

El comercio informal, una oportunidad de trabajo para jóvenes en Santiago de Chile

30

Héctor Luna Acevedo

Universidad Iberoamericana de Ciudad de México, Ciudad de México, México.

lunaayrampu@gmail.com

Laboratorio

Resumen

El artículo se refiere al comercio informal como una oportunidad de trabajo para jóvenes inmigrantes extranjeros y chilenos en Santiago. El objetivo es conocer el impacto del comercio de la calle en estrategias de ascenso social. Esta actividad es una oportunidad laboral para los inmigrantes extranjeros, quienes con base al comercio mejoran sus condiciones socioeconómicas, y también para los jóvenes chilenos de sectores segregados, para ellos, significa un medio para solventar sus estudios, o en caso extremo es la última opción de trabajo. La investigación se ha realizado con base a instrumentos cualitativos de entrevistas en profundidad e historias de vida.

Palabras claves: jóvenes – comercio – informal – inmigrantes – Chile – empleo

Summary

The article refers to informal trade as a job opportunity for young Chilean and foreign immigrants in Santiago. The objective is to know the impact of street commerce on strategies for social advancement. This activity is a job opportunity for foreign immigrants, who based on trade improve their socioeconomic conditions, and also for young Chileans from segregated sectors, for them, it means a means to pay for their studies, or in extreme cases it is the last option of work. The research has been carried out based on qualitative instruments of in-depth interviews and life stories.

Keywords: youth – commerce – informal – immigrants – Chile – employment

Recibido: 17 de marzo de 2020

Aprobado: 24 de noviembre de 2020

Introducción

El estallido social del 18 de octubre del 2019 ha develado la desigualdad social interna de Chile¹; desde entonces se deslegitima el mito del país próspero de Latinoamérica que atrae a inmigrantes extranjeros de la región. La característica desigual de la estructura social interna, impide el ascenso de los estratos pobres a mejores oportunidades laborales. Ante este panorama el comercio de la calle resuelve esa problemática.

El artículo es un avance del trabajo de campo de la Tesis Doctoral: “Movilidad social en jóvenes comerciantes informales de la ciudad de Santiago de Chile y El Alto Bolivia”². Para el desarrollo del trabajo se plantea la siguiente pregunta, ¿Cuál es el impacto del comercio informal en las estrategias de ascenso social en jóvenes inmigrantes y chilenos en Santiago?³ Es decir, el comercio tiene un impacto social en los jóvenes que se dedican a esta actividad, lo que puede influir en un ascenso social; pero, ¿en qué medida es posible con relación a los jóvenes inmigrantes de otros países?; o en el caso de jóvenes chilenos, ¿en qué medida el comercio de la calle les ayuda a mejorar sus condiciones socioeconómicas?. Las razones que motivan el desarrollo de esta investigación son: 1 el comercio de la calle es una actividad predominante para los jóvenes inmigrantes y sectores sociales segregados en Chile. 2 a nivel teórico existe un debate sobre la categoría de “comercio informal” se cuestiona por su carácter normativo o legalista que estigmatiza a quienes se dedican a vender en la calle; sin embargo, estas actividades operan en un espacio geopolítico donde imperan normas que regulan a la misma actividad, en ese sentido se intenta comprender desde los casos estudiados. 3. Finalmente el comercio es

1 El origen del Estallido social es por el incremento de 30 centavos de pesos chilenos a los usuarios del sistema de transporte RED y Metro. Ante medida estatal los jóvenes de secundaria se movilizan en diferentes estaciones del Metro manifestando su protesta al evadir los controles de ingreso a las estaciones de transporte.

2 Doctorado en Ciencias Sociales y Políticas, Universidad Iberoamericana de Ciudad de México.

3 El trabajo de campo se ha realizado en dos comunas: Estación Central y Santiago. Ambas comunas conforman el área metropolitana de la capital Santiago de Chile, que 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. La Región Metropolitana de Santiago está compuesto por seis provincias: Santiago, Cordillera, Talagante, Maipo, Chacabuco, Melipilla. La Provincia de Santiago en realidad es el área urbana del capital compuesto por 32 comunas.

una actividad social que en el tiempo influye en el estatus del agente.

En América Latina ha sido de interés para las ciencias sociales estudiar el comercio de la calle, como una estrategia de sobrevivencia de la población desempleada, migrante, y con escasa oportunidad de acceso a un empleo formal (Tokman, 2004). Algunas investigaciones relacionan el comercio de la calle con los sectores empobrecidos que no encuentran otra oportunidad que vender en la calle, recolectar objetos usados y revenderlos a un precio mayor para generar ingresos (Bustillos, 1991). En una primera etapa predomina un enfoque estructural sobre el comercio en vía pública, como un sector que opera fuera de la legalidad estatal. En ese sentido, se denomina “sector informal de la economía”; a diferencia, los que operan bajo una legislación tributaria, conforme a los derechos laborales y prestaciones sociales se denomina sector formal de la economía. Segundo, el enfoque estructural se cuestiona por estudios que demuestran la conexión entre agentes que comercian bajo las normas legales con los que vulneran las mismas normas; en ese sentido, la diferencia formal – informal está sujeto a las condiciones de obtener mayor rédito económico (Alarcón, 2008) Tercero el otro enfoque de la “globalización desde abajo”, donde los actores emergente son los pobres, inmigrantes, sectores urbanos populares que accede en un mercado global a través del comercio (Alba & Lins Riveiro, 2015). En esa perspectiva algunos denominan economía, comercio popular (Nico Tassi, 2013).

Con relación a la metodología de estudio ha sido con base a entrevistas en profundidad e historias de vida. El trabajo de campo se realizó del 1ro de agosto (2019) al 30 de enero del 2020, en las comunas de Estación Central y Santiago (Región Metropolitana de Santiago de Chile).

Los criterios de selección de los jóvenes comerciantes entrevistados se han basado en el muestreo intencional de modalidad opinático (Ruiz, 2003). Según, Ruiz, 2003, “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 los “elementos muestrales son seleccionados bajo el estricto juicio personal del investigador” (Izcara, 2014: 76)

En Santiago de Chile, un primer paso del trabajo de campo se ha realizado entrevistas, notas de campo, conversaciones con 65 comerciantes, los cuales, 43 comprenden entre los 16 a 30 años; 18 comprenden entre 31 a 40 años y 4 comprenden una edad arriba de los 40 años. Asimismo, con relación a la procedencia de nacionalidad del total 48 son comerciantes inmigrantes extranjeros (Perú, Venezuela, Colombia, Haití, Ecuador, y Bolivia) y 17 comerciantes chilenos que algunos viven en comunas del sur de la ciudad de Santiago.

Un segundo paso, después de haber conversado con 65 comerciantes de

diferentes edades y procedencia nacional y extranjera; para el análisis de dato se ha escogido desde los mismos criterios cualitativos ocho casos de jóvenes comerciantes, desde los siguientes criterios, 1. Excelencia, (el personaje importante); 2. Normalidad, (por las mismas referencias de otros comerciantes) y 3. Marginalidad (conviven en exclusión) (Ruz, 2003: 286).

Finalmente, el comercio de la calle es una actividad cotidiana en comunas de Estación Central y Santiago, lugares elegidos para el trabajo de campo. En estas áreas concurren los jóvenes inmigrantes y chilenos ofreciendo mercancías de origen chino, alimentos, bebidas, ropa, etc., venden sin tener autorización por parte de la municipalidad. En ese contexto se plantea como objetivo: conocer el impacto del comercio informal en las estrategias de ascenso social en jóvenes inmigrantes y chilenos en Santiago.

Planteamiento del problema

Chile es el país con mejores indicadores sociales a nivel latinoamericano. Según la Constitución Política del Estado chileno resalta la nacionalidad como factor de cohesión de la sociedad chilena. En el ámbito económico cuenta con un Producto Interno Bruto (PIB) de 270 mil millones de dólares, y un PIB Per cápita de 15.300 U\$D. Esto los posiciona en un lugar privilegiado en la región como un país próspero económicamente. Sin embargo, según los indicadores de desigualdad de Gini, Chile es uno de los más desiguales de América Latina con un 45,90 por ciento de desigualdad para el 2018. Esto se manifiesta en la estructura social que no permite la movilidad ascendente de los sectores pobres a mejores condiciones de vida; es decir, de un cambio de posición de clase pobre a media, o de media a clase media alta. Las mismas políticas educativas, laborales, salud, vivienda están sujetos a un régimen neoliberal; donde, los sectores de elite controlan la economía, educación, política del país; es decir, son los que sacan provecho de una estructura social que promueve la segregación⁴, marginación a sectores empobrecidos.

