminar, de estudiar mi profesión y quisiera viajar, quisiera aprender un idioma y seguir con mi profesión (Diego, 2019).

La formación profesional apertura mejores condiciones laborales a un joven de origen rural, migrante de otro país; Diego, al residir en un país distinto del suyo se da cuenta de la posibilidad de estudiar una carrera y vivir de esa profesión a futuro.

Ronny vende libros piratas por el centro de la comuna de Santiago. El negocio para él es una actividad complementaria que combina con sus clases de la universidad. La primaria estudia en una escuela pública de Santiago: “siempre estudié acá, yo estudié en la escuela pública, toda mi primaria y secundaria en escuela pública” (Ronny, 2019); en ese tiempo su madre trabajaba en el comercio y su papá en una entidad del

estado con los cuales sustentaban los estudios de Ronny. Después estudia hasta tercer año ciencias políticas en la Universidad Alberto Hurtado; pero, por los conflictos internos con la Universidad, lo expulsan a Ronny porque era dirigente estudiantil y por ese cargo lo responsabilizan de la quema del inmueble; después de ese hecho, estudia agronomía en la Universidad del Humanismo Cristiano. Sobre los conflictos de su anterior universidad dice: “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...” (Ronny, 2012).

En su nueva carrera se beneficia de las becas que apoya el Estado. Al respecto dice: “No, es gratuito, es la beca de gratuidad. Y la beca alimentación que te dan una tarjeta con treinta lucas... Yo lo gasto 30 mil pesos en mercadería, la tarjeta mensualmente tiene un cupo de treinta mil pesos para el mes. Pasa el mes se te carga de nuevo, el Estado es quien te la carga” (Ronny, 2012); recibe una subvención del Estado que lo ayuda pagar gastos de alimentación. Por otro, se siente satisfacción por su familia, y tiene un hermano profesional ingeniero, mientras su hermana trabaja en un hotel en Antofagasta: “Mi hermano es Ingeniero de producción de riego (...) Sí, es ingeniero, él estudió en la universidad pública (...) mi hermana trabaja en hotelería allá en Antofagasta ... no, no estudió, solo hasta secundaria, de a poco empezó, se fue haciendo la experiencia, ahí en el hotel (Ronny, 2019). Ronny pertenece a una familia modesta de la comuna de la Florida en Santiago, para este sector el éxito laboral y académico depende de uno mismo.

En el caso de María, dice que su mamá era secretaria en una institución de justicia de Lima, mientras su abuelo, el papá de su mamá era abogado. Su madre y abuelo trabajaban en un empleo formal en el Palacio de Justicia del Perú. Había una diferencia entre la formación universitaria de su madre con la formación escolar básica de su padre que había estudiado hasta la secundaria. Al respecto, dice:

... mi mamá estudió hasta la secundaria, llegó a entrar a la universidad, pero no la terminó, mi papá no llegó a terminar la secundaria, mi mamá dejó la

universidad. Mi mamá hacía trabajos con él, trabajaba con un abogado de secretaria. Mi abuelo trabajaba en el palacio de justicia, era abogado.... Mi papá trabajaba en construcción, era maestro de construcción (María Pérez, 2019).

Mientras María estudia hasta tercero de secundaria en una escuela pública de Lima (Perú). Pero, por problemas familiares con su padre interrumpe en forma definitiva; al respecto, dice: “mi papá tomaba mucho, eso no nos permitió que estudiáramos, éramos muy inteligentes, la pobreza, no teníamos para comer” (María, 2019). Ahora con relación a sus hijos dice: “cuatro hijos, mi hijo mayor de 17 años trabaja de día y estudia de noche. Los tres hijos menores en la escuela, mi hijo mayor igual estudia” (María, 2019) es decir, si la madre no ha podido estudiar, los hijos tienen esa posibilidad con los ingresos del comercio, pero también trabajando, lo que es una característica en sectores populares, el trabajo es una actividad principal para las familias jóvenes que comienzan en empleos informales.

María tiene seis hermanos con sus padres, pero también sus padres tuvieron hijos cada uno con otras parejas: “mi papá hacía hijos y los abandonaba.... Le gustaba mucho el alcohol, era un hombre muy cerrado, eso mismo me llevó a salirme. Usted sabe que cuando un hombre toma, golpea a los hijos...(…) Yo me busqué una pareja, porque salí de la casa por los problemas” (María, 2019); la desvinculación de sus padres fue por problemas internos de los cuales, María ha sido una víctima de ese ambiente inseguro; al respecto, dice: “Vivía donde mi abuela, sí me aconsejó pareja, claro, mis tíos se aburrían, claro, era una opción, para no darle carga a la familia” (María, 2019); en la precariedad social de los hogares como el de María, los favores entre familiares tienen límite; entonces, el matrimonio es una alternativa de salida de esa convivencia, donde, las decisión en cara a una relación conyugal es por buscar una vida independiente de los problemas familiares.

María emigra a Chile cuando tenía 25 años, ahora tiene 34 años, asimismo, sus hermanos le siguen, donde ahora, uno estudia ingeniería de sistemas, el resto trabajan como chef. Al respecto, dice: “uno profesional, el otro trabaja para chef, el

otro está para ingeniero de sistemas” (María, 2019). A pesar de la precariedad laboral, mantiene lazos de cooperación olvidando lo que han vivido en su infancia y juventud. Ahora piensa estudiar enfermería en Chile para trabajar de manera formal, porque según ella existe un mercado laboral para este sector. Al respecto, dice: “igual este año, voy a terminar mi secundaria, ya mandé a traer mis papeles y todo, (...) Acá hay posibilidad de trabajo, pero, en lugares donde por decir, cuidan ancianos, tiene que saber inyectar todas esas cosas, debes tener tu secundaria pues, (...) yo a futuro pienso ese tipo de trabajo para mi hijo” (María, 2019) si bien el comercio de la calle resuelve el problema del desempleo para los inmigrantes; sin embargo, desde el punto de vista laboral no cuentan con derechos laborales que garantizan un empleo formal.

En el caso de Miguel tuvo una formación discontinua, no tenía el apoyo paterno que le hubiera permitido estudiar, en algunas ocasiones su madre le ayuda, pero en otras, un amigo. Al respecto, dice: “choqué con un buen amigo, que me ayudó a estudiar acelerado, y entonces, a base de eso yo empecé a llegar a una academia, de servicio de automotriz particular, yo trabajé en la calle, pero pagaba mis estudios, mensual nos cobraban como 200 soles, [estudiaba] Sí, mecánica Automotriz” (Miguel, 2019). Miguel estudia hasta la secundaria en Huacho y en un Centro de Educación para Adultos; después estudia la carrera de mecánica y es ahí cuando su amigo le colabora. Pero su trayectoria escolar se interrumpe varias veces; primero estudia hasta cuarto de primaria; luego continua en Huacho en una escuela nocturna donde en un año vencía dos grados, después estudia Mecánica Automotriz en un instituto técnico.

Hasta cuarto de primaria, y acelerado terminé en Huacho estudiando de noche, puro de noche (...) En escuela normal estudié hasta cuarto de primaria, de ahí lo terminé en acelerado. De ahí agarré la profesión de mecánica. (...) Mecánica Automotriz, en particular (...) Yo estudiaba en mi pueblo, estudié hasta cuarto de primaria, tenía como siete, ocho años creo que tenía (...) Como estudiaba acelerado, bien sí, en un año hacía dos años, el acelerado le llamamos así, un año dos años, de noche nomás estudiábamos (Miguel, 2019).

Sale bachiller de un centro acelerado para adultos, luego estudia mecánica, pero no concluye: “Sí. Pues, como para poder aprender otra cosa más, [¿Tú estudiaste una carrera técnica?], no estoy aprobado, no lo terminé, no tengo el cartón” (Miguel, 2019); los conocimientos de mecánica lo ejercen trabajando en forma independiente en Santiago.

Los jóvenes inmigrantes tienen una formación escolar precaria, por trabajar desde los doce años en empleo temporales, comercio etc. Lo cual es una experiencia de sufrimiento que les enseña a trabajar y cuando cumplen la mayoría de edad se independizan de sus padres, o de algún tutor. Esto significa que la trayectoria de los agentes sociales (jóvenes) con base a un trabajo independiente, consolidan un hábito de comerciante, que entre sus elementos centrales está el dominio de oficios prácticos relacionados al comercio.

Jhony se refiere a su trayectoria escolar: “yo también estudiando en la UMSA, estoy en la carrera de Derecho (...) Estoy en segundo año (...) Aquí por Ballivián, Adrián Castillo, ahí estaba” (Jhony, 2020) Antes de la universidad termina la secundaria en un colegio fiscal de la zona de Adrián Castillo, un barrio popular de El Alto, (Jhony, 2020) ahora estudia Derecho en la UMSA: “en la mañana estamos, en el trabajo día por medio, cuando se pueda, y cuando no hay tiempo, entonces estoy más en mis estudios” (Jhony, 2020) Por las mañanas va a sus clases de la universidad, después retorna a su puesto de venta en la calle Jorge Carrasco de El Alto. Para cuidar el puesto se turnan con su hermano: “entre hermanos, entonces, nos sacamos el tiempo, cuando yo, digamos tengo una tarea, yo no vengo aquí, mi hermano está. Entonces, él lo administra, entonces, yo no puedo, él puede” (Jhony, 2020).

El gusto por la lectura le incentiva a Jhony estudiar Derecho en la UMSA, esto le motiva a mantener su negocio para pagar sus gastos de transporte y materiales de clase.

En principio, me gusta leer, no me gusta la matemática, más sincero, después, para conocer la política en Bolivia, cómo es, de dónde se basa, porque hay

justicia, cómo se corrompe, para saber muchas cosas, para eso, mis propios derechos, todo tiene una base, claro, estás partiendo de primer año, segundo y tercer año, con otros ya, otras materias. Entonces me enseña eso (Jhony, 2020).

Su interés por la lectura, le permite conocer la teoría política y derecho, conoce las materias básicas del área jurídica que estudia en la universidad, pero, el comercio para Jhony es una ocupación temporal hasta terminar su carrera y después piensa vincularse al ejercicio de la abogacía.

Por otro lado, dice que algunos de sus hermanos son profesionales y otros no han seguido ese trayecto, más bien han priorizado el trabajo y la familia, pero todos tienen una vida independiente. Acerca de sus hermanos dice: “Todos ya somos independientes, cada uno con su vida nove, la mayoría son, el otro ingeniero, la otra enfermera, otros también casados, cada uno independiente, trabajan para su vida propia, toditos somos independientes. (...) Siete, siete estudiamos”. (Jhony, 2020) permite a Jhony estudiar y trabajar desde el colegio hasta la universidad. A diferencia, otros jóvenes no tienen esa posibilidad. Al respecto, dice: “estaba en la noche, de primero hasta octavo grado estaba en la mañana, después estaba en la noche he estudiado. Trabajaba en la mañana y estudiaba en la noche” (Jhony, 2020).

Por otro lado, Adalid ha cursado la primaria y secundaria en un colegio de convenio, después ingresa a la universidad a estudiar ingeniería mecatrónica en la UMSA donde estuvo dos años; pero, después se cambia a Administración de Empresas en la misma universidad donde está ahora, en esos cambios según él, influye los problemas familiares que tuvieron sus padres le ha obligado vender a la calle, pero como recompensa el negocio le sirve para pagar los costos de sus estudios:

Sí, en una pública, estaba en un colegio de convenio y me he pasado al fiscal, nocturno (...) Es una larga historia hermano, yo tenía mis intenciones, yo quería aprovechar el tiempo para preparar y entrar a la universidad. Siempre he querido entrar a la Universidad. Antes de estudiar Administración estaba

estudiando Ingeniería. Entonces, en ese lapso de tiempo, quería prepararme, pero, lamentablemente no me han salido las cosas bien, problemas familiares... (Adalid, 2020).

La decisión de estudiar administración obedece a su convicción por el comercio, aunque más le gusta las ciencias exactas: matemática, física y el deporte. Al respecto, dice:

Ehhh, sí por el área de matemáticas, por esa razón, más que todo por el comercio, yo vendo, es bonito, obviamente ser ambulante no es fácil, es un trabajo informal, mucha gente gracias a este trabajo sustenta, yo te puedo decir, no es por alaraquearme por nada, hay mucha gente que no estudia, no trabaja (Adalid, 2020).

En la conversación con Adalid mostraba su sorpresa por las ciencias sociales, historia, más bien él prefiere los números, las ciencias exactas:

.... uyy, en esa parte de historia, creo que podemos chocar, porque a mí no me gusta historia. Lo que más me gustaba era matemáticas, física, pero, más me ha gustado Educación Física, siempre me ha gustado, desde chiquito siempre me ha gustado el deporte. Siempre he estado practicando deporte... (Adalid, 2020).

En su caso prefiere estudiar ciencias exactas, y no es excepción en los jóvenes de estratos populares; donde, se relacionan con el campo laboral desde temprana edad; porque tienen una percepción práctica de la vida; en ese sentido el trabajo no está separado de la trayectoria de vida, crecen con el capital cultural incorporado. Con relación a sus padres, su papá es policía y su mamá enfermera, como se menciona más arriba, sus padres por conflictos familiares terminaron en divorcio. Esta crisis matrimonial influye en Adalid al tomar interés por sus estudios: “Ha empezado los problemas, desde ese momento me he puesto a estudiar, ... he sido buen estudiante,

prácticamente desde que me he aplazado, siempre mi mamá me decía, no esperes que te peguen, depende de voz me decía” (Adalid, 2020).

La trayectoria escolar de Adhemar, primero le apoyan sus padres cuando estaba en colegio, después de ingresar a la universidad, él solo solventa sus estudios:

No, en colegio fiscal salí, en el Colegio Bustamante de la Buenos Aires, de la Alcoreza, por ahí salí del colegio, después gracias a Dios, lo de la UMSA aproveché, y aprobé a la primera, digamos, lo ventajoso de la UMSA digamos (...) En la UMSA, comunicación social, (...) En cuarto año (...) Sí, he postulado, al primer examen he aprobado, y entrado, gracias a Dios a la primera he aprobado (Adhemar, 2020).

Adhemar ingresa a la universidad aprobando el primer examen y no espera como ocurre con otros estudiantes. La relación del comercio con la formación escolar tiene que ver con la flexibilidad del tiempo que a uno le permite poder ir a sus clases, y si es virtual facilita aún más estudiar y vender al mismo tiempo; por ejemplo, Adhemar en secundaria tenía el apoyo de sus padres, responsables de la economía familiar: “No, como te digo, en colegio ese tiempo, estaba económicamente bien con mis papás, conmigo, hasta que acabé el colegio. Estábamos bien, ya el siguiente año ehh, estuve estudiando inglés” (Adhemar, 2020).

El internet es un medio que permite compartir información, documentos, comunicarse a través de las herramientas digitales como: zoom, meet, facebook y otros medios de información. Esto le permite trabajar, ocuparse del comercio, hacer sus tareas y asistir a sus clases⁶². Es decir, los jóvenes dominan las herramientas digitales que les facilita ejercer labores simultáneas (estudio y venta callejera) esa combinación significa el habitus comerciante del joven alteño. Al respecto, dice:

⁶² El acceso al internet tiene alcance en todo el territorio en Bolivia. Por una parte, se obedece a las políticas de Estado que ha ampliado las antenas en todo el territorio nacional.

Desde que ha salido he utilizado, ahora es más complejo ya es básicamente una necesidad para todos, (...) En PDF ya envían (...) Sí, en colegio, digamos, ya era un poco más complejo, tenías que transcribir, o ir a la biblioteca, prestarte libros o cosas así, pero, ya desde el primer año de la U., había esto, lo que es el Android, el Internet, ya es más complejo, digamos más necesidad, buscamos una necesidad para todos porque, parte digamos, ya hay whatsapp, antes lo que no había, creo que es un poco más fácil de comunicarse, por video llamadas, llamadas, creo que todas esas ventajas, ¿no?, a lo que antes no era, creo que para todos es más fácil, porque el mismo docente te manda un libro que debes leer hasta tal página, ya lo tienes en tu celular y ya no tienes que ir a la Universidad, fotocopiar y cosas así, es cosa más factible. (Adhemar, 2020).

Adhemar conoce el manejo de las herramientas digitales que le permite continuar con sus clases a través de la plataforma virtual⁶³ y es necesario para el trabajo académico. Al respecto, dice:

Por ejemplo, ahora en esta pandemia, las plataformas Zoom y demás, ayuda mucho para la U., incluso para mi programa también, estaba haciendo por esa plataforma, y cosas que antes no tenías a la mano, pero ahora ya tienes y aprender a usarlas, porque la pandemia por todos esos temas nos ha obligado a utilizar y saber de este medio (Adhemar, 2020).

El uso de las redes digitales: whatsapp, facebook, instagram, o las plataformas virtuales que tienen la universidad, les permite a los jóvenes estudiar y trabajar sin la necesidad de ir a reuniones presenciales, más aún se acentúa el uso de esas herramientas digitales en la crisis sanitaria⁶⁴.

⁶³ Cuando se ha realizado la segunda entrevista el 4 de junio. Por entonces, los efectos sociales de la pandemia Covid 19 fueron en ascenso, restringiendo la locomoción.

⁶⁴ La crisis sanitaria ha acentuado el distanciamiento social y físico, las actividades académicas, laborales se han vuelto de trabajo virtual. Ahora, se usa más las plataformas virtuales que permiten desempeñar labores a distancia. Hasta ahora Bolivia ha vivido cuatro olas de la pandemia COVID 19.

7.4.2. Beneficios del comercio en la formación escolar

El comercio informal tiene una relación positiva con la trayectoria escolar para las familias que con estas actividades consolidan un patrimonio. En ese sentido, los hijos mantienen el comercio como una fuente laboral autónoma, ya que los beneficios lo invierten en la formación escolar lo que, en términos de Bourdieu, acumulan mayor capital cultural institucional, donde, los hijos de los comerciantes se forman o educan en escuelas y universidades privadas.

Kevin, a diferencia de otros jóvenes, ha tenido apoyo de sus padres en su trayectoria escolar por la estabilidad económica familiar; eso le ha permitido estudiar diseño gráfico para innovar su negocio. Al respecto su papá se refiere acerca de él:

...el hijo mayor se ha dado cuenta que si bien, empíricamente a mí me va muy bien, puede hacer toda la experiencia con los bancos, con el negocio, el trato a la persona funciona; siempre falta la parte teórica, él hoy en día está estudiando mercadotecnia, lo ha pescado y ahora está terminando su carrera de Diseño Gráfico, hemos comprado unas máquinas donde él, ya con todo lo que ha visto en el negocio ha visto con mercadotecnia, y ahora que está con diseño gráfico como tenemos máquinas de costura él solito va emprender su propia empresa (Fermín, 2020)

Kevin cursa la primaria en el colegio Tarapacá y la secundaria en el Siglo XXI, pero, termina el bachillerato en el colegio Eufrasio Ibáñez el 2014, con 17 años de edad. Son unidades educativas fiscales que se encuentran en la ciudad de El Alto; al respecto dice: “estaba en el Tarapacá, después en el Siglo XXI, después en Eufrasio ya he terminado, todos fiscales, (...) estaba aquí en El Alto, colegio Eufrasio Ibáñez (...) Si todo normal, un poco pataleados ya en la secundaria por el tema de dinero, pero sí, ya mejoró para entonces, [sale bachiller] el 2014 a los 17 años”(Kevin, 2020) Cuando estaba en la secundaria sus padres pagaban los gastos escolares de Kevin y recuerda sus aptitudes académicas: “Me gustaba Educación Física, me gustaba filosofía, psicología y parte de historia me gustaba” (Kevin, 2020) cuando estaba en

último grado realiza el servicio premilitar⁶⁵ con lo cual convalida el servicio militar obligatorio. Esto significa que las familias comerciantes pueden invertir pagando una escuela privada para sus hijos.

Después estudia gastronomía durante un año y medio en la Escuela de Hotelería y Turismo de La Paz, que es una institución privada, por ese motivo pagaba una mensualidad de 950 bs., que en alguna ocasión fue cubierto por su padre; también trabajaba de barman para aliviar los gastos de su carrera; pero después abandona, al darse cuenta que no tenía vocación para la gastronomía. Al respecto, dice lo siguiente:

Sí estaba en la Escuela de Hotelería y Turismo en gastronomía en sí y no pues lo tuve que dejar, primer factor fue el dinero, sí es verdad lo que dicen cuando uno (...) su carrera descubre que no era para eso, tienen para otras cosas es mejor (...) Debe ser como un año y medio (...) Sí se pagaba, creo que era 950 bs., al mes. (...) Alguna vez sí, me lo pagaba él, en los últimos meses ya había tomado, me gusta el barman, atender detrás de la barra, entonces tenía un trabajo, pero después las cosas salieron mal, y ahí le tuve que dejar (Kevin, 2020).

Kevin abandona la carrera de gastronomía, porque se da cuenta que no le gustaba por los años de preparación y estudio, ya que pensaba ser chef. Sin embargo, esa opción se frustra al enterarse, que para llegar a ese grado debía trabajar en la cocina 14 años. Además, su mismo profesor lo desanima diciéndole que no era su vocación ser chef, más bien sus aptitudes demuestran que le gustaba más la lectura, estudiar, etc. Al respecto se refiere a los motivos de su abandono de la Escuela de Hotelería:

Un licenciado me habló y me dijo, tú no eres para la cocina, te gusta más leer. Como te digo, cuando me dijeron de que gastronomía es, sales y no sales como chef, cuando sales de la carrera no sales como chef, sales como cocinero, y

⁶⁵ Según disposiciones del Ministerio de Defensa de Bolivia, la inscripción al servicio premilitar es de 150 dólares americanos.

pues son quince años de experiencia y recién eres chef, así es en la carrera de gastronomía. Otra cosa es que no me gusta estar encerrado, estar en un cuarto encerrado, y más en la cocina todo el día, no me gustó. Más me gusta socializar eso sí, (...) Sí, descubrí lo que me gustaba ya entonces (Kevin, 2020).

La escuela de hotelería es una institución privada a nivel técnico superior, donde se forman profesionales en gastronomía. En esto, la práctica es esencial en el proceso formativo y se suma los costos de material e insumos de trabajo, lo cual significa, que es una profesión para un estrato social de buen ingreso. Para Kevin estudiar gastronomía tuvo un costo elevado por las pensiones y material de trabajo. Además, no fue fácil decidirse por la carrera de Marketing y Publicidad que ahora estudia en la Universidad Privada Franz Tamayo. Al principio pensaba en psicología, pero fue desechando esa idea:

Entonces ya segunda opción era Psicología, pero poco a poco ya me estaba acercando, entonces, viendo lo que ha transcurrido de los años, viendo mis fortalezas, porque ya vi la madurez, entonces me gustaba lo que era vender, me gustaba vender fácil, poco a poco me acercaba, lo que quería entonces era marketing y publicidad y estrategias de ventas, lo que más he practicado desde los 10 años, ha sido vender, entonces, ahí ya no me preocupo por seis meses, así (Kevin, 2020).

El costo del semestre de la carrera es de 7280 bs., y su padre le ayuda con las pensiones. En retribución, Kevin vende todos los días que dispone de tiempo. Al respecto dice:

Según lo último 7.280 bolivianos. (...) no, en mi caso no pasó así, fue directo a la Universidad Privada (...) Eso sí ya, lo está pagando él, sí, no quiero hacer una molestia más, fue una liberación porque este año ... mi hermano se fue al cuartel, un gasto menos, sé que este año nomás va a ser, al año siguiente va a ser más gasto, necesito sí buscar algo fuera del comercio (Kevin, 2020).

Kevin se preocupa por los gastos de las pensiones de la universidad, porque tiene hermanos menores que siguen el mismo camino, uno de ellos está en el cuartel, lo que habría aliviado el gasto de su padre, pero cuando su hermano retorne, Kevin piensa buscar otro ingreso aparte del comercio para pagar sus estudios. Por tanto, estudiar una profesión depende del capital económico de su padre. Esa realidad se repite en otros jóvenes que ayudan a sus papás vendiendo en un anaquel con el fin de subvencionar sus estudios, alimentación, razón por la cual quieren mantener a futuro sus negocios. Al respecto, Kevin se refiere a su enamorada que vende en el negocio de su mamá:

Mi enamorada que ya egresó el año pasado como contadora, le pidieron que haga su tesis de grado. Entonces se fue a trabajar y ahí estaba, por el tema de la cuarentena hasta ahí nomás ha sido. Por el tema económico, ella está igual como comerciante, pero es contadora, vendiendo lo que es medias, son dos casos muy diferentes, el tema económico sí influyen (Kevin, 2020).

Su enamorada ha terminado la carrera de contaduría; pero, por la crisis sanitaria no trabaja en su profesión. El desempleo puede ser temporal, mientras aprovecha en ayudar a su madre en su puesto de venta. Esto significa que los hijos de los comerciantes se inclinan más por carreras comerciales, que les permita ganar dinero. La acumulación del capital cultural institucional depende de la economía del entorno familiar. La relación de un capital con otro no es causal en sentido estricto, más bien tiene que ver con el habitus comerciante que adquieren, desde que venden junto a sus padres.

Ángel ha estudiado en la escuela Bartolina Sisa, un Centro Educativo fiscal de la populosa zona de Villa Ingenio y la secundaria en el Colegio Litoral de donde sale bachiller; al respecto, dice: “En Villa Ingenio, Litoral, más antes Bartolina Sisa se llama” (Ángel, 2020). Después va un año al servicio militar en el regimiento Max Toledo de la ciudad de Viacha, desde ahí se ha quedado a vivir en esa urbe.

Después del servicio militar, estudia Agronomía en la Universidad Mayor de San Andrés sede Viacha, está en tercer año de carrera y para solventar los gastos de la familia tiene su negocio que le permite estar tranquilo. Al respecto, dice:

Sí, estoy en tercer año. [de la carrera de Agronomía en la UMSA Viacha] Obvio se va a terminar, un poquito más mis hijas que crezcan, mis gastos están ahorita en ahí. Voy a retomar de nuevo el estudio pues, [...] Sí, del campo todo pues, (...) Licenciatura igual, defiendes tu tesis todo, e igual te manda todo. Más tranquilo es así que estás en el campo, porque si estás en la ciudad, práctica nomás te dan (Ángel, 2020)

La carrera que estudia tiene relación con la actividad pecuaria del área rural: “lo que es de la ganadería pues, de la vaca de esas cosas (...) tercer año, cuarto año acabo. A los que han entrado hace un año atrás cinco años le han aumentado, ¿por qué? Porque más les hemos explotado nos han dicho, ahhh por eso. Para mí está bien igual” (Ángel, 2020) por eso, piensa especializarse en el cuidado de vacunos con demanda en tierras bajas de Bolivia.

Estudiar agronomía es una tradición en jóvenes de procedencia rural, que prefieren disciplinas vinculadas con la experiencia de vida. Ángel dice, trabajar como agrónomo consiste en una relación directa entre la teoría y la práctica, no es una profesión que se ejerce desde una oficina, sino en el área rural ejecutando proyectos agrícolas o pecuarios. En la entrevista se refiere a su primo que es agrónomo y piensa trabajar con él, o sea, tiene expectativa de su profesión por sus parientes que trabajan en esa área: “Sí, por eso me tenía que ir junto con mi primo, mi primo igual es ingeniero, ya estaba yéndose a Santa Cruz a trabajar en enero, y cuando ha vuelto, me ha dicho va a ver, nos va a afectar me ha dicho. Yo tenía que entrar, si no, no entro, no va a servir de nada pues lo que yo he hecho” (Ángel, 2020).

Mientras su esposa estudiaba Derecho en la Universidad Pública de El Alto, UPEA., pero por motivos de trabajo ha dejado temporalmente sus clases. Priorizar el trabajo en vez del estudio es una característica del habitus laboral en familias migrantes que

se preocupan por consolidar un patrimonio familiar; por ejemplo, comprar un terreno, construir su casa, terminar sus estudios y trabajar con su profesión.

Wilma concluyó la secundaria pagando sus gastos con su negocio. En esa circunstancia se siente motivada de seguir estudiando y estaba entusiasmada con el bachillerato. Al respecto dice: “Si este es mi último año en el Aniceto Arce (...) es en El Alto, acá por la zona el Kenko (...) no, no, no, el colegio siempre me ha gustado, así que siempre he estado en el mismo colegio. Mi única meta era salir del colegio y eso es lo que estoy cumpliendo ahora, es lo que quiero” (Wilma, 2020). El 2020 terminó la secundaria y por la pandemia⁶⁶ pasaba clases virtuales; esto le ha facilitado continuar con su negocio y también estaba pendiente de sus clases virtuales. El tiempo libre aprovechaba para hacer sus tareas y luego los presentaba a sus profesores; es decir, Wilma combina el estudio con el comercio: “Ehhh, en mis estudios, a veces tengo complicaciones por eso de mi trabajo, pero como estoy en un curso superior nos cargan más, pero gracias a esta cuarentena todos son virtuales, (...) no, yo por ahora no tengo problemas, claro a veces” (Wilma, 2020) afirma que le gusta la biología y artes plásticas; sin embargo, tiene aspiración de estudiar comunicación social, y no piensa dejar el comercio porque es su fuente de ingreso para pagar sus estudios. En ella se denota la capacidad de tomar decisiones por sí misma. Al respecto dice:

Y directo a la universidad eso es lo que quiero, no quiero desviarme porque hay personas que gracias a esto conocen otra gente, entonces ya no piensan en un futuro, porque dicen vendo y tengo dinero (...) Me gusta gastronomía, quiero estudiar gastronomía, pero es algo que yo no voy a poderlo llevar bien, voy a estudiar comunicación, pero me gusta ser reportera y me gustaría mucho eso, así que voy a llevar primero comunicación, y luego las demás carreras que vengan. Son carreras que yo quiera para mi pasatiempo, no es para ganar dinero (Wilma, 2020)

⁶⁶ La expansión del COVID-19 ha provocado el cierre de escuelas públicas y privadas, pero, no ha suspendido el trabajo, más bien han cambiado a través de las plataformas virtuales, como ZOOM donde los profesores dictan sus clases a sus alumnos.

