

---

## **Movilidad social de jóvenes comerciantes informales en la ciudad de Santiago de Chile**

Mesa 43: Trabajo, subjetividad y construcción de sentido en el contexto neoliberal

Héctor Luna Acevedo. Universidad Iberoamericana de Ciudad de México,  
lunaayrampu@gmail.com

### **Resumen**

En la actualidad miles de jóvenes en las ciudades se avocan al comercio callejero, o informal. Este fenómeno se ha estudiado desde las redes socioeconómicas de lo local a lo global; así también, desde los problemas estructurales que afectan a la población urbana migrante en temas de desempleo, entonces el comercio de la calle se ha vuelto en una oportunidad de trabajo. Pero, para el presente, se plantea el caso de los jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile, ¿Cómo se puede comprender esta actividad económica con relación a la movilidad social, centrándose más en el agente (joven) como el sujeto que asciende o desciende de posición de clase? El objetivo es comprender la movilidad social en jóvenes comerciantes informales de Santiago de Chile; es decir, en aquellos inmigrantes extranjeros y connacionales chilenos quienes venden en la calle sin contar con una autorización por parte de la comuna. Este último hace que se les denominen “comerciantes informales”. El enfoque de la investigación es desde la sociología contemporánea de P. Bourdieu, donde se materializa la relación clase -estrato. Asimismo, se toma en cuenta elementos de una teoría social de movilidad orientado al individuo. La metodología de estudio es cualitativa, como técnica de investigación son historias de vida, en formato de entrevistas en profundidad. Hasta el presente se han realizado 60 entrevistas en profundidad a jóvenes comerciantes, en su mayoría extranjeros que residen en Santiago. De esa sumatoria de entrevistas se seleccionó ocho casos como historias de vida. Cada entrevista e historia ha sido transcrita con base a esa información se esta realizando el análisis del dato. Previamente al trabajo de campo se ha consultado bibliográfica acerca del comercio informal y las variantes teóricas.

**Palabras claves: jóvenes, movilidad, comercio**

### **1. Introducción**

El comercio de la calle es una actividad de los jóvenes, adultos y adultos mayores entre hombres y mujeres de estratos populares que desarrollan una trayectoria paralela a los empleos formales. La participación de los jóvenes en el comercio es cada vez mayor en un país que no ha resuelto los índices elevados de la economía informal, o popular que, si bien resuelve el problema del desempleo, pero, a nivel de la calidad de empleo es insuficiente, esta situación obedece en un país que tiene un sector industrial reducido y que los niveles de consumo se han incrementado en el área urbana, lo que incentiva el comercio en la calle con productos importados.

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 la movilidad social de jóvenes comerciantes informales en la ciudad de Santiago de Chile.

## **2. Marco teórico**

### **2.1. Movilidad social**

El uso recurrente del concepto de movilidad social mantiene la noción de estructura y función en estudios sobre América Latina y con base a una metodología cuantitativa<sup>1</sup>. En esa perspectiva los individuos no solo ascienden por su iniciativa propia, sino más bien, influye las políticas de Estado que apertura mayor acceso, por ejemplo, a la educación a los sectores de bajos ingresos. En ese sentido la educación es una variable que permite movilidad social para los estratos populares de un mismo país. Siguiendo esa lógica trabajo/empleo a través de los ingresos influye positivamente en la movilidad social. Pero desde la investigación cualitativa la movilidad social se interpreta a partir de los logros del agente en la economía, educación, familia en un contexto concreto.

Se identifican tres perspectivas sobre la movilidad social. Primero la funcional estructuralista que define la movilidad social como una influencia positiva de la estructura sobre el agente y este por su mérito, o legado logra un ascenso de estatus en la sociedad. La segunda perspectiva relaciona la agencia y estructura; es decir, la movilidad social, los cambios de posición de clase en la sociedad no solo dependen de la estructura, sino también del agente (Giddens, 1984; Bourdieu, 2015) Este enfoque si solo se toma en cuenta el concepto de clase social de Bourdieu fusiona, relaciona la noción de clase marxista y estructural funcionalista de Parsons. Una tercera perspectiva complejiza aún más el concepto de movilidad social, pero desmarcándose de los enfoques clásicos, donde incorporan más variables como trayectoria laboral, habitus, la movilidad definida a partir del individuo, movilidad individual centrando el análisis en la acción del individuo en la sociedad (Goldthorpe, 2010), no solo movilidad social se define por la comparación entre la posición social de origen con la posición social de destino sino también se van dando por

---

<sup>1</sup> Asimismo, están vigentes los análisis desde una perspectiva macrosocial y micro social, en base a información cuantitativa que proporcionan los censos y encuestas nacionales. Por otra parte, también se encuentran trabajos e investigaciones desde una metodología cualitativa, que en base a entrevistas en profundidad o semiestructuradas, demuestran las distintas formas en que una persona o grupo cambia de posición en el espacio social.

configuración de, “posesiones diferenciales (en tanto volumen y composición) de los distintos tipos de capital” (Lorena Pla, 2017: 3).

## **2.2. Comercio informal**

El sector informal es una categoría 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. 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, que se incrementa con los cambios de las políticas económicas que tienen efecto en las condiciones laborales de la población chilena.