Los costos de acceso a una vivienda, educación universitaria es difícil para profesionales y jóvenes que residen en comunas de Puente Alto⁵, Peñalolen, La Florida, Pintana (Jirón y Mansilla, 2013); donde la población de los barrios de dichas comunas tiene ingresos reducidos y bajos índices de escolaridad lo

4 Cuando se refiere a la segregación social, se entiende como aquellos grupos sociales que provienen de comunas pobres del área metropolitana de Santiago de Chile. Entonces, son sectores que arrastran problemas sociales en sus barrios, la inseguridad ciudadana, el desempleo. Los jóvenes de estas comunas abandonan sus estudios y se dedican al consumo de bebidas alcohólicas. Lo que agrava aún más las oportunidades laborales para los grupos como jóvenes, adultos, por las pocas oportunidades en cuanto a movilidad social, o una trayectoria social ascendente.

5 La comuna e

que influye en mayor grado a vivir en condiciones precarias. Los cuales como factores influyen en los jóvenes dedicarse al comercio de la calle ofreciendo mercadería de bajo costo y en poca cantidad; actividades que se desarrollan en las comunas Estación Central y Santiago. A esto se suman los jóvenes inmigrantes extranjeros⁶ que venden en las calles de las mismas comunas; por ejemplo, Enrique Meiggs, Paseo Puente del centro histórico (Comuna de Santiago) lugares donde se concentra el comercio informal en horarios donde no hay mucho control por parte de los carabineros que es la policía estatal del Estado. Es decir, los carabineros (policía) se encargan de realizar decomisos a los que venden en la calle sin contar con una autorización por parte de la municipalidad⁷. A diferencia eso no ocurre con los comerciantes que cuentan con autorización de la comuna (semiformales) o con los negocios que pagan el Impuesto al Valor Agregado IVA al Estado y otras obligaciones tributarias (formales). Por tanto, obtener una autorización para vender en la calle es difícil para los inmigrantes por su estatus migratorio irregular y para la misma población local porque el mismo Estado exige vender conforme a lo que establecen los requisitos de las diferentes comunas.

En conclusión, al comercio de la calle se dedican jóvenes de sectores socialmente segregados e inmigrantes extranjeros de países de latinoamérica. Por tanto, en el desarrollo del artículo se responde a la pregunta sobre el impacto del comercio informal en las estrategias de ascenso social.

Justificación del Estudio

La inmigración de extranjeros a Santiago de Chile es una realidad innegable en los últimos años. Hasta el 31 de diciembre del 2017 según: El Mercurio, había 1.119.267 extranjeros⁸, siendo el 6 por ciento sobre la población total del país⁹. El 67 por ciento de la población inmigrante residía en la ciudad capital de Santiago; mientras el resto en otras ciudades del país. Hasta ese año los peruanos eran 187.756 inmigrantes; segundo, colombianos con 105.445 inmigrantes; tercero, Venezuela, con 83.045 inmigrantes; cuarto está Bolivia

6 Perú, Haití, República Dominicana, Venezuela, Ecuador, Colombia, Bolivia, principalmente

7 Es decir, las 32 Comunas del área urbana de la capital de Santiago constituyen toda el área metropolitana. Entonces cada comuna es una entidad territorial administrativa autónoma que autoriza hacer comercio en la calle, pero a los comerciantes que no cuentan con autorización a través de los carabineros (policías) los decomisan.

8 “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>

9 Banco Mundial, Población Total – Chile, en <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL?locations=CL>

con 73.796 inmigrantes; quinto, argentinos con 66.491 inmigrantes; sexto estaba Haití con 62.683 inmigrantes; mientras los ecuatorianos alcanzaban a 27.692. Estos datos según el reporte del Instituto Nacional de Estadística del 2019 se han modificado; donde ahora la inmigración venezolana es la mayoría respecto a migrantes de otros países.

Según estimaciones del INE hasta el 31 de diciembre de 2018 en Chile habitualmente están residiendo 1.251.225 inmigrantes 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 otros países con menos porcentaje. Según un reporte del Departamento de Extranjería y Migración, conjuntamente con el Instituto Nacional de Estadística (INE) hasta el 31 de diciembre del 2019 la población extranjera en Chile alcanza a 1.492.522 inmigrantes (INE, 2020) al respecto dice el documento:

Esta población representa un aumento absoluto de 240.956 personas y un aumento relativo de 19,3% respecto de 2018. Junto con lo anterior, se aprecia que los principales cinco colectivos en 2019 provienen de Venezuela (30,5%), Perú (15,8%), Haití (12,5%), Colombia (10,8%) y Bolivia (8%) (INE – DEyM, 2020: 3)

Según el Informe Técnico del INE y DEyM, 2020, se incrementa los inmigrantes extranjeros en Chile; donde el 60 por ciento reside en la Región Metropolitana (INE – DEyM, 2020), el resto se distribuye en diferentes regiones desde el norte al sur de Chile. La otra característica es que la población inmigrante venezolana es la mayoría y residen en esa misma proporción en la capital de Santiago. Y la mayoría de los extranjeros comprenden edades entre 20 a 34 años. Lo que demuestra que la mayoría los inmigrantes son jóvenes (INE – DEyM, 2020: 3). Una de las causas principales de la migración transnacional es la búsqueda de oportunidades de trabajo en el país de destino, donde primero trabajan en empleos informales, para luego transitar al comercio de la calle; Alejandro Garcés, 2012, se refiere a los inmigrantes peruanos en Santiago de Chile, que se dedican en la venta de comida de su país de origen en calles del centro histórico de la capital. Al respecto dice, “Las historias migratorias recogidas en entrevistas con comerciantes peruanos nos hablan de diversas trayectorias en los procesos de formación de estas pequeñas empresas, siendo predominante un movimiento que va desde el empleo en sectores de baja cualificación hasta estas nuevas formas de emprendimiento comercial” (Garcés, 2012: 165). En esa dirección, una investigación de Guizardi, et., al., 2019, se refiere a mujeres inmigrantes peruanas en el norte de Chile, Arica, quienes trabajan en comercio, servicio doméstico y en actividades agrícolas. Lo cual tiene su origen en las precarias condiciones económicas, sociales de las familias andinas (aymara- quechua) (Guizardi, et., al., 2019).

La población inmigrante joven de países de la región se dedica a empleos informales y el comercio de la calle (Emilia y Sir, 2015); es similar en los jóvenes chilenos de comunas, barrios pobres de la capital, quienes venden en áreas comerciales de las comunas de Santiago y Estación Central.

Por tanto, se aborda el caso de los jóvenes comerciantes informales que venden en las comunas de Santiago y Estación Central (Ciudad Metropolitana de Santiago). Lo que se trata de conocer el impacto del comercio en estrategias de ascenso social en jóvenes comerciantes.

Revisión bibliográfica y marco teórico

COMERCIO INFORMAL

El sector informal es un concepto que plantea el economista inglés Keith Hart en 1972. En un informe del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) describe la sobrevivencia de la población pobre que trabaja al margen de las leyes del Estado (Tokman, 2004). Esta perspectiva asume los economistas y sociólogos en América Latina que estudian las formas de trabajo de la población urbana (Tokman, 2004). El comercio de la calle se interpreta como una forma de trabajo de la población migrante de origen rural en ciudades de América Latina (De Soto, 1987; PREALC, 1988; Calderón, R.P., 2004; Alarcón, 2008, 2013; Pérez Olivo, 2010; Busso, 2010; Alba, et., al., 2015). Hay una interpretación evolutiva de la categoría “comercio informal”, su uso es recurrente en los setenta y ochenta; posteriormente se rechaza esta división formal-informal por la conexión existente de agentes que operan entre un comercio regulado y libre. Los mismos comerciantes del sector formal se involucran con las redes de comercio que no declara las transacciones al Estado; por ejemplo, el contrabando, la suplantación de marcas en la venta de ropas. Según Alarcón, 2008, esta relación (formal - informal) está condicionado a las oportunidades de encontrar mayores ingresos en un negocio. Otros indican que el comercio de puestos de la calle es parte de una economía popular (Tassi, et., al., 2013) donde, los migrantes por sus propios medios se vuelven en importadores, distribuidores de mercancías, y acumulan capital económico que les permite un mayor estatus social. Los indicadores de esta acumulación son los bienes inmuebles, propiedades como autos que posee una persona. Otros estudios recientes señalan que los pobres, migrantes rurales acceden a la globalización del mercado a través del comercio (Alba Vega, et., al., 2015).