Además, Wilma tiene planes de estudiar gastronomía, porque, sabe elaborar queques, pasteles, y se da cuenta que puede aspirar a una carrera universitaria. Ahora está inmerso en el uso de las redes como facebook, YouTube, instagram, incluso esos medios sirven para conocer, estudiar materias de su colegio. Al respecto, dice:

Eso es lo complicado, me cuesta conseguir internet, tengo que comprar megas, pero también utilizo el wifi, lo cual no es mío, pero, utilizo wifi. Pero es un poco complicado porque yo no sé mucho, mucho que digamos de tecnología y a veces me dice que entre a aplicaciones, lo cual no sé cómo manejarlas, tengo que entrar al youtube a estudiarlas (Wilma, 2020)

Por la crisis sanitaria en Bolivia, los jóvenes pasan clases virtuales y utilizan herramientas digitales para recibir y enviar tareas; al respecto Wilma dice: “Si en PDF, la mayoría de las tareas que yo mandé, hasta ahorita serían por WhatsApp, porque las demás aplicaciones como les dije no son compatibles a mi celular, tampoco tengo un buen celular. Y no son muy compatibles, son muy lentas y no quieren enviarse” (Wilma, 2020).

El comercio para los jóvenes puede tener un impacto negativo porque algunos no quieren estudiar por vender en la calle y se empecinan en ganar solamente dinero, mientras descuidan sus estudios. En cambio, Wilma por ahora se dedica al comercio, pero su objetivo mayor es obtener una profesión. Al respecto, dice:

A veces es complicado cuando te implicas mucho en esto del dinero, hay dos etapas, uno que se envicia con el dinero que solo quiere vender y le importa sus tareas, pero cuando ya te agarra la responsabilidad, entonces tú ya te ordenas los horarios como yo, porque estoy turno tarde, sé salir a trabajar en las noches a vender acá, entonces eso sabe ser, y en las mañanas mis tareas (Wilma, 2020).

La precaria economía a nivel personal de Wilma, le ha llevado a vivir donde su padrastro y cerca de sus hermanastros menores, con quienes provienen de una misma madre; pero de padres diferentes. Ahora Wilma colabora con ellos, porque estudian en colegio y tienen necesidades económicas: “Si, los tres están estudiando gracias a mi padrastro porque es una buena persona, no lo voy a negar, si los tres están bien, están saliendo adelante, estudian” (Wilma, 2020).

7.4.3. Consumo cultural por las herramientas digitales

Los jóvenes inmigrantes en Santiago tienen poco tiempo para asistir a eventos culturales. Con excepción algunos señalan de que van al cine, pero no disponen de tiempo para estar pendiente de eventos culturales: “Al cine a veces, si me llama la atención la película, a veces, cuando tengo tiempo libre salgo al parque, salgo al Mall, a ver algo, si encuentro ropa, al mercado eso” (Diego, 2019) Diego tiene gustos por ver películas en Salas de Cine del Mall Plaza Alameda y además se informa de inmediato utilizando las tecnologías digitales de información y no tiene mucho tiempo para leer libros. Utiliza más las redes sociales de su celular:

Más me gustan ver videos, que sean, que me den información rápida, libros no me ha llamado mucho la atención porque, [no tienes tiempo, se puede decir], puede ser, me gusta más rápido informarme de las tecnologías, o de las cosas que hay, videos cortos que muestran en YouTube, (...) o en otras plataformas que existen ahora, hay muchas (Diego, 2019)

Se informa a través de *facebook*, *youtube*, *instagram*, *whatsapp* para investigar sobre el comercio y negocios inmobiliarios. Al respecto dice: “se va viendo otras cosas, ahora que tenemos esto de las clases en línea, entrar a la página a YouTube, a otras páginas y aprender todo lo que tú quieras de administración y tecnología, tanto para tu profesión y para otros conocimientos” (Diego, 2019). Un indicador del capital cultural es la lectura de libros entre otros. Los universitarios de ciencias políticas y sociales cultivan la lectura desde la escuela; por ejemplo, Ronny afirma que ha leído bastantes libros de ciencias políticas y biología.

Cuando estaba en la secundaria y después en universidad, me dedicaba solo a leer teoría política leí bastante, hasta que llegué al 2015 y me echaron de aquí y colapsé (...) no quería nada de partidos políticos, de movimientos, me desligó un poco la lectura, pero mantuve con algunos autores. Empecé a leer sobre biología vegetal, y morfofisiología y todos esos temas, que más biológico que era impensable haber leído me interesó bastante, igual me dedico a leer más sobre biología que teoría política (Ronny, 2019).

Cultivar la lectura es un privilegio para los jóvenes de estratos populares porque dedican más tiempo al trabajo y no tanto a la formación escolar; algunos combinan trabajo-estudio, siendo una característica del compromiso político de los jóvenes como Ronny: “Claro, más que la política siempre me interesó la organización social (...) igual hago parecer mi colectivo para hacer donaciones de libro a bibliotecas populares, le donamos una vez también a una Cárcel” (Ronny, 2019). Ronny ha donado libros a centros educativos y penitenciarios como parte de su compromiso con los pobres. En ese sentido, venden en la calle libros piratas, pero de un alto valor en temas, títulos y autores que económicamente accesible a un público de bajos recursos. Al respecto, dice: “Pero sobre todo el hecho de que son asequibles. Es lo que más valora la calle. Considero que el trabajo que llevo al comercio ambulante es rupturista, porque demuestra que se puede encontrar la cultura en una actividad que se piensa que es solo mercantil” (Ronny, 2020^b)

Ronny se identifica con la ideología de izquierda y le gusta la música de protesta latinoamericana. Al respecto, dice:

Mis gustos son bastante simples, me siento muy apegado a la música latinoamericana, siempre me he interesado por las expresiones artísticas contestatarias, de protesta. La cultura en Chile ciertamente está un poco dirigida a eso (...) Son las consecuencias de la dictadura de derecha, me gustan los conciertos conmemorativos, me gustan las marchas, son gran expresión de cultura, suelo ir al museo de la memoria que se construye con la

intención de no olvidar. Pero también me gusta el aire libre, viajar, desconectarme (Ronny, 2020)

Los libros que vende son rústicos por el material, pero su contenido es importante en temas de filosofía y ciencias sociales. Los precios de cada texto están entre 2 a 5 mil pesos chilenos; lo cual es accesible a un público universitario. Al respecto, dice:

Los beneficios económicos han sido altos más que satisfactorios. Esto considerando el valor que le da la gente a este trabajo, el que sean libros que tengan características amigables o atractivas para la gente. Porque son hechos a mano, son ecológicos, difunden muchísimas ideas, paradigmas, filosofías o incluso historia y literatura que pertenece a la Academia. (Ronny, 2020)

En el caso de los jóvenes bolivianos, como el de Adhemar tiene gustos por la lectura acerca de temas deportivos, porque trabaja produciendo programas de fútbol en radio y utiliza las redes sociales para informarse del deporte local y nacional. Al respecto dice, lo siguiente:

... leyendo constantemente, la prensa deportiva es mi área, ese es, cuando tengo tiempo, cuando tengo tiempo te permite leer otras cosas, así, no soy muy partidario de la política te puedo decir (...) pero, siempre para leer una cosa u otra hay unas personas que te recomienda, incluso mis jefes me dicen te recomiendo algunos libros para leer, tipo de autosuperación, ahora para informarme más sobre el periodismo porque; por ejemplo, me pongo el programa de Selfi deportivo, estoy escuchando hasta las doce, otro, siempre sacas ideas nuevas, y tienes que estar constante, digamos, si eres dejativo no vas a llegar lejos (Adhemar, 2020).

En la entrevista menciona el gusto por la lectura, pero a diferencia de otros, prefiere acudir a las redes sociales donde los medios de prensa tienen sus portales de información, otro por el factor tiempo le obligan hacer el trabajo al instante. Esto con el propósito de mejorar sus programas deportivos que dirige:

... lo primordial es el estudio en todo lado, no, pero, con este tema de la tecnología te permite, te facilita varias cosas, antes una biblioteca, incluso en la U., te pedían libros, accedías principalmente a una biblioteca a leer y estar ahí, pero ahora digamos, que el tema de la tecnología te facilita más; y obviamente en el área que yo estoy, periodismo deportivo, debo estar informado sobre eso, es más fácil, debo leer (Adhemar, 2020).

A pesar de las condiciones de trabajo los universitarios están inmerso en la lectura lo que les permite mantener una perspectiva de futuro distinto de otros que están más inmersos en el trabajo. Por ejemplo, Oscar dice que ve películas en su casa con su familia, no va al cine. En un contexto actual, las películas se pueden descargar del internet y después copiarlos a un CD, y venderlos cada uno. Lo interesante acá es el consumo de películas, no es necesario ir a una sala de cine. Los jóvenes conocen la facilidad de comprar películas en CD a 5 bs., y prefieren ver en sus casas: “nos compramos un CD, nos vamos a la casa a ver la película, o lo que se ha estrenado en el cine, que en el cine sale en los videos, igual, nos compramos un CD, y nos compramos pollo de diez bolivianos, y nos vamos a la casa a ver eso”. (Oscar, 2020)

El capital cultural objetivado es un indicador de la posición social de clase del agente en la sociedad; es decir, el acceso a la cultura por parte de los jóvenes consiste en la relación del agente con el conocimiento sobre una obra de arte, literatura, etc., los cuales se objetivan en libros, títulos (técnico, licenciado) títulos obras de arte, cuadros, siendo todo ello el consumo cultural que trabaja Bourdieu en su obra la Distinción, criterios y bases sociales del gusto (Bourdieu, 1998).

Miguel aprende mecánica utilizando internet, sitios web como YouTube, donde por esos medios conoce lo práctico que implica arreglar motos, y compensa su escasa formación escolar aprendiendo oficios que les sirven para trabajar. Al respecto, dice lo siguiente:

Estoy pensando estudiar por internet mis días libres y así, yo también igual paraba, porque cuando empecé a agarrar las prácticas, agarraba un cuaderno y me iba a los internet, como no tenía internet yo, y leí, estudiaba, estudiaba, yo quería estudiar, los escribía, si no podía sacar la copia, los dibujaba, y así andaba, y así, gracias a Dios, aprendí. Todo en internet está (...) de ahí ya empecé a terminar, agarré curso de mecánica. Pero no podía tener, empecé a tener plata, empecé a agarrar mecánica nomas. Como le estaba contando, yo agarraba me iba a un internet (Miguel Pérez, 2019).

Por las condicione socioeconómicas, Miguel no tiene la posibilidad de asistir a una escuela, o pagar los recursos para la escuela. Ante las opciones de las redes sociales aprovecha esto para conocer más.

Entonces, yo empecé a estudiar la mecánica, o sea, irme a los ciber, lo que dicen acá internet, agarrar computadora, estudiar, lo que yo quería estudiar, de ahí; entonces, agarraba, como no tenía plata, en ese tiempo, no tenía ni celular, yo dibujaba, agarraba un cuaderno con lapicero, dibujaba lo que los repuestos de la moto, cómo es lo que sea un motor, estudiaba así, y cada vez que veo lo apuntaba, estudiaba, ese, gracias a Dios, me sirvió mucho (Miguel, 2019).

Miguel aprenden mecánica trabajando, ahora ofrece servicios de mecánica de manera independiente. Es la capacidad para autogestionar sus fuentes de trabajo, mantienen una familia si son casados con hijos. También con el comercio ayudan a sus padres, hermanos, enviándoles dinero a sus países de origen.

Yo lo veo como una experiencia muy buena, porque eso me ha enseñado, quizás, como si yo hubiera tenido todo, estudio, no hubiera trabajado, hubiera tenido apoyo de mi padre, quizá hubiera sido un joven rebelde, entiende, a que me salga a fumar, me entiende, ... la calle dura, me enseñó a ser duro también. Me permitió tener amistades que, si fuman, ... yo en el sentido, no se puede, que alguien me pueda decir.... Porque lo haces, ohhh cualquier cosa, no, por

eso es que, Yo lo veo como una experiencia muy buena, A madurar más rápido (Miguel, 2019).

Significa que Miguel no ha perdido tiempo en el consumo que ha visto en sus amigos, más bien a partir de su experiencia sacrificada cuida su trabajo, su dinero de manera responsable.

El acceso a la información, noticias, documentos, ahora los jóvenes utilizan las plataformas virtuales, no tienen tanta necesidad de prestarse libros de una biblioteca, tienen un capital cultural objetivado de acuerdo a los medios que facilitan el aprendizaje de alguna disciplina profesional. A Kevin le gusta leer, según él no se requiere tener libros en físico; más bien los consigue en PDF. Al respecto, dice lo siguiente:

Sí me gusta leer la verdad, antes iba aquí, al reloj, ahí había unos kioscos, me gustaba más que todo libros de venta de reforzamiento personal, pero en la universidad antes y sigue, hay biblioteca, mayormente los licenciados ahora nos mandan los libros por PDF. Entonces de ahí tenemos que leer la mayoría de los libros, entonces (...) De leer me gusta más por las noches como a las siete, ocho, a esa hora me despierta el conocimiento, ya empiezo a leer o paso alguna que otra materia (Kevin, 2020)

El acceso a libros en formato PDF reduce los costos y el tiempo de acudir a una biblioteca; por eso dicen que en raras ocasiones lee libros fotocopiados, por ejemplo, a Kevin le gustan textos cortos que se refiera a un tema específico, por eso menciona el ejemplo de los japoneses.

Hummm, creo que no, pero también sería datos, tengo la noción de que digamos, veo un dulce o tiene un envase le doy la vuelta y leo sus instrucciones, me gusta, me gusta leer los datos, me gusta leer, es como los japoneses, de ahí viene, los japoneses primero cuando compran un televisor, primero lee las

instrucciones, después lo abren, pero aquí es al revés, ves un televisor ahh esto ya se sabe, pero a mí me gusta leer lo que es los datos (Kevin, 2020).

Kevin dice que le gusta participar en carnavales bailando en alguna comparsa, para ello se visten de ropa típica para bailar. Esto por la tradición de sus abuelos que provienen de Totora, un pueblo rural del departamento de Oruro.

Sí la verdad, sí me gusta ir al cine, me gusta igual con mis amigos cuando no teníamos dinero nos íbamos al minicine en la UPEA entonces ahí veíamos películas. Eventos sí me gustan los eventos, como los eventos animé que me gusta antes, me gustaba harto, y no. Ahora solamente los que más sobresalen como carnavales, me gusta disfrazarme (...) La entrada sí, como ayudante era trabajo, así participar, participar no, si me gustaría, sí (Kevin, 2020).

Los jóvenes comerciantes tienen gustos por la cultura, cuando pagan por ver una obra de arte, museo, cine y teatro; la participación en estos eventos expresa la posesión de un capital cultural en sus tres estados⁶⁷. Si bien estos gustos pertenecen a un estrato medio alto; algunos jóvenes comerciantes tienen gustos por el cine, ven películas están en condiciones de pagar una entrada, pero otros prefieren comprar películas en dvd para ver en familia en casa; por ejemplo, Ángel, para distraerse con su familia comparte viendo películas, videos en su casa, no tiene costumbre de ir a una sala de cine, porque viven en una urbe donde son escasas las salas de cine: “en mi casa juego con mis guaguas, jugamos, compro un DVD, miro un DVD, para que se vea CINE lo tapo las cortinas todo, ya está tu TV ya, mi sonido, ya está CINE, es lo mismo nomás” (Ángel, 2020).

Una forma de distinción social es a través de la escuela, por ejemplo, algunos jóvenes comerciantes que estudian en la universidad tienen aspiraciones de trabajar en un empleo formal, percibir buen ingreso; en sí mismo, el título escolar en los estratos sociales que viven del comercio es signo de distinción social. Los que estudian

⁶⁷ Cuando se menciona al capital cultural en sus tres estadios, es que el agente posee el capital cultural objetivado, incorporado e institucionalizado.

transitan del campo del comercio al campo académico. En ambos campos existe una jerarquía de posiciones de clase. Los jóvenes que estudian, leen luchan por salir adelante y dejar algún día el comercio para trabajar en un empleo. Esto se identifica en los casos de: Diego, Ronny en Santiago de Chile. Y Adhemar, Jhony y Kevin en El Alto. A diferencia otros abandonan las opciones de volver a la escuela y depositan sus aspiraciones de ascenso social en el comercio.

Por tanto, los jóvenes comerciantes no tienen una vivienda propia, residen en alquiler, trabajan por su propia cuenta y desde una edad temprana conforman una familia nuclear. Tienen poco tiempo para el estudio, acudir al cine, a diferencia de otros jóvenes que a esa edad disfrutaban de los recursos culturales como actividades de gusto y privilegio que ostentan una posición de clase. Aquellos que tienen negocio estable como Kevin, al ser hijo de un comerciante, tiene más opciones de escoger una profesión y pagar la colegiatura en una universidad privada. A diferencia de los ambulantes, esa opción es difícil; por ejemplo, Adhemar y Jhony vendiendo en la calle ganan su propio dinero, lo que les permite estudiar en la universidad estatal; pero en otros casos, esa posibilidad es aún más difícil, porque tienen familias, esposa e hijos que mantener, incluso no han concluido el bachillerato.

Wilma por su manera de hablar con fluidez tiene gustos por la lectura y le permite exponer un criterio amplio sobre su perspectiva profesional en comparación con otros jóvenes comerciantes. La lectura le ayuda a tener un criterio formado sobre su futuro considerando lo que hace ahora tiene un valor para poder estudiar y las aspiraciones que persigue hacia adelante; por lo que menciona sus hábitos de lectura tiene relación con los problemas de los jóvenes. Al respecto, dice:

Me gusta leer (...) sí, me gusta leer, me gusta la mayoría como libros de Gabriela, he leído varios libros sobre la vida, y algunos libros cristianos, me gusta la inspiración de vida que dan, o sea, por más que sufren, siempre salen adelante, tal vez gracias a los libros, ahora no estoy abajo. (...) La última vez que estaba leyendo, era un libro sobre eso, la cosa es que se trataba del abuso

sexual, del acoso, de eso abuso sexual, eso me llama la atención, porque yo soy de una de esas personas que no se deja llevar por eso (Wilma, 2020).

Son pocos los jóvenes que leen libros por el limitado tiempo, algunos, lo necesario, hasta que resuelven una duda. Wilma tiene voluntad por saber más y la lectura le ayuda en ese sentido. Los jóvenes como Ronny tienen gustos por el cine, teatro y significa una distinción social entre estratos, clases que tienen afinidad a un estilo de consumo cultural; para Ronny no es extraño ir a ver un video documental, una obra de arte, etc., con relación a esto, dice:

Claro, vamos hartos al Cine Normandía que está en Alameda⁶⁸, bueno yo no soy tanto de teatro, pero mi polola sí, ella me ha metido al mundo del teatro. (...) No, no, pero igual me gusta el cine clásico, además hay una tarjeta, que se llama tarjeta joven.... Con esa tarjeta tenéis hartos beneficios, por ejemplo, para el teatro pagáis menos 500 pesos, a los parques nacionales a donde vamos a hacer trekin pagamos 200, en vez de las cinco lucas, entonces, con eso, con la tarjeta, igual hacemos lo que nos gusta hacer en realidad (Ronny, 2019).

El consumo cultural según Bourdieu tiene relación con el capital cultural, porque contribuye a una forma de distinción social. Comerciantes en Santiago y en El Alto, que poseen mayor capital económico y cultural tienen gustos por el arte, cine, películas, pero ese consumo en si es modesto en ambos contextos.

7.4.4. Capital cultural incorporado, destrezas y habilidades

El capital cultural incorporado son las habilidades y destrezas que posee un agente. Sin embargo, está en relación con otros estados del capital, institucional y objetivado (Bourdieu, 1987) los jóvenes de los sectores populares tienen conocimiento sobre ramas técnicas, que los aprenden trabajando para ello, el único requisito es aprender un oficio manual como el de ayudante de albañil, mecánica y no es necesario tener

⁶⁸ El Cine Arte Normandie, se encuentra en la calle Tarapacá y Zenteno a dos cuadras de la Avenida Alameda. El entrevistado por la premura de responder dijo que está en Alameda.

un título, la práctica define el éxito laboral de un constructor empírico que, de albañil, mecánico de un taller, pintor de casa, etc. De la misma forma las habilidades incorporadas lo desarrollan en el comercio de la calle lo jóvenes. Al respecto, dice lo siguiente:

De hecho, lo he visto más fácil, antes tenía que estar de sol a sol, vender, si no vendía no comía, ahora estoy en el trabajo, estoy sentado en una oficina, eh, calculando cuentas, anotando, viendo a quién pagar, sacando comisiones, emitiendo facturas, es algo como súper fácil y relajado, en comparación de andar con una maleta, de aquí para allá corriendo de los carabineros, aunque te quiten la mercadería. Esa vida de este lado (de su empleo formal), lo veo como bien tranquila relajado (Diego, 2019).

Según Diego, los comerciantes poseen un habitus, destrezas y habilidades, vendiendo todos los días en la calle; es decir, para un joven se acomoda mejor el comercio ambulante por la capacidad de moverse de un sitio a otro, en las vías públicas, porque la mercadería que manejan no es de mucho volumen y peso. Incluso de trasladarse a otras ciudades de la costa, donde en verano los visitantes se aglomeran en las playas, y en esos espacios se proliferan los comerciantes. También en Diego se advierte habilidades en su carrera profesional que le han abierto opciones de poder trabajar en una empresa del campo de las finanzas.

Los viajes por turismo es una forma de conocer lugares de un país y de afuera; por ejemplo, Ronny viaja con su polola de vacaciones a lugares turísticos Chile.

con mi Polola juntamos plata para viajar, ese es el jobi que tenemos, hacer trekin, subir a la montaña, eso hacemos los fines de semana cuando no estamos trabajando, salir al cine también lo típico (...) Nosotros trabajamos, y de la plata que nos hacemos diariamente guardamos un porcentaje, ahora queremos irnos en vacaciones por dos meses a Ecuador, pasar por Perú y Ecuador, y queremos juntar un millón y medio (Ronny, 2019).

Viajar es una forma de distracción para Ronny, donde conoce países con culturas diferentes y aprovecha el tiempo de vender libros, artesanías, etc. Al respecto, dice: “Bueno, pasamos por la frontera que está en Uyuni, de Uyuni pasamos a Oruro, La Paz, y este pueblito que se llama Coroico, y después de Coroico nos fuimos a Copacabana y de Copacabana a la Isla del Sol. De ahí volvimos” (Ronny, 2019). Ronny viaja en el verano, por vacaciones aprovecha de ir fuera de Chile. El gusto por viajar adquiere desde su formación en los boy scouts de 11 a 23 años. Al respecto, dice: “No, mi hermano igual viajó hartito, pero mis padres desde chico, desde los once años, me metieron a scouts. Y fui scouts desde los 11 años hasta los 23 y entonces, ahí me quedó todo ese gusto por viajar” (Ronny, 2019); por otra parte, con relación al espacio social, los viajes tienen que ver con la posición económica de determinados sectores sociales. Esa oportunidad aprovecha en vacaciones cuando llega el verano, se van a la playa a vender artesanías, accesorios de teléfonos de celular, etc.; al respecto dice: “Tradicionalmente, el que tiene la posibilidad de viajar, es el que tiene un poder adquisitivo mayor, el trabajador promedio, además, tiene dos semanas de vacación. Se tiende a decir que el que tiene posibilidad de viajar, es el que tiene la plata para viajar” (Ronny, 2019).

En cambio, el padre de María, a pesar de su antecedente de haber sido violento con su familia, les ha enseñado a sus hijos (hermanos de María) el oficio de constructor. Al respecto, dice: “mi papá trabajaba en construcción, era maestro de construcción, desde pequeño aprendió a ser maestro” (María, 2019); la relación intergeneracional significa trasladar los conocimientos de los padres a los hijos para que mejoren sus condiciones de trabajo: “Mi papá vive en Chile, les ha servido a sus hijos de enseñar la construcción” (María, 2019). María tiene seis hermanos la mayoría de ellos residen en Chile: “tengo seis hermanos, están en Chile, todos tienen familia, uno ha terminado, yo soy la mayor de mis hermanos, mi mamá falleció hace seis años” (María, 2019) La transmisión de los oficios, conocimientos prácticos es través del trabajo, donde, los hijos trabajan con sus padres y esa es la estrategia de transmisión de los conocimientos prácticos a jóvenes migrantes en Santiago de Chile. Así también en El Alto, Bolivia.

La experiencia laboral les enseña a los jóvenes a madurar, adquirir personalidad que luego les permite encarar los desafíos laborales solos. Esa situación hoy les permite tener un criterio formado valorando su trabajo sobre otras prioridades.

... siempre he trabajado en Perú, limpiando vidrios, carros, en semáforos, desde los ocho años, de ahí ejercí mi profesión a base del tiempo con la ayuda de Dios y ya (...) yo cuando limpiaba vidrio de carro en un semáforo en Huacho. Cuando sales a vender, tú quieres llevar tu plata, porque si gastas no llevas nada, si comes te lo gastas. Si no comes no gastas (...) era muy triste, porque yo cuando limpiaba vidrio, no querías comer, porque llevaba plata a la casa. Me paraba en los restaurantes, así en sus locales, al costado me paraba, en la puerta, (...) miraba así a los comensales (...) esperaba a veces los comensales de repente, de uno de ahí me invitaron, yo comía, y así la pasaba, esa era mi rutina, pues, como un año, así (Miguel, 2019).

Miguel de niño trabajaba en Perú y de lo poco que ganaba ayudaba con dinero a su mamá, ahora recuerda ese sacrificio, que le ha enseñado a ser solidario, a saber, cuidar el dinero que gana con esfuerzo. En Santiago trabaja lavando autos, al respecto dice: “trabajé lavando autos carros de los ocho hasta los diez años, de ahí, empecé a trabajar para un señor vendiendo discos, duré como un año, así sucesivamente iban avanzando el día y el año”(Miguel, 2019) Miguel no tuvo apoyo de su padre, esa situación familiar le obliga vender en las calles en condiciones de orfandad, pidiendo comida en las puertas de restaurantes de Huacho: “yo esperaba que ellos me dieran para yo comer, y así podía juntar mi platita, para poder llevar a la casa, porque ahí se necesitaba mucho, ... se hacía mucho gasto, porque mi mamá pagaba en esa casa; entonces yo agarraba, sí, trabajaba, esa era mi rutina de todos los días, hasta lo que cumplí diez años” (Miguel, 2019)

Actualmente Miguel arregla motos, carros, su objetivo es volver a su país, instalar un taller de mecánica y trabajar en ese ámbito.

Sí, carro también; entonces mi meta es ir y poner un taller grande y mantenerme de eso, con mi familia para apoyar a mi mamá y papá, porque tengo dos personas con quien ayudarles, entonces, ese es mi meta y nada más (...) le metí en práctica, cuando yo dejaba esa carrera, después como no me alcanzaba la plata metí en práctica con la ayuda de un señor (Miguel, 2019).

El trabajo de mecánica le exige esfuerzo para reponer las fallas de un automóvil, ya sea el sistema eléctrico. La práctica es la única forma de perfeccionar la mecánica. Al respecto, dice:

De la moto sé todo, desde la llanta hasta el motor, armo y desarmo motor eléctrico, te hablo de uno que es de llanta a la que es el motor. De la a, a la z, mejor dicho, de uno a diez, todo lo que es moto. Y del carro solamente llegué a ejercer al sistema eléctrico nada más. El cableado de todo el carro, el ramal como lo llamamos nosotros, igual de la moto (...) Aparte de arreglar moto, cocinar, sí, acá lo aprendí (...) Pero sí tengo la experiencia, trabajando, ... siempre, desde que empecé a agarrar, sí, sí, aunque, una o dos veces se puede tener, porque nadie es perfecto, una o dos veces tuve dificultades por un problema, así como de motor (Miguel, 2019).

Para ofrecer sus servicios utiliza las redes como facebook, whatsapp, al respecto dice: “me llaman, por ejemplo, yo publiqué en mi facebook, servicio a mecánica a domicilio, si a mí me contacta ahorita, yo guardo o si no dejo a alguien esto (negocio) y me voy allá para arreglar” (Miguel, 2019) combina el trabajo del comercio con el servicio de mecánica para mejorar sus ingresos.

