

Trayectoria social de jóvenes comerciantes en Santiago  
de Chile y El Alto\*  
Social trajectory of young merchants in Santiago  
de Chile and El Alto

Héctor Luna Acevedo  
Universidad Iberoamericana de Ciudad de México, México  
E-mail: [lunaayrampu@gmail.com](mailto:lunaayrampu@gmail.com)  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9888-7575>

Fecha de recepción: 23 de febrero de 2023

Fecha de aprobación: 3 de abril de 2023

\*Declaro no tener ningún tipo de conflicto de interés que haya influido en mi artículo.

Resumen: El artículo tiene por objetivo explicar la trayectoria social de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile y la ciudad de El Alto, Bolivia. El estudio es resultado de una investigación cualitativa, a través de entrevistas abiertas e historias de vida a jóvenes entre 18 a 30 años de edad, en los dos casos de estudio. Esto nos permite conocer las trayectorias laborales precarias y la transición al comercio de la calle concebido como un trabajo libre. Los factores que constituyen esas trayectorias son la experiencia laboral de inicio, y la búsqueda de un trabajo independiente a través del comercio. Finalmente, se demuestra que el comercio es una vía laboral, tanto para los jóvenes inmigrantes y chilenos en Santiago, como los jóvenes bolivianos en El Alto.

Palabras clave: Jóvenes, trayectoria social, comercio informal, inestabilidad laboral, vendedores inmigrantes, Santiago-Chile, El Alto-La Paz-Bolivia.

Abstract: The article aims to explain the social trajectory of young merchants in Santiago de Chile and El Alto Bolivia. The study is the result of qualitative research, through open interviews and life stories of young people between 18 and 30 years of age in the two case studies. This allows us to know the precarious labor trajectories and the transition to street trading conceived as free work. Factors that make up those trajectories are the first working experience, and seeking freelance work through trade. Finally, it is shown that commerce is an employment channel, both for young immigrants and Chileans in Santiago, as well as for young Bolivians in El Alto.

Keywords: Youth, social trajectory, informal commerce, job instability, immigrant vendors, Santiago-Chile, El Alto-La Paz-Bolivia.

## INTRODUCCIÓN

El comercio de la calle es recurrente en América Latina; la desigualdad social se expresa en estos trabajos de la población que tiene dificultades de acceso a empleos de calidad. En este escenario, los jóvenes construyen sus trayectorias sociales con base en una sumatoria de condiciones objetivas que permite ascender de posición social en el campo del comercio informal. Desde la teoría social, se comprende al “joven comerciante” como un agente que configura su trayectoria, decidiendo por cuenta propia y de acuerdo a sus aspiraciones laborales. Se asume el concepto de trayectoria para comprender las experiencias vividas con relación al trabajo y a partir de un origen social que en el tiempo modifican –los jóvenes– el curso de su trayectoria a través del habitus comerciante.

Las investigaciones sobre comercio informal y popular estudian a sujetos que poseen un puesto de venta en la calle o en un inmueble. De éstos resaltan las redes de comercio local y transnacional (Tassi, Medeiros, Rodríguez-Carmona y Ferrufino, 2013). Asimismo, el enfoque institucional califica a los comerciantes de la calle como informales puros; es decir, se define lo informal si incumplen las normas tributarias y los derechos laborales de sus dependientes. Sin embargo, un comerciante, al vender en la calle, ejerce su derecho al trabajo que ampara la Constitución Política del Estado; en ese sentido, es legítimo que si una persona no tiene empleo fijo decida instalar un negocio para llevar el sustento a su familia. En sí, vender en la calle no es el problema, sino las normativas que regulan el comercio en vía pública.

El artículo se centra en comprender el rol del joven comerciante que se dedica a vender en la calle de manera independiente. En ese sentido, se plantea la trayectoria que recorren los jóvenes por distintos lugares de trabajo y al mismo tiempo pertenecen a un campo, donde ocupan una posición social subalterna por la edad. El desconocimiento de sus derechos y la poca experiencia laboral los vuelve vulnerables ante otros agentes dominantes del campo. Lo anterior no se enfatiza en las investigaciones sobre comercio informal y popular, más bien resaltan las redes de comercio local, nacional y transnacional como un estatus que alcanzan los sectores populares en países de América Latina. Sin embargo, en todo ello está implícita

la trayectoria que recorre el comerciante al transitar de un campo laboral (primeras experiencias de trabajo) al campo del comercio, donde se hallan relaciones de poder con los agentes del Estado que regulan el comercio informal. Asimismo, las relaciones de poder están vigentes entre comerciantes de mayor capital económico y cultural versus los jóvenes que se inician ambulando en la calle. Por tanto, la trayectoria explica la capacidad de los agentes en el tiempo de reacomodar su posición de clase en el campo del comercio.