Con relación a Chile (PREALC 1988; Lopez, 2003; Marquez, 2004; Palacios, 2011, 2016; Pérez, 2017, Gomez, 2017, 2019), el comercio de la calle

es un trabajo independiente, informal, que tiene su origen en los cambios de las políticas económicas. La transición del modelo de desarrollo “Industrialización por sustitución de importaciones” de la CEPAL¹⁰, al de libre mercado se establece durante la dictadura militar 1973 a 1990; desde los noventa se profundizan las políticas neoliberales (Gárate, 2016) que promueve desempleo, migración laboral del sector formal al sector informal, el trabajador se desproletariza (Gomez, 2019), lo que constituye en una fuente de crecimiento del comercio callejero; donde, incursionan ex – trabajadores del sector formal, comerciantes adultos que hoy tienen un negocio formal, pero en sus inicios –década de los ochenta- fueron informales. López, 2003, dice, que el comercio informal y ambulante se definen como una actividad laboral de sobrevivencia. Diego Marquéz (2004) en su tesis sobre “El caso de los coleros de las ferias libres”, estudian a los comerciantes de la feria libre de Santiago. Un grupo de ellos son los coleros, comerciantes que venden sin autorización en la feria libre. Palacios Rosario (2011) Se refiere al trabajo informal en Santiago; por ejemplo, comerciantes de feria libre¹¹, ambulantes, trabajadores a domicilio, dependientes; donde, la diferencia formal e informal es difusa, “no es una categoría dicotómica” (Palacios, 2011: 614) Según Palacios algunos comerciantes de las ferias libres tienen altos ingresos, y no precisamente son subsistentes; es decir, lo informal no precisamente está asociado a bajos ingresos, porque en algunos poseen altos ingresos que le garantizan tener acceso a un servicio de salud privado. Por otro, los formal-informal es una construcción desde un marco normativo. La misma autora en (2016) “Las nuevas identidades de los vendedores ambulantes en Santiago, Chile”, se refiere al comercio ambulante como una forma de trabajo, donde el sujeto se auto explota, y construyen estrategias que permite sostener el negocio frente al control de los agentes del Estado. Por tanto, el comercio de la calle en Chile es una ocupación de los estratos socialmente segregados e inmigrantes que tienen dificultades de acceso a un empleo, y por consecuencia acuden al comercio.

ASCENSO SOCIAL

Por otro para comprender las estrategias de ascenso social partimos de la teoría de Pierre Bourdieu, quien se refiere al capital social, cultural, económico y simbólico (Bourdieu, 1998). La sumatoria global de estos capitales posiciona

10 Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

11 Las Ferias Libres en Santiago son un área donde venden los comerciantes que tienen autorización de la municipalidad, y se instalan por un día a la semana en una calle o avenida. Entonces, en estas áreas, también salen a vender los comerciantes informales, quienes no cuentan con ningún tipo de autorización, pero sí les permiten vender los otros comerciantes que tienen puestos establecidos.

al agente en un lugar del espacio social. Pero también podría darse por la incidencia de un solo capital que cumple la misma función de la suma global de los cuatro capitales¹². Según Bourdieu, “... El Espacio social es el lugar donde se da una compleja red de relaciones de intereses de fuerza de dominación, de legitimación de estilos de vida o paradigmas de valoración a ciertos roles y funciones” (Bourdieu, 1997: 48) es decir, los agentes (personas) cambian de posición social o ascienden en el espacio social por los cambios que experimentan de los cuatro tipos de capital, siempre y cuando sea una pendiente en ascenso. Son los propios agentes protagonistas de sus trayectorias sociales por la incidencia del capital; además de ello, un factor central para comprender desde esta perspectiva es la práctica; es decir, las condiciones objetivas del agente, en ese sentido las relaciones de clase en el espacio social son relaciones de las posiciones sociales; es decir, una posición social representa un grado de sumatoria de los capitales, porque en cada una de ellas están las condiciones objetivas incorporadas en el agente, que se traduce en portar un tipo de habitus (Bourdieu, 1998). En ese sentido, se intenta hacer la relación con la realidad empírica de los jóvenes comerciantes de la calle quienes provienen de una condición social, económica, cultural concreta; sin embargo, con base al comercio obtienen un tipo de beneficio que se traduce; por ejemplo, en el acceso a la educación, de habitar en un país distinto al de su origen, o simplemente sostener una familia nuclear. Sin embargo, otras investigaciones plantean la trayectoria de clase como “configuración de posiciones diferenciales” (Lorena Pla, 2017: 3) y no como punto de llegada y destino; en otros se relaciona la influencia del habitus en la transformación de la estructura social (Aedó Henríquez, 2014); asimismo, las estrategias de ascenso social son parte de los cambios estructurales que experimentan los estratos populares de origen rural (Tassi, 2013; Rea Campos, 2016; Muller, 2016).

Por tanto, el ascenso social se interpreta desde una lectura contemporánea de los cambios ascendentes que experimentan los agentes en la sociedad.

Resultados

LUGARES DE CONCENTRACIÓN DE COMERCIANTES EN SANTIAGO

La Estación Central es un área donde se instala el comercio formal, sem-

12 Según Bourdieu, el capital social consiste en las redes de relaciones de amistad; el capital cultural, en los conocimientos acumulados que posee el agente, lo mismos pueden ser institucionales, incorporado y objetivado; el capital económico consiste en los bienes inmuebles, muebles y activos que tiene acumulado el agente y finalmente el capital simbólico es el prestigio que goza un agente por parte del entorno social.

formal e informal¹³. En el lugar están la Estación del Metro de la Línea 1 y del Tren que se dirige hacia las comunas del sur del área metropolitana. Esta convergencia incide en el flujo de transeúntes en el ingreso y salida a Estación Central. En las afueras del ingreso al Metro se ubican los comerciantes informales ofreciendo mercancías a precios de unidad. En las calles como: Francisco de Borja, Exposición, Enrique Meiggs, Salvador Sanfuentes, y por las aceras de la Avenida Bernardo O'Higgins son también lugares por donde transitan los ambulantes.

Los productos que ofrecen son los siguientes: Uno, alimentos, ensaladas de fruta, jugos de naranja, anticuchos, granizados, café, helados, bebida, hamburguesa, sopaipillas, y pollo frito; dos, venden zapatillas, ropa para el verano y de diferentes tallas, accesorios de celular, artesanía, gorros, bolsas, cigarrillos, etc. Por ejemplo, mochilas, canguros, accesorios de celular son mercancías asiáticas, chinas que venden al detalle. La ganancia de productos alcanza desde 30 a 50 por ciento, pero depende del tipo de mercancía que los compran por cantidad de los distribuidores que se encuentran en el barrio Meiggs; es decir, compran del comercio formal (distribuidores) y después los venden al detalle a mayor precio¹⁴.

Las modalidades de venta son de dos formas. Primero los que venden en un paño se estacionan en un lugar fijo de la calle; por ejemplo, en la puerta de ingreso del Mall Plaza Alameda, por el sector se cambian de lugar de venta cuando pasan por el lugar los carabineros (Policías), quienes con frecuencia están autorizados para realizar decomisos a los ambulantes porque estos no cuentan con una autorización para hacer negocios en la calle. Segundo, son los que venden en un carro móvil agua en botella, alimentos cosidos, preparan anticuchos, papas fritas, salchichas, hamburguesas, así también granizados. Según las características del tipo de producto deambulan en la vía pública con sus carros móviles, mientras otros permanecen más tiempo en una esquina, media calle, etc.

Los jóvenes comerciantes poseen las siguientes características etarias: jóvenes con edades entre los 16 a 30 años; después están los jóvenes – adultos que comprenden entre 31 a 39 años, y finalmente los adultos y adultos mayores arriba de los 40 años. Este último tienen negocios formales y semiformales¹⁵. Finalmente es recurrente la presencia de jóvenes inmigrantes de Perú,

13 La Estación Central es una comuna, pero el lugar se conoce también por lo que fue la Estación de Trenes, ahora solo funciona el transporte que sale

14 Por ejemplo, las afeitadoras los compran una caja 15 mil pesos chilenos, cada caja contiene 24 unidades, pero al detalle los venden a mil pesos chilenos. De ello la ganancia alcanza hasta un cincuenta por ciento.