Miguel sabe conducir automóvil y motocicleta que fue aprendiendo en Perú: “la habilidad lo tengo desde los 15, 16, años (...) sé manejar auto y moto, ahorita tengo una moto... el auto lo aprendí a manejar a los 18 años, me enseñó un amigo, sí, sé manejar, pero no tengo la licencia del auto. En Perú tengo la licencia de moto nomás; moto aprendí a manejar a los diez años” (Miguel, 2019) Por otra parte también tiene experiencia en gastronomía, sabe preparar alimentos cocidos, almuerzo, cena,

desayuno, etc. Miguel lavaba platos; al respecto recuerda: “en restaurante llegué a pasar de lavadero de platos a cocinero, el mismo jefe también” (Miguel, 2019); el mismo trabajo le ha servido para aprender a cocinar gastronomía de su país en Chile: “Comida peruana, toda la comida peruana, y acá en Chile, aprendí a cocinar la jaiba, marisco, esos camarones a la parmesana ... En Chile aprendí, gracias a ese señor que me dio la mano pues” (Miguel, 2019). Es decir, tener una vida precaria desde la infancia promueve la tendencia al trabajo y el desarrollo de oficios, habilidades técnicas.

Rosa cuando vivía en su pueblo Sinsicap trabajaba en labores agrícolas, ayudaba a sus padres a sembrar, cosechar papa y menestra. Al respecto, dice: “ayudaba en la chacra, cultivaba menestra y papa” (Rosa, 2019) tiene experiencia en labores manuales que exige esfuerzo físico, esta experiencia la ha forjado a no tener miedo de trabajar en empleos que exige creatividad y esfuerzo.

Después de vivir en el campo Rosa emigra a la ciudad de Trujillo, dónde trabaja en un taller de costura y confecciona casacas, pantalones y poleras: “en otro trabajo, confeccionando, solo cortaba en un día para pantalones, casacas, poleras, en ese trabajo ganaba 250 soles semanales (...) no quería seguir trabajando, de ahí vine para acá (Santiago de Chile)” (Rosa, 2019). En su experiencia laboral, resalta Rosa el trabajo manual y habilidades para elaborar prendas de vestir, cocinar, planchar, etc., trabajaba más de ocho horas; sin embargo, los bajos salarios le desmotivan a seguir en el empleo y más bien busca un trabajo independiente.

Rosa se vuelve experta en coser prendas de vestir, cortar tela, etc.; por eso dice que aprendió mirando a sus compañeras de trabajo: “Es pura costura, cortaba, ¿no?, es que aprendí viendo, sabía cortar, pura ropa deportiva. shores, camisetas. (El dueño la empleaba) Éramos dos trabajadoras, cortaba, después cosía busos, shores, camisetas, también sé cortar (...) En Perú aprendí un poco, en Perú hacía busos y cortaba. En Argentina aprendí a coser con tres máquinas” (Rosa, 2019) esta experiencia laboral le permite asumir una responsabilidad laboral, independiente y autónomo.

Ahora Rosa se destaca en preparar jugos de naranja, ensaladas de fruta y ofrecer al cliente. Esto fue aprendiendo en la misma calle donde conoce a otros de su país: “Acá he aprendido a vender jugos de naranja, mirando, (vende) 20 a 25 mil pesos (...) Más que ellos, decía, yo voy a estudiar, trabajaba—más horas, a pesar de que no sé multiplicar, pero me gusta el negocio, he comprado y vendía por mayor” (Rosa, 2019). A pesar del poco conocimiento sobre matemáticas, sabe diferenciar la relación costo-beneficio que le permite calcular la ganancia de su venta diaria. Esto por los ingresos en empleos anteriores.

Saber diferentes oficios técnicos es una cualidad en jóvenes de estratos populares en Chile y Bolivia con inmigrantes que trabajan en el servicio doméstico y construcción, etc. En este caso, la estrategia es aprender trabajando y es así como Jhony sabe pintar, cocinar, hacer chapería, etc.: “Sé hacer de todo, pintar, cocinar, qué más a ver, sé hacer chapería, muchas cosas, hay muchos, no solo esto, hay muchas cosas” (Jhony, 2020) Jhony valora su experiencia de trabajo desde sus once años y a sus 16 tenía tuvo su primer negocio, desde esa vez aprendió a ganar dinero. Esto no ha sido un factor que haya impedido su formación escolar y cumplir con los deberes que exige el Estado; por ejemplo, el servicio militar y después ingresan a la universidad. Al respecto, dice: “Desde mis once años yo estoy, desde mis once años, yo me he salido de casa y he empezado a trabajar, once, doce, trece y catorce y quince años. A mis 16 años yo tenía mi primer negocio, quince, dieciséis y diecisiete seguía en el colegio. A mis 21 años me ido al cuartel” (Jhony, 2020). La combinación trabajo y escuela le ha formado en su carácter, siendo responsable consigo mismo y toma decisiones por su cuenta. Al respecto, dice:

... otro puede tener mi edad, pero no tiene la misma experiencia, por lo que yo he vivido, digamos, esa persona va tener otra ideología, lo cual con la mía va ser muy distinto; entonces, yo ahorita me considero joven, con mi edad, pero sí, puede marcar la experiencia, no todos vivimos la misma experiencia, entonces, solo eso me puedo pasar (...) Como le dije ¿no?, exactamente, las personas con las que yo he trabajado, desde el tiempo que he trabajado, he

adquirido más madurez, entonces, tomo decisiones yo, independiente, a mí nadie me puede decir, esto hace, esto hace, tomamos decisiones responsables (Jhony, 2020).

La experiencia de trabajo influye en la personalidad de los jóvenes comerciantes de manera positiva; en el sentido, valoran el dinero que ganan vendiendo en la calle, porque se gana con sacrificio y esfuerzo. Esa experiencia tiene Jhony cuyo capital cultural incorporado se resume en el desempeño de diferentes oficios laborales. Ahora estudia Derecho y cuando termine su profesión espera trabajar en el campo jurídico.

Jhony se siente feliz por su trayectoria laboral que le ha enseñado a ganar su propio dinero, por las cualidades que fue adquiriendo en el conocimiento de oficios técnicos. En el comercio tiene amigos, convive con sus padres, familiares y cree que no ha desaprovechado su juventud trabajando desde la escuela; más bien, eso le ha servido para a otros comerciantes y ampliar su red de contactos sociales. Al respecto, dice: “No, no me ha tenido por qué quitar, es más, la vida me ha enseñado, en la calle me ha enseñado, el vivir, de trabajar de personas de toda clase, de eso te enseña, de socializar con mucha gente, desde temprana edad, entonces aprendes mucho” (Jhony, 2020).

El capital cultural incorporado es una estrategia que les ayuda a mejorar sus ingresos, a sectores populares que priorizan el conocimiento empírico, en vez de una formación teórica. Esto se relaciona con la migración rural - urbano, donde llegan a la ciudad a trabajar en un taller, vendiendo en la calle, etc. Por ejemplo, el papá de Jhony trabaja de taxista y su mamá en labores domésticos; otros confeccionan su propia mercadería para vender en las ferias de El Alto; es Kevin que vende mochilas con su padre, las elaboran en el taller de su casa. La tela (insumo) de las mochilas es importada de China, pero, ellos diseñan y los confeccionan. Mientras las que trabajan en labores domésticos perciben ingresos a través de sus esposos; por ejemplo, en el caso Jhony el trabajo es un valor que le dignifica como personas responsables de asumir alguna responsabilidad pública.

La inversión de un ambulante puede ser menos de ochenta dólares y vendiendo por cada unidad recuperan el capital más la ganancia. Eso dice Adalid que le va bien y le gustaría -si continua en el comercio- invertir más y vender en un puesto fijo. Por ahora adquiere experiencia al vender en horarios nocturnos⁶⁹.

A mí me gusta más este negocio, digamos, cómo traer mercadería de China, de Estados Unidos, las aduanas, cómo es, cuánto de arancel se paga el IP, todo eso, pero poco a poco voy a hacer eso, a lo que yo también estoy vendiendo, estoy tomando experiencia, me va a ayudar también. Yo estoy vendiendo toda la experiencia que yo tengo, algo que, una persona que salga de una privada, se me hacer el negocio es bien diferente, la experiencia, pienso que me va a ir bien, porque me va bien, muy bien en el negocio (Adalid, 2020).

Por el origen rural de sus padres conoce el trabajo agrícola de su abuelo, de niño sus papás lo llevaban a la comunidad rural y recuerda haber cosechado papas, al igual que otros jóvenes migrantes del área rural. Al respecto, señala: “Sí, mi mamá desde chiquito me llevó, sí prácticamente ha sido una costumbre para mí, para nosotros también, sí, algo bonito, forma de divertirse, estar cerca del lago, excavar papas, obviamente, desde chiquito nos llevaba”. (Adalid, 2020) Las familias de origen rural incentivan a los hijos a trabajar desde la casa. Esta ética de trabajo lo reproducen en el área urbana, donde, se insertan ejerciendo en labores manuales hasta lograr con el tiempo una profesión.

7.4.5. Ocupación laboral simultánea

Adhemar trabaja de periodista deportivo conduciendo programas en dos emisoras, Radio Batallón Colorado y Radio Comunidad. Combina el trabajo con sus estudios de la universidad.

⁶⁹ Desde las seis de la tarde hasta las once de la noche deambula por las calles de La Ceja de El Alto.

En la mañana tengo programa de 08 a 09:00 luego, como se han parado también mis clases, lo he acomodado todas mis clases, lo acomodo después de las nueve hasta las doce, y, después tengo otro programa deportivo de una a dos de la tarde, en 90.4 FM. En Radio Comunidad, un guía del deporte y en la mañana en 104.8 Radio Batallón Colorado con Impactos Deportivos, en esos dos estoy, cumplo eso, y luego, el programa de 1 a 2 es aquí arriba, mi oficina es en El Alto (Adhemar, 2020)

En las dos radios tiene programas de una hora, después, el resto del día se va a vender accesorios de celular a la Ceja de El Alto. Lo que se destaca en él, es su vocación por el periodismo deportivo en radio; es decir, es responsable de su trabajo en la radio y de su negocio en la calle. En suma, estas actividades ejercen los jóvenes que de alguna forma quedan desamparados de sus padres y se ven en la necesidad de buscar cualquier trabajo/empleo, razón por la que se abstienen de participar de las invitaciones sociales de la vida universitaria. Al respecto, dice:

Yo te puedo decir, conozco varios casos, también lo he vivido en su momento, y cuando ya tienes responsabilidad es muy distinto, tienes clases, tus horarios están acomodados, tus amigos, dicen, ya no hay clases, vamos a comer, o vamos a almorzar o haremos algo, pero vos dices, no, tengo que ir a mi puesto, tengo que ir a vender, o tengo programa, tienes obligaciones, eso te hace ver la vida distinto, y sigo, quieras de otra manera, a mí me ha costado mucho, pero lo he visto la vida de otra manera, me ha enseñado hacer un poco más maduro, y valorar lo que uno tiene (Adhemar, 2020)

La responsabilidad laboral acelera la transición a la vida adulta y se vuelven responsables de su propio destino, y se alejan de sus padres por consolidar una vida laboral independiente. El capital cultural incorporado es un potencial en los jóvenes que ejercen distintos oficios paralelos al comercio. Adhemar se refiere al comercio como una ocupación flexible que le permite trabajar y al mismo tiempo asistir a sus clases de la universidad. Al respecto, dice:

Y como la mayoría en la calle andamos, un poco más factible, caminando a treinta minutos en llegar, luego, almuerzo un rato, estoy ahí con mis sobrinos, ya salgo a vender tipo cuatro y media, cinco, y vendo hasta las ocho, nueve, y luego a mi casa, estoy tranquilo, y me doy un lapso de tiempo para hacer el tema de mis trabajos o bien me amanezco, me llevo un tiempo después de que luego, o sea, todos es así superlativo, lo veo siempre y cuando me da, porque el tiempo si me favorece (Adhemar, 2020).

Para Adhemar el comercio le permite asistir a sus clases y trabajar como periodista: “Sí, como te digo, sí me ha empezado a gustar a agarrarle el hilo porque solventa económicamente, hay personas que vienen con su mal humor, no se dan, o sea no se puede estar así (...) ”(Adhemar, 2020), aunque reconoce que su labor es estresante, “piensa que es muy fácil, no, es cómo varias personas lo piensan, igual es sacrificado, a veces, aunque no crean incluso a mis amigos digo que un poco estresante, parece ir a la cancha, puestos y comentarios, te estresa, a veces es complicado, obviamente eso me gusta, crecer como periodista” (Adhemar, 2020). Al principio tenía dificultades de leer noticias, hablar en vivo, se ponía nervioso, pero a través de la práctica tienen más confianza y seguridad.

Eso sí, era muy nervioso, personalmente yo era cardíaco, nervioso, de la nada temblaba, empecé hacer programas o algo así, era muy nervioso, y ese nerviosismo te lo quitas día, día, leyendo, aprendiendo, practicando, incluso cuando hacía controles me olvidaba, lo dejaba abierto los micrófonos y hablaban y se escuchaban. Y todo eso es un tipo de coordinación que tienes que estar acostumbrado y te acostumbras, y ahora la fluidez nace porque a veces no tengo más información, mi fluidez sale de la nada (Adhemar, 2020).

En el caso de Oscar, su mamá le enseña a vender en la calle para que a futuro trabaje de manera independiente y define un trabajo digno. En ese sentido, recuerda a su madre:

Claro, mi mamá siempre me ha dicho, puedes hacer lo que quieras, menos robar, engañar a la gente, o menos hacer daño a una persona. Lo demás todo es honrado, nadie te puede decir, vos eres vendedor, cuando te dicen vos tienes que defenderte, yo no estoy haciendo nada malo, yo estoy vendiendo, nadie te obliga a que me compres y listo. No te puedes hacer decir nada, así mi mamá, me ha criado, ¿no?, y respecto a los trabajos, sí (Oscar, 2020).

Oscar recuerda su trabajo de infancia en el transporte público. Al respecto, dice:

Ahhh sí, de acostumbrarse sí, como le digo, es de acuerdo con que sepa vender, sepa convencer a la gente, sepa hablarles, sepa cómo convencerles, puedes vender algo bien, y lo convences a la gente, yo ya estoy acostumbrado, vendo más cosas, de todo (...) no solo esto he vendido, de todo, desde pequeño. Lustraba zapatos, vendía dulces en las calles, en los minibuses, de todo, yo hacía algo bueno, nunca me he dedicado a la delincuencia, (...) Desde los seis años siete años ya, cuando lustraba zapatos, cuando era 0,50 centavos la lustrada, desde niño (Oscar, 2020).

Oscar conoce del comercio por su madre, después la misma necesidad le ha llevado a vender en la calle, pero además sabe muy bien administrar su dinero. Lo ve esta actividad un trabajo individual, cada quien vende solo como puede y se acomoda a las circunstancias; entonces, lo que se advierte en la entrevista es la habilidad que tienen para hacer negocio vendiendo mercancías en poca cantidad y de fácil manejo: “también es de acuerdo a tu creatividad, si es una fiesta como carnavales, puedes vender chisquetes, puedes acabar rápido, o sea, tienes que ser creativo a lo que puedas y si alcanza” (Oscar, 2020). Oscar conoce la temporada donde el público busca un tipo de mercadería; por ejemplo, navidad y año nuevo, carnavales, inicios de clase, en cada una de estas fechas ofrece un tipo de mercadería.

El capital cultural incorporado se manifiesta en el habitus, donde se identifica la cualidad del capital lingüístico que poseen al momento de ofrecer mercadería al cliente. En estos casos, hay una predisposición para el trabajo manual que tiene

relación con la posición de clase del agente, hijos de campesinos, obreros, choferes del transporte público que junto a sus padres aprendieron a trabajar como ayudantes de mecánica, observando lo que hacían sus empleadores. Por eso, Oscar valora su experiencia de trabajo, como una cualidad que le distingue de otros jóvenes que no han trabajado y no saben lo que es ganarse un peso para comer, o comprarse algo, sin pedir dinero a nadie. El sufrimiento laboral se vuelve en un capital simbólico. Según él, el sacrificio de un padre no debe ser en vano, los hijos deben valorar lo que es ganarse un pan; es decir, enseñarles a trabajar para que entiendan que el dinero se obtiene con esfuerzo. Al respecto dice:

Lo primero que dirían que, si una persona ha sufrido, no sufran como él ha sufrido, yo creo que eso está mal, yo creo, ¿no?, porque si tú lo vas a criar a un hijo, con todo, para decir, que no sufra lo que yo he sufrido, tu hijo va a ser peor yo creo, ¿no? Porque no va a saber lo que es ganarse un pan, no va a saber cómo a ti un peso cuesta (Oscar, 2020).

Por otro, Roberto trabajaba en construcción, hacía cableado de luz y albañilería, conocimientos prácticos que no requiere acreditar un título, sino la experiencia de trabajo en esos oficios; que tienen demanda en el mercado laboral, por ejemplo, saber colocar cerámica en una casa, etc. Al respecto, dice:

Cableado de luz, estoqueado, colocado de cerámicas y obra fina. Un poco de obra fina, eso es lo poco que he aprendido, (...) trabajando, (...) tú le estás poniendo muchas ganas, te voy a enseñar a poner, y me ha enseñado, cada día que pasaba me enseñaba hacer cableados y hasta el día de hoy no pierdo el contacto con él [Albañil contratista] Si te falta algún día trabajo ven, (...) Sí, en ese momento cuando trabajaba, sí, no me daba vergüenza, como andar sucio, andar así, sino es que pensaba, por ahí me puede pasar algo con electricidad, no tengo seguro nada, y he buscado otro trabajo (Roberto, 2020).

Roberto se considera una persona honesta y sincera, nunca ha cometido actos en su contra: “he empezado a trabajar de albañil para estar preparado, de ahí he empezado

a trabajar, nunca he dejado de trabajar, hasta el día de hoy, eso es lo que se ha dado, tal vez he madurado, no me ido al alcohol, no me ido al robo, (...) y, yo digo, más bien que no he hecho eso” (Roberto, 2020). Como ayudante albañil Roberto no tenía protección laboral y percibía un porcentaje del sueldo del contratista. Pero igual les motiva a los jóvenes trabajar en estos empleos, por aprender diferentes oficios en construcción. Incluso trabajar de ayudante es una etapa de inicio en la trayectoria del constructor civil, luego con años de experiencia se vuelven contratistas. En otros casos, los jóvenes trabajan con sus papás albañiles que realizan contratos con el dueño del inmueble; entonces, el contratista primero recibe el pago por obra y después les paga a los ayudantes que pueden ser los mismos integrantes de una familia. Esto permite trabajar en confianza de los padres con los hijos aprendices. Con el auge de la construcción en El Alto se observa a jóvenes con sus papás pintando, estoqueando, haciendo plomería, cerrajería en edificios de tres plantas. Por otro, las relaciones contractuales entre contratista – contratante son verbales, como ocurrió con Roberto cuando fue a trabajar de albañil. Al respecto, comenta: “Era un empleo informal, también iba con miedo a que no me pague, no lo conocía al caballero que me ha contratado, siempre hay el contratista, solo me ha contratado como ayudante, muchos dicen que no pagan, yo con miedo trabajando, trabajando, ojalá que me paguen, pero ha resultado ser una buena persona, me ha dicho” (Roberto, 2020).

Los acuerdos verbales garantizan los pagos semanales, quincenal o a fin de mes y de acuerdo al avance de una obra. Roberto dice que su empleador valoraba su trabajo por el esfuerzo, y como recompensa aprendió a construir una casa. Pero la desventaja en estos empleos, son los riesgos de accidente a los que están expuesto los trabajadores; aunque los jóvenes por la edad y el entusiasmo no consideran esta situación, pero reconocen que no tienen seguros contra accidentes u otros derechos laborales protegidos por Ley del trabajo. Roberto después trabaja como personal de seguridad privada en la empresa Tigo, donde había ingresado sin tener experiencia laboral en el rubro, y es ahí donde aprende estrategias y técnicas de la seguridad interna de una empresa de servicios de comunicación. Al respecto, dice:

... y de ahí, nunca he trabajado [como albañil y ha trabajado de guardia de seguridad] de guardia de seguridad, y tenía un amigo que me ha dicho, necesitan un compañero, yo he ido, tienes libreta de servicio militar, tienes buenos, tienes todo, he ido me han contratado, no sabía qué hacer, trabajo en seguridad, qué tengo que hacer, debe ser solo pararse así, y ahí ya me han dado la mano en Tigo, justamente trabajaba ahí, en Tigo, y han pasado los años y ahí he estado trabajando. Unos tres años ha debido estar (Roberto, 2020).

El mismo personal de la empresa colabora haciendo conocer las funciones, que consiste en resguardar la seguridad de la institución.

En el caso de Kevin, su conocimiento de marketing le ayuda a mejorar su negocio; vender más; añade a su mercadería diseños originales para atraer cliente, que puedan ser comercializable para un público más exigente:

Sí estoy con dos cosas aparte del puesto ayudar, uno es que también estoy como diseñador, diseño logotipos a pedido de alguna imagen, eso es un poquito con mi papá, (...) Tenemos varias mochilas que hemos hecho nosotros, estampados de mi parte y que ha sido muy bien vendido, todo que lo que quiero aprender en un futuro, quiero aplicarlo aquí, pero no puede ser solamente aquí, he conocido a varias personas, magíster, doctorados, que en su ámbito de su carrera son sorprendentes y obviamente de todo lo que aprenda, quiero aplicarlo tanto en mi puesto, pero a nivel social, para mi persona quiero aplicarlo (Kevin, 2020).

Kevin diseña logotipos para sus mochilas y gorras que vende con su padre. Esta labor es en asociación con un grupo de amigos. También se dedica a otro emprendimiento, ACOMPONÍA. Al respecto, dice lo siguiente:

Aparte, estoy con el proyecto de la COPONÍA COAPONIÁ, es un término de dos palabras, es hidroponía y fisio cultura. Hidroponía es cultivar plantas sin la

necesidad de tierra y fisio cultura es criar peces. Entonces, me estoy dedicando en un proyecto que estoy armando para vender, cultivar, cultivar y vender productos; tanto en el área de pescados, también (...) verduras (...) Sí, mi emprendimiento de ACOMPONÍA (Kevin, 2020).

Kevin, es mejor tener práctica desde la carrera que está estudiando. La universidad, según él, enseña teoría, pero a Kevin le interesa más la práctica. Al respecto, dice lo siguiente: “para mi persona quiero aplicarlo. Pero personas que me dijeron de que, yo he estudiado administración de empresas, en cinco años y todo lo que aprendí fue en un año, si tan solo no sirve ya la universidad, es mejor trabajar, aprender un poco de teoría, pero más aplicado en la calle. Opiniones así he escuchado” (Kevin, 2020).

Sus ideas se dirigen a una labor práctica para tener ingresos; por ejemplo, crear emprendimientos para innovar, es una estrategia que permite en el comercio informal, dónde se ofrecen mercancías similares. Por otro Kevin quiere aliviar los gastos de su padre porque tiene hermanos y piensa volver a trabajar como barman.

Sí, por ahora el plan era antes de la cuarentena, lo único que sí rescataba de gastronomía, ya que me gustaba barman, el arte de servir copas, vinos, y aquello de lo demás, me gustaba mucho, y el otro era historia de la vida, historia de las sociedades, lo que sí en el colegio me gustaba historia, pero en gastronomía he avanzado historia, me gustaba mucho, y mi plan era enfocarme más en lo que es en barman tener un trabajo muy aparte de aquí para no hacerle mucho gasto a mi papá (Kevin, 2020)

En él se ve la voluntad de crear productos comerciales, dentro de las cualidades que exige el mercado.

7.4.6. El gusto por la música, baile y deporte

La música popular es parte de la identidad cultural de inmigrantes peruanos, que aprecian el huayño como un consumo cultural de esta población, que engrana con los

estratos populares de países de la región. En relación a esto, Paola en su tiempo libre se dedica a cantar cumbia⁷⁰.

Trabajaba haciendo cumbia, músicas de cumbia (...) a mí me gusta el canto, (...) de toda mi familia soy la única, no conozco a nadie más, sí, (...) uno con el tiempo, me gustaría retomar el canto, pero todavía con el tiempo, no hay nadie, (...) oye Paola que, me entiendes, es por mí sola, me nace a mí sola (...) Sí, no, no, yo cantaba canciones ya compuestas, de lo que componen los cantantes, ¿no?, por como que lo imitaba a ellos, pero con mi vos mía (Paola, 2019).

Paola interpreta cumbia y huayño, ritmos que se difunden en Perú, Bolivia, Chile y en países de la región. Ella es la única de su familia interpretar canciones de otros artistas. Al respecto, dice: “Solo cumbia, corazón Serrano, lo que me encanta de Marisol, empecé a cantar con Marisol también, eh, me iba super bien” (Paola, 2019). Se refiere a cantantes de su país como Marisol que con esas melodías satisface al público migrante: “Lo que me gusta más que todo, me gusta la música, más que leer, me gusta la música, ... lo único que me gusta es cantar, me encanta cantar ... ¿cómo le puedo decir?” (Paola, 2019) el talento de cantar es una cualidad que explota como artista. En ese trayecto tuvo el apoyo de su madre con quien comparte los gustos por la música cumbia: “Cumbias, sí, todo tipo de cumbia me gusta escuchar, Cumbia peruana (...) lo que yo escucho a mi mamá le gusta la verdad, con mi papá no podía decirle, porque no he convivido jamás con él” (Paola, 2019) además fue su madre la que le apoya para que se dedique a la música; al respecto, dice: “Mi mamá me dio el permiso para que yo cante, cuando yo tenía 14 años y con autorización de ella, ella me acompañaba también a los eventos que yo tenía” (Paola, 2019)

A Jonathan le gusta música desde que pertenecía a grupos de jóvenes en la calle. Al respecto, dice: “Antes escuchaba música cumbia, yo trabajé en la calle, Chile es un

⁷⁰ La música popular puede incluir varios estilos o géneros

país caro, en un millón de pesos chilenos haces en un mes” (Jonathan, 2019). Además, cabe manejar auto, moto y tractor del cual tiene conocimiento en Bolivia.

Adalid practica karate desde los 14 años. En esta disciplina ha formado su carácter y ha obtenido premios en campeonatos locales, aunque por ahora ha interrumpido, porque lo dedica más tiempo al comercio. Al respecto, dice:

Desde que tenía mis 14 años los problemas que he tenido, he dicho ya para qué me voy a encerrar más, y me he dedicado hacer deporte y gracias también. Gracias a este deporte he madurado mucho, este deporte es Artes Marciales, es lo que más quiero, hasta pienso, que me disculpen, he pensado dejar la Universidad por dedicarme a entrenar y pelear profesionalmente (...) Yo tengo muchos objetivos, uno de mis objetivos es llegar lejos, mi sueño es si entreno bien, con decir que me ha ido bien en todas mis peleas, (Karate) he ganado por nocaut, casi la mayoría siempre he ganado (Adalid, 2020).

Otra habilidad de Adalid es el gusto por el baile. Dice que sus padres le hacían participar en las entradas folclóricas de su pueblo:

Siempre quiero, pero no se me ha dado la oportunidad, cuando era chiquito, sí. Mis papás me hacían bailar en su pueblo, siempre ahí, (...) Sí, he querido bailar, pero, no se ha dado la oportunidad, también por el tiempo, por mis estudios. Yo creo que este año voy a bailar (...) Otros oficios, digamos, no tengo, no puede alcanzar el tiempo, por el tiempo, pero, lo que te puedo decir, me gustan muchas otras cosas (Adalid, 2020).

A Roberto le gusta cantar y escribir sobre su vida cotidiana en la calle donde está más tiempo con el comercio vendiendo. El gusto por escribir viene por la influencia de su madre que le ha enseñado desde pequeño a escribir:

... aparte de eso, me gusta cantar, (...) último que he escrito era una canción hacia mi madre, era una canción desde el día que he nacido, desde que he

estado en su vientre, me ha cuidado, y hasta el día de hoy, (...) escribir, y luego ver lo que sale... no tengo ningún grupo, pero me gusta escribir lo que pienso, no leo, pero escribo lo que ha pasado en mi día, o lo que veo en la calle, no de política, como otros cantan nove, la realidad, así, lo que vivo, o escribo, escribo canciones que no vienen al caso pero, sí puede identificar a uno de mis amigos, sí, eso sí (Roberto, 2020).