Por otra parte, los comerciantes que ahora son formales, o tienen un negocio instalado en un anaquel en la vía pública, comenzaron hace treinta años vendiendo en la calle como ambulantes, donde no tenían una autorización para vender. En esa época el comercio de la calle en Santiago era considerado como una actividad ilegal (PREALC, 1988), en investigaciones más recientes, López, 2003, dice, que el comercio informal y ambulante es 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 que son los comerciantes de feria libres, 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 ferias libres tienen altos ingresos, y no precisamente son de subsistencia; es decir lo informal no precisamente está asociado a bajos ingresos, porque algunos poseen altos ingresos que les garantiza 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. En ese sentido, el comercio de la calle en Chile es una ocupación de los estratos socialmente segregados e inmigrantes extranjeros con dificultades de acceso a un empleo y por consecuencia prefieren vender en la calle (Matus y Montes, 2019; Garcés, 2012).

## **3. Lugares de concentración de comerciantes en Santiago**

La Estación Central es un área donde se instala el comercio formal, semiformal e informal<sup>2</sup>. 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 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 tiene negocios formales y semiformales<sup>3</sup>. Finalmente es recurrente la presencia de jóvenes inmigrantes de Perú, Venezuela, Ecuador, Colombia, Bolivia, así también de Haití.

#### **4. Factores de inserción al comercio informal**

##### **4.1. Precarias condiciones de trabajo desde la infancia hasta la juventud**

Rosa tiene 29 años, es de 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 Chile. 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 Trujillo<sup>4</sup>, 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

<sup>2</sup> 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

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Trujillo es la capital del departamento de Trujillo que se encuentra en la parte norte del Perú.

en la construcción<sup>5</sup>, 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 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 persona<sup>6</sup>. 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.

<sup>5</sup> Dice que fue su tío quien le invitó a viajar a Santiago.

<sup>6</sup> 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.



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 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 Chapare<sup>7</sup>, 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 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.

#### **4.2. 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 padres<sup>8</sup>. 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

<sup>7</sup> Chapare es la zona productora de hoja de coca y pertenece a la provincia del mismo nombre y al departamento de Cochabamba, Bolivia.

<sup>8</sup> Con excepción de su madre que ha fallecido



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 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.

## **5. El impacto del comercio informal en las estrategias de ascenso social**

### **5.1. 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 tarde.

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 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.

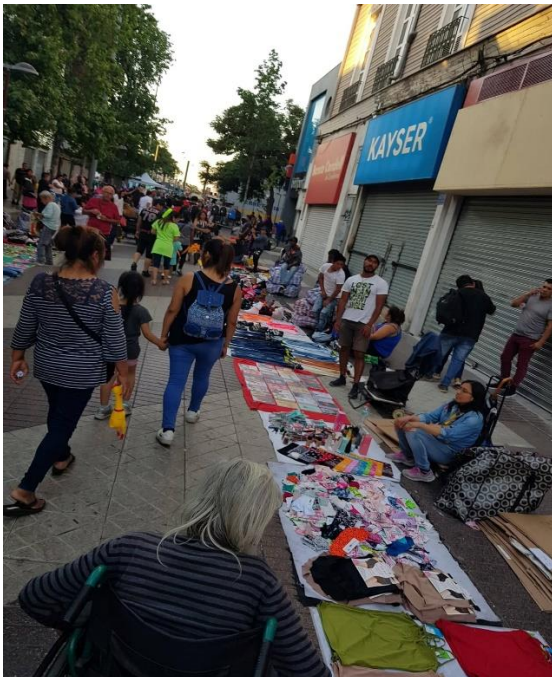
En este año que pasó he cosechado 75 sacos, la arroba de papá allí cuesta 17 soles (5 USD), un saco tiene 5 a 6 arrobas dependiendo. Al año lo siembro dos veces. En este año (abril) voy a empezar a sembrar, se cosecha por mediados de septiembre u

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

### 5.2. 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.

### **5.3. 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, salí 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.

#### **5.4. 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.

### **5.5. 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.

### **5.6. 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 universidades<sup>9</sup> 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 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 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

---

<sup>9</sup> 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.

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

#### 5.7. 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).

## **8. Conclusión**

En Chile los jóvenes que trabajan en el comercio son o viven en las comunas populares, pero, el fenómeno social vigente es la migración transnacional, donde los jóvenes son un sector de esa población inmigrante que llega a Chile en búsqueda de mejores oportunidades laborales. Los jóvenes inmigrantes que trabajan en el comercio son los que más se esfuerzan y mejoran sus condiciones económicas que les permite sobrellevar una vida independiente, en ese sentido, ya no son jóvenes, sino adultos. El concepto de joven, jóvenes desde la investigación social es una construcción social para explicar las características de una población que está creciendo, desde la psicología social no estarían preparados para asumir la responsabilidad plena de un adulto, de ejercer sus derechos ciudadanos, etc. Por tanto, los jóvenes son incluso para el mercado un objeto de consumo. Es parte de un discurso que pregona la formación del hombre ideal para el bien de la sociedad; sin embargo, desde la realidad social concreta los jóvenes son trabajadores con actitudes y comportamientos de una persona adulta, incluso mantienen una responsabilidad familiar, situación que les obliga trabajar tiempo complejo; pero otros sin esa responsabilidad, aprovechan la flexibilidad del tiempo para estudiar, trabajar en algún empleo informal paralelo.

## **9. 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.
- 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.
- 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.
-