15 El comercio formal paga impuestos y emite boleta, y el semiformal tiene autorización para vender en la calle. Los negocios formales se encuentran en los locales cerrados donde cuentan con seguridad privada. Mientras los semiformales son puestos que están ubicados en el trayecto de la calle, en su generalidad venden en una caseta en la calle.

Venezuela, Ecuador, Colombia, Bolivia, así también de Haití.

Factores de inserción al comercio informal

PREARIAS CONDICIONES DE TRABAJO DESDE LA INFANCIA HASTA LA JUVENTUD

Rosa tiene 29 años, es nacida en Sinsicap un pueblo rural del departamento de Trujillo, Perú. Ahora vende jugos de naranja y ensaladas de sandía en un carro móvil en la Estación Comercial Persa Bio Bio y otros días en el área de ingreso de la Universidad Santiago de Chile¹⁶. Toda su familia, padres y sus siete hermanos son del campo, hasta ahora algunos viven en la Sierra (Perú). Rosa ha vivido en su pueblo hasta los 20 años; desde sus 16 años se dedica a vender productos agrícolas llevando de su pueblo a la ciudad de Trujillo¹⁷, a donde posteriormente emigra definitivamente a sus veinte años. Primero su vida transcurre en su pueblo trabajando en la agricultura, donde se dedican al cultivo de papa y hortalizas. El excedente de esta producción lo comercializaban en Trujillo. En esa ciudad primero trabaja un año y medio en un negocio de venta de madeja de lana, y percibía un sueldo mensual de 164 dólares. Su jornada de trabajo era de siete de la mañana a ocho de la noche, dice que le exigían mucho esfuerzo, motivo que lo lleva a dejarlo y se emplea en un taller de confección, hacía cortes de tela y vendía por mayor pantalones, casacas y poleras. En este empleo recibía un sueldo de 75 dólares por semana; de ahí renuncia porque dice que era cansador. En ese interín viaja de vacación a Chile donde se encuentra su tío quien trabajaba en la construcción¹⁸, fue él quien lo invita a conocer Santiago, después de 15 días de haber llegado a esa ciudad, consigue un empleo en una casa para cuidar a un adulto mayor y a un niño durante 11 meses, su tarea consistía limpiar la casa y cocinar. Dice que sus patrones la trataban bien y no tenía ninguna dificultad con ellos, y recibía un ingreso de 464 dólares americanos al mes, trabajaba cama adentro. Después retorna a su país a modo de visitar a sus padres y familiares, pero nuevamente vuelve a emigrar, esta vez a Buenos Aires Argentina, estando allí trabaja en la costura durante seis meses; para conseguir este empleo fue su amiga el medio de contacto, al mes recibía un sueldo de 400 dólares americanos. Según Rosa su trabajo era de ocho de la mañana hasta las siete de la

16 La Universidad de Santiago de Chile se encuentra al frente de la Estación Central, es decir, está en la Avenida Bernardo O'Higgins.

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

18 Dice que fue su tío quien le invitó a viajar a Santiago.

noche, trabajaba horas extras con lo que adicionaba más dinero a su sueldo. Sin embargo, no podía acostumbrarse al clima de Buenos Aires, motivo que lo lleva a emigrar nuevamente a Santiago de Chile, donde ingresa a trabajar en una casa de una familia de migrantes chinos; en este nuevo empleo permanece seis meses. Su labor consistía en cuidar niños y realizar limpieza de la casa, a cambio percibía un ingreso de 530 dólares al mes. De ese monto por impuesto le descontaba 79 dólares. Al mismo tiempo tenía que pagar arriendo (alquiler) de su habitación que compartía con otra persona¹⁹. Esas condiciones de horarios fijos e ingresos reducidos le han motivado insertarse al comercio de la calle.

Miguel tiene 26 de años, es de Chimbote Perú, vende accesorio de celular en las puertas del Mall Plaza Alameda. En su caso comienza a trabajar desde los ocho años limpiando vidrios y autos en semáforos de la ciudad de Huacho Perú. Posee una trayectoria laboral sacrificada por trabajar desde niño en condiciones precarias. Esto le ha enseñado a entender el valor del trabajo para los que provienen de hogares económicamente precarios “Desde los ocho, o nueve años por ahí ya” (...) “porque siempre he trabajado en Perú, limpiando vidrios, carros en los semáforos, desde los ocho años, de ahí ejercí mi profesión a base del tiempo con la ayuda de Dios y ya” (Miguel, entrevista, 13.12.2019). Miguel trabajaba de niño limpiando vidrios de carros en un semáforo en la ciudad de Huacho. Con este trabajo intenta contribuir a su familia que estaba compuesto por su hermana y mamá, para cumplir eso, incluso se abstenía de comer, tan solo por ahorrar o llevar dinero a casa. Esta experiencia laboral de infancia, hoy le permite tener mayor compromiso consigo mismo y con su familia. El dinero que gana lo ahorra y evita despilfarrar.

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 quería 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 (Miguel, entrevista, 13.12.2019).

A los once años trabaja para un señor en Huacho, vendía CDs., reciben un ingreso de 10 soles (3 USD) diarios, vendía de nueve de la mañana hasta las diez de la noche. Hoy Miguel recuerda con nostalgia el esfuerzo que ha significado trabajar desde niño.

(...) a los once 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

¹⁹ Es común que muchos inmigrantes extranjeros en Santiago de Chile compartan una habitación, que coloquialmente se denomina pieza. Se comparte para reducir los costos elevados de los arriendos o alquiler en Santiago.

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, entrevista, 13.12.2019).

Es una experiencia laboral de sacrificio, no tenía apoyo de sus progenitores, solo su madre, pero ella tenía que trabajar. Mientras su padre les había abandonado. En su caso, el trabajar desde niño ha sido el único medio que le ha permitido subsistir ante la precariedad laboral de su madre.

Jonathan Rojas es un joven comerciante de 25 años que vende accesorios de teléfonos celular en la puerta del Mall Alameda. Proviene de Bolivia, de la ciudad de Sacaba, Cochabamba. Tiene un hijo y su esposa, ella no trabaja, sino es Jonathan quien sale a vender todos los días en la puerta del Mall Plaza Alameda. En varias ocasiones se ha mostrado reacio a la entrevista. Esto por la desconfianza de conversar con desconocidos; además, tuvo una vida muy compleja desde la infancia, sin protección por parte de sus progenitores, se ha criado con su abuelo a quien le dice papá, y más tiempo en su adolescencia convivía en la calle, formando parte de grupos de jóvenes que se los conoce de “pandilleros”, al respecto dice:

(...) 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 marihuana, salía a la disco, fiestas, calle, el barrio donde yo vivía era el barrio 9 de abril, en la pandilla corre todo (...) (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2020).

Su trayectoria laboral comienza a sus 12 años en Sacaba (Bolivia), allí se dedicaba a lustrar calzados, después incursiona en la mecánica, albañilería y cosecha de plátanos en la zona productora del Chapare. “Desde los 12 años, he trabajado de lustrabotas de zapato en Sacaba, limpiaba, de mecánico, albañilería, trabajaba en cosecha de plátano” (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2020) Cada uno de estos oficios fue aprendiendo en el mismo trabajo, por entonces vivía con su abuelo, mientras su padre vive con su familia aparte en Argentina, y su mamá en el Chapare²⁰, Bolivia. La única persona que se encargaba de cuidarle como padre fue su abuelo, dice que no tenía control en su casa, se salía a la hora que quería, en ese contexto comienza a trabajar por su propia cuenta.

Y ganan bien. ... Yo iba a pasear, trabajaba en construcción. Un tiempo en Bolivia trabajaba de tabiquero, hacia suelo falso, gamba, al día me pagaba 100 bs., (15 USD) en Quincena dice que sacaba 1400 bs. (200 USD) En la ciudad era como

20 Chapare es la zona productora de hoja de coca y pertenece a la provincia del mismo nombre y al departamento de Cochabamba, Bolivia.

media hora de donde yo vivo (...) En Bolivia yo sacaba plata así de 3000 a 4000 bs., 20 lucas al día (...) Yo trabajaba en Bolivia de albañil, plata había (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2020).

En estos empleos adquiere experiencia, habilidades en los oficios que desempeña.