El arte de escribir implica un proceso de aprendizaje donde la imaginación ayuda a expresar ideas para convertirlo en un texto escrito. Por otra parte, Roberto juega futbol en campeonatos de El Alto: “Sí me gusta mucho el futbol, jugaba en los escorpiones del Rey de la liga más antes, en los escorpiones del Rey, pero, de ahí mi pie me lastimado a un futbol muy duro, ya no, ya no he podido correr mucho, ahora estoy en recuperación trotando, me gusta demasiado el futbol” (Roberto, 2020). Es común que los jóvenes alteños participen en actividades culturales y deportivas, donde, en los barrios se organizan festividades religiosas en las cuales participan en comparsas por devoción a algún santo católico. Para el comercio es una oportunidad estos eventos para hacer negocio, donde venden alimentos cocidos, bebidas alcohólicas, cerveza, o gaseosas de consumo masivo. Los comerciantes participan de estas festividades; por ejemplo, Kevin suele ir a bailar a locales de fiesta: “La verdad, después del colegio sí fue seguido, pero, después sentí que no era para mí la verdad, entonces dejé de ir, hasta ahora da la casualidad, si tomo es cada tres meses, seis meses, pero sí tengo amigos que le dan todos los sábados” (Kevin, 2020) lo propio sobre el deporte, indica que le gusta el futbol y el vally: “Sí, sería futbol más que todo, me gusta el futbol y el vally, pero más el futbol” (Kevin, 2020)

Kevin se identifica la relación del capital cultural incorporado con el capital económico que predomina en jóvenes de estratos populares de la ciudad de El Alto. El comercio de puesto fijo es una labor constante, donde, un comerciante está más de ocho horas en la calle y pocas veces salen de vacación o programan un viaje familiar, lo cual no es frecuente en este sector: “La verdad, solo conozco Santa Cruz, Tarija y Cochabamba, Oruro también, pero Santa Cruz sería lo más lejos sí, en esa ocasión fue por vacaciones” (Kevin, 2020).

Wilma participa de grupos juveniles que bailan tecno, rap, reguetón. Este es efecto de la música de otros países que tiene receptividad en jóvenes de estratos populares; por ejemplo, Wilma participa en concursos de rap en El Alto. Al respecto dice lo siguiente:

Talentos, yo he encontrado en un arte callejero, donde no solamente me ha hecho ganar dinero, sino también es como decir fama, hasta he tenido que ir hasta la alcaldía porque me han solicitado, a mí me gusta no cantar, sino es un arte urbano que se llama rapear, entonces, yo sé rapear, y un poco de eso, hasta cuando vieron mi talento ya la alcaldía, llegué porque me dijeron de que te ganarías premios canastones, y he ganado muchas cosas ya, gracias a lo que sé rapear, porque soy mujer y talento de rapear y algo urbano, ese talento no se encuentra mucho acá en Bolivia, y peor en las mujeres (...), solamente haciendo lo que te gusta, entonces, esto son, tampoco tengo un grupo especialmente, me convocan, mandan una convocatoria y yo voy, asisto y solamente voy por los premios, para ver si me puedo llevar algo, sirve de todos modos te sirve...(Wilma, 2020).

El fútbol es un deporte masivo para los jóvenes de estratos populares⁷¹ se realizan campeonatos los fines de semana en diferentes barrios, además, significa una actividad social que fortalecen las amistades entre paisanos de un mismo lugar de procedencia, vecinos de un barrio, etc.; por ejemplo, Ángel jugaba fútbol por dinero. Al respecto, comenta:

Jugar por dinero. Ahh no, contratados mayormente, te pagan, miran, digamos la gente tu fútbol y te pagan a lo que es, (...) sí, mayormente porque se estar pagando así, cuando una vez me han llevado a jugar a Patacamaya, me han

⁷¹ El fútbol es un más que un deporte, el fin de jugar puede resultar incluso un pretexto, más bien el objetivo es de compartir entre amigos, paisanos, vecinos, por eso, muchos jóvenes migrantes retornan a sus comunidades a participar de los campeonatos durante el año. El fútbol puede interpretarse también como una forma de mantener los lazos sociales.

dicho, cuánto cobras, yo solamente les dije para qué jugar (...) de eso me han hecho acostumbrar, si yo les digo, denme su cariño de lo que juego, si juego mal no me paguen y si juego bien, (...) y eso la gente te sabe valorar. Por eso la gente más te quieren de lo que eres, porque si cobran y no juegas, para qué sirves (Ángel, 2020).

Ángel ha trabajado de ayudante en carpintería, albañilería, cerrajería y plomería, oficios que los aprende trabajando. Por su condición social de origen, no escatima empleos que requieren esfuerzo físico, creatividad, donde la observación es una técnica de aprendizaje.

No, no sé manejar, me puedo alabar si se manejar, todavía no sé manejar, (...) pero te digo, eso de albañiles te aprendes, es una mirada y aprender es como un estudio, lo miras qué haces y lo haces vos, y te sale, al primero, te va salir mal, pero al segundo, te sale bien, como hacer obra fina esas cosas, en una mirada lo he aprendido yo. (...) Sí, carpintería, cerrajería, plomería, todo (Ángel, 2020).

En conclusión, con relación a la trayectoria social ascendente en jóvenes comerciantes locales e inmigrantes en Santiago de Chile y en El Alto, Bolivia. El comercio de la calle es un trabajo que emplea a los jóvenes que llegan a Chile en busca de oportunidades. Con base al comercio, acumulan un capital económico que invierten en sus estudios, en algún patrimonio, inmueble con el fin de garantizar una vida estable para sus familias en el país de destino. Con relación a jóvenes chilenos, el comercio es un trabajo independiente, autónomo, pero también crean otras iniciativas, emprendimientos; por ejemplo, imprimir libros piratas que los comercializa en la calle. Pero para otros, el comercio de la calle es una labor complementaria, a la carrera profesional universitaria.

Con relación a jóvenes comerciantes de El Alto. Esta actividad es una alternativa de trabajo para los jóvenes de estratos populares. Asimismo, los empleos donde trabajan los jóvenes son precarios y no les avizora una estabilidad laboral sostenibles; Sin

embargo, los factores que llevan a vender tienen su origen en la misma economía familiar que surge en el área urbana trabajan en empleos por cuenta propia; donde, el comercio es una ocupación que les permite incrementar su capital económico, y a partir de esa acumulación invierten en la formación escolar. Los jóvenes comerciantes que al estudiar en universidad tienen aspiraciones de encontrar mejores condiciones laborales, una vez que terminen su formación; en ese sentido, el comercio es una ocupación transitoria; en cambio, para otros que solo venden y dedican al negocio todo el tiempo, con base a esta economía consolidan una vida familiar independiente.

Por tanto, lo que está en juego es el capital cultural incorporado y el capital económico; las inversiones que realiza un comerciante son reducidos montos de dinero, después incrementan su capital económico para instalar un puesto de venta. Pero principalmente es el habitus comerciante, que adquieren trabajando desde la adolescencia quienes en lo posteriores ejercen dominio, destrezas y habilidades en la calle.

CAPÍTULO VIII: FACTORES DE UNA TRAYECTORIA SOCIAL DESCENDENTE

8.1. Descenso del capital social del comerciante

El comercio es un campo, y para situarse en una posición social el apoyo de los amigos es un factor que ayuda posicionarse en el campo; sin embargo, en los siguientes acápite esa posibilidad es menor, más bien las amistades no son importantes para los jóvenes, sino la de acumular dinero con sus negocios.

8.1.1. Reducir la vida social

Para Diego, el comercio es una actividad individual, independiente y autónomo, uno mismo se autoimpone trabajar más horas y no tiene tiempo para estar con amigos, más bien está ocupado en su empleo formal, estudio y en el comercio ambulante; tiene poco tiempo para estar con amigos: “no, no compartimos mucho, es que ellos tienen su forma de divertirse, y una forma de divertirse es juntarse y tomar, entonces medio que yo no comparto con eso, somos muy distintos” (Diego, 2019). Por otro lado, se refiere a sus coterráneos de quienes sabe poco, o con quienes conversa alguna vez, aunque por la observación en el trabajo de campo, los ecuatorianos venden reagrupados en distintos enclaves de la calle: Al respecto dice:

No, esto es individual, cada uno es individualista en su negocio. En el caso de nosotros los ecuatorianos, son muy separados, muy desunidos, no están ahí, que necesita algo esta persona, ya, yo tengo, te apoyo. Hay personas que no conversan, entonces, no se sabe la situación de ellos, a menos que empezáramos a unirnos a hablar en conjunto, y ver qué le faltan, qué tenemos de exceso para apoyarle, no hay eso (Diego, 2019).

Diego evita ir a fiestas, ya que no está de acuerdo con ese estilo de vida: “Como joven, no salgo a fiestas (...) estudio en la tarde, así que no tengo muchas amistades, de hecho, sí salen ellos, pero yo como no me gusta tomar, pertenezco a otra religión, y entonces no soy tan fans de las fiestas” (Diego, 2019).

El comercio para Paola es un trabajo individual que le ocupa bastante tiempo y no le permite compartir con amigos:

este trabajo que tengo quita mucho tiempo, la verdad (...) si, a veces conversamos, pero muy poco, (amigas) sí tengo, pero, muy pocas amigas, de que, de mis planes no, ... mira, a ver, he visto esto, lo puedes hacer, muy poca, la verdad, de diez puede ser una, más no (Paola, 2019)

Si bien es inevitable pedir colaboración de algún paisano, familiar cuando se tienen alguna inquietud, consulta acerca del comercio, pero, los o las jóvenes trabajan de manera muy independiente, incluso del entorno familiar, en ese sentido, dedicar el tiempo a los amigos puede ser perjudicial para los jóvenes comerciantes que están desesperados de vender y acumular un ahorro. Al respecto Paola dice:

Hay egoísmo, hay envidia, ... acá en la calle, envidia hay bastante, la verdad, ... pero uno tiene que, lo mío, yo no envidio a nadie la verdad, porque Dios da para todos, definiendo lo que es mío, como yo soy, y de eso como dicen, las calles son libres, de acuerdo, las calles son libres, pero también uno tiene que saber cómo sobrevivir, uno tiene que saber cómo llevarse el pan a la casa, porque muchos nos dicen, porque no busca trabajo, porque del trabajo te va ir mejor, porque tienes un contrato y todo, de acuerdo, de acuerdo con eso (Paola, 2019).

Adalid dice que es tímido, a pesar de ello ha logrado ser más sociable haciendo magia, jugar casinos que le ayudaba cuando tenía 14 años.

... un poco estoy fallando, he sido siempre un poco tímido, al expresar esto en público, yo antes de vender esto era malo. Hacía cositas de magia, de casino, ni yo mismo entiendo lo que hago, a veces yo hacía amontonar a la gente, que me ve vía, yo tenía mis 14 años, y la gente se amontonaba (...) por aquí por La Ceja por la 16 de julio (Adalid, 2020)

La habilidad de convencer al cliente lo desarrollan vendiendo desde muy jóvenes lo cual les exige hablar, anunciar productos y convencer al cliente.

Adhemar, por sus ocupaciones en el comercio y su trabajo en la radio, no tiene tiempo para asistir a reuniones de amigos, cumpleaños, por ese motivo tuvo que rechazar invitación de sus amigos. Al respecto dice lo siguiente:

En su momento sí, he perdido, iba a jugar futbol, como te puedo en su momento sí, iba, y cuando ya he empezado a trabajar sí, sí o sí, tienes que hacerte al margen, o sea, tus amigos, vamos hacer esto, tú no puedes por el tema de tu trabajo, te haces amigo, dices, mi su cumpleaños de tal, vamos hacer esto, ven, yo no puedo, tengo que trabajar, sí, eso a veces te obliga alejar, como te digo (Adhemar, 2020).

Los jóvenes alteños están expuestos al consumo de bebidas alcohólicas o de convivir con grupos de la calle. Esa experiencia tuvo Oscar en el colegio. Al respecto, dice: “por ese motivo, la vida es un poco dura del joven cuando no tiene apoyo ni del papá, ni de la mamá; entonces, sí me estaba dedicando un poco lo que es a tomar, a beber, así, y cuando yo me he dado de cuenta que yo estaba entrando en esa época de tomar, así, todos los días, por ese motivo, yo me ido al cuartel”(Oscar, 2020) Oscar tuvo apoyo de su abuelo cuando estudiaba en el colegio y esa vez compartía con amigos, después se va al cuartel, cuando retorna se hace de familia, a partir de entonces tiene más responsabilidad de estar con su esposa e hija y no así con amigos.

Las relaciones sociales de amistad en el comercio se miden por el capital económico, aunque no es tan explícito porque las redes de confianza que construyen en la calle son más por la proximidad donde se colaboran entre vecinos; pero, las diferencias que surgen entre comerciantes, es por la misma estructura de posiciones que ocupa cada uno en el campo del comercio; por ejemplo, los minoristas ven a los ambulantes con indiferencia y rechazo por la competencia de captar clientes. En ese sentido, Ángel dice que no todos a los que conocen son sus amigos, los que tienen anaqueles son indiferentes, aunque sean del mismo origen social, pero con los años recorren distintas trayectorias. Al respecto, dice: “son, digamos, que sus papás, que sus papás han pisado más fuerte y hasta ahora, digamos, ellos tienen sus hoteles, pero no, la verdad, he conocido otros diferentes amigos, que tienen, te miran con otra cara”

(Ángel, 2020); el comercio es un trabajo individual y familiar en el sentido, de que incluyen a la esposa e hijos en la venta, pero las decisiones las asume más el esposo como responsable; si bien Ángel tiene parientes en el comercio, pero no significa compartir el dinero que se gana con sacrificio; afirma que puede crear problemas. Al respecto, dice:

No, no, de eso no, de haber, digamos, tío es tío, tía es tía, paisanos son paisanos, primos son primos, pero del negocio meterse o plata, no hay para eso, no hay familia, no hay nada, (...) Un día te pueden gritar ellos, te he prestado tantos, y sin querer de la otra persona, se lo puede Hay choques, entonces de preferible es no, toda plata a la mano y mejor callados (Ángel, 2020).

Lo que dice Ángel es importante para comprender el sentido del trabajo en los aymaras urbanos que, si bien comparten con amigos, paisanos en eventos sociales, pero manejar dinero les inhibe. Los bienes y recursos que se obtienen de una actividad siempre se defienden como resultado del esfuerzo individual y no así colectivo.

8.1.2. Desconfianza en el comercio de la calle

La calle es el lugar a donde confluyen personas de diferentes edades; adultos, adultos mayores que tienen negocios de puestos fijos; mientras los jóvenes ambulan por el mismo sector donde están los comercios fijos o anaqueles. En ese contexto Wilma tiene poca confianza con sus vecinos comerciantes que acosan a las jóvenes. Ella no está de acuerdo con ese tipo de tratos; más bien, evita relacionarse con su entorno y cuestiona que el lugar sea un riesgo por el consumo de alcohol y droga. Al respecto, dice:

Lo malo, hay muchas personas que te influyen a malos caminos totalmente, demasiadas personas que te van a ofrecer un millón de cosas. En cambio, el acoso es lo que más tiene, una chica, una mujer cuando vende, porque no se le deja, si le ofrecen su número, algo así te piden o están aquí en la calle, el

manoseo no falta, eso sería lo malo y también las personas que influyen aquí las drogas y el alcohol (Wilma, 2020).

Para Wilma, su experiencia laboral le ha permitido conocer la calle como un lugar donde se interactúa con personas de distintas edades. Por ello afirma que los amigos te pueden llevar a malos hábitos, el consumo de alcohol, droga, que en algún momento se ha sentido inducida, pero ha evitado esa tendencia al vicio, y más bien piensa estudiar y trabajar para sus ahorros, etc. Con relación a esto, dice lo siguiente:

Eso era lo único, ¿no? Aquí en la calle se conoce muchos tipos de personas que por lo cual te pueden llevar a otros lados como a tomar, te pueden llevar hacer cosas malas hasta drogarse. En la calle se conoce un tipo de personas, pero una persona decide ir o no, en el momento de mis 13, 14 años, sí me he querido desviar a otro camino, pero, cuando uno piensa, razona que quiere salir adelante, cambia ese aspecto (Wilma, 2020).

Los jóvenes sufren acoso de los comerciantes minoristas que a través de sus dirigentes presionan a los ambulantes transitar por la calle. Al respecto Wilma dice: “Ehhh no soy muy sociable, pero sí unos cuantos, del cien por ciento, un dos por ciento. (...) Sí con jóvenes, con personas mayores no mucho, no soy sociable” (Wilma, 2020). Las jóvenes como Wilma por su edad, género, están expuestas a los riesgos de la calle, a sufrir algún tipo de agresión, por ello se observa que jóvenes comerciantes como ella se agrupan en la calle para no sentirse solas, solos, vender cerca de un amigo comerciante ayuda en compartir o pedir algún favor.

Cuando se consiguen amigos o amigas que venden lo mismo que tú, claro, si hay favores, pero cuando no, no, porque la gente es envidiosa, es muy envidiosa; en cambio, las que tienen puesto, el amigo allá. Siempre te van a dar la espalda, la gente es bien envidiosa, incluso cuando son comerciantes están, primero que te apoyan y luego están que te botan de un lugar para otro (Wilma, 2020).

En el comercio existe un impacto negativo en promover relaciones sociales en sitios de la vía pública de mayor afluencia de público.

En Santiago, Ruth, peruana, se refiere a sus paisanos que ofrecen una variedad de alimentos cocidos, preparados, como también de prendas de vestir. Entre ellas hay actitudes de envidia porque internamente generan competencia por captar cliente y vender en una esquina donde acuden transeúntes. Acerca de la poca empatía entre paisanos, Ruth dice:

La verdad, voy a ser sincera, entre compatriotas somos envidiosos, no sé, si entre los ecuatorianos serán así también; he visto que entre ecuatorianos hay demasiada unión, lastimosamente entre peruanos somos envidiosos, somos hipócritas. (...) En algunas cosas puede ser, si alguien se accidenta, te pueden dar una moneda, dos monedas. (...) Pero en la forma de ayudar, como dices entre ecuatorianos, es muy difícil, ... entre los peruanos somos envidiosos, quizá no todos, pero la mayoría que conozco sí (Ruth, 2019).

Según Ruth existe poca colaboración entre sus paisanos que venden jugos de naranja ensaladas de sandía, entonces, ella prefiere vender sola, alejada de otros comerciantes de su país.

8.2. Descenso del capital económico del comerciante

8.2.1. Empleos de poca remuneración

Diego, en 2019 empezó a trabajar en una empresa de corretaje de bienes raíces en la comuna de Providencia, Santiago. En ese momento se sentía satisfecho porque era una experiencia nueva en su trayectoria laboral. Por entonces, decía lo siguiente:

Ahora trabajo en administración y finanzas en una corredora de propiedades, veo el tema de comisión, y el pago de facturación y los pagos (...) En una empresa se llama PROURBE, una corredora de propiedades. En la escuela de la cámara de comercio, es donde estudio (...) bueno entré como practicante, como hace dos meses, me pagan 300 mil pesos chilenos, me subieron 70 lucas

más. Por unas cosas más que estaban haciendo, mi práctica como que ya termina, estos meses, después, espero que me suban (Diego, 2019).

Esta ilusión de Diego se desvanece tres meses después, por el bajo sueldo de su empleo formal, en comparación con el comercio ambulante; mientras su sueldo en PROURBE era de 370 mil pesos chilenos al mes más el aumento, pero se desilusiona al comparar los ingresos entre el empleo y el comercio. Al respecto, dice:

Acá vendiendo a veces 100 lucas en un día, o a veces cuando trabajaba en la feria en el verano en la playa; por ejemplo, a veces vendía cuatrocientos mil pesos en un día, o, 500 mil o 300 mil, si, En el Tabo, ... el Tabo es playa, se vende mucho de comerciante (...) Lo mismo, se vende surtido, juguetes, ropa, ropa de verano, sombreros, de todo un poco (Diego, 2019).

Los jóvenes que trabajan en un empleo formal perciben bajos ingresos en comparación con el comercio, pero ellos como Diego, no se fijan en los derechos laborales que protege un empleo formal, más bien solo les interesa, el monto de dinero que se puede ganar y ahorrar del comercio. Al respecto, dice:

... porque lo comparo, mensualmente cuánto voy a ganar, anualmente, y es muy poco de lo que puedo estar ganando o vendiendo o me establezco con un local a un lado que sea muy bueno, puedo estar ganando mucho. Ahorita estoy dedicando mi tiempo a una empresa, donde solamente les interesa ganar a ellos, y, uno solamente está obligado a trabajar para ellos, mientras uno se queda así, cada vez con poca plata, y hay cosas que pagar y no alcanzan (Diego, 2019).

El salario que percibe de su trabajo es insuficiente para cubrir sus gastos de arriendo y otros. Además, la desilusión por el trabajo, deviene por el rol que desempeña y sin perspectiva de ascenso a un cargo superior, la misma sujeción a una estructura institucional le desmotiva seguir en su empleo. A diferencia en el comercio, él es dueño de su propio trabajo, decide cómo, o, qué tiempo estar en la calle, depende de

las oportunidades de ganar más dinero. Esa libertad no tiene en la empresa, allí ejerce funciones de acuerdo a lo que fija sus competencias. Al respecto, dice: “Sí me ha hecho reflexionar bastante (...) Yo me aburro cuando estoy ganando que algo no es para (mí), y no estoy ganando lo que yo quiero, no me gusta, me empiezo aburrir del trabajo. Y ahora me está pasando eso” (Diego, 2019).

Hay una desilusión de los empleos formales donde trabajan jóvenes como Diego. Los ingresos que percibe no le satisfacen sus expectativas laborales y profesionales. En su estatus de inmigrante Diego se ha esforzado por estudiar y vender en la calle. La oportunidad de tener más ingresos para los jóvenes se reduce por su poca experiencia de trabajo.

Para Oscar no es fácil sostener una familia cuando se reducen sus ingresos. Esta situación ha derivado en reclamos por parte de su esposa que le pedía que busque un empleo fijo. Ante eso, Oscar tuvo dificultades de encontrar trabajo, o en la empresa donde trabajaba no le pagaban su sueldo de acuerdo las reglas de un empleo formal, porque era inestable e inseguro; lo cual lo desalienta de buscar otros empleos. Al respecto, dice:

... y sí he encontrado trabajo, pero, que no me pagaban puntual, me hacían trabajar mucho, la verdad, no me he sentido cómodo en los trabajos que había, aparte, no saben querer contratarme, un mes se trabajar, y saben decir, recorte de personal, que vamos a contratar a otras personas, así (Oscar 2020).

Primero, trabaja de albañil y mecánica, ejerciendo ocupaciones manuales donde perciben bajos ingresos. Oscar afirma que le incumplían los pagos cuando fue a trabajar de ayudante de albañil, porque no tenía un contrato de trabajo que garantice su sueldo: “Primero, he intentado lo que es albañil, mecánica, todo esos básicos, pero sí lo encontrado, el problema es que no me pagaban, me decían que, no habido producción, que no se ha arreglado bien el auto, que eso y el otro” (Oscar, 2020). Segundo, trabaja por un mes en la “*Francesa*”, una empresa que produce galletas,

pan, jugos, principalmente después, lo despiden. También ha buscado trabajo en otras empresas a donde fue a dejar su currículum:

Pero a veces salían, pero para tomar, me hacían gastar el sueldo ahí nomás, y después con mi mujer, hemos hablado, y me ha dicho en una empresa, digamos, Delicia, Francesa, digamos, hemos ido, me decían ya deja tu currículum, te vamos a llamar, pasa que nunca me llamaban, después de ir a otras empresas, me decían, sí te voy a llamar volvete tal fecha, luego he ingresado lo que es la Francesa, solo para un mes nomás, no me querían contratar, decían que hay recorte de personal, creo que esas veces estaban aumentando el sueldo. Evo ha hecho aumentar el sueldo, creo que era 1000 bs., a 2000 bs., por eso no me querían recibir, decían que no, estás a prueba, después, cualquier cosita, ellos mismos buscaban para decir, no, descansa nomás así (Oscar, 2020).

La oferta de trabajo para los jóvenes es insuficiente en la ciudad de El Alto. Ante este panorama prefieren los empleos informales, a donde ingresan de ayudante de mecánica, albañil, construcción, luego perfeccionan en el área o rubro que desempeñan y se vuelven expertos. Les interesa ganar su propio dinero sin considerar la calidad del empleo; por ese motivo prefieren más el comercio que un empleo, porque son eventuales que no garantiza un ingreso regular; donde ha intentado trabajar no quisieron contratarlo de acuerdo a los derechos laborales que incluye a los integrantes de la familia nuclear. Esto significa que las empresas prefieren jóvenes sin familia para evitar pagar derechos sociales. Al respecto, dice: “Una vez me han dicho, te vamos a contratar, pero tienes que firmar aquí, no tienes que mentir, cuidado tú entres a la empresa, trabajes bien, pero tu esposa esté embarazada, porque es asegurarle, nosotros no podemos correr con ese gasto. De ese motivo ya, he preferido valerme de mí mismo, por mí mismo” (Oscar, 2020).

8.2.2. Crisis familiar como factor de inserción al comercio

Adhemar dice que sus padres no tenían problemas económicos cuando estudiaba en secundaria. Su papá trabajaba de taxista y su mamá era comerciante. Pero tuvieron

problemas porque su mamá había garantizado un préstamo del banco a favor de otra persona, pero éste, no ha pagado su deuda a la entidad financiera. El problema era que hacía responsable a la madre de Adhemar, quien finalmente paga la deuda del prestamista. Esta situación influye negativamente en la relación conyugal de los padres de Adhemar que termina en divorcio, lo cual tiene efecto en los hijos que han buscado trabajo independiente en el comercio. Al respecto, dice lo siguiente:

... al siguiente año me da ese golpe, todo era ya, hacerme otra idea, incluso me ha llevado a dejarlo los estudios, va como tres años, solamente para trabajar, porque si no, si no trabajas no tienes dinero, no vas a hacer nada. (...) malas personas, garantizó al banco y ha tenido que pagar, por eso ha determinado irse, en un momento toda mi familia estábamos bien, ha determinado irse, lo que viene estábamos ya solamente ese tiempo yo estudiaba, y he tenido que aprender a trabajar y a salir adelante (Adhemar, 2020).

Es frecuente que la población de estratos populares acuda a préstamos bancarios para incrementar sus emprendimientos. Para ello, las entidades financieras solicitan garantes, por lo cual los prestamistas acuden a familiares, amigos, para que se puedan prestar dinero del banco. Pero si el prestatario no paga la deuda o incumple, esa responsabilidad pasa al garante, situación que termina en problemas, porque la persona titular de un préstamo simplemente huye del problema. Con relación a esta situación, Adhemar dice:

Pero ya ha pasado todo, este tema de malas personas como siempre hay, pero, ya nos ha dado a todos un golpe bajo, económicamente ya estábamos mal. Deuda tras deuda, ya todo eso y es muy complicado, ha tomado la decisión mi mamá de irse, mi papá igual, de mi papá no sabía hace nueve años nada, recién, el año pasado estoy volviendo a retomar un poco. Todo eso, ya mi mamá hace nueve años se ha ido a Argentina, y le ha costado también allá, es cómo decir, se ha ido a Argentina, debe ganar bien, mandar dinero, incluso no me mandaba, me mandaba lo mínimo (Adhemar, 2020).

Los padres de Adhemar se fueron cada uno por su cuenta, su mamá desde hace nueve años trabaja en Argentina; su papá vive en Bolivia, pero estuvo nueve años alejado de sus hijos.

Por otra parte, Adalid tuvo problemas con sus padres y por ese motivo interrumpe sus clases de la universidad; después, retoma su carrera de Administración de Empresas, donde combina su tiempo entre el comercio y sus clases en la universidad. Pero esa situación familiar le obliga indirectamente trabajar vendiendo en la calle. Al respecto, dice:

...Y en ese caso, me ha salido mal, no he podido hacer lo que yo quería, en esa parte me he retrasado, porque, por los mismos problemas familiares, yo me involucrado mucho en los problemas de mi papá, de mi mamá. Aparte de mi familia, hemos tenido problemas, problemas que nunca faltan, problemas económicos... Yo me he visto afectado, porque yo me involucrado en eso. Entonces, al involucrarme, creo que no me dado cuenta de que me estaba perjudicando también, porque yo a veces dejaba de ir, yo a veces he perdido un semestre (Adalid, 2020).

Cuando Adalid se involucra en los problemas de sus padres, abandona un semestre de la universidad, la causa de ese conflicto intrafamiliar fue económico; en esas circunstancias, siente la necesidad de trabajar para tener sus propios recursos; mientras sus padres estaban en conflicto conyugal. Ahora Adalid se propone especializarse en una disciplina técnica; en la entrevista señala que a veces piensa dejar la universidad porque es mucha teoría, quiere algo práctico. Esta percepción no es casual en jóvenes de estratos populares que estudian carreras técnicas:

Es depende de cómo acomodar al horario de tus clases, yo me acomodo bien mis horarios, voy a hacer mis actividades, aparte de eso, yo no quería estudiar, no es para que me veas mal, pero, quizás a veces, yo pienso, yo no nací para estudiar, es algo vulgar que yo pienso, obviamente todos nacemos no sabiendo nada nove. Las personas, todos venimos a este mundo para hacernos algo, a

veces no encuentro tanto entusiasmo para estudiar, porque es teoría, a mí me gusta más práctica (Adalid, 2020).

Adalid piensa más en una profesión práctica, no tiene mucha expectativa de su carrera de Administración de Empresas, porque según él es pura teoría, no le ayuda mucho en la práctica laboral, por ejemplo, le gusta el deporte de Karate, y además reconoce que como joven tenía gustos por el consumo de bebidas alcohólicas que le ha perjudicado en el deporte. Al respecto, Adalid dice:

Ehhh, como en Bolivia, te puedo decir, todos los deportes no son bien apoyados, primero, y de que hay una asociación, sí hay una asociación, pero el nivel es bien bajo, no hay apoyo, no hay mucha gente que le guste este deporte, pero lamentablemente no puedes crecer en el deporte. Por esa misma razón yo lo he dejado, pero, para que te voy a negar, el maldito alcohol ha sido mi perdición a veces (Adalid, 2020).