DESINTEGRACIÓN DE LA FAMILIA NUCLEAR

María con 35 años de edad es madre de familia, tiene cuatro hijos, de dos parejas diferentes de quienes se ha divorciado. Ella proviene de Lima Perú. Vive en Santiago diez años, dónde también se encuentran sus hermanos y sus padres²¹. En su trayectoria de vida se identifican dos escenarios, uno la vida con sus padres y hermanos en su país hasta los 17 años; dos, la vida matrimonial, donde tuvo dos parejas, con cada uno tuvo dos hijos. Uno de los factores que lo han llevado al comercio tiene su origen en los problemas familiares que tenían en su casa, dice que su padre era irresponsable, violento, “Claro, igual vivíamos en una pobreza, mi papá era un hombre que tomaba mucho, nos golpeaba, por la misma necesidad, y la misma vida, las situaciones y todas las cosas que pasaban, yo opté por irme de mi casa” (María, entrevista, Santiago, 13.12.2019). A esto se suma la precariedad económica de su familia. Pero un hito importante en su vida es cuando se sale de su casa, como consecuencia de la violencia provocada por su padre. Esto fue una causa para que se haya ido a vivir donde sus tíos. Por otro, esta situación influyó en María a abandonar la oportunidad de estudiar alguna carrera profesional. Pero después de vivir un tiempo con sus tíos, por no aburrirles, María se junta con su primera pareja quién también era irresponsable con ella, a pesar de que trabajaba, Mientras María se encargaba de cuidar a sus hijos, pero su esposo se dedicaba al consumo de bebidas alcohólicas. Por esos motivos se divorcia y luego tiene su segunda pareja, con quien tiene otros dos hijos; pero él decide dejarla porque según María se había aburrido. De esta experiencia de pareja, María es la que se hace cargo de sus hijos, “ahora me quedé sola, casi 2 años, mi marido se separó de mí, tengo cuatro hijos” (María, entrevista, Santiago, 13.12.2019). Con ninguno de sus parejas se había casado según las leyes civiles que exigen en su país.

Por otra parte, cuando vivía con sus parejas, tanto en su primer y segundo matrimonio, María no trabajaba, se dedicaba a cuidar a sus hijos. Después que se separa de su último esposo se dedica al comercio todos los días, vende en la puerta de la Estación Central, en esto le ayudan sus hijos. Por eso ella dice

21 Con excepción de su madre que ha fallecido

que no sabe o conoce otros oficios, a diferencia de otras jóvenes, o jóvenes que tienen experiencia de trabajo en empleos donde ejercen distintos oficios. En el caso de María el comercio es su única fuente de trabajo. Al respecto dice, “De trabajar en la calle, serte bien sincera, cuando mis hijos estén más grande, aprender un montón de cosas, hasta donde Dios me dé vida (...) Si Dios me permite dar vida, aprender muchas cosas, no se hacer otras cosas, yo se trabajar en la calle, nada más. (Si fueras una mujer sola) de repente hubiera aprendido muchas cosas” (María, entrevista, Santiago, 13.12.2019). En esas condiciones María se dedica al comercio. En este caso se advierte el rol de la mujer joven, es decir a sus 25 años emigra a Chile y en principio sus labores se reducían al cuidado de sus hijos, pero ante la necesidad de trabajar sin depender de su último esposo comienza a vender en la calle, el comercio le ha dado la oportunidad de sentirse libre por que trabaja por su propia cuenta.

Ruth con 27 años, es una comerciante que vende ensaladas de fruta en el barrio Enrique Meiggs. Ella es de Lima Perú, sus padres de provincia (departamento del Cusco) desde que estudiaba en el colegio, en Perú trabajaba. Realizaba dos actividades, estudiaba en la mañana y trabajaba en la tarde, percibiendo un salario bajo. Al respecto dice lo siguiente.

Yo siempre he trabajado, lastimosamente era muy triste, pero siempre supe salir adelante igual, siempre he terminado mi colegio, siempre he trabajado y he estudiado, por ejemplo, trabajaba en la mañana y estudiaba en la tarde, y (...) Yo terminé mis estudios en Perú a veces un poco la situación es un poco, en el trabajo es como muy complicado, que también te explotan, pero el sueldo es mínimo (Ruth, entrevista, Santiago, 28.11.2019)

Ruth estudia hasta el último año de secundaria, es cuando también se empareja y tiene un hijo, pero luego se separa, con su pareja convivía, no estaba casada conforme a la ley civil de su país. Luego se divorcia, y es cuando emigra a Chile, llegando acá trabaja en un restaurante por día le pagaban 10 mil pesos chilenos (13 USD), dice que la explotaban, abusaban de su trabajo, su jornada laboral es más de las ocho horas hábiles y no tenía un contrato de trabajo. Esto lo ha llevado a dejarle e insertarse al comercio de la calle con lo que trabaja ahora para ella y mantiene a su hijo con el negocio. Sobre su experiencia laboral dice.

Antes de meterme en el comercio ambulante, yo trabajaba en un restaurante y me explotaban, por ejemplo. Entraba a las once de la mañana, salía once y doce de la noche, y me pagaban 10 lucas. A veces comía, y a veces no comía, era muy abusivo, y aparte estaba embarazada (...) Entonces, bueno, decidí que me hagan mi contrato y me retiré porque veía que era muy explotado 10 mil pesos ganaban diario, de once de la mañana a doce de la noche. Supuestamente cuando tu entras a trabajar, te dicen una cosa, que te van a hacer tu contrato (Ruth, entrevista, Santiago, 28.11.2019)

Su experiencia laboral en el restaurante lo califica como una discriminación por su condición de migrante, mujer, y joven; sufren la desventaja social que se traducen en un abuso laboral de los empleadores. El contrato de trabajo al cual se refiere Ruth era para poder legalizar su residencia en Chile, al no contar con ese contrato no puede acceder a un empleo formal, y menos que se respeten sus derechos laborales. Entonces, la incursión al comercio informal, ambulante conviene para los jóvenes que no tienen una formación escolar que le habilite a trabajar en un empleo formal; además, la responsabilidad familiar, la poca colaboración de algún pariente son parte de una migración laboral precaria. El otro elemento es el estatus migratorio de los jóvenes que provienen de países vecinos a Chile, por ejemplo, Perú, y Bolivia.

El impacto del comercio informal en las estrategias de ascenso social

TRABAJO INDEPENDIENTE Y ESTRATEGIAS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Desde el punto de vista laboral el comercio de la calle para los jóvenes extranjeros y chilenos es una ocupación independiente, comercian de manera libre y no paga ninguna obligación tributaria. Es una actividad libre que ejercen a pesar del control que despliega las comunas a través de los carabineros (Policías). Hay horarios donde concurren los jóvenes migrantes, chilenos que no tienen permiso para vender en la calle, y aprovechan horarios donde el flujo de transeúntes se incrementa en las comunas de Estación Central y Santiago. A continuación, volvemos a los casos de los jóvenes comerciantes.

Rosa después de trabajar en varios empleos en Trujillo (Perú); Buenos Aires (Argentina) y Santiago de Chile; se inserta a la venta de jugos de naranja. “Acá he aprendido a vender jugos de naranja” (Rosa, comunicación personal, 25 de septiembre de 2019), dice que aprendió mirando. Ahora al día vende entre 53 a 66 dólares máximo, y mínimo 33 a 40 dólares. De esas sumas la ganancia corresponde el 50 por ciento. Si en un día vende 53 dólares la mitad es ganancia. Su trabajo comienza temprano, se levanta a las seis de la mañana para ir a comprar naranja, sandía, y después a las siete sale a vender hasta las cinco de la tarde²².

En estos dos años que vende pudo ahorrar hasta 5 millones de pesos chilenos (6542 USD). Esto significa que la venta de jugos de naranja a los cuales se dedica le genera ingresos, para ello no requiere mucho capital de inversión; por ejemplo, un vaso de jugo de naranja vende en 1000 pesos chilenos (1,31

²² Desde el mes de septiembre hasta noviembre, todos los días vendía solo jugos de naranja, ahora entre los meses de diciembre, enero, en el verano ofrece, además ensaladas de sandía.

USD), igual un vaso de ensalada de fruta. El dinero ahorrado deposita a una cuenta que tiene en Perú. Al respecto dice lo siguiente.