Por tanto, los problemas familiares se dan por motivos económicos en estratos populares de El Alto, como fue con los padres de Adhemar y Adalid en ambos casos sus padres se divorciaron, pero esto no es excepción, parece una generalidad en los jóvenes comerciantes de la calle en El Alto que no tienen apoyo de sus padres, situación que ha determinado su temprana incursión en alguna actividad económica, y el comercio es una de las más importantes en ese sentido.

8.2.3. Las limitaciones del comercio de la calle

El comercio ambulante se caracteriza en su generalidad por la poca inversión de dinero, incluso algunos realizan inversiones de los más bajos con relación a otros negocios; por ejemplo, los que venden ensaladas de fruta de sandía, piña, jugos de naranja, papaya, que para ellos con un monto mínimo se puede vender en la calle. Por ejemplo, Oscar vende en un día de poca demanda entre 50 bs., o sube a 100 bs., a esto se añade la competencia de otros comerciantes que venden el mismo producto. Al respecto, dice:

Sí, hay momentos, digamos, puedes sale el sueldo mínimo de uno que trabaja, o sea, de una empresa, puedes pasarlo, a veces también que no, es de acuerdo a la gente, a la ocasión (...) Pero un día malo, o un día que ha llovido o hay mucha competencia, no tengo surtido como dicen, tienes que tener de todo, entonces, llevo por lo menos 100 bs., o 50 bs. (Oscar, 2020).

Incluso afecta el clima; cuando llueve de manera torrencial, se reducen las ventas porque hay poco transeúnte: “lo más mínimo que no, a veces la lluvia te perjudica, llueve, lo arruinan las cosas, o si no, mucha competencia. O si no, no hay surtido, buscando que no tienes, y tienes que ir a agarrar sí o sí” (Oscar, 2020).

La ocupación en el espacio público es una disputa de poder entre los comerciantes asociados y ambulantes, surge por los derechos de acceso a la vía pública, donde, los ambulantes pretenden instalarse por media hora o más en un puesto con sus mercaderías; pero esa intensión provoca un rechazo en los que tienen puestos fijos. Los ambulantes, cuando se ven impedido de vender buscan lugares donde hay público. Estos son las aceras de calles, avenidas, o un paso peatonal. Por ejemplo, Oscar vende en el puente peatonal de la avenida 6 de marzo; según Oscar, no hay puestos, anaqueles, para comprar en el casco comercial de La Ceja de El Alto; es decir, un comerciante de un puesto o anaquel es una propiedad privada, entonces, pueden alquilar, ceder a algún pariente, pero no está a disposición la venta de anaqueles, más bien hay una demanda de nuevos comerciantes por comprar un puesto fijo; porque está prohibido nuevos asentamientos en la Ceja de El Alto por disposición del municipio. Al respecto Fermín dice:

amparado a esa ley, que ha firmado el Rocha en ese momento, Rocha si tu sigues recibiendo ambulantes, pero recibí, pero también pensá pues en los vecinos, pensá en los transeúntes, en el transporte público, ... también están los choferes, también está la fejuve, entonces en un acuerdo en sectores sociales se ha quedado, no más ampliación, ni permisos en la Ceja (Fermín, 2020)

El problema es la privatización del espacio público por las asociaciones de comerciantes de puestos fijos que tienen poder en la ocupación de las calles y avenidas del sector de la Ceja de El Alto. Por ello, los jóvenes, nuevos comerciantes se ven restringidos para vender; en ese sentido, buscan esquinas, puentes, donde, no haya comerciantes de puestos fijos. Al respecto Oscar dice: “El problema de este puente, de los comerciantes de los que no tienen dinero, es que aquí en La Ceja en El Alto ya no se puede más puestos, ya no hay para comprarse, ya no hay para agarrarse puestos, lo que hacen algunos que tienen economía, comprarse puestos o lugar, cosa que está prohibida” (Oscar; 2020).

Los comerciantes ambulantes e informales se instalan en el puente peatonal cuando no hay control de la guardia municipal. Esto tiene relación con los carabineros que controlan los asentamientos a los comerciantes en Santiago de Chile; aunque hay diferencias con El Alto, donde en esta ciudad, son los minoristas los que presionan a los ambulantes usando sus agentes de seguridad privada. Al respecto, Oscar dice:

No decían que ya, pero después no y no, entonces lo que hacemos nosotros cuando hay fuerte control ellos, los guardias salen a las ocho, o nueve de la mañana, salen a controlar, y se van a almorzar a las once y media, ... a las once y media, ellos llegan a las dos de la tarde, entonces, esas horas nosotros aprovechamos, once y media o doce se van y nosotros ya nos sentamos, estamos, esperando así en las esquinitas para que se vayan, se van, ya corremos cada uno en su lugarcito (...) Como decir, de este lugar te va bien, ya del medio que te agarres, así, porque vienes temprano, tres de la tarde viene guardia, ya toditos recogemos, y nos vamos. Entonces, ahora estamos aprovechando cuando hay feriado también, entonces nosotros ya todo el día nos sentamos, domingo tampoco trabajan (Oscar, 2020).

Los comerciantes venden cuando los guardias del municipio se repliegan a sus oficinas. Este control en realidad es efímero que realiza el municipio, ya que no es suficiente el personal (gendarmes) para regular nuevos asentamientos de comerciantes. En El Alto el incremento del comercio ambulante rebasa los intentos de

control del municipio y de los mismos comerciantes asociados, con excepción en el puente peatonal de la avenida 6 de marzo, donde los jóvenes instalan mercadería en el suelo, de esa forma evitan pagar patente. A diferencia, el comercio asociado al cumplir con sus obligaciones tributarias defiende sus derechos de venta en sus anaqueles ante las políticas restrictivas del municipio.

El comercio asociado tiene sus anaqueles en calles y avenidas que comprenden entre dos a tres cuadras; por ejemplo, la Asociación de Comerciantes Minoristas Tiahuanaco y la Asociación de Comerciantes minoristas 2 de marzo de La Ceja de El Alto:

Dentro de lo que es la Asociación Central Tiahuanaco, es una de las asociaciones de las más grandes, comprende desde la calle 1 hasta la calle 5. Somos un total de 661 afiliados. Y, por la demografía misma de estar en La Ceja, vender en esta área de La Ceja solamente, donde, hay más de 45 asociaciones, entonces, estas asociaciones, al mismo tiempo ya afiliadas al ente matriz, que es la Federación de Gremiales de El Alto (Fermín, 2020).

Mientras, a los ambulantes se les restringe vender donde están los puestos fijos. Pero esa restricción se apertura cuando existen relaciones de parentesco de un ambulante con el dueño de un anaquel o comercio fijo. Al respecto, Fermín dice lo siguiente: “En esta calle has visto, está vacía, ya en la tarde tipo tres y cuatro se va llenar, indirectamente estos ambulantes tienen un parentesco familiar con nosotros mismos, son sus primos hermanos, son sus compadres los que vienen ambular también, es una situación de familia” (Fermín, 2020).

Es difícil conseguir un puesto fijo por la demanda de nuevos comerciantes que quieren comprar un anaquel. Comprar o adquirir un anaquel tiene un costo que va de entre cinco a diez mil dólares; y, además, se deben cumplir con los deberes y derechos del estatuto de la asociación de comerciantes. Oscar no pertenece a ninguna asociación de comerciantes, vende de manera libre; pero está sujeto a los controles del municipio

y de comerciantes de puestos fijos. Al respecto, dice: “pero se compran por debajo, ¿no?, se compran los puestos, pero los que no tienen economía, porque aquí, los puestos cuestan arriba de dos mil dólares, un puesto, de dos metros, tres metros, dos mil dólares el más barato, en los lugares donde hay movimiento, cuesta cuatro mil a cinco mil dólares” (Oscar, 2020). Oscar vende todos los días para llevar el sustento económico a su casa:

Así, la vida, casi, no, es más preocupado, por no hacer preocupar más a las personas que viven conmigo, entonces que yo trato de fingir que todo está bien, ¿no?... estás bien, no todo tranquilo. A veces hay momentos en que hace falta el dinero, todo eso, a veces como no hay venta, no alcanza, tengo que ver de dónde otras formas buscar, el mismo caso, también, como yo vendo aquí años, años, tengo amigos, varios amigos aquí, aquí que son comerciantes jóvenes más que todo, señoritas, hartos tengo aquí, que ellos me cuentan porque venden, algunos hay jóvenes, que no han ido todavía al cuartel, ya tienen 18, 20 años. (Oscar, 2020).

Oscar se siente optimista con el comercio; aunque hay días de poca venta que le preocupa por los bajos ingresos a él, como a otros comerciantes, para ello, tratan incrementar sus ingresos vendiendo los días de feriado.

Roberto no cuenta con ninguna propiedad, no tiene casa, ni auto, solo tuvo una moto que después la ha vendido, ahora vive con base al comercio con relativa estabilidad económica; su negocio no le da posibilidad de ahorrar para comprar una vivienda, terreno, auto, etc. Actualmente vive con su familia en la Portada donde paga alquiler por mes 500 bs., en un barrio popular que se encuentra en la cabecera noroeste de la ciudad de La Paz que a través de la ladera colinda con la ciudad de El Alto. Al respecto, dice:

... [alquiler] 500 bs., mensual, es una casa. Es una casa con otras personas que están en alquiler, un cuarto, cocina, y baño. Por aquí bajando, no conozco, por aquí bajando, autopista bajando las graditas, (aquí abajo no en El Alto) sí,

no es tan abajo nove, es Portada. Sí, te queda cerca, pero, hay días que no solo puedes venir a La Ceja, que tienes que ir a otras ferias, pero me queda cerca, no es como ir de aquí abajo a Cupini, (Roberto, 2020)

Roberto tenía una moto, pero lo ha vendido por ser un transporte de riesgo. Al respecto, dice:

Todavía nada, sí tenía mi motito, la he vendido porque era muy peligroso, como mi hijo, le llevaba a él, chiquitito, y he tenido muchos accidentes, los perros se meten y ya, mi familia, mi esposa me ha dicho, que es muy peligroso que la venda, y me dado cuenta también cualquier día me voy a caer, ya, mi decisión ha sido vender, de ahí ya no tengo, casa terrena tampoco (Roberto, 2020).

Roberto no tienen recursos para acumular un excedente, sobreviven con el comercio de la calle, lo que dificulta pensar en una casa propia; aunque tiene planes de estudiar. Esta decisión depende de su esposa: “La verdad no, yo he tenido todas las oportunidades para estudiar, para ser alguien profesional en la vida, y primero he empezado por necesidad para sacar un poco más de dinero” (Roberto, 2020). Su esposa ha estudiado para ser peinadora, trabajaba en salones de belleza de La Ceja de El Alto, pero por la pandemia en 2020 ha dejado de trabajar, porque los servicios se fueron cerrando por falta de clientes. Al respecto, dice: “Ahora por el momento no se ha cerrado, estaba trabajando, como ha salido recién este año, muchos salones de belleza no estaban admitiendo, ya ha empezado la cuarentena, y ha dejado de trabajar, eso es lo que está buscando también, mientras más ingresos tengas, mejor te vaya” (Roberto, 2020).

Los jóvenes que ambulan están subordinados por no tener un puesto fijo, operan de manera discreta, tomando distancia de los que controlan el espacio público, mientras los que tienen anaqueles (puestos fijos) les echan a los ambulantes de los lugares de venta. Pero esa relación desigual, superan con acuerdos verbales entre un ambulante con otro de puesto fijo, donde los ambulantes hacen favores a un comerciante de puesto fijo para vender cerca de ellos. Al respecto, Fermín dice:

También a veces vigila, (...) un rato voy a sacar mercadería, entonces el ambulante está al frente mirándome pues, alguien me puede hacer algún tipo de mercadería. Entonces, hay una relación entre apoyo mutuo y entre ambulantes. Los dirigentes hacen escapar a los ambulantes, dice, circulen, circulen, dicen eso, circulen, circulen, esto es una avenida, dicen los comerciantes de puestos fijos, (Fermín, 2020).

Los ambulantes se estacionan en lugares donde se les permite vender, aunque esto es complicado, pretenden acudir a lugares donde hay más público. Pero, en otras ocasiones pagan a los mismos dueños para vender cerca de los puestos fijos, el monto puede variar de 1 bs., a 2 bs., o más, lo cual da derecho para estacionarse una hora aproximadamente.

Roberto dice que los comerciantes de puestos fijos les piden un boliviano de aporte y está de acuerdo, porque pagan patentes, asisten a las marchas de protesta, etc. Los de puestos fijos tienen derecho de exigirles un aporte económico, porque venden de manera libre. En esa circunstancia el comercio para Roberto es regular, relativiza sus ingresos, porque mantiene a una familia: “A veces el comercio es bueno, a veces te va bien, a veces te va mal, y es lo único que puedes hacer digamos, para muchas personas que no tienen oportunidad, ir a vender, para vivir, qué se podría decir, para el plato de comida diario, aunque sea vender para eso” (Roberto, 2020).

La presencia de ambulantes obedece también a estrategias que adoptan los mayoristas al contratar a jóvenes para que ambulen desde las seis de la tarde. Además, son los parientes de primer grado, los hijos de los mismos comerciantes minoristas que deambulan por el sector. Al respecto, Roberto dice lo siguiente:

Sí hay, demasiados que otros venden en la calle, y que saben estar vendiendo en carritos, y luego, también tienen sus puestos así fijos. Y a la misma vez, contratan a otras personas, para que vayan a vender ya su carrito, ya están en

su puesto en La Ceja, he visto, no les he hablado, pero yo los sé ver (Roberto, 2020).

El comercio de la calle involucra a más de una persona; por ejemplo, los padres trabajan con sus hijos en un anaquel, hacen turnos entre hermanos y con sus padres. A Roberto le ayuda su esposa que es peinadora, pero por ahora está desempleada por el impacto de la pandemia⁷². Al respecto, dice: “Casi en la mayoría a lo que yo he visto, sus mamás son comerciantes, venden cepillos, agarran así cosas por mayor, ellos también se dedican a vender, se podría decir, ya son familia de comerciantes, que ya son de ese rubro, para su sustento” (Roberto, 2020).

Ángel tiene una opinión pesimista del empleo para un profesional, porque teme erogar muchos gastos al estar a cargo de su familia. Los ingresos que perciba como agrónomo presume que no será suficiente para mantener a su familia, frente a esto, prefiere seguir vendiendo pensando en sus hijas:

.... Hasta el de ser profesional es cuestión de acostumbrarse, todos los días matarse hasta las tres de la noche, cuatro de la mañana, levantarte a las seis, y dos horitas duermes normal, pero tu sueldo es lo mismo, pero tus gastos también entran, y tus gastos para el otro también entran y tienes que administrar los dos lados. Por sí tienes más hijos, y te tienes que administrar ahí mismo, dar por día diez pesos (Ángel, 2020).

La renta del comercio para una familia joven (padre, madre e hijos) no es suficiente cuando problemas ajenos influyen en la poca demanda del público. Por ejemplo, las restricciones que han determinado las autoridades para evitar la pandemia en Bolivia⁷³, ha provocado una crisis en los estratos populares. Por tanto, los comerciantes se han sentido afectados por la proliferación de nuevos comerciantes

⁷² La Pandemia ha cerrado las actividades económicas que ofrecen servicios desde el mes de marzo hasta junio, después se dio una leve apertura gradual, aunque la demanda de los clientes es reducida en comparación de antes de la cuarentena.

⁷³ El gobierno transitorio fue de noviembre de 2019 a noviembre de 2020.

ambulantes que migraron de otras actividades económicas. Para atenuar el impacto de la pandemia, el Estado dicta medidas asistenciales como la entrega de bonos para incentivar el consumo interno. Según el gobierno transitorio 2019 a 2020 los bonos han reactivado la economía del país con la inyección de recursos. Los diferentes bonos emitidos a favor de la población han disuelto temporalmente necesidades básicas para los sectores más vulnerables como ser: mujeres, adultos mayores a 60 años, y sobre todo los que no tenían un empleo fijo se fueron beneficiando de los bonos. Para Ángel el bono fue un beneficio efímero:

Yo gasto en mi caso 110 bs., a veces 90 bs., porque la carne sí va a estar guardada no te va aguantar, se aumenta hasta 180 para los gastos de la guagua, no vas a ser bien tacaño. Esos 500 bs., lo que ha venido no ha servido para nada. De la luz ha venido sobre precio, del agua ha venido también sobreprecio, lo que más antes pagaba del agua 25, 30 ahora me ha llegado 150 bs., del agua, de la luz lo que me llegaba 80 bs., no ve, ha salido 230. Lo que me han dado del bono, no sirve (Ángel, 2020).

Ángel es padre de familia y se encarga de los gastos de servicios de luz, agua; además de alimentos que se incrementaban, mientras mermaban sus ingresos.

Los jóvenes alteños trabajan en empleos informales más de ocho horas hábiles en un día; por ejemplo, Wilma, trabajaba en un restaurant de pollos y dice haber sido explotada por la excesiva carga laboral que le imponían:

La verdad, sí me dediqué a buscar trabajo, pero la verdad, fue una explotación para mí, y yo entré a una pollería en la cual se aprovecharon de mí, porque me hicieron hacer muchas labores, un día fui una chica muy explotada. Hice tantas cosas, ya estaba sin fuerzas, yo sé, me dedico al trabajo de la calle, yo sé cómo se sufre y tal vez si trabajo para la gente sería mejor, pero fue peor (Wilma, 2020).

Los empleos que se ofrecen a los jóvenes son precarios por los bajos ingresos y una excesiva carga horaria, por ejemplo, Wilma, en la pollería donde trabajaba se ha sentido explotada, por eso prefiere vender en la calle:

He trabajado medio mes en una pollería (...) Acá en El Alto, lo cual no me pareció bien, porque me trataban mal, eh... encima tuve que hacer muchas cosas, y al final, ya me salí del trabajo, y no me cancelaron. Y desde ahí prometí a mí misma que no pienso trabajar para la gente. Porque prefiero ya trabajar para mí, porque la gente es mala, aquí en El Alto, tal vez en la ciudad, ya la verdad no sé qué hasta ahorita, porque es cerca de mi casa, porque si busco un trabajo en la ciudad sería un gasto de pasaje también (Wilma, 2020).

Los jóvenes están expuestos a realizar los trabajos más pesados, de escasa salubridad, lo peor es que los empleadores se aprovechan del desconocimiento de los jóvenes acerca de sus derechos.

En Santiago de Chile, los jóvenes comerciantes trabajan al margen de la regulación estatal, operan sin registro en la municipalidad. Para tal efecto tiene que cumplir con los requisitos que exige la municipalidad, como el pago del bien nacional de uso público, la patente que se paga una vez por semestre. A ello se suma el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Al respecto, Fernanda, joven con 27 años de edad, vende en Estación Central, ella dice que no está permitido vender si no se tiene autorización: “Está prohibido, pero, cuando no tenís un permiso, si tenís un permiso, no pueden sacarte y tú puedes trabajar tranquilo (como los que venden) aquellos puestos establecidos” (Fernanda, 2021).

Por esas condiciones de ilegalidad no tienen acceso a los créditos del sistema financiero, ya que la legalidad es una condición ineludible; en ese sentido, los ambulantes pretenden con el tiempo formalizar sus negocios de acuerdo a normas estatales. Por ejemplo, Diego quiere que su negocio sea formal, para poder acceder a un crédito bancario e incrementar su negocio. Con relación a esto, dice lo siguiente:

Si me gustaría tener un negocio formal, más grande, un negocio que entre más dinero, claro, me gustaría mucho, pero, como se necesita siempre dinero para todos esos negocios, la inversión, la inversión es difícil de encontrar, alguien que te preste dinero, los bancos, tienes que hacer tantas cosas y si tu proyecto es agradable para los bancos te prestan o si hay alguien que vea, si tu negocio tiene potencial, vienen estos inversionistas y te prestan pero, por el momento, este negocio se puede comenzar de la nada con poco dinero, (...) y a la vez esto me ha servido tanto para pagar mis estudios y seguir estudiando (Diego, 2019)

La negación de acceso a un crédito financiero es una limitante para los comerciantes que no tienen autorización para vender en la calle.

8.3. Descenso del capital cultural del comerciante

8.3.1. Trayectoria escolar interrumpida

A diferencia de otros jóvenes que siguen su trayectoria escolar, Oscar, por falta de apoyo económico interrumpe definitivamente sus estudios y lo limita aún más encontrar un empleo; entonces, el comercio es una opción para los jóvenes que dejaron de estudiar.

... cuando mi mamá falleció estaba, pero por motivos económicos no pude terminar el colegio, lo dejé en pre promo que esas veces era tercero medio. Lo he dejado ahí, no he podido terminar mi estudio, [colegio donde ha estudiado] aquí en Horizontes, en Santiago II. (...) No, por motivos como le dije, solo, es diferente estar solo, no tener el apoyo de nadie (Oscar, 2020).

Luego de dejar el colegio, Oscar va un año al servicio militar en Guayaramerín – Beni, un documento obligatorio según la Constitución Política del Estado. Con alguna excepción; sin embargo, es recurrente ver a jóvenes de sectores populares que van al servicio militar por un año. Este documento es un requisito para trabajar en el sector

público y privado. Después de retornar del cuartel conforma su familia. Al respecto, dice:

... por ese motivo yo me he decidido, he pedido los documentos a mi abuelo. Y me ido solito a presentar al cuartel Ingavi, solito me he ido a presentar cuando estaba en tercero medio (...) Si hubiese seguido (tomando) no hubiese ido al cuartel, yo creo que hubiese terminado mal. Yo me he dicho, hasta aquí nomás, me quiero desviar, mejor es alejarme, y me ido al cuartel y me hecho destinar a Beni (...) aquí en El Alto, de ahí me ha hecho estudiar mi abuelo, he ido al cuartel, estaba en Beni en Guayaramerín me he ido al cuartel (Oscar, 2020).

Los jóvenes cuando terminan la secundaria van al cuartel entre los 17, 18 años de edad. Pero, en el caso de los que abandonan los estudios, se van al cuartel a sus 16 años⁷⁴, como fue con Oscar. Ahora él, piensa en la educación de sus hijas, y espera un futuro mejor para ellas, sin esa experiencia que a él le ha tocado vivir, para cambiar su pasado. Como padre de familia quiere que sus hijas sean profesionales a futuro, valora lo que significa tener una profesión:

Porque aquí la vida es un poco dura, entonces, yo creo que con lo que es económico todo se puede hacer, yo creo que no va sufrir como yo, pero, yo quisiera que primero estudien, que le metan ganas y que tengan una profesión, pero tampoco criarles encima, lo que yo no puedo darles, porque eso sería fomentarles, y no van a valorar nada de lo que tengan, yo quiero también, a veces también vendo con mis hijas aquí, la una tiene siete, la otra tiene cinco años (Oscar, 2020).

Oscar viéndose así mismo, prefiere que sus hijas estudien, aunque por ahora la prioridad en su caso es el trabajo, porque los ingresos de lo que vende todos los días les permite estar tranquilos en su familia.

⁷⁴ Según la Constitución Política del Estado de Bolivia el es obligatorio contar con una liberta de servicio militar para el ejercicio de los derechos políticos y ciudadanos.

Roberto ha estudiado la primaria y secundaria en varios colegios de El Alto: Colegio Piloto Bolivia, COCEINF, la secundaria en el colegio Puerto de Mejillones, finalmente sale bachiller del nocturno Juan Capriles. El motivo de cambiarse varias veces fue para conocer a otros amigos, afirma que se aburría de sus compañeros de curso:

Primaria fue aquí en El Alto, Ciudad Satélite, en el colegio Piloto Bolivia, y en el Colegio COCEINF, puerto de Mejillones. En el que salí bachiller fue en un nocturno, Juan Capriles. (...) Sí, he estudiado, soy bachiller. (...) he ido al cuartel, he estado un año en el colegio militar, he estado, mi papá es policía también, conoce todo eso, me han querido ayudar, ha pasado todo eso, yo me he venido aquí a La Paz [en el cuartel estaba] Un año y dos meses así... En Santiago de Chiquitos, Roboré Santa Cruz (Roberto, 2020).

Sale bachiller con 17 años de edad del colegio Juan Capriles el 2011, donde estudian jóvenes de sectores populares de El Alto; para conocer otros amigos, se cambiaba a otros centros; por ejemplo: Puerto de Mejillones COCEINF:

He estado en colegios privados también, he estado en el COCEINF he estado en el Salomón, he estado en el boliviano – holandés” (Roberto, 2020). Su paso por colegios privados tuvo el apoyo económico de su mamá. Recuerda que no era ni bueno ni malo, sino regular, en el estudio: “(...) he salido, he intentado, he salido (bachiller) he salido el 2011, 17 años (...) Tampoco hacía renegar a mi mamá, no me aplazado nada (Roberto, 2020)

Ahora tiene la intención de retomar una carrera que garantice un empleo seguro; por eso está pensando ingresar a la normal de maestros: “donde todos han salido, toda mi familia de parte de mi mamá ha salido de la normal de Warisata, así que como me favorece, ya tengo conocidos docentes, conocidos ahí que era, ahí (...) Mi objetivo es estudiar, volver (...) yo quiero volver a entrar a la normal, una vez que pase esto, tratar de hacer posible entrar a la normal” (Roberto, 2020). Roberto quiere estudiar en la normal para ser profesor, igual le interesa las ciencias naturales e historia. Al respecto, dice: “Siempre he sido bueno para la historia, me ha gustado la historia, soy también,

lo que más me gusta es la naturaleza, tengo específicamente no sé si ser de ciencias naturales, biología, me gusta la naturaleza, cómo funciona nuestro cuerpo de esa parte” (Roberto, 2020).

En el caso de los jóvenes inmigrantes en Santiago de Chile, Ruth estudió la primaria y secundaria en Lima, Perú, en una escuela pública donde termina su bachillerato. Después, conforma su familia y la obliga a trabajar y al mismo tiempo abandona sus estudios:

... yo terminé el colegio allí en Perú, es la secundaria completa, pero, yo no terminé, lastimosamente, como toda chiquilla, de quince, dieciséis años, que se enamoró de una persona, ... lastimosamente terminé el colegio, pero no pude culminar mis estudios, ehh, quisiera estar en la universidad como cualquier persona [Estudia en una escuela pública en Perú] Sí, en una institución pública del ministerio de educación, en Lima (Ruth, 2019).

La trayectoria escolar de Ruth se interrumpe cuando termina la secundaria, hasta ahí trabajaba y estudiaba simultáneamente. En otra entrevista, dice que no tuvo apoyo de sus padres cuando estaba en colegio; aspecto que influye negativamente en el cierre de las opciones de continuar con sus estudios. Cuando constituye su familia, siente la necesidad de trabajar; además tenía poca probabilidad de recibir apoyo de sus progenitores. Entonces abandona la oportunidad de estudiar: “seguir estudiando, pero, lastimosamente mi destino fue otro, me enamoré, y tuve mi hijo, a corta edad” (Ruth, 2019). Ruth después no pudo continuar la universidad por la falta de tiempo y dinero.

María ha estudiado hasta tercero de secundaria, le faltaba un año para terminar; por razones económicas y falta de apoyo moral abandona sus estudios por la irresponsabilidad de su padre, lo que llevó a la pobreza a toda la familia. Esto ha influido negativamente en la motivación de los hijos de continuar en sus estudios. Ahora se arrepiente por no terminar la secundaria, más bien piensa retomar. Al respecto, dice: “Creo que hubiera sido otro tipo de vida. Creo que hubiera sido más

responsable (si hubiera tenido una profesión) logrando una profesión, hubiera tenido un negocio” (María, 2019)

Ahora María aparte de su negocio, se dedica atender a sus hijos en su casa, los acompaña a la escuela y trabaja por ellos. Sus ocupaciones se distribuyen entre el comercio, las labores en su casa y la atención a sus hijos. No tiene tiempo para disfrutar del tiempo libre; al respecto, dice: “sobre los paseos, hace seis años atrás, sí iba con mis hijos” (María, 2019). La vida de María es sacrificada por su doble tarea, ver todos los días a sus hijos y el trabajo en la calle.

Miguel trabaja desde sus ocho años, en ese entonces tuvo una experiencia dolorosa al sufrir un accidente provocado por una movilidad que recorría entre Huacho con la capital de Lima:

Ya, yo, cómo a los doce años, sufrí un accidente, fue el accidente, me atropelló un carro a mí, po. Yo llevé la mayor parte (...) Me recuperé, al recuperarme, mi mamá decide llevarnos al pueblo, allá entonces, yo estudiaba el acelerado allá en Chimbote, de ahí estudiaba el acelerado, estudiaba y trabajaba, ya ni siquiera terminé, agarré la mecánica, pero ya con recursos un poco de apoyo de mi mamá, pero no, ya. (Miguel, 2019)

Miguel tuvo una infancia sacrificada, vendía ambulando en la calle y lavaba autos; después del accidente, su madre se hace cargo de él hasta su recuperación; después continúa sus estudios en un centro acelerado para adultos hasta terminar la secundaria. Después, nuevamente interrumpe sus estudios de mecánica por trabajar, no tiene un título que le acredite su formación de mecánica:

No llegué a terminar, porque no tengo el título (...) Sí, tenía un consejo de la misma persona que me estaba comunicando que está en Universidad, ... ella es enfermera, pero ella está estudiando también otra carrera. Ella me aconsejó que sí, quizá sé esa profesión, pero no tengo el cartón, no tengo el título como para decir, yo tengo (Miguel, 2019).

Ahora Miguel recuerda con nostalgia haber trabajado desde niño, siendo una de las razones por las que deja de estudiar por trabajar:

Por ese motivo, yo me salgo de la escuela, en vez de ir a la escuela, yo me voy a ir a la calle, en los semáforos a limpiar carro, vender caramelo, y tuve un accidente, en una panamericana, me chocó un carro. Entonces, el miedo de eso, yo la plata que ganaba le daba a mi hermana, para que sobresalga y estudie, y agarre todas sus tareas, lo que le faltaba en el estudio (Miguel, 2019).

Miguel deja sus estudios por vender en la calle, limpiar autos, el dinero que ganaba lo comparte con su hermana y mamá. Las familias de origen rural que no han tenido recursos para vivir cómodamente, tienen voluntad para colaborar entre familiares o paisanos.

Rosa ha estudiado hasta 5to de primaria en su pueblo Sinsicap (Perú) y cuando emigra a la ciudad de Trujillo estudia computación tres meses; lo que fue su última formación; después, se ha dedicado a trabajar en confección de poleras en su país y después en Argentina en un taller confecciona ropa deportiva. Según ella, no pudo estudiar porque no tenía apoyo de sus padres:

Yo sí pensaba estudiar, cuando llegué a la ciudad, ya no tuve, de ahí veo que ganaba más que un profesor. Estudie hasta 5to de primaria (...) porque no tenía apoyo de mis padres (...) Estaba estudiando computación en Trujillo, era particular, pagaba por eso mensual, como tres meses ahí estaba solo por aprehender... [Ella misma se ha pagado el estudio] (Rosa, 2019).

Con relación a la lectura, Rosa dice que no tiene hábito de lectura, más bien se ha acostumbrado a trabajar más de ocho horas, lo que es normal en empleos informales, después se dedica al comercio de manera exclusiva. Al respecto, dice: “poca lectura, no casi me gustaba leer y no tengo libros que contarle” (Rosa, 2019) Es una joven que no lee, o casi poco como ocurren con los del área rural, la vinculación con el

trabajo dificulta su tiempo libre, no tienen posibilidad de estudiar que requiere tiempo y recursos económicos. En los jóvenes inmigrantes de procedencia rural su preocupación está en conseguir recursos, trabajar, ahorrar, pensar en un bien inmueble.

Jonathan estudia hasta segundo medio en la ciudad de Sacaba, Bolivia, después abandona por trabajar: “En la escuela era el moro, en ese entonces, y fui a Man Césped, después fui al CEA, que es un colegio de la Iglesia Católica” (Jonathan, 2019) en su caso, la trayectoria escolar no fue regular, interrumpe por ir al cuartel, la misma experiencia de la calle le dificulta seguir estudiando. Dice al respecto: “Me iba bien, me gustaba mucho matemáticas e historia, me gustaba física, química...” (Jonathan, 2019), dos años antes interrumpe el colegio por asistir al servicio militar.

Para ingresar al cuartel no tenía la edad suficiente que exige el Ministerio de Defensa de Bolivia, contar con 18 años cumplidos. Pero quería ir al servicio militar, y para ser aceptado tuvo que falsificar su certificado de nacimiento; al respecto dice: “Tuvimos que hacer certificado falso para que me puedan agarrar, salí del cuartel en un año, y pasé dos cursos más, primero medio y segundo hasta la mitad” (Jonathan, 2019). En las zonas rurales y urbano populares de Bolivia, ir al cuartel es un estatus que acredita para entrar a la vida adulta; en ese sentido, los jóvenes tienen la aprobación social para casarse. Jonathan, cuando vuelve del cuartel, intenta seguir estudiando en el Centro de Educación para Adultos (CEMA), pero abandona cuando estaba en segundo medio por falta de apoyo económico de sus familiares: “Después del cuartel ya no estudié más. Cursaba el CEMA, lo dejé, a pesar de que yo era el primero del curso, tenía las tareas, no me gustaba dedicando al CEMA (...) Me fui a trabajar al trópico de Cochabamba” (Jonathan, 2019) la falta de apoyo influye negativamente en la motivación de seguir con sus estudios, lo que determina con los años dejar definitivamente y se avoca al comercio como una alternativa de trabajo.

Paola tuvo una educación precaria en Trujillo, Perú, proviene de una familia de bajos ingresos y sin apoyo de su padre que falleció cuando ella era pequeña. Su madre, para sostener a sus hijos trabajaba; por eso apenas ha estudiado hasta secundaria:

“No estudio, estudiaba; llegué hasta la primaria, de repente la secundaria, primaria” (Ramirez, 2019). Cuando estaba en secundaria, su mamá trabajaba en cultivo de espárragos, y no podía sostener a sus hijos por ser la única responsable de la familia y retira a Paola del colegio; al respecto, dice: “Empecé a estudiar en un colegio pagado, pero por motivos de dinero ya no pude seguir ahí en el colegio, mi mamá me retiró, a particular he estudiado (...) Porque la verdad que, cuando fallece mi papá, mi mamá, ya no podía abastecer ella sola, la verdad, y dejé de estudiar, porque ella trabajaba mucho” (Ramirez, 2019).

La precaria economía de los inmigrantes es por varios factores; el fallecimiento temprano de los padres deja en orfandad a los hijos. Para Paola Ramírez, su madre es la que cuida a ella y a sus hermanos. Su madre tiene formación escolar básica, lo cual ocurre lo mismo con Paola que apenas ha estudiado en su país hasta secundaria. Por esa razón, el comercio de la calle es la única oportunidad de trabajo para una población sin título profesional reconocida por una institución educativa. Las condiciones de pobreza le impiden estudiar:

 Mi mamá, ella creo que ha estudiado primero, segundo nada más, mi mamá no estudió más (...) Mi mamá es buena para las matemáticas, buenísima para las matemáticas. y mi mamá, da pena decirlo, pero igual, mi mamá no, ella no sabe leer, no sabe leer mi mamá (Ramirez, 2019);

En esas condiciones, la única manera de subsistir es trabajando en labores manuales y con calma se involucran al comercio.

Paola no tiene interés de volver a estudiar, por trabajar varios años ha perdido esa motivación: “La verdad, he tenido, ¿cómo se puede decir?, oportunidades de estudiar, porque ahora a mí me va bien, porque, gracias a Dios, me va súper bien acá en Santiago, pero no he tomado, por el lado de retomar los estudios” (Ramirez, 2019). Paola está satisfecha con el dinero que le genera el comercio para poder ahorrar, comprarse televisor, lavadora, etc. Es decir, piensa más en su bienestar económico.

El bajo capital cultural institucional es una característica de la trayectoria escolar interrumpida en jóvenes que, si bien tienen la esperanza de volver a estudiar, por la edad, o el entusiasmo que expresan, pero en la práctica están obligados a trabajar en lo que puedan, por ejemplo, en el comercio que generan sus propios ingresos. Por tanto, sienten la necesidad de trabajar ejerciendo oficios manuales; incluso la música es una oportunidad laboral para Paola: “Antes sí me dedicaba a escribir, a poner notas de mi música, cómo tenía que hacer, dónde tenía que comenzar. Ahora no, ya dos años que no hago eso, la verdad, dos años no me estoy dedicando a la música” (Ramirez, 2019). Paola ahora se dedica exclusivamente al negocio, dejando en suspenso la música, y finalmente dice que tiene conocimiento de la escritura, aunque por la poca formación escolar, lo que hace es copiar las letras de otras canciones para cantar.

La poca acumulación del capital cultural institucional conduce a un descenso de clase según Pierre Bourdieu. Algunos jóvenes no tienen aspiraciones de seguir una carrera profesional, las condiciones de subsistencia los lleva a priorizar el trabajo en vez del estudio. Si estudian, eligen una carrera técnica de corta duración para poder conseguir trabajo de inmediato. Ese es el razonamiento de Roberto que ahora piensa más en trabajar, así sea en un empleo formal, pero mientras tanto venden en la calle.

Sí, nunca es tarde para el estudio, ahora mi prioridad es dejar un poco de dinero, luego en la noche como se ya que pase estos asuntos, y estaba ya queriendo retomar mis estudios, pero ya ha empezado los problemas, ya uno no podía porque trabajaba en turno nocturno, o iba directo donde mi hijo a atender, ahora yo nomás reparto el dinero, que está con mi hijo (Roberto, 2020).

Roberto ve con desánimo las oportunidades laborales para un profesional; dice que ha visto a profesionales trabajar de taxista, vendiendo en un puesto fijo. Según él, los profesionales tienen problema de encontrar empleo y el comercio es una oportunidad para mantener a una familia nuclear:

Es que hoy en día hay profesionales que igual trabajan de taxistas, a veces el estudio, es difícil un poco estudiar, sales de tu estudio, tienes tu profesión, y ya es un poco difícil, ya ejercerlo, como se debe, yo conozco un abogado, que es abogado, y no le va bien, en las mañanas hace el intento, y en las noches trabaja taxi, o en las mañanas ya trabaja, yo supongo no, no sé si será para todos, es por eso que hay mucha saturación de estudio, no hay mucho empleo (Roberto, 2020).

8.3.2. Escaso consumo cultural

Diego lee pocos libros, se informa por redes sociales: facebook, instagram, youtube, y para ello utiliza un dispositivo celular. Esto, por el reducido tiempo que dispone para leer libros. Al respecto, dice lo siguiente:

... me gusta, me interesa bastante, empiezo a ver de qué se trata (...) No leo muchos libros, solamente me gusta leer puras noticias, algo que me llame la atención, leo, pero libros no (...) A mí sí no me llama la atención leer los libros, me gustaría si hay un libro, sacar lo más importante, si hay un resumen pasarlo, lo más a otro libro, tomar la enseñanza de ese libro que es lo más principal. Rápido, uno ocupa tiempo ahí, y tiene otras cosas que hacer (Diego, 2019).

Al estar todos los días ambulando o sentado en la vía pública, no le permite leer libros, lo que hace que tenga poco interés por la lectura, más bien prefiere los números, las matemáticas, por eso estudia ingeniería.

Miguel, al estar ocupado en dos actividades, no dispone de tiempo para asistir a salas de cine, sólo fue una vez: “Primera vez fui, fue una vez, no fui más, no me gusta” (Miguel, 2019), es similar cuando se ha consultado, si viaja de vacaciones haciendo

turismo, o si tiene ingresos propios para ir a la playa; dice que cuando hay recursos va a la playa; sin embargo, esa oportunidad no es constante: “Cuando se da, si hay platita, se mueve el negocio, un día me voy, quizá dos días me voy a San Antonio o a Viña. El año pasado sí he disfrutado mucho” (Miguel, 2019). Miguel no tiene horarios de trabajo, ni feriados o días de descanso vende todos los días, y además trabaja ofreciendo servicios de mecánica, el comercio para él es su única fuente para generar ingresos con lo que se autosostiene a nivel personal.

Paola Ramírez, al igual que otros jóvenes inmigrantes, desde su familia han priorizado el trabajo. Paola dice que compra algunos libros básicos para enseñar a leer a su hijo: “Para mí realmente, para mí, para mi hijo, como hijo está empezando a leer para ayudar a él también” (Paola, 2019) Pero ella no dispone de tiempo para la lectura, sólo ve redes sociales que le sirve para informarse, comunicarse con amigos, familiares etc.

El trabajo de la calle no les permite cultivar la lectura como un tipo de habitus, priorizan ganar dinero, porque algunos dejaron de estudiar: “La verdad, soy muy poco de leer, muy poco de leer, demasiado poco de leer” (Paola, 2019) Paola ha dejado de estudiar cuando estaba en primaria y con el paso de los años ha perdido el gusto por la lectura.

Jonathan dice que solo lee la biblia, según él, en esa obra están escrito muchas cosas que la ciencia en el tiempo fue afirmando. Lo que expresa una opinión bastante cerrada por su formación escolar precaria. Él mismo no apertura un diálogo, opinión más abierta, lee la biblia como fuente de conocimiento. Su adhesión a la lectura bíblica tiene que ver con la conversión al evangelismo que le ayuda a superar el consumo de alcohol a lo cual se había acostumbrado desde joven. Los jóvenes inmigrantes que han pasado por experiencias de precariedad económica la inclinación por alguna creencia de la iglesia evangélica es una señal de los estratos populares son más creyentes de la religión. En este caso, de los jóvenes se adhieren a la iglesia protestante como fuente de explicación de sus problemas sociales y económicos. Además, con el convencimiento de seguir un dogma, les hacen ver como una práctica

negativa el consumo de alcohol, son creencias que influyen en ellos para que dejen de consumir alcohol cambiando su estilo de vida.

En el caso de Roberto, no tiene tiempo para la lectura porque está más con su familia y en la calle vendiendo. Por ello dice que ya no lee, pero sí se informa a través de redes sociales: “La verdad, no, ya no leo, pero sí, me informo con el internet, veo, youtube, veo todo lo que hace, del medio ambiente cómo cuidar, ¿no?, eso es lo que veo. No leo, (...) No compro libros” (Roberto, 2020).

Paola va al cine con su hijo, y de vez en cuando, al parque. En su caso, asistir a eventos culturales no le ocupa mucho tiempo, más bien va en días de descanso: “Sí me gusta ir al cine, vamos con mi hijo al cine, o de repente al parque, de repente vamos a la plaza de armas, por verano no vamos a los parques la verdad porque hace mucho calor” (Paola, 2019). Por tanto, para los jóvenes migrantes el cine es uno de los espacios culturales a donde van en su tiempo libre.

En la ciudad de El Alto participar de las fiestas patronales es una norma social en estratos populares, donde, las familias, personas adultas, organizan fiestas patronales, bajo el título honorario de prestes, pasantes de las fiestas patronales; por ejemplo, la entrada de la virgen de la exaltación cada 14 septiembre. Pero, para Miguel por su precaria economía familiar no participa de los eventos folklóricos porque según él destruiría sus ahorros, lo que por ahora es su única fuente de ingreso. Al respecto dice: “Sí haría eso, destruiría mi sistema, mi economía que estoy llevando, como te digo, mi sistema es ahorita para ahorrar para la casa, después ya, posterior viene lo demás, si hay fiestas, eventos, digamos, un matrimonio, tenía que ir obligado porque son paisanos amigos” (Ángel, 2020).

CAPÍTULO IX. LA DISCUSIÓN SOBRE JÓVENES COMERCIANTES

El presente capítulo se refiere a la discusión sobre la relación jóvenes con comercio informal. En la mayoría de los estudios los sujetos comerciantes personajes locales que primero subsisten vendiendo en la calle, segundo, esta actividad también permite acumular capital económico y sostener una familia nuclear. También esta actividad es más libre en Bolivia, donde, los jóvenes exponen sus habilidades al vender en la calle como ambulantes en un comercio de puesto fijo. Los cuales se plantea un debate en los siguientes puntos.

9.1. El comercio, una oportunidad laboral para jóvenes en Chile.

La literatura sobre la economía informal en Chile se concentra en dos temas, (PREALC, 1988; López, 2003; Márquez, 2004) el comercio es un trabajo de los estratos populares que son víctimas de la economía de libre mercado y que precariza el empleo, pero favorece a las élites de Chile. Al respecto Diego Márquez señala sobre los factores que derivan en el incremento de empleos informales, que según el autor es:

La liberalización económica, con la consecuente desregulación del mercado de trabajo, generan diversas formas de exclusión del mercado laboral. En las últimas décadas, la mayor parte de los empleos que se han generado, han sido empleos informales (Márquez, 2004: 95).

La implementación del modelo neoliberal ha provocado desempleo, cesantía y una migración ocupacional en el comercio de la calle (Márquez, 2004). Cabe reconocer que, en el marco de las políticas sociales, el Estado brinda asistencia a sectores pobres con bonos, beca de estudio, vivienda, etc., pero eso no favorece a los que viven en pobreza extrema, que ni siquiera están registrados en el Estado; por ejemplo, los pobres que viven en comunas como Huechuraba donde, la misma historia urbana comienza con los asentamientos ilegales (Gómez, 2019). En ese contexto el comercio

de la calle es un autoempleo que les permite sobrevivir sin la ayuda del Estado (De Souza & Bustos , 2017).

Pero, desde un enfoque cualitativo, el comercio de la calle es un trabajo autónomo, independiente, creativo, donde, los agentes comparten el espacio público y todos los días construyen su capital social con base a intercambio de favores, que según Bourdieu es la economía de bienes simbólicos. En ese sentido, el comercio informal posibilita que, con base a los capitales acumulados ascienden en el campo social (Palacios, 2011, 2016; Gómez, 2017, 2019; Garcés, 2014; Contreras, 2016; Pérez, 2017). Estas investigaciones señalan, que, en cierta forma, el Estado perjudica a los que tienen emprendimientos, por ejemplo, los artesanos, pero, el problema está en la comercialización de los productos que ofrece en la calle; en términos generales, solo el comercio que paga impuestos, patente, y otras obligaciones está autorizado para vender en la calle, lo que impide a algunos artesanos (emprendedores) ofrecer su mercadería de manera libre.

Por tanto, en los trabajos sobre el comercio de la calle se reconoce que de esta actividad se acumula capital económico mayor a un asalariado; sin duda, esa certeza es evidente, aunque sujeta al tipo de comercio, ritmo de trabajo, o al medio en el cual se desenvuelven los vendedores de la calle, con base a un esfuerzo desmedido logran un beneficio económico, pero, no todos los comerciantes; por ejemplo, los comerciantes ambulantes en Santiago, si bien, venden en la calle en condiciones desfavorables por la poca comodidad y un ambiente social inseguro; pero, en lo económico generan ingresos; uno, por el tipo de mercadería que ofrecen, dos, por la capacidad de ahorro y reinversión en el negocio, pero también, en ello ayuda, la no contribución de ningún tipo de obligación tributaria. A diferencia de otros que tienen un permiso provisorio, significa que pagan una patente.

Si se trata de jóvenes que no tienen una responsabilidad familiar, o, no tienen muchos gastos que realizar, se sienten satisfechos vendiendo objetos de bajo costo; por ejemplo, adornos, ensaladas de fruta, etc. Algunos trabajos focalizan el comercio de la calle como una actividad exclusiva de grupos de inmigrantes; por ejemplo, los

peruanos que venden su gastronomía en la calle paseo Puente del Centro Histórico (Garcés, 2012). Si bien el comercio de la calle es un tema de investigación para sociólogos, antropólogos, economistas, urbanistas; sin embargo, Alejandro Garcés focaliza enclaves de comercio ambulante, donde identifica particularidades a los cuales denomina economía étnica, por la carga cultural que poseen los peruanos de quienes se destacan sus destrezas y habilidades; pero también lo expone como una anomalía estructural en un país con mejores índices de desarrollo económico; pero, a partir de la presente investigación, la economía étnica y verlos como una anomalía, queda ambiguo, ya que en la calle todos sin distinción étnica, lingüística ni social persiguen el mismo objetivo; en ese sentido, los jóvenes comerciantes inmigrantes que venden en la calle son más consecuentes y aplican la lógica costo/beneficio, para ellos el comercio es una fuente de ingreso sostenible, porque con ese dinero solventan económicamente a sus familias y tiene un efecto positivo cuando ven como un trabajo libre, autónomo e independiente. Entonces, con base al comercio ahorran y tienen tiempo para estudiar, trabajar en otras laborales por cuenta propia; los cuales consisten en estrategias de acumulación económica que invierten en el cultural y social.

Capital social como base de apoyo del comercio de la calle.

Rosario Palacios, (2011), (2016), aborda el comercio informal desde la identidad y significado. Los comerciantes producen significado a través de la ocupación del espacio, entablan relaciones sociales de cooperación, solidaridad en la calle con el fin de coadyuvar su trabajo y comparten los mismos problemas por estar en una posición subalterna a otros sectores del comercio. Sin embargo, los comerciantes son perseverantes, valoran su trabajo por ser independiente y no estar sujetos a un jefe. Para Palacios, el comercio de la calle es una actividad colectiva y no individual como otros suponen y se adaptan al modelo de economía de libre mercado.

Si bien los trabajos de Palacios, 2011; “*¿Qué significa ser trabajador informal?*”; 2016; “*Las nuevas identidades de los vendedores ambulantes en Santiago de Chile*”, demuestra que el comercio de la calle construye capital social; pero en muchos trabajos de autores chilenos no toman en cuenta a los inmigrantes extranjeros en

estos temas, o si lo hacen, es desde un estudio focalizada. Desde la presente investigación, es evidente que el capital social es una cualidad del comercio de la calle, pero, con características diferentes. En los inmigrantes, el capital social es inevitable para sobrevivir, que les obliga a entablar amistad con sus paisanos, o con inmigrantes de otros países por la misma necesidad de trabajo, buscan colaboración, información, etc. Mientras en los jóvenes comerciantes chilenos el comercio de la calle es una labor individual, solo comparten entre amigos en algún espacio, lugar estratégico de la calle, ya que no son comerciantes que estén en el rubro varios años. Pero se concuerda con algunos puntos que señala Rosario Palacios, el comercio es un trabajo autónomo que genera beneficios económicos porque no pagan impuestos y venden de manera libre.

En otros trabajos, la confianza es importante en el comercio de la calle, Nicolás Gómez, (2012), (2017); (2019); estudia a los cachureros y coleros, son dos tipos de comerciantes que venden en la comuna de Huechuraba (Santiago de Chile). La base de esta economía de la calle es la confianza, la amistad, las redes familiares que funcionan en colaboración entre padres e hijos. Además, se refiere a una ética social en estos comerciantes que, si bien son pobres, pero se respetan entre ellos. Ese respeto existe también en los inmigrantes que provienen de condiciones precarias, por su experiencia de trabajo desde niños para comer, comprarse sus propios objetos. En estos casos, los jóvenes inmigrantes valoran el dinero que se gana con esfuerzo; tienen mayor capacidad de ahorro, porque cuidan su dinero. La confianza existe en el entorno donde vende un comerciante para consultar, pedir algún favor, etc., pero eso no es constante, ya que algunos prefieren vender solos, alejados del lugar de otros comerciantes, no tiene mucha confianza entre un joven inmigrante con un joven chileno. Mientras Nicolás Gómez estudia a los cachureros y coleros, para este autor las relaciones sociales en estos comercios es una tecnología social que factibiliza el comercio de la calle. Lo cual tiene correlación con la tesis de que el capital social, las redes sociales de cooperación, solidaridad funcionan en sectores pobres, (Lomnitz, 2003) Lo otro, es esta tecnología social la que funciona en un contexto de informalidad en comunas donde subsisten con el comercio de la calle.

La lectura acerca del comercio informal en Santiago de Chile se sitúa en diferentes periodos, primero se interpreta como estrategias de sobrevivencia (PREALC-OIT, 1988; López, 2003; Márquez, 2004) donde se ocupa la población desempleada, cesante, migrante del área rural, o aquellos que no logran una titulación profesional, y ante la poca oportunidad de acceso al sector formal de la economía, se dedican al comercio. En ese sentido, la presencia de vendedores ambulantes es un problema estructural. Pero este debate cambia de enfoque desde las ciencias sociales donde se destaca a los que trabajan en el comercio como protagonistas de un tipo de economía por su creatividad, o capacidad de convivir en la calle.

De sobrevivir en la calle a estrategias de acumulación de capital

El comercio en la calle ha sido interpretado como estrategias de sobrevivencia de la población pobre del área urbana. Lo cual es pertinente a partir de la presente investigación, cuando se observa que los jóvenes de comunas pobres del sur de Santiago sobreviven con el comercio; por ejemplo, en el Centro Histórico o en lugares cerca de una estación del metro se observa a jóvenes vendiendo artesanías sentados en el suelo, incluso el vestuario que les sobra en sus casas, lo comercializan para tener un poco de dinero. Wendy, una joven de 25 años que vive en la comuna de Puente Alto, por las tardes vende en la calle Monjitas del Centro Histórico, decía lo siguiente: "... Tengo mucha ropa, ehh, me sobraba, no quería botarla, no quería regalarla tampoco, así que salí a vender, porque encuentro que tiene valor y punto..." (Wendy, 2019). Los jóvenes locales venden artesanías, libros piratas, cuadernos de apunte elaborados por ellos mismos; como indican, lo realizan como una labor juvenil donde comparten la acera de una calle; en ese sentido, para los jóvenes, es una actividad para sobrevivir cuando todavía no tienen una profesión, empleo o ingreso económico sostenible, pero el comercio les significa un ingreso adicional que les ayuda a resolver sus necesidades económicas.

En los jóvenes comerciantes inmigrantes, el comercio de la calle es una actividad permanente, vendiendo en la calle sostienen a una familia de dos o tres integrantes (Garcés, 2012). Si bien trabajan en condiciones insalubres, con escasa comodidad en la vía pública, más cuando son reducidos por la policía, y se ven obligados a escapar

de los lugares de venta por la persecución de la municipalidad; sin embargo, los jóvenes extranjeros son perseverantes del habitus comerciante, que significa que las disposiciones sociales que operan en momentos de contingencia, que les permite sobrellevar situaciones adversas, por ello persiste en el comercio de la calle. Ejercen un dominio del territorio cuando ubican lugares de venta, en horarios flexibles, donde, no hay control. Al respecto indican otros trabajos que se refieren a los comerciantes de la calle como perseverantes ante la realidad restrictiva de la vía pública: "... la versatilidad de los comerciantes para adaptarse y resistir a la constante persecución a la que los comerciantes se ven sometidos, evidencia que este es un fenómeno subestimado, que desafía a la política pública local y urbana ..." (Matus y Montes, 2019: 10); por tanto, al comerciar todos los días generan ingresos que les ayudan a mantener una familia nuclear, ahorran un capital que armoniza la preocupación de vivir en un país diferente y sin empleo, pero el comercio en los jóvenes es una actividad de fácil manejo, porque no requiere mucha inversión.

Jóvenes comerciantes, ¿un sector vulnerable de una sociedad globalizada?

Por tanto, la expansión del comercio de la calle en Chile y en otros países de América Latina, se asocia a un modelo de desarrollo económico, social y político de libre mercado y en un contexto de globalización del mercado local con lo global, de los cuales surgen conceptos como glocal (Richard y Gonzáles, 2012), el contexto tiene relación con la expansión de la democracia, los derechos sociales, pero paradójicamente los empleos se precarizan, donde, la incursión de los productos asiáticos afecta la industria nacional, lo que ha influido en la reducción de la oferta laboral del sector privado productivo; siendo los jóvenes los más afectados de esa realidad social y económica en Chile. Así también en otros países de la región, los jóvenes en un país de libre mercado se lo asocian al consumo, sobre todo de aquellos que viven en comunas de bajos ingresos, inseguras, que provienen de familias económicamente modestas se ven obligados a trabajar en lo que puedan, el comercio es una ocupación más accesible para ellos sin experiencia de trabajo. Por otro, el consumo para los estratos medios y altos significa identidad: "Cada acto de consumo es no solo compra de algo que uno necesita, sino también una forma de proyectar la propia identidad" (Larraín, 2011: 110) es decir, para autores como Larraín el consumo

es una identidad cultural incluso; sin embargo, el problema de fondo son las pocas oportunidades de trabajo que tienen los jóvenes de las clases populares. En un país neoliberal como Chile, la pobreza se manifiesta en la deserción escolar, a ello se suma la migración transnacional que complejiza más el panorama social de Chile.

9.1. El comercio, una opción laboral para jóvenes en Bolivia.

La literatura sobre el comercio de la calle gira en torno a una valoración de los sectores populares de origen rural migrante que trabajan en forma independiente; entonces, el comercio de la calle se cataloga como parte de una economía popular (Tassi, Hinojosa, Canaviri, 2015; López Guerrero, 2018; Muller, 2016, 2017; Llanque y Villca, 2012) son investigaciones que estudian el comercio de la calle como una manifestación objetiva de la economía popular, categoría con la que se identifica a sujetos emprendedores de los sectores sociales que no reciben ningún tipo de apoyo del Estado (Tassi et al, 2013; Tassi y Poma, 2020). Sin embargo, con base al esfuerzo, ahorro, capital social, acumulan recursos, reinvierten y se convierten en un sector económicamente emergente.