(...) yo le depósito directo a mi cuenta (...) me siento bien, pienso tener un negocio más grande, todos los días vendo jugos de naranja". [Con base a esta última actividad pudo generar un ahorro de 5 millones de pesos chilenos. Además, del dinero que gana invierte en la chacra en su país en Sinsicap Perú] (Rosa, comunicación personal, 25 de septiembre de 2019)

El dinero que fue ahorrando lo ha invertido en la agricultura, chacra en su pueblo Sinsicap en Perú. Esto con el fin de hacer crecer su capital de ahorro a través de la actividad agrícola. En ello lo colabora su hermano con quien se reparte la ganancia.

En este año que pasó he cosechado 75 sacos, la arroba de papá allí cuesta 17 soles (5 USD), un saco tiene 5 a 6 arrobas dependiendo. Al año lo siembro dos veces. En este año (abril) voy a empezar a sembrar, se cosecha por mediados de septiembre u octubre. El trabajo es para el pulso. Yo el año pasado he empezado bien, gracias a Dios bien, lo venden las papas a los negociantes por mayor, llevan a la ciudad o a la Sierra (Rosa, comunicación personal, 25 de septiembre de 2019)

La ventaja de Rosa, tiene propiedades de tierra con potencial agrícola y los cultiva su hermano que vive allí, siendo una fuente de su capital económico que lo incrementa. En su caso tiene dos fuentes de ingreso uno, el comercio, y otro las labores agrícolas en su pueblo de donde es ella.

Foto 1. Comercio de la calle en Santiago, paseo Puente



Fuente: Héctor Luna, trabajo de campo, Santiago, 2019.

SIMULTANEIDAD OCUPACIONAL, COMERCIO, FAMILIA, EDUCACIÓN

María todos los días vende granizados, ensaladas de fruta, y tiene cuatro hijos de dos matrimonios, ella es la que con el comercio los mantiene. De lunes a sábado lo dedica al comercio de la calle, solo un día a la semana se avoca a estar con sus hijos; sin embargo, todos los días asiste a sus hijos en la misma casa donde ve las tareas, alimentación, el seguimiento de la asistencia a la escuela de sus hijos. Al respecto dice lo siguiente, “me doy un día. En caso de que tengo que ir al colegio. Un día tengo que estar con los hijos” (María, entrevista, octubre, 2019). En otros casos se da dos días para verlos a sus hijos en casa. Dice, que es difícil más aún cuando sus hijos estaban pequeños. Las mujeres comerciantes con responsabilidad familiar demuestran capacidad para sobrellevar la responsabilidad de la educación de sus hijos.

SACRIFICIO POR EL COMERCIO

Esto significa que el comercio para María es una labor sacrificada, a pesar, que el horario que se autoimpone cada comerciante es relativo, depende de los ritmos de generar ingresos en menor tiempo posible, pero aprovechando las horas de mayor concurrencia de transeúntes. Sin embargo, al vender en la calle se expone a la inseguridad ciudadana, a bajas temperaturas en invierno, o el excesivo calor de verano al respecto dice María, “el comercio es muy matado, todos los días, un día no trabajado es perder plata” (María, entrevista, octubre 2019). María sale a vender a las 11 de la mañana y retorna a las 8 de la noche, al respecto dice, “Hoy día, Sali como un cuarto para la una, y me quedaré hasta las siete” (María, entrevista, 13.12. 2019). El comercio de la calle es una labor sacrificada por el esfuerzo físico que despliegan las mujeres acompañados de sus hijos.

María en un día vende mínimo entre 50 a 60 mil pesos chilenos (65 y 68 USD) pero lo más alto vende entre 100 mil pesos a 130 mil pesos chilenos (131 USD a 170 USD) al respecto dice lo siguiente, “Ahh, lo más bajo, cincuenta, sesenta, y lo (más alto) 120 mil pesos, 100 mil pesos, 130 mil pesos, pero ahí, en la calle ganas más que un trabajo estable” (María, entrevista, 13.12. 2019).

La venta de productos de consumo depende del ciclo temporal, donde, en invierno época de frío vende ropa, abrigos; mientras en primavera y verano vende más granizados, ensaladas de fruta que tiene más demanda. Acerca de la ganancia que le provee el comercio ambulante dice lo siguiente, “Gracias a Dios tengo todas mis cosas, tengo terreno y auto” (María, entrevista, 13.12. 2019). El terreno que se compró fue gracias a los amigos de su mamá hace siete años, quienes le avisaron de un lote, y lo adquiere con 15 millones de pesos chilenos (19628 USD) al respecto dice, “tengo lo que se necesita para

mis hijos y para mí” (María, entrevista, 13.12. 2019). A diferencia de otras comerciantes, María siempre se ha dedicado al comercio, en todo este tiempo no ha buscado empleo como en otras jóvenes.

LA RELACIÓN ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA EN EL COMERCIO INFORMAL

Ruth vende todos los días ensaladas de frutas, jugos de naranja en el barrio Enrique Meiggs; según ella, los ingresos que perciben por su venta no son estándar; depende de la relación oferta demanda, hay días donde suben los ingresos y en otras jornadas se reduce la venta; es decir, baja la demanda; sin embargo, Ruth está de acuerdo que sus ingresos se han incrementado, “Ehh, más de eso unos cincuenta, pero, un buen día, buen día, donde haya bastante gente así, porque lo mínimo también como te puedes andar con cincuenta y cuarenta. Te puedes ganar tres mil, cinco mil pesos, cuando no hay nada de venta. Y también se te pierde la mercadería, así como se gana también se pierde” (Ruth, entrevista, Santiago, 28.11.2019) El comercio informal, ambulante está sujeto a la libre oferta y demanda, donde hay días en que los ingresos superan los 50 mil pesos (65 USD), pero en otros se reducen a 5 mil pesos (6 USD). Según Ruth en un día vende entre 30 a 40 mil pesos chilenos (39 USD a 52 USD), que en términos coloquiales dicen “luca”. Pero indican que los ingresos diarios varían de acuerdo a la oferta y demanda. Mientras la inversión es de 20 mil pesos chilenos (26 USD)

Con relación a los beneficios que le genera el comercio a Ruth, dice, que manda dinero a sus padres al Perú, en Lima donde está haciendo construir la casa para sus padres. Piensa trabajar vendiendo en la calle hasta hacer construir la casa en Lima. Al respecto señala lo siguiente,

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, porque el día que me canse, toda la vida, igual trabajar en la calle me puede pasar peligro, por la salud más que todo, ... irme para allá con mis padres, con mi familia, pero, con un negocio ya hecho de acá para allá (Ruth, entrevista, Santiago, 28.11.2019)

Por tanto, la estrategia de ascenso social en los jóvenes comerciantes está primero en acumular un capital económico, luego invertirlos en algún bien inmueble, comprar un terreno, construir una casa en el país de donde provienen, o simplemente comprarse bienes de uso para el hogar.

VENDER PARA SALIR DE LA CRISIS ECONÓMICA

Fernanda es una joven comerciante que vende por la Estación Central, tienen 29 años de edad, es de la comuna de la Florida (Metropolitana de Santiago). El motivo que lo ha llevado a vender en la calle es por los horarios flexibles que le permite estar cerca de su hija, al respecto señala lo siguiente, “yo no tenía quien cuidara a mi hija, entonces, por eso traté de trabajar así para ver a mi hija, y para poder trabajar y tener mi plata, por eso” (Fernanda, entrevista, 11.1.2020), Fernanda tiene su pareja, pero no vive con él, por ahora está con su hija de seis años, comenzó a trabajar a sus 17 años y mayor tiempo en vendiendo en la calle. En el aspecto educativo ha estudiado hasta cuarto medio, además de cursar para profesora de parvulario; que por falta de recursos tuvo que abandonar y más dedicarse al comercio, al respecto dice lo siguiente.