Son investigaciones desde un enfoque cualitativo en las que se describen casos, trayectorias de comerciantes, que logran una posición social en el campo del comercio, lo cual se traduce en un estilo de vida asociado al consumo. Esta lectura (Tassi, Hinojosa, Canaviri, 2015) cuestiona la relación formal – informal, por ser binaria y no expresa la dinámica del comercio en la población urbana popular. En relación a la presente investigación, para los jóvenes el comercio es una actividad libre, autónoma e independiente, pero, con fuertes vínculos familiares, donde, los hijos venden para el negocio de sus padres si es que dependen de ellos; pero una vez que alcanzan la mayoría de edad, los hijos buscan trabajo por iniciativa personal, ya sea en un empleo eventual, temporal, o vendiendo en la calle, que también significa heredar de a poco el comercio de los padres a los hijos que se hacen responsables. Para la población joven el comercio ambulante es una oportunidad de trabajo que les permite ahorrar un capital de arranque. Es la primera experiencia que tienen cuando intentan conformar un patrimonio personal a través del comercio. En ese sentido, el comercio de la calle, si bien puede enmarcarse en una economía popular, no escapa

de las reglas propias que crean los comerciantes de puestos fijos; es decir, en la estructura del comercio de la calle se imponen normas que garantizan la convivencia entre comerciantes de distinta posición económica. Esto ocurre ante las limitaciones de regulación del Estado, por ejemplo, el comercio de la calle en El Alto y en otras ciudades de Bolivia rebasan las normas que regulan los asentamientos de comerciantes en vía pública. Por tanto, los jóvenes comerciantes de la calle se dedican a esta actividad de manera independiente, ofreciendo mercancías de fácil manejo, que no exige desplegar mayor esfuerzo físico, para ellos, esta actividad es una ocupación por cuenta propia, además, con la formación escolar, algunos jóvenes buscan obtener mejores condiciones de trabajo, no piensan dedicarse todo el tiempo al comercio de la calle.

En Bolivia el comercio de la calle es un componente principal de la economía informal que sobrepasa el sesenta por ciento de la población que trabaja en este sector. Para los jóvenes es importante trabajar en el comercio porque les permite estudiar, proyectar su vida a nivel personal y familiar. En el comercio ven una oportunidad económica para consolidar una vida independiente, sopesando la escasa oferta laboral del sector privado, donde, los jóvenes trabajan en empleos precarios de baja remuneración. Frente a esta realidad, los jóvenes alteños prefieren ser independientes vendiendo en la calle, disponiendo de tiempo para realizar alguna actividad paralela. Según investigaciones que sustentan la tesis de la economía popular (Tassi *et al*, 2013; Tassi y Poma, 2020; Muller, 2016, 2017) los comerciantes generan riqueza sin la ayuda estatal. Estos análisis surgen a partir de casos concretos; pero, si observamos lo que ocurre a nivel asociación, gremio, existe una estructura interna donde los agentes pretenden escalar para tener mejores ingresos, mejores condiciones de negocio, a eso se refiere la trayectoria social; por ejemplo, en el comercio de ropa usada en El Alto, existe una relación laboral de dependencia, donde los dueños de negocios de ropa usada explotan a las jóvenes que viven de estos empleos informales (Aparicio, 2014), también los comerciantes que tienen puestos fijos emplean temporalmente a los jóvenes para que les ayuden a vender o les hacen ambular vendiendo para el dueño del negocio. En la mayoría de los estudios de la economía informal, popular, resaltan la trayectoria de los agentes que alcanzan

un éxito a largo plazo, describen la dinámica del comercio que se vuelve rentable para los estratos populares; pero en estos estudios no se visualizan las relaciones laborales de explotación, como lo hace notar (Aparicio, 2014) sobre comercio de ropa usada. A partir de la presente investigación, el comercio de la calle es un fenómeno social que tiene relación con la estructura económica de Bolivia, donde, los índices de desigualdad son elevados, por lo cual aparece como una oportunidad para los que poseen mínima formación escolar, donde, los jóvenes, mujeres, adultos mayores son los que más se inclinan en este tipo de actividades económicas.

CONCLUSIONES

Con esta investigación, *Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en la ciudad de Santiago de Chile y El Alto Bolivia*, se responde a la pregunta central de investigación ¿Cuál es la relación del comercio informal con la trayectoria social de jóvenes que trabajan vendiendo en la calle en Santiago de Chile y El Alto Bolivia? Considerando las cinco preguntas específicas.

El comercio es una actividad económica autónoma e independiente en Santiago de Chile y El Alto Bolivia, donde, los agentes sociales (jóvenes comerciantes) trabajan vendiendo en la calle todos los días. Pero, los agentes construyen su trayectoria social pasando por diferentes lugares de trabajo, hasta llegar al comercio como una secuencia de haber vivido experiencias laborales de poca remuneración y una carga laboral exigente. Por tanto, para comprender la relación del comercio informal con la categoría de trayectoria social, en principio se parte de que el comercio informal, popular, marginal, subterráneo es una realidad en las ciudades metrópolis de Latinoamérica, donde, la población como los jóvenes que no tienen una profesión acreditada por una escuela, universidad por inercia salen a trabajar a la calle, eso se evidencia en jóvenes inmigrantes y locales en Santiago de Chile y El Alto Bolivia. En ese sentido, los agentes que operan en el comercio de la calle con base a esta actividad mejoran sus condiciones de vida, lo que implica en lo teórico comprender las formas contemporáneas de diferenciación de clase; donde, una sola variable no es suficiente para explicar el estatus, clase social de un persona o grupo. Si bien esta perspectiva fue abordada desde una sociología macro social, donde abundan los estudios cuantitativos que con base a datos censales, o de encuesta aseveran de la vigencia de la movilidad social; por ejemplo, durante las políticas neoliberales en América Latina, el acceso a la educación escolar, la ampliación de las brechas de empleo para estratos populares promueve una movilidad social (Cortés y Escobar, 2007), pero en este enfoque una persona es un individuo que por mérito propio alcanza un estatus; sin embargo, desde la teoría de Bourdieu los individuos están dotados de un habitus que son disposiciones sociales, que permite ocupar una posición de clase en el espacio social; en ese sentido, los jóvenes poseen un habitus comerciante, laboral, que lo manifiestan en algún oficio técnico. Esos conocimientos

les posiciona en un lugar del campo del comercio informal. Es decir, el comercio de la calle es una actividad económica, social, política, cultural, porque se relaciona con varios ámbitos donde los individuos no trabajan solos; si bien, es una ocupación individual, familiar, pero, dependen de las características políticas, sociales, culturales que permite la venta en la calle. En ese sentido, existe una relación entre comercio informal con la trayectoria social, porque esta actividad influye en la ubicación del agente en una posición en el campo y espacio social.

¿Cuál es la estructura del campo del comercio informal en Santiago de Chile y El Alto?

El comercio informal en Santiago de Chile

Los agentes sociales (jóvenes comerciantes) luchan al interior del campo del comercio, desde posiciones de clase diferenciadas por el capital y el habitus en Santiago y en la ciudad de El Alto.

La estructura del campo comercio de la calle en Santiago de Chile está sujeto a las reglas de juego del comercio formal, donde, las instituciones del Estado, como la municipalidad de Santiago y Estación Central regulan los asentamientos no autorizados en la calle. Es más, está prohibido vender mercancías, alimentos si no se tiene un permiso de la municipalidad. Ante esta restricción surge con fuerza los comerciantes informales sin importar los controles rutinarios de la policía.

Por tanto, la municipalidad es la instancia legal y legítima que otorga un permiso provisorio o permanente a un comerciante para vender; además existe el comercio legal que paga patente, impuestos al Estado; en ese sentido, el comercio formal ocupa una posición privilegiada, mientras los jóvenes que venden sin permiso ocupan la posición más baja de la estructura del campo comercial. Lo “informal” en Santiago de Chile es un estigma asociado a los inmigrantes que venden en la calle y a personas, habitantes locales que trabajan ofreciendo alimentos, productos, mercancías, pero sin el consentimiento de la comuna. Si bien, la mercadería que comercializan no es el

problema en sí, sino la autorización que otorga la municipalidad para vender en la vía pública. Entonces, para cumplir con ese cometido es requisito pagar patente a la municipalidad, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al nivel central del Estado y contar con un seguro social.

El campo del comercio está relacionado con otros campos; por ejemplo, el campo burocrático, donde, la municipalidad de Santiago y Estación Central se sitúan en una posición dominante, porque implementan políticas de reordenamiento del comercio en vía pública; y tienen la potestad de regular, autorizar la instalación de nuevos puestos de negocio. Para ello, asumen acciones con la Dirección de Carabineros (Policía) para impedir del comercio no autorizado.

Por otro, el campo de poder, son los funcionarios de las comunas de Estación Central y de Santiago. Lo propio los carabineros, agentes que ejercen coacción contra el comercio no autorizado, pero, como se ha indicado el comercio formal, autorizado son sectores constituidos orgánicamente, tienen dirigentes que defienden los derechos de vender ante la comuna de Santiago o Estación Central. Esas instancias influyen en la regulación del comercio informal y están en una posición intermedia entre los agentes del Estado, Carabineros con los comerciantes informales, estos últimos ocupan en todos los campos la última posición social.

A nivel del campo político, el comercio es una actividad lícita, pero, su operación está sujeto a la regulación de las políticas del Estado; y los comerciantes que tienen autorización en la vía pública están organizados y tienen una representación. En esa estructura del campo político, los comerciantes con permiso tienen puestos fijos, por ejemplo, los que venden en la calle exposición del barrio Meiggs y Estación Central son en su mayoría chilenos que ofrecen ropa y tiene permiso, al estar organizados les permite defender sus ventas, y rechazar la presencia de comerciantes ambulantes que no cuentan con una autorización. Mientras en el Mall Estación Central existen 1300 locales comerciales que pagan impuestos y emiten boleta según las normas que les exige el Estado. En estos negocios los comerciantes están organizado en una

asociación civil, a diferencia del comercio informal que es donde venden los jóvenes sin autorización o de manera libre. Están sujetos a presiones constantes por los carabineros (policía) que les ahuyenta de las zonas comerciales. En resumen, la estructura del campo constituye primero los comerciantes con negocios formales; después los que tienen permiso provisorio de sus puestos de venta y finalmente están los ambulantes que ocupan la posición más precaria del comercio.

En el campo sociopolítico de los comerciantes informales se constituye en una estructura interna, donde no se advierte diferencias económicas entre uno y otro comerciante chileno o inmigrante; aunque, existen culturales, étnicas, nacionales de distintos sectores, por ejemplo, predominan vendedores de nacionalidad haitiana, venezolana, ecuatoriana, peruana, colombiana que se reagrupan por su afinidad étnica, lingüística, económica, etc. Por ejemplo, los jóvenes ecuatorianos venden al frente de Estación Central en una cuadra de la Avenida Alameda; los peruanos venden ropa confeccionada en la calle Bascuñán Guerrero; mientras los jóvenes chilenos venden accesorios de celular en Estación Central, Salvador Sanfuentes, Paseo Puente, etc.; al no ser parte de una estructura orgánica, trabajan de manera clandestina, lo que les hace ver indefensos ante el Estado que restringe a estas actividades económicas. Sin embargo, existen diferencias entre los comerciantes informales. 1. Los que venden más años en la calle tienen más capital cultural incorporado, poseen el habitus de comerciante; por ende, más capital económico, también tienen derecho de ocupar los lugares de mejor venta. 2. Los nuevos comerciantes que salen a vender tienen poca experiencia, son más los jóvenes que venden de forma temporal, o están recién en el comercio. 3. Los jóvenes chilenos que viven en comunas del sur de Santiago poseen menos capital cultural institucional, incluso, un capital simbólico cargado de estigmas sociales, acusaciones jurídicas, por los antecedentes penales, por su adhesión al consumo de marihuana; es decir, son objetos de un estigma social por parte del Estado y de la misma sociedad. 4. También entre los jóvenes inmigrantes están aquellos que provienen de zonas rurales del país de origen; pero, tienen mayor capital cultural incorporado, menor capital cultural institucional, mayor capital económico, y un habitus de comerciante basado en el esfuerzo. Es similar con aquellos jóvenes comerciantes de origen urbano, pero su

trayectoria laboral está tramada de empleo/trabajo precario de bajos ingresos y problemas familiares. Por otro, una característica del comercio de la calle es la presencia de mujeres jóvenes que venden solas y otras trabajan para mantener a sus hijos; en ella se advierte mayor compromiso de trabajo, donde influyen los valores, el sacrificio de ganar un peso al día significa un valor importante.

En conclusión, en Santiago de Chile existe el campo del comercio formal, pero, un sector marginal es el comercio informal que operan al margen de las normas tributarias. Entre comerciantes formales e informales existen grandes diferencias de estatus jurídico, económico, social; ya que los jóvenes venden en condiciones de inseguridad, sin ninguna protección social. Aunque el esfuerzo por vender en la calle les permite ahorrar, invertir en el negocio, proyectar una vida en el país de destino; para los jóvenes chilenos el comercio es una estrategia que les ayuda a estudiar y conseguir un mejor empleo.

El campo del comercio informal en El Alto Bolivia

El campo del comercio informal constituye una jerarquía de posiciones sociales diferenciadas en la cual ocupan los agentes (jóvenes comerciantes) y la disposición que poseen al ser portadores de un habitus propio; lo cual estructura las diferencias en el comercio informal.

En el campo burocrático está el Gobierno Autónomo Municipal de El Alto (GAMEA), que, a través de la Dirección de Ferias y Mercados regulan el comercio de la calle. Esta entidad tiene registro de las asociaciones de comerciantes de puestos fijos y ambulantes, entre sus funciones está la de autorizar nuevos asentamientos. Otra entidad estatal es el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), mientras la intendencia y guardia municipal impiden los asentamientos sin permiso.

En el campo de poder se identifica a los agentes operadores del Estado que cumplen funciones en el campo del comercio informal; por ejemplo, los funcionarios de la Dirección de Ferias y Mercados del GAMEA, en una posición más elevada están los

dirigentes de la Federación de Gremiales de la Ciudad de El Alto, organización que aglutina a todos los comerciantes afiliados; después están los dirigentes de las Asociaciones de comerciantes que en representación ejercen poder sobre los ambulantes de la calle. Estos tienen más capital económico, se dedican a esta actividad en forma independiente. Después están los dirigentes de las asociaciones ambulantes, que a través de su directorio autorizan la admisión a nuevos comerciantes; sin embargo, están sujetos a las decisiones que emanan de los directivos del comercio de puesto fijo. Con relación al campo político, la organización gremial tiene peso en el campo del comercio informal, porque presionan a la Federación de Gremiales de la ciudad de El Alto, para que el municipio no les afecte con sus políticas de reordenamiento de puestos y locales comerciales en áreas de mayor concentración como es la Ceja de El Alto.

En las calles donde se ha realizado el trabajo de campo, operan dos asociaciones de puestos fijos: Asociación de Comerciantes 2 de marzo y la Asociación Central Tiahuanaco, que tiene 661 afiliados, sus anaqueles de esta asociación abarcan desde la calle 2 hasta la calle 5 de la Ceja de El Alto. Estas asociaciones regulan el tránsito de comerciantes ambulantes asociados y libres e independientes que están sujetos a las presiones que ejercen los dirigentes de los puestos fijos.

La estructura de posiciones del campo sociopolítico consiste en lo siguiente. En la estructura de posición dominante están los jóvenes que son de las asociaciones de comerciantes de puestos fijos que tienen más capital económico y más capital cultural institucional. Además, para este sector el comercio es un ocupacional familiar, los padres les hacen trabajar a los hijos en sus puestos de venta. Por su característica social y cultural son monolingües, de procedencia urbana, universitarios, se inclinan más por una carrera comercial como contabilidad, marketing y están en mejores condiciones para acumular capital económico. Mientras en el lado opuesto están los jóvenes ambulantes que no tienen una afiliación orgánica; venden de manera libre e independiente, siendo un aspecto negativo, porque no están representados por una dirigencia que defienda sus derechos ante el municipio y ante los atropellos de las

asociaciones de puestos fijos. En esas condiciones de trabajo, no pagan patente, ni aportes económicos, tampoco están obligados a asistir a los desfiles cívicos ni marchas de protesta. Por tanto, se posicionan en la estructura más baja del comercio informal.

¿Cómo los jóvenes con base al comercio informal mejoran su capital social, cultural, económico y simbólico?

Los tipos de capital (cultural, social, económico y simbólico) desde la teoría están relacionados entre uno y otra especie de capital; es decir, existen una correlación de los cuatro tipos de capital que definen la posición del agente en la estructura del campo y del espacio social. A continuación, se plantea una respuesta de acuerdo a los tipos de capital.

Jóvenes comerciantes en Santiago de Chile

Con relación al capital social, los jóvenes comerciantes construyen su capital social por la misma trayectoria laboral de procedencia; sin embargo, cuando están varios años vendiendo en la calle, el capital social es una causa que viabiliza vender en la calle, también es un efecto como consecuencia de la actividad comercial que les permite convivir en la calle con comerciantes de otros países. Es decir, en la calle conocen amigos, paisanos, con los cuales intercambian favores como el cuidado del puesto de venta; pero en sí, tener amigos no es un objetivo principal; para ellos lo importante es vender y ganar más dinero, persiguiendo tal propósito las relaciones de amistad son instrumentales, se consideran amigos entre todos mientras intercambie favores o se colaboran para resolver un problema.

Con relación al capital cultural se identifican dos características, los jóvenes inmigrantes extranjeros que venden en la calle poseen bajo capital cultural institucional, prácticamente han dejado de estudiar y en vez priorizan el trabajo, ya sea en un empleo temporal, por cuenta propia y en el comercio en los últimos años. Esto significa que tienen mayor capital cultural incorporado por la experiencia de trabajo, conocimiento de alguna rama técnica, labores que los habilita trabajar en un

empleo de oficios manuales. Por tanto, poseen un habitus de trabajo, ejerciendo funciones manuales en el servicio doméstico, construcción, mecánica, etc.; pero, además adquieren habilidades para hacer comercio en la calle.

Con relación al capital económico, el comercio informal, ambulante para los jóvenes es un factor que los diferencia y asegura un futuro laboral en el país de destino, pero también les abre la posibilidad de retornar a sus países con patrimonio. Sin son migrantes, trabajan para acumular capital económico y asegurar una ocupación laboral en Santiago. Por otro, pretenden consolidar un negocio formal; pero, por ahora venden en la calle sin permiso y a la intemperie, a pesar de esa situación ahorran, acumulan capital económico que lo convierten en capital cultural. Esto la motivación de estudiar una carrera universitaria y pagar las pensiones escolares como ocurre con Diego y Rony. Pero la posibilidad de ganar más dinero en Chile que en sus países de procedencia, también es una motivación que están en relación a las oportunidades económicas en el país de destino.

Con relación al capital simbólico, el comercio de la calle es un trabajo que ocupa la posición más baja de la estructura del comercio en general. Esto significa que los jóvenes comerciantes son objeto de un estigma social, que los califican como vendedores precarios, o que sobreviven en la calle; pero, a los jóvenes chilenos que ambulan los asocian con actos delictivos como robos, consumo de estupefacientes, marihuana, etc.; siendo un discurso que promueven los agentes del Estado y los estratos sociales que trabajan en el comercio formal tienen opiniones despectivas de los ambulantes. En ese sentido, la municipalidad pretende erradicar a los comerciantes que no tributan. Pero por parte de los jóvenes que provienen de bajos ingresos y sin un futuro laboral, vender en la calle es un trabajo con lo cual quieren revertir los estigmas que pesan sobre ellos.

Jóvenes comerciantes en El Alto, Bolivia

Con relación al capital social de los jóvenes comerciantes en El Alto, el comercio es una actividad familiar e individual, donde, los comerciantes que están mejor

posicionados en la estructura del campo tienen amigos en el comercio, o en otros espacios como en la universidad, en el barrio etc. En cambio, aquellos jóvenes que venden por su propia cuenta, su red de contacto social es efímero, espontáneo, no tienen amigos por la desconfianza que sienten, al ver a otros jóvenes consumiendo bebidas alcohólicas y con ellos no comparten, más bien prefieren alejarse y vender por su propia cuenta; sin embargo, a nivel familiar, paisanaje los lazos de confianza es mayor cuando intercambian regalos en un matrimonio, en un cumpleaños, aniversario de la asociación gremial donde existe intercambio de regalos, o cuando se congratula al dirigente de la asociación gremial. Pero el trabajo en la calle es individual, personal, o familiar si se trata de cónyuges.

Con relación al capital cultural, los jóvenes comerciantes que ocupan la posición más elevada del campo tienen mayor formación escolar, y también mayor capital cultural incorporado. Esto por la experiencia en el comercio desde la niñez o adolescencia, desde esa etapa de sus vidas aprendieron a vender junto a sus padres, y con los años se vuelven expertos en el comercio. A eso se suma la formación escolar a nivel superior, con lo cual avizoran un futuro de éxito laboral y profesional. Los comerciantes que ocupan la posición más baja del campo tienen menor capital cultural institucional, en la mayoría han frustrado la posibilidad de seguir estudiando por la responsabilidad familiar que tienen.

Con relación al capital económico, los que venden artefactos electrónicos, accesorios de celular, ropa, etc., acumulan mayor capital económico con una inversión superior a los cinco mil dólares, más aún si son puestos fijos. Pero otros venden los mismos productos en menor cantidad, por ejemplo, los que ofrecen protectores de pantalla para celulares, en la mayoría son jóvenes bachilleres que están por ingresar a la universidad y aprovechan el tiempo libre para vender en la calle, invirtiendo menos de 100 dólares americanos. En este tipo de micro comercio, a pesar de la baja inversión, sus ganancias superan el cien por ciento, lo cual les permite ahorrar cubrir sus gastos escolares; pero por la poca inversión y de fácil manejo venden solos y no ven estar adscritos a una asociación de comerciantes.

Con relación al capital simbólico, los jóvenes comerciantes ambulantes poseen bajo capital simbólico por ocupar la posición más baja de la estructura del campo del comercio informal. Existe un imaginario despectivo sobre los jóvenes ambulantes, o que instalan temporalmente un puesto en la calle, sin embargo, estos comercios es un paso de inicio para invertir con los años a vender en un puesto fijo trabajar como mayoristas. Según los comerciantes de puestos fijos todos comienzan ambulando, es un paso inevitable o parte de la experiencia de todo comerciante que ahora tiene puesto fijo.

Contribución de la investigación

En el plano teórico, se contribuye con una reinterpretación de los conceptos campo, capital y habitus de la teoría social de Pierre Bourdieu. El comercio de la calle, informal o popular es un campo social donde los agentes, jóvenes comerciantes ocupan distintas posiciones de clase. Si bien, sobre el tema existen varios estudios e investigaciones que describen, relatan, analizan, interpretan acerca de la población que vende mercancías en las calles, pero lo que se quiere comprender, aparte de lo que se conoce como economía formal, informal, popular, etc., es el rol del agente en esta economía; donde, los agentes dotados de un habitus construyen sus trayectorias vendiendo en la calle, transitan por distintos empleos precarios, informales antes llegar al comercio. Por ello, la importancia de la teoría de Bourdieu, es que, nos permite comprender las nuevas diferencias sociales que se constituyen en el microcosmos del comercio informal; donde, no solo tener dinero te eleva en la estructura de posiciones del campo; sino también, las aspiraciones subjetivas, una conciencia que valora el esfuerzo, trabajo como un capital para poder generar ingresos, ahorrar, invertir en un patrimonio. En suma constituye el habitus comerciante. La misma experiencia de trabajo les predestina a ocupar un lugar en la estructura del campo del comercio.

En el plano metodológico, con la presente investigación se contribuye a mejorar las herramientas cualitativas de investigación. Las entrevistas en profundidad e historias

de vida en la práctica no parten de preguntas a priori; sino, depende de la empatía del investigador con el sujeto del caso de estudio; en ese sentido, la información brindada para el estudio no ha sido por una aplicación de la guía de preguntas; si no, a través de un diálogo comunicativo; donde, ha sido importante aparte de hablar verbalmente, se ha dialogado con los gestos, estados de ánimo, que ha permitido comprender mejor las narraciones , o experiencias relatadas, que ha modificado en tiempo real las preguntas, más aún cuando los encuentros con las y los jóvenes entrevistados fueron entre dos a cuatro ocasiones. Por tanto, el cuestionario ha sido referencial; más bien, fue importante brindar confianza en los encuentros previos y en conversaciones informales que ha facilitado recabar información de los jóvenes.

En el plano empírico, la comparación de dos casos: jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile y El Alto Bolivia. Para la presente investigación resulta novedoso por los lugares elegidos para el estudio. Si bien, existen trabajos que abordan la continuidad del comercio informal entre ambos países; pero, estos se circunscriben a regiones del norte de Chile con la parte andina de Bolivia (Tapia y Chacón, 2016). Sin embargo, haber identificado enclaves del comercio informal en dos metrópolis (Santiago – El Alto) resulta novedoso al mostrar el mismo fenómeno en dos países opuestos a nivel de los indicadores económicos y sociales.

Alcances y limitaciones

Alcance de la investigación. Con la presente investigación “trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile y El Alto Bolivia” primero se ha revisado la literatura sobre el comercio y economía informal en los cuales se encuentra una amplia información referidos a América Latina y en concreto de Chile y Bolivia. En Chile existe un trabajo sistematizado sobre el comercio de la calle en enclaves urbanos de la Región Metropolitana, en áreas o zonas marginales, y en límites de frontera entre Chile – Perú y Chile - Bolivia. Con relación a Bolivia se han revisados trabajos e investigaciones que abordan la economía popular como una categoría legítima que estudian el comercio de la calle, los emprendimientos por cuenta propia, etc. Un segundo paso fue el trabajo de campo, en Santiago de Chile,

donde, se ha tomado contacto a través de entrevistas informales con jóvenes inmigrantes y chilenos que venden en la calle. Se ha recorrido los lugares o áreas donde se instalan los puestos de venta o ambulantes que no tienen autorización de la municipalidad. En Bolivia, de antes de la tesis, se tenía un contacto previo con los jóvenes comerciantes, aunque la recopilación de información ha sido durante seis meses; además, en varias ocasiones se ha acudido a los lugares donde se concentran los comerciantes como son las ferias. Finalmente, la información del trabajo de campo ha pasado por un procedimiento metodológico de análisis de dato y a partir de ahí se ha realizado la interpretación y redacción de la investigación. A partir de ahí se llega a conocer el comercio de la calle realizado por jóvenes como una actividad de los más excluidos en Chile. Y de los jóvenes de origen popular, que con esta actividad encuentran una oportunidad de construir una vida independiente.

Respecto a las limitaciones, los factores exógenos han afectado el ritmo de la investigación en los dos contextos de estudio. Primero en Santiago de Chile, el 18 de octubre de 2019 se gesta un estallido social que interrumpe la dinámica del comercio de la calle, muchos jóvenes se volcaron a las marchas, apoyando las medidas contra el incremento del costo de transporte y a eso se han sumado otras demandas que ahora se hace realidad con una convención constituyente. En Bolivia, el 2020 la pandemia provoca a que el Estado dicte políticas de restricción de las actividades públicas, como el comercio informal, el flujo de transeúntes y sobre todo los horarios de circulación que ha impedido el avance regular del trabajo de campo.

Por otra parte, hubo dificultades durante el trabajo de campo cuando se realizaba las entrevistas de historias de vida: por ejemplo, en Santiago por los jóvenes tenían desconfianza, intriga de estar siendo investigados por vender de manera ilegal, como si el investigador o tesista fuese un agente más del Estado. Eso dificultaba recoger información con profundidad; sin embargo, a través de varios encuentros con cada uno se trató de superar a través de la confianza para que conversen sin prejuicios.

Por otro, a nivel de la teoría hubo limitaciones, ya que la realidad social, económica del comercio de la calle no se adecuaba a un estudio desde la macro sociología. Esto motivó a descartar el concepto de movilidad social y se ha sustituido por el concepto de trayectoria social, que se adecua de manera precisa a los cambios sociales que experimentan los jóvenes en la estructura de posiciones de campo comercial.

Agenda de investigación

La migración de ciudadanos latinoamericanos a Chile es uno de los problemas sociales que aqueja a ese país. En rechazo a esa realidad, los gobiernos de turno han dictado leyes anti migratorias que pretenden revertir la llegada de más extranjeros, porque crea problemas sociales para el país receptor que tiene que atender la demanda de empleo, educación, seguridad ciudadana, etc. Por ejemplo, hasta el 2019 en Chile vivían 1.492.522 inmigrantes extranjeros. En la Región Metropolitana de Santiago residían el 59,4 por ciento, haciendo un total de 885.908 extranjeros. El primer grupo son venezolanos, en segundo lugar, están los haitianos; tercero, peruanos; cuarto, bolivianos; quinto, ecuatorianos y el sexto argentinos. Este panorama social desemboca en nuevos problemas relacionados con la demanda de empleo; donde, los extranjeros trabajan vendiendo lo que pueden en distintos barrios de las comunas más tradicionales de Santiago. En ese contexto se advierte la emergencia de nuevos problemas sociales, la inseguridad ciudadana, el crecimiento del comercio no regulado, la migración temporal, la desintegración de la familia nuclear que sufren los extranjeros cuando llegan a Chile, son temas que se puede trabajar a futuro para comprender el problema del habitus de un agente social que provienen de otro país; donde en el país de destino tienen problemas de convivir con la población receptora, uno de los lugares o ámbitos donde se visibiliza esos problemas es el comercio de la calle, porque en estos espacios convergente ciudadanos chilenos y extranjeros de una condición económica precaria.