Si yo estudié, terminé cuarto medio, soy técnico en párvula, me faltó dos semestres para titularme de asistente de párvula, no pude seguir porque tuve que juntar plata. Tengo ahora mi casa en el Sur, me la entregan en abril, tengo muchos logros, muchas metas, pero, tengo que seguir así trabajando de comerciante porque diariamente nosotros vemos la plata, o sea, si yo trabajo con un contrato yo trabajaba con contrato, pero mi problema es mi hija, con quién la dejo. Yo tengo una hija de seis años, entonces, hay días que puedo, y hay días que no puedo, por eso estoy trabajando aquí de comerciante porque hay días que vengo y hay días que no puedo venir, entonces estoy con mi hija (Fernanda, entrevista, 11.1.2020)

Actualmente vende Champús en las afueras de la Estación Central, cerca de la Estación del Metro de la Línea 1., dice, que en un día vende 20 y 30 mil pesos (26 USD y 39 USD) y la ganancia del monto vendido en un día alcanza a 20 mil a 25 mil pesos (26 USD y 32 USD), y tiene un capital de inversión de 50 mil pesos (65 USD) Por ahora su objetivo es consolidar un negocio en su propia casa y de estar en su casa junto su hija, “Mi meta es, ya tuve mi casa, ahora mi meta es tener un negocio, hacerme un negocio en mi casa y estar tranquila con mi hija” (Fernanda, entrevista, 11.1.2020), además cuestiona la inseguridad ciudadana en las calles de las comunas de Santiago y Estación Central, esta situación lo impulsa a futuro de instalar un negocio en su casa dejando de vender en la calle.

Por tanto, en su caso al tratarse de una persona de la misma ciudad capital el comercio de la calle es una actividad para poder generar ingreso y contar a futuro con un negocio estable en su propia casa.

LA OBJETIVACIÓN DEL CAPITAL CULTURAL INSTITUCIONAL EN EL COMERCIO DE LIBROS PIRATAS

Ronny es de Santiago de Chile, estudiante de Agronomía de la Universidad del Humanismo Cristiano, tiene 26 años, vende textos impresos por él mismo, que primero los consigue en digital para luego imprimirlos y los encuaderna en formato libro. Su éxito consiste en vender libros piratas de autores reconocidos en ciencias sociales y filosofía. A diferencia los costos de los mismos títulos en texto original en una librería están sobre los 19 dólares. Al respecto dice:

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

R. López es de Santiago, proviene de una comuna popular donde el comercio ha sido el medio de trabajo de su familia. Con esta actividad él pudo estudiar la primaria y secundaria en colegios públicos; luego estudia ciencias políticas en la Universidad Alberto Hurtado (UAH) donde llega a ser dirigente y cuando cursaba tercer año ocurre un conflicto estudiantil en ese centro académico y a raíz de este suceso fue expulsado de la universidad.

Llegué hasta tercer año, la movilización estudiantil se nos quemó la Universidad. Cargó con los responsables de cada carrera, y en eso estaba yo, de ahí después me metí en Agronomía, y estudiando Agronomía, me metí con el tema de los libros, y bien po, en realidad me da para no solo para mantenerse, igual para proyectarse, ahora tenemos un taller, queremos sacar patente y plata va bien (R. López, comunicación personal, 4 de octubre de 2019).

Ahora junto a su amigo tienen una imprenta donde piratean libros de ciencias sociales, y los venden por intermediaciones de la Universidad Alberto Hurtado y alrededores de otras universidades²³ por el sector, a veces se estaciona cerca del Metro Los Héroes. Al respecto dice lo siguiente:

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) lo distribuyen entre los tres, a veces

23 Por donde vende Ronny se encuentran las universidades Alberto Hurtado, Diego Portales, más al oriente, Universidad Católica, Universidad de Chile, Raúl Silva Enríquez. A esto se añaden otras instituciones culturales, políticas, es donde se encuentran las instituciones del Estado.

más o menos, y así nos vamos moviendo (R. López, comunicación personal, 4 de octubre de 2019)

Por tanto, no solo vende en un sitio, sino de martes a jueves está por el Metro Los Héroes, los sábados vende al frente de la Universidad Católica. Según como señala, los ingresos por la imprenta que tiene son óptimos, su inversión en el mismo es de 150 mil a 200 mil pesos chilenos, (194 USD a 258 USD) dice que trata de ganar un millón de pesos (1200 USD) Este último se distribuyen entre tres integrantes que administran la imprenta. Al respecto dice lo siguiente.

Los beneficios económicos han sido altos, más que satisfactorios. Esto considerando el valor que le da gente le da 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 (lo cual es evidente, significa tener un mayor poder adquisitivo de por medio, y en efecto, ser privilegiado o de la elite que siempre tuvo y tiene el acceso al conocimiento y a la cultura). 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 (R. López, comunicación personal, 25 de enero 2020)

R. López tiene metas profesionales con la carrera (Agronomía) esta carrera a futuro le promete una mejor calidad de empleo.

En realidad, yo quiero dedicarme a la agronomía, pero mi amigo, ... en realidad hacemos buenos equipos con mi amigo con los libros claro, quiero terminar primero la carrera, ahí ver qué pasa. Porque somos ambiciosos en la realidad, yo me proyecto a largo plazo, no sé, me gustaría hacer plantaciones de cáñamo para hacer papel ecológico, maíz, que se está haciendo ya en Chile, y para eso se necesita la máquina, hace el papel y el procedimiento. Y con mi amigo apostamos a eso, queremos hacer hasta nuestro propio papel, juntar la agronomía con esto, libros (R. López, comunicación personal, 4 de octubre de 2019)

En su caso hay una combinación entre un capital cultural institucional con el comercio. Un aspecto relevante es el conocimiento del mercado de libros piratas para un público universitario, donde se ubica en áreas o lugares cercanos a la Universidad Alberto Hurtado, y Universidad Católica, que se encuentran en el centro histórico.

Foto 2. Joven comerciante vendiendo ensaladas de fruta en Santiago



Fuente: Héctor Luna, trabajo de campo, Santiago, 2019.

MANTENER LA FAMILIA CON BASE AL COMERCIO

Jonathan R. emigra de Cochabamba Bolivia a Santiago de Chile, donde ahora vende accesorios de teléfono celular en la puerta del Mall Plaza Alameda. El comercio es su única fuente de ingreso, cuando se conversa con él, se le ve optimista por el valor del dinero en Chile, y esto le permite ahorrar, y por su capacidad de congeniar con comerciantes venezolanos, haitianos, chilenos; en un lugar donde a veces ocurre actos de violencia entre los mismos que venden; sin embargo, no es obstáculo para él, con el tiempo se ha acostumbrado a convivir en un ambiente inseguro. Sobre su llegada a Chile dice lo siguiente.

Yo me vine porque quería nomas. Yo trabajaba en Bolivia de albañil, plata había, no sé, mi cuñada me dijo, vente a trabajar, 2015, tenía 20 años, mi cuñada me dice vente acá. 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 (los carabineros le decomisaron su mercadería cuando llegó) vendía una semana, encontré trabajo, encontré de bodeguero, compré de 50 mil y después vendí (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2019).

Jonathan R. trabaja de bodeguero, de lo que gana invierte en el comercio; desde entonces incrementa su capital con base al negocio. Los montos a los cuales se refiere no pasan los 50 mil pesos chilenos (64 USD).

Actualmente paga un arriendo de 150 mil pesos, donde vive con su esposa e hijo; en su negocio invierte 150 mil pesos (193 USD) y su capital ahorrado alcanza a más de un millón de pesos. En una jornada de mucha venta es de 200 mil pesos (258 USD), pero cuando la venta es baja, su ingreso alcanza a 50, 60 mil pesos (65 USD 77 USD). Jonathan dice, “Me gusta porque se gana plata. Ayer vendí 83 lucas, anteayer 70 y anteayer 50 lucas, en 15 de cada mes se vende más” (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2019). La mercadería los compra a mitad de precio de los distribuidores chinos de la misma zona comercial, Barrio Enrique Meiggs como “Selfie, enchufes, trípode, audífonos, cargadores de celular” (J. Rojas, comunicación personal, 15 de diciembre de 2019) cada uno los vende al detalle y al doble del precio de compra.

Discusión

La literatura sobre el comercio informal en Santiago de Chile (PREALC, OIT, 1988; Tokman, 2004, López, 2003; Marquez, 2004) concibe como ocupaciones que operan fuera de la regulación estatal generando beneficios económicos. En esta perspectiva el comercio de la calle es una consecuencia de estructural de las políticas económicas de un país; para otros (Gómez, 2017, 2019) es una actividad de los estratos pobres de Santiago que autogestionan sus ingresos con base al comercio, que además significa practicar valores, la confianza y la reciprocidad son valores que les permite trabajar como coleros, cachureros en la calle Estados Unidos de la comuna de Huechuraba (Santiago). Mientras para (Palacios, 2011) los trabajadores de la feria libre y comercio ambulante no se reducen a la relación dicotómica formal – informal, sino son más complejas de lo que dice la teoría. Por otro Garcés, 2012, es uno de los pocos trabajos que se refiere a los inmigrantes peruanos que venden comida y con base a esto experimentan una movilidad social. Este último se relaciona con los hallazgos en el trabajo. En su mayoría los otros trabajos se refieren a los comerciantes informales chilenos, no tanto inmigrantes, pero más destacan la organización del comercio de la calle, las redes que facilitan el trabajo, no tanto se refieren sobre algún impacto del comercio en las estrategias de ascenso social de los comerciantes.

Mientras en los casos expuestos se destaca que las jóvenes o jóvenes inmigrantes peruanos y un boliviano proviene de familias desintegradas, de una economía precaria, donde la misma migración transnacional les significa una estrategia que les cambia las oportunidades laborales, en concreto se avocan al

comercio en Santiago de manera independiente desde lo laboral, aunque esta figura es discutible según Rosario Palacios porque en trabajadores a domicilio no son independientes porque están sujetos a una lógica de trabajo subordinado (Palacios, 2011) Pero en los jóvenes comerciantes pareciera que ellos perciben que se dedican a esta labor de manera independiente.

Volviendo a las estrategias de ascenso social, si se advierte que el comercio de la calle no solo es una actividad comercial tradicional, sino también implica incorporar estrategias innovativas que permitan llegar a un público especializado, por ejemplo R. Lopez vende libros piratas a un público universitario, esto le permite tener ingresos considerables y la misma lo vincula con los conocimientos que tienen sobre los temas de sus publicaciones. A diferencia en otros casos, el comercio le permite acumular un capital económico, vender en la calle es un arte, depende en parte de las habilidad de convencer al cliente, de ser perseverantes, esto es lo que se advierte en las jóvenes inmigrantes del Perú, en algunas son madres de familia, en otras son solteras, pero vendiendo por ejemplo, jugos de naranja, ensaladas de fruta generan un ahorro que luego los invierten en algún patrimonio en sus países de origen. Lo cual puede calificarse como una estrategia de ascenso social.

Por tanto, el comercio es una estrategia laboral que genera ingresos superiores a un empleo informal. Para otros el comercio ambulante o informal es una ocupación complementaria de fin de semana, mientras los días ordinarios trabajan en un empleo formal o de manera independiente.

Finalmente, con relación a la categoría joven, o juventud, para los inmigrantes esta es insignificante, la juventud fenece cuando conforman sus familias, o simplemente tienen pareja e hijos que mantener con el comercio.

Conclusiones

El comercio informal en Santiago es una oportunidad de trabajo para los jóvenes inmigrantes y chilenos de bajos recursos. La condición socioeconómica tiene su origen en el mismo país de procedencia, lo propio con los jóvenes de las comunas empobrecidas de la capital chilena, siendo el sector más afectados de una estructura social que segrega a la población que no tiene condiciones de estudiar, y acceder a un empleo digno.

Los jóvenes comerciantes provienen de estratos populares urbanos y rurales, donde comienzan sus experiencias de trabajo de los 12 a 16 años. La trayectoria escolar no es prioridad en sus vidas, más bien prefieren trabajar y ganar dinero; y se acostumbran a autogestionar sus propios recursos que les permite desvincularse de sus progenitores, siendo un motivo para alejarse de sus padres y buscar fuentes de ingresos por su propia cuenta. En ese contexto trabajan en empleos donde la carga laboral es exigente pero su recompensa

económica es insuficiente.

Las trayectorias de vida de jóvenes comerciantes es también resultado de una ruptura temprana con sus progenitores por varios motivos, más aún se agrava cuando tienen una responsabilidad familiar, priorizando alguna ocupación, empleo, que garanticen un ingreso sostenible. Para los inmigrantes el comercio es un trabajo que involucra a la familia, esposo, esposa, hijos, quienes de forma simultánea venden en la calle. Esto ocurre con frecuencia con los peruanos que venden por el barrio Enrique Meiggs, Estación Central, Centro Histórico. Incluso algunos emigran de manera temporal para dedicarse a vender en la calle, pero después retornan a sus países. Esta dinámica puede inclinarse con el tiempo a residir de manera definitiva en Chile.

La juventud si bien es una categoría social que se refiere a un grupo etario, para los jóvenes comerciantes esto se acaba cuando se consiguen pareja, o se casan entre los 18 a 20 años. Aunque algunos siguen solteros o comercian con su pareja; pero asumen una responsabilidad sobre sus vidas; es decir, trabajan para pagar sus estudios. Por ejemplo, Ronny (chileno), a diferencia de los demás, estudia una carrera profesional; pero el comercio es fundamental, es parte de un emprendimiento acerca de la producción de libros piratas. El otro factor es que están en su medio, tiene la posibilidad de estudiar y de trabajar en un empleo formal. A diferencia, los inmigrantes extranjeros que realizan doble esfuerzo en cuanto a trabajo, vivienda, y familia. Mantener un negocio en la calle es el único medio de sustento, a pesar de esa condición igual constituyen su familia, ahorran y mejoran sus condiciones de vida. Por tanto, la juventud como una etapa de vida se interrumpe desde que se convierten en padres de familia, y el comercio es una ocupación que les permite sobrellevar una vida más independiente.

Bibliografía

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

Ruiz, O. J. J. (2003). *Metodología de la investigación cualitativa*. Universidad de Deusto.

Alarcón, S. (2008). *El tianguis global*. Universidad Iberoamericana.

Alarcón, S. (2013). *Piratas en la aldea global*. (Tesis de Doctorado en Antropología Social). Universidad Iberoamericana. Ciudad de México.

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

Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas*. Anagrama.

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

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

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

Garate, Ch. M. (2012). *La Revolución Capitalista de Chile (1973 - 2003)*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado UAH

Gómez, N. (2019). Economía solidaria, social y popular en América Latina. *Miriada*. Año 11 n 15, 9-15.

Gómez, N. (2017). Reciprocidad y trabajo en la tecnología social de una economía urbana popular. *Revista Latinoamericana* No. 47, p. 189-2010.

Instituto Nacional de Estadística Departamento de Extranjería y Migración. *Estimación de personas extranjeras residentes en Chile al 31 de diciembre 2018, febrero / 2019*. <https://www.extranjeria.gob.cl/media/2019/07/Estimaci%C3%B3n-Poblaci%C3%B3n-Extranjera-en-Chile.pdf>

Instituto Nacional de Estadística Departamento de Extranjería y Migración. *Estimación de personas extranjeras residentes habituales en Chile al 31 de diciembre de 2019. Informe técnico: desagregación regional y comunal*. <https://www.extranjeria.gob.cl/media/2020/06/estimaci%C3%B3n-poblaci%C3%B3n-extranjera-en-chile-2019-regiones-y-comunas-metodolog%C3%ADa.pdf>

Jirón y Mansilla. (2013). Atravesando la espesura de la ciudad: vida cotidiana y barreras de accesibilidad de los habitantes de la periferia urbana de Santiago de Chile. *Revista de Geografía Norte Grande*, 56: 53-74

López, C. N. (2003). *El Sector Informal Urbano y el Comercio ambulante: como una expresión de la marginalidad y la exclusión social*. (Tesis de grado para optar a título profesional de Sociólogo). Departamento de Sociología, Universidad de Chile.

Márquez P. D. (2004). *Representaciones sociales del trabajo y relaciones sociales de trabajadores independientes pertenecientes al sector informal urbano*. (Tesis presentada para obtener el grado de Magíster en Antropología y Desarrollo) Departamento de Antropología, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile.

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

Palacios, R. (2011). ¿Qué significa “trabajador informal”? Revisión desde una investigación etnográfica. *Revista Mexicana de Sociología*, 73(4), 591-616.

Palacios, R. (2016). The New Identities of Street Vendors in Santiago, Chile. *Space and Culture*, 19(4), 412-434.

Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1988). *Sobrevivir en la calle: Comercio ambulante en Santiago*. Santiago: Organización Internacional del Trabajo (OIT).

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

Tijoux y Sir. (2015). Trayectorias laborales de inmigrantes peruanos en Santiago. El origen de excepción y la persistencia del “lugar aparte”. Universidad de Viña del Mar. *Chile Latin American Research Review*, 50 (2). © 2015 by the Latin American Studies Association

Tokman, E. V. (2007). *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Tokman, E. V. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Fondo de Cultura Económica.