En Bolivia, la población en su mayoría trabaja en la economía informal (Torrico, 2019; Figueroa 2020), pero con mayor índice en la ciudad de El Alto. Un factor para el crecimiento de la informalidad en El Alto es la escasa oportunidad laboral del sector formal de la economía, pero el problema de fondo es estructural, donde, se requiere

un cambio de la matriz productiva. En si se sugiere trabajar la génesis del campo del comercio de la calle, porque su incremento obedece a varios factores económicos e históricos, donde las políticas neoliberales en el pasado promovieron la terciarización del empleo, o el incremento de empleos precarios donde los jóvenes quienes pasan por esas experiencias laborales de baja remuneración.

Asimismo, es importante abordar el crecimiento del comercio informal como un problema de la estructura social en Bolivia. Si bien ahora se habla de una economía popular, las redes transnacionales del comercio son evidentes cuando transitan de Bolivia a países asiáticos; pero, es importante estudiar los factores que impulsan la incorporación de grandes masas al comercio de la calle, considerando las variables étnicas, culturales, de clase que influyen en estas actividades ocupacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Aedo Enriquez, A. (2014). Hábitus y la movilidad social: de la modificación del sistema de disposiciones a la transformación de la estructura de clase. *Revista de Sociología*, 57-75.
- Aguiar G., J. (2015). "Vienen de China". Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional. En C. Alba Vega, G. Lins Ribeiro, & M. Gordon, *La globalización desde abajo* (págs. 81-109). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Alarcón González, S. (2008). *El Tianguis global*. México D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Alarcón González, S. (2013). "Piratas en la aldea global". Ciudad de México: Universidad Iberoamericana de Ciudad de México, Tesis de Doctorado en Antropología Social.
- Alba Vega, C., Lins Ribeiro, G., & Gordon, M. (2015). *La globalización desde abajo. La otra economía mundial*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica FCE.
- Aninat, I., & Vergara, R. (2019). *Imigración en Chile. Una mirada multidimensional*. Santiago de Chile: Fondo de Culutra Económica FCE.
- Aparicio, Y. (2014). *División del trabajo y estrategias comerciales en el comercio informal. Caso de comerciantes de ropa usada en La Paz*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Sociología, tesis inédita.
- Ardaya, G. (1988). Trabajadores informales en La Paz: el caso de las vendedora ambulantes. En FLACSO, & F. L. SOCIALES (Ed.), *Sector Informal en Bolivia* (págs. 189-221). La Paz, Bolivia: EDOBOL.
- Arteaga , V., & Noemí, L. (1988). *La mujer en crisis económica, las vendedoras ambulantes de La Paz*. La Paz: Centro Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.
- Babb, F. (2008). *Economía política y las vendedoras de mercado en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos IEP.
- Bogdan, R., & Taylor, S. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos. La búsqueda de significados*. Barcelona: PAIDÓS.
- Bourdieu, P. (1990). *Sociología y Cultura*. México, D.F.: Grijalbo.

- Bourdieu, P. (1997). *Razones Prácticas*. Barcelona : Anagrama.
- Bourdieu, P. (1998). *La Distinción, criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P. (2001). *Poder, Derecho y Clases Sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwers.
- Bourdieu, P. (2002). *El oficio del sociólogo*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Bourdieu, P. (2003). *El oficio de científico*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2011). *El sentido social del gusto, elementos para una sociología de la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Bourdieu, P. (2014). *Los herederos*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Bourdieu, P. (1991). *El Sentido Práctico*. Madrid: Siglo XXI editores .
- Cachón , L. (2001). *Movilidad social o trayectoria de clase*. Madrid: Siglo XXI.
- Calderón , F., & Lechner, N. (1998). *La Democracia, más allá del Estado, más allá del mercado*. La Paz: Plural.
- Camacho, G. (2009). *Mujeres migrantes, trayectoria laboral y perspectiva de desarrollo humano*. Quito: Abya Yala.
- Canales Contrera, D. (2017). Comercio informal urbano en Chile neoliberal: el caso de los vendedores ambulantes en el transporte público (Santiago, 1990 - 2017). Santiago : Universidad de Chile, Facultad de Filosofía y Humanidades, Departamento de Historia.
- Castro Nieto, G. (abril de 1990). Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito. *Nueva Antropología*, XI(37), 59-69.
- Chárriez Cordero, M. (2012). Historias de vida: Una metodología de investigación cualitativa. *Revista Griot*, 5(1), 50-67.
- Contreras Vergara, D. (2016). Inmigrantes en la Estación: Historia oral de los migrantes en Estación Central y el surgimiento de barrios transnacionales, entre los años 2002 – 2015. Santiago de Chile: Universidad Académica del Humanismo Cristiano.
- Criado, M. E. (octubre de 2005). La Construcción de los problemas juveniles. (U. Central, Ed.) *Nómadas*(23), 86-93.
- De Lomnitz, L. (1978). *Cómo sobreviven los marginados*. México D.F.: Siglo XXI.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero, la revolución informal*. México D.F.: Diana.

- De Souza, M., & Bustos, A. (2017). El comercio informal de calle en las comunas Santiago y Concepción. *Revista Urbano*, 58 - 73.
- Díaz Machicado, G. (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.
- Ducci, M., & Rojas, S. (2010). La pequeña Lima: Nueva cara y vitalidad para el centro de Santiago de Chile. *EURE*, 36(108), 121.
- Erving, G. (2007). *Internados: ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Escobar de Pabón, S. (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO.
- Escobar de Pabón, S., Rojas Callejas, B., & Hurtado Aponte, G. (2015). *Un futuro en riesgo, jóvenes y trabajo en el Municipio de El Alto*. La Paz: CEDLA.
- Figuroa, M. (1 de Mayo de 2020). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Obtenido de <https://www.bo.undp.org>
- Figuroa, N., & Fuentes, Á. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de Chile. En V. Amarante, & R. Arim, *Desigualdad e informalidad* (págs. 163-209). Santiago de Chile: CEPAL.
- Gárate Chateau, M. (2016). *La Revolución capitalista de Chile (1973 - 2003)*. Santiago: Universidad Alberto Hurtado.
- Garcés H., A. (2014). Comercio ambulante, agencia estatal y migración: crónica de un conflicto en Santiago de Chile. En A. Garcés, D. Margarit, & W. Imilan, *Poblaciones en movimiento: etnificación de la ciudad, redes e integración* (págs. 147-166). Santiago: Universidad Alberto Hurtado.
- Garcés H., A., Moraga R., J., & Maureira C., M. (2016). Tres movibilidades para una ruta. Espacio, comercio y transnacionalidad boliviana en Tarapacá. *Estudios Atacameños*, 205-220.
- Garcés, A. (2012). La localización para una espacialidad, territorios de la migración peruana en Santiago de Chile. *Revista de Antropología Chilena*, 44(1), 163-175.

- Gómez, N. (2012). Análisis de la cultura económica "trabajo propio". *Revista Latinoamericana de Metodología de Investigación Social*, 48-65.
- Gómez, N. (2017). Reciprocidad y trabajo en la tecnología social de una economía urbana popular. *Polis*(47), 189-210.
- Gómez, N. (2019). Economía solidaria, social y popular en América Latina. *Miríadas*(15), 9-21.
- Guaygua, G. (2011). Identidad colectiva y movilidad social en la ciudad de El Alto. En G. Guaygua, C. Peña, & A. Waldmann, *Nuevas identidades urbanas, tres miradas desde la cultura y la desigualdad* (págs. 239 - 318). La Paz: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Guaygua, G., & Escobar de Pabón, S. (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Buenos Aires: Concejo Latinoamericana de Ciencias Sociales, CLACSO.
- Guzmán Salas, D. (2015). Externalidades de la apropiación del espacio público por el comercio formal e informal barrio comercial de la Vega, Santiago. Barcelona: Universidad Politécnica de Cataluña.
- Instituto Nacional de Estadística. (6 de 09 de 2021). <https://www.ine.gob.bo/>.
- Izcara, P. (2014). *Manual de investigación cualitativa*. Ciudad de México: Fontamara.
- Jirón, P., & Fadda, G. (2001). Calidad de Vida y Género en Sectores Populares Urbanos. Un Estudio de Caso en Santiago de Chile: Síntesis Final y Conclusiones. *Revista Investigación*, 16, 105-138.
- La Cruz, B. J. (2010). Más allá de la Cholificación: movilidad social ascendente entre los aymaras de Unicachi en Lima. *Debates Sociológicos*(35), 107 - 132.
- Larraín, J. (2011). *¿América Latina moderna?* Santiago : LOM.
- Lazar, L. (2013). *El Alto, ciudad rebelde*. La Paz: Plural.
- Lins Ribeiro, G. (2018). *Otras globalizaciones*. Ciudad de México: Gedisa, Univesidad Autónoma Metropolitana.
- Llanque, J., & Villca, E. (2011). *Qamiris Aymaras*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica para Bolivia .

- López Cuevas, N. (2003). *El sector informal urbano y el comercio ambulante como una expresión de la marginalidad y la exclusión social*. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales.
- López Guerrero, M. (2018). La configuración del trabajo en el siglo XXI: el mercado Eloy Salmón y los movimientos moleculares del capital. *Iconos*, 87-104.
- Luhmann, N. (2014). *Sociología política*. Madrid: Trotta.
- Luna Acevedo, H. (2015). Trayectorias sociales de jóvenes comerciantes ambulantes de la ciudad de El Alto. (I. f. andines, Ed.) *Bulletin de l'Institut français d'études andines*(44 (3)), 447- 462.
- Márquez Parot, D. (2004). *Representaciones sociales del trabajo y relaciones sociales de trabajadores independientes pertenecientes al sector informal urbano*. Santiago : Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales .
- Martín-Criado, E. (2005). La construcción de los problemas juveniles. *Nómadas*, 86-93.
- Marx, C. (1973). *El Capital, crítica de la economía política*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica .
- Matus, C., & Montes, M. (2019). Comercio informal en Santiago. Pistas etnográficas para el reconocimiento de una práctica urbana. *PLANEIO*, 1-14.
- Mazurek, H., & Garfias, S. (2005). *El Alto desde una perspectiva poblacional*. La Paz: Miniserio de Desarrollo Sostenible, Instituto de Investigaciones para el Desarrollo .
- Mejía Navarrete, J. (2011). Problemas centrales del análisis de datos cualitativos. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social*, 47-60.
- Merton , R. (2002). *Teoría y estructura sociaes*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Molina-Chávez, W. (2017). Imaginarios sociales sobre lo juvenil en el Chile contemporáneo. *Revista Latinoamericana sobre Niñez y Jventud*, 85-100.
- Mollericona P., J. (2015). *Pandillas juveniles en La Paz, características y dinámicas en el Distrito Max Paredes*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica en Bolivia.

- Muller, J. (2017). La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal. *Instituto de Investigaciones Socioeconómicas*(18), 119 - 134.
- Norma , A., & Valdivia, N. (1991). Los otros empresarios. ética de migrantes y formación de empresas en Lima. *Instituto de Estudios Peruanos (IEP)*.
- Olivo Pérez, M. (2010). *Vendedores ambulantes en el centro histórico de la Ciudad de México. Estigma y aprendizaje en su ocupación*. . Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Palacios, R. (2011). ¿Qué significa "trabajador informal"? *Revista Mexicana de Sociología* , 591-616.
- Palacios, R. (2016). The New Identities of Street Vendors in Santiago. *Space and Culture*, 412 - 434.
- Parsons, T. (1977). *El Sistema Social*. Madrid: Revisa Occidente.
- Pereira Morató, R. (2009). *Para escuchar las voces de la calle: el comercio en vía pública en La Paz*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica para Bolivia.
- Pereira Morató, R. (2015). *Comercio popular en vía pública. Estudio en el Macrodistrato Max Paredes*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica para Bolivia.
- Pérez Azúa, L. P. (2017). Una forma de vida laboral en Santiago de Chile: relatos de mujeres otavaleñas. *Universitas Psychologica*, 16(5), 1-14.
- Pérez Calderón , R. (JUNIO de 2004). Algunas consideraciones sobre el comercio informal en la Ciudad de México. *Gestión y estrategia: La práctica organizacional contemporánea*(25), 88-96. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11191/4771>
- Pérez Sáinz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*(13), 55-71.
- Pla Lorena, J. (2017). Trayectoria de clase y percepciones temporales sobre la posición ocupada en la estructura social. Un abordaje multidimensional de las clases sociales. *Revista Internacional de Sociología*(75 (3)).
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad* . México D.F.

- Portes, A., Guarnizo, L., & Landolt, P. (1990). *La economía ifnormal en los países desarrollados y en los menos desarrollados*. Buenos Aires: FLACSO MÉXICO.
- PREALC-OIT. (1988). *Sobrevivir en la calle: Comercio ambulante en Santiago*. Santiago: Organización Internacional del Trabajo.
- Quispe Alvarado, D., Tonconi Mamani, F., & Canaviri Mamani, C. (2011). *Warmis Alteñas en el puesto de la vida*. El Alto: Centro Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.
- Ragin C., C. (2000). Introducción: cases of what is a case? En C. Ragin C., & H. Becker, *Wath is a case: Exploring the Foundations of social inquiry* (A. Vicente, Trad., págs. 1-17). Nueva York: Cambridge University.
- Ramirez, P. (29 de Diciembre de 2019). Comercio informal. (H. L. Acevedo, Entrevistador) Santiago de Chile, Chile.
- Rea Campos, C. (2015). *Cuando la otredad se iguala. Racismo y cambio estructural en Oruro-Bolivia*. Ciudad de México: Colegio de México.
- Rea Campos, C. (2016). Complementando racionalidad: la nueva pequeña burguesía aymara en Bolivia. (U. N. Sociología, Ed.) *Revista Mexicana de Sociología*, 78(3), 375-407.
- Reguillo Cruz , R. (1991). *En la calle otra vez. Las Bandas: indentidad urbana y usos de la comunicación*. Guadalajara: iteso.
- Reguillo Cruz, R. (2005). Las maras: contingencia y afiliación con el exceso. *Nueva Sociedad*(200), 70-84.
- Reguillo, R. (2012). *Culturas juveniles, formas políticas del descencuentro*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Rojas Pierola, R. (2016). *La Feria 16 de Julio(jach'a qhatu)*. Quito: Abya - Yala.
- Ruiz Olabuénaga, J. (2003). *Metodología de la investigación cualitativa*. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Sánchez Serrano, R. (2010). *Juventud, placer y riesgo*. La Paz: Plural.
- Sandoval, G., & Sostres, M. (1989). *La ciudad prometida*. La Paz: Sistema .
- Schatan, J., Paas, D., & Orsatti, A. (1991). *El Sector informal en América Latina: una selección de perspectivas analíticas*. México D.F.: Centro de Investigación y Docencia Económicas.

- Silva Londoño, D. (abril-junio de 2010). Comercio ambulante en el Centro Histórico de la ciudad de México (1990-2007). *Revista Mexicana de Sociología*, 72(2), 195-224.
- Skocpol, T., & Somers, M. (1980). The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry. *Comparative Studies in Society and History*, 22(2), 174-197.
- Sorokin, P. (1954). Movilidad social y formas de fluctuación. *Revista Mexicana de Sociología*, 279-310.
- Talcott, P. (1977). *El Sistema Social*. Madrid: Revista Occidente.
- Tapia Ladino, M., & Chacón Onetto, F. (2016). Vínculos transfronterizos: vida, movilidad y comercio en el barrio boliviano de Iquique, Chile. *Revista Interdisciplinaria de Movilidad Humana*, 131-152.
- Tassi, N., & Poma, W. (2020). Los caminos de la economía popular: circuitos económicos populares y reconfiguraciones regionales. *Temas Sociales*, 10-35.
- Tassi, N., Hinojosa, A., & Canaviri, R. (2015). *La economía popular en Bolivia: tres miradas*. La Paz: Centro de Investigación Social .
- Tassi, N., Medeiros, C., Rodríguez-Carmona, A., & Ferrufino, G. (2013). *Hacer plata sin plata, desborde de Iso comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica para Bolivia.
- Tokman E., V. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Tórrez, Y. (2013). Jóvenes: sujetos y objetos de investigación . *Tinkasos*, 113-128.
- Vázquez Mota, J. (1998). Informalidad: un problema de legalidad, la rebelión de los pobres . *tesina*. México, D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Vela Castañeda, M. (2014). *Los peletones de la muerte: la construcción de los perpetradores del genocidio guatemalteco*. México D.F.: Colégio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- Weber, M. (1998). *Economía y Sociedad*. D.F. México: Fondo de Cultura Económica FCE.
- Yampara, S. (2007). *La cosmovisión y lógica, en la dinámica socioeconómica del Qhatu/feria 16 de julio*. La Paz: Programa de Investigación Estratégica para Bolivia PIEB.

Yapu, M. (2008). *Jóvenes aymaras, sus movimientos, demandas y políticas públicas*.
La Paz: UPIEB.

ANEXO 1: GUÍA DE PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Ficha técnica

No	Referencias	Respuestas
1	Lugar de la entrevista	
2	Cantidad de entrevista con la misma persona	
3	Documentos complementarios	
4	Actividad comercial específica	
5	Nombre	
6	Edad	
7	Sexo:	F M
8	Lugar de nacimiento	Localidad Departamento
9	Ocupación principal	
10	Idioma indígena que hablas además del castellano	a) Quechua b) Aymara c) Guraní d) Otro (señalar)
11	Idioma extranjero que hablas además del castellano	a) b) d) otros (señalar)
12	Lugar de residencia	
13	Con quién vives actualmente	Padres Abuelos Tíos Sólo Otro (señalar)

Guía de preguntas

Objetivo central

Explicar el impacto del comercio informal en los cambios de movilidad social en jóvenes que se dedican a esas actividades en las ciudades de El Alto y Santiago de Chile.

Jóvenes de procedencia rural

Lugar de nacimiento

- ¿Me podrías contar del lugar donde usted ha nacido?
- ¿Usted ha nacido en un hospital o en una casa con partera, qué le han contado sus padres al respecto?
- ¿Sus padres le han contado cómo ellos vivían cuándo usted ha nacido, tenían trabajo, estudiaban, o de qué vivían, quienes los mantenían?

Idioma

- ¿hablas algún idioma materno diferente al español o castellano?
- ¿Actualmente quiénes de tu familia hablan algún idioma materno o extranjero?
- ¿Por qué razones ya no hablas el idioma materno o extranjero?
- ¿Por qué crees que sabes mucho, más o menos o nada el idioma materno de tus progenitores?
- ¿Hablas algún idioma extranjero y cómo lo aprendiste?

Uso de vestimenta cotidiana

- ¿Sobre la vestimenta que habitualmente usas qué me puedes comentar?
- ¿cuál es la vestimenta ancestral que usaban sus padres?
- ¿la vestimenta que utiliza de dónde o cómo los compra?

- ¿Para usar la ropa que te pones todos los días, compras tu ropa de una tienda que emite factura del mismo mercado informal?

Creencias o religión que practica

- ¿Usted es creyente de alguna religión?
- ¿Si es creyente cómo los ha adquirido a través del entorno familiar?
- ¿Su creencia influye en lo que usted hace cotidianamente o cómo lo practica?
- ¿el éxito o fracaso en su negocio tiene alguna relación con su creencia?

Música

- ¿qué tipo de música habitualmente escuchas?
- ¿la música que escuchas es nacional o extranjera?
- ¿qué medios utilizas para escuchar música, radio, red on line?
- ¿el gusto que tienes por la música es diferente al gusto por la música de tus padres?

Deporte

- ¿Qué deporte habitualmente practicas?
- ¿pertenece a algún club o algún equipo de futbol, básquet, u otro?
- ¿cada que tiempo practicas el deporte, y cómo combinas con el negocio que tienes?

Jóvenes de procedencia urbana

Lugar de nacimiento

- ¿Me podrías contar del lugar donde usted ha nacido?
- ¿Usted ha nacido en un hospital o en una casa con partera, qué le han contado sus padres al respecto?
- ¿Sus padres le han contado cómo ellos vivían cuándo usted ha nacido, tenían trabajo, estudiaban, o de qué vivían, quienes los mantenían?

Idioma

- ¿hablas algún idioma materno diferente al español o castellano?
- ¿Actualmente quiénes de tu familia hablan algún idioma materno o extranjero?
- ¿Por qué razones ya no hablas el idioma materno o extranjero?
- ¿Por qué crees que sabes mucho, más o menos o nada el idioma materno de tus progenitores?
- ¿Hablas algún idioma extranjero y cómo lo aprendiste?

Uso de vestimenta cotidiana

- ¿Sobre la vestimenta que habitualmente usas qué me puedes comentar?
- ¿cuál es la vestimenta ancestral que usaban sus padres?
- ¿la vestimenta que utiliza de dónde o cómo los compra?
- ¿Para usar la ropa que te pones todos los días, compras tu ropa de una tienda que emite factura del mismo mercado informal?

Creencias o religión que practica

- ¿Usted es creyente de alguna religión?
- ¿Si es creyente cómo los ha adquirido a través del entorno familiar?
- ¿Su creencia influye en lo que usted hace cotidianamente o cómo lo practica?
- ¿el éxito o fracaso en su negocio tiene alguna relación con su creencia?

Música

- ¿qué tipo de música habitualmente escuchas?
- ¿la música que escuchas es nacional o extranjera?
- ¿qué medios utilizas para escuchar música, radio, red on line?
- ¿el gusto que tienes por la música es diferente al gusto por la música de tus padres?

Deporte

- ¿Qué deporte habitualmente practicas?
- ¿pertenece a algún club o algún equipo de futbol, básquet, u otro?
- ¿cada que tiempo practicas el deporte, y cómo combinas con el negocio que tienes?

Comercio informal

Comercio fijo

- ¿Cuántos años se dedica al comercio o el tiempo que permanece en esta actividad y cómo ha comenzado, cuáles fueron los motivos?
- ¿qué tipo de mercancías vendía a un principio?
- ¿me puede comentar cómo era su negocio al principio, o qué volumen de mercancía tiene ¿para vender?
- ¿A cuánto alcanza el capital de inversión en el negocio?
- ¿Cuál es la forma en que adquiere su mercancía para vender?
- ¿El negocio que realiza le permite acumular excedente?
- ¿Cuánto vende en un día de venta aproximadamente?
- ¿Utiliza algún otro personal que trabaja en su negocio?
- ¿Cómo los contrata a su personal según las normas laborales o son más acuerdo unilateral entre empleador o empleado?

Comercio semifijo

- ¿Cuántos años se dedica al comercio o el tiempo que permanece en esta actividad y cómo ha comenzado, cuáles fueron los motivos?
- ¿A cuánto asciende el capital de inversión?
- ¿Usted con su mercancía cada que tiempo se asienta en el puesto?
- ¿El negocio que vende le permite acumular excedente?
- ¿Cuánto vende en un día aproximadamente?
- ¿Cómo obtienen la mercancía que oferta?
- ¿Cuáles son los criterios o motivos por los cuales cambia de lugar de venta?

Comercio ambulante

- ¿Cuántos años se dedica al comercio o el tiempo que permanece en esta actividad y cómo ha comenzado, cuáles fueron los motivos?
- ¿A cuánto asciende su capital de inversión?
- ¿Cómo los adquiere la mercancía que oferta?
- ¿El negocio que tiene le permite acumular excedente económico?
- ¿Cuánto vende en un día aproximadamente?
- ¿Por qué lugares usted transita con frecuencia?

Objetivos específicos

Comprender el efecto del comercio informal en el cambio del capital cultural en jóvenes comerciantes.

Capital cultural institucional

- ¿Cuál es el grado de instrucción escolar de tus padres?
- ¿Me podría comentar acerca de sus estudios, hasta qué grado o nivel ha estudiado (Primaria, secundaria, preparatoria, universidad o posgrado)?
- ¿Me podría comentar quiénes te han colaborado en tus estudios?
- ¿Me podrías comentar cómo te fue o cómo te va en tus estudios?
- ¿Estudias en una escuela pública, y si es así, cómo es tu experiencia en esa entidad educativa?
- ¿Estudias en una escuela privada, y si es así, cómo es tu experiencia en esa entidad educativa?
- ¿Tuviste algunos problemas respecto a tus estudios y por qué motivos?

Capital cultural incorporado

- ¿cuáles o qué habilidades usted sabe aparte de lo que realiza con su negocio?
- ¿si tiene el conocimiento de algún oficio práctico cómo los ha aprendido?
- ¿aparte de la actividad que en el que se desempeñan en qué otras ocupaciones dedican su tiempo?
- ¿Cuál es tu opinión en casos de que una persona que no encuentra trabajo?

Capital cultural objetivado

- ¿En su casa cuenta con una biblioteca donde tenga a disposición textos para leer libros, revistas, periódicos?
- ¿Usted alguna vez ha tenido alguna oportunidad para escribir?
- ¿Alguna vez ha comprado libros, revistas, periódicos para su propia lectura o en la familia en su casa?
- ¿Dedica algún tiempo a la lectura?
- ¿Utiliza medios digitales para leer o para dedicarse a la lectura?

Interpretar el impacto del comercio informal en el cambio del capital social en jóvenes comerciantes.

Amigos

- ¿Tiene amigos aquí entre los comerciantes o fuera de estas actividades?
- ¿Alguna vez ha recibido algún tipo de apoyo de parte de sus amigos?
- ¿Con quienes más conversas acá en el sector del comercio?
- ¿Los amigos o amigas han sido un factor que te hayas insertado en el comercio o en alguna otra actividad?

Paisanos

- ¿Tienes paisanos que venden aquí en la feria, comercio popular?
- ¿Los paisanos que en alguna ocasión has recibido algún tipo de colaboración de ellos?
- ¿Tienes paisanos que te hayan colaborado para que seas comerciante?
- ¿Alguna vez compartiste con tus amigos paisanos?

Familiares o parientes

- ¿Tienes familiares que venden aquí en la feria o comercio popular?
- ¿Cuál es tu relación con tu entorno familiar?
- ¿De qué manera alguna vez o siempre tus familiares te han colaborado con el negocio?
- ¿Tus familiares fueron un factor para que tu hayas salido a vender?

Deducir el efecto del comercio informal en los cambios del capital económico en jóvenes comerciantes.

Bienes inmuebles

- ¿Cuál es el patrimonio que cuentan respecto a propiedades de casa, terreno?
- ¿Actualmente en qué condiciones habita, en una casa propia, alquiler, anticrético, u otro?
- ¿Cuenta con algunos bienes o propiedades, si cuenta cómo los ha obtenido?
- ¿Cuáles han sido la fuente de los recursos para comprar las propiedades que tiene?

Bienes muebles

- ¿Tienes auto, refrigerador, lavadora, microonda, en tu casa?
- ¿Cuáles han sido la fuente de tus recursos para obtener estos bienes?
- ¿Los utilizas con frecuencia los bienes que posees?

Activos

- ¿Posees activos financieros, ahorros, ya sea en la moneda de tu país o en dólares, y cómo los guardas estos ahorros en bancos, cajas de ahorro, o en tu casa?
- ¿Si tienes ahorros o activos financieros, alguna vez has prestado a la gente, tal vez para ganar intereses?
- ¿Cuáles han sido las fuentes o los medios por los cuáles generaste el ahorro que tienes?
- ¿Cómo los tienes tus ahorros, en un banco, a préstamos o vas invirtiendo en bienes raíces?

Entender el efecto del comercio informal en el cambio del capital simbólico en jóvenes comerciantes.

Premios

- ¿Alguna vez recibiste algún tipo de premio ya sea en la asociación de comerciantes, o en tu escuela?
- ¿Alguna vez has recibido algún tipo de reconocimiento por parte de tus compañeros comerciantes?

Regalos u obsequios

- ¿Alguna vez recibiste algún tipo de regalo por parte de tus amigos, compañeros en la escuela, o de tu misma familia, y en qué circunstancias se ha dado esto?
- ¿Cómo lo disfrutas tus cumpleaños con fiestas, sin fiestas, regalos, sin regalos?
- ¿Alguna vez has recibido de tus compañeros del sector o visita por motivos de cumpleaños de alguno de tus hijos?

Posición social horizontal

Modificación del Capital Cultural en la misma posición de clase

- ¿Por qué motivos a abandona la escuela?
- ¿Cuál es el medio que Usted usa para estar informado o tener conocimiento de cuestiones políticas?

Modificación del Capital Económico en la misma posición de clase

- ¿Cuáles han sido las ventajas o desventajas del campo de actividad ocupacional?
- ¿Qué le ha significado del cambio de actividad ocupacional?
- ¿Por cuántos empleos eventuales o fijos ha transitado?
- ¿Por qué crees que el comercio no le permite acumular excedente?

Modificación del Capital Social en la misma posición de clase

- ¿Quiénes son los amigos, familiares, paisanos con quienes más compartes o te relacionas?
- ¿Contar con amigos le significa algún tipo de beneficio?

Modificación del Capital Simbólico en la misma posición de clase

- ¿Alguna vez recibiste algún tipo de reconocimiento y cuáles fueron las razones?
- ¿Te conocen todos acá en el gremio de comerciantes?
- ¿Alguna vez te han sugerido para algún cargo sindical o de representación en la asociación o gremio de comerciantes?