El presente artículo tiene el objetivo de explicar la trayectoria social de los jóvenes comerciantes que transitan de experiencias laborales iniciales al comercio de la calle. Éste expone parte de la investigación de tesis de doctorado: “Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile y El Alto Bolivia”, de la Universidad Iberoamericana de Ciudad de México, programa 2017-2021. Para ello, se plantean las siguientes preguntas. La primera pregunta es: ¿cuál es la trayectoria laboral que antecede a los jóvenes comerciantes? En Chile, la trayectoria laboral que antecede a los jóvenes comerciantes chilenos e inmigrantes (extranjeros) son los empleos informales en el comercio, servicio doméstico, construcción que les sitúa en una posición de dependencia e inestabilidad laboral, siendo factores que les induce a incursionar en el comercio de calle. En Bolivia, la trayectoria laboral que antecede a los jóvenes comerciantes consiste en empleos informales en la construcción, mecánica y en servicios, donde ejercen oficios manuales y constituye una experiencia positiva que les ayuda a conformar un capital económico para luego invertir en el comercio. La segunda pregunta es: ¿Qué tipo de trayectoria representa transitar de trayectorias laborales iniciales al comercio de la calle? La trayectoria es ascendente cuando los jóvenes combinan dos tipos de capital: capital cultural incorporado y capital económico; es decir, los jóvenes en un empleo aprenden oficios manuales y técnicos, como mecánica, automotriz y las habilidades del comercio. Esto les permite contar con opciones de empleo. Asimismo, los que acumulan capital económico invierten en una formación profesional que avizora un trabajo digno a futuro. Pero la trayectoria es descendente si los jóvenes en el tiempo no logran acumular capital económico y desaprovechan las oportunidades de estudiar.

El artículo presenta un apartado de revisión de la literatura y marco teórico, la metodología y los resultados centrales de la investigación, en los cuales se analiza la trayectoria de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile y en la ciudad de El Alto (Bolivia). El artículo cierra con un apartado de discusión y otro de conclusión.

## MARCO TEÓRICO

El comercio informal popular es un área de investigación para la ciencia social que estudia desde varios enfoques a la población que trabaja al margen de la regulación estatal. Uno de éstos es la posición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que define a los trabajadores autónomos, independientes, que forman parte del Sector Informal Urbano (SIU). Se atribuye la autoría “economía informal” a un informe del Programa Mundial de Empleo de la OIT (Tokman, 2004; Hart, 1973). A partir de allí se desarrollan tres enfoques: el primero, de la OIT y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), que plantean la dicotomía formal-informal (PREALC-OIT, 1988; Alarcón, 2008; Tokman, 2004); los criterios de demarcación son los derechos laborales, el tributo y la baja escala del negocio. Segundo, en la década de los años noventa, se critica la diferencia formal-informal por el impacto de la globalización en el comercio informal, que pasa a ser funcional al capitalismo; incluso en países con altos índices de desarrollo (Pérez Sáinz, 1998), los comerciantes informales compran y venden al sector formal; por ejemplo, los pepenadores (recolectores) de basura en México venden la mercancía reciclada a empresas formales (Schatan, Paas y Orsatti, 1991). En esa línea, otros autores, a partir del año 2000, estudian las redes de comercio local y nacional, donde la diferencia formal-informal es difusa (Palacios, 2011; Alarcón, 2013; Alba *et al.*, 2015). El tercer enfoque es la economía popular, que destaca la creatividad de los agentes que emprenden una actividad productiva, comercial y luego construyen emporios económicos sin la ayuda del Estado. En relación con esto, Lins Ribeiro (2018) denomina “globalización desde abajo” al acceso de la población pobre y migrante al mercado mundial. Sin embargo, el comercio de la calle no está exento de la regulación del

Estado, al ser una actividad que opera en vía pública; la municipalidad y las entidades estatales tienden a formalizar a los negocios que no tributan.

El comercio de la calle en Santiago de Chile, según Alejandro Garcés (2012), es un trabajo de inmigrantes peruanos que venden su gastronomía en el centro histórico de esa capital. Lo propio señalan (Calderón-Seguel, Urzúa, Morales Pérez y Rojas, 2021) de las comerciantes culinarias que ofrecen gastronomía peruana en el Pensa Bio Bio. Esto significa una forma de territorializar la identidad, donde reproducen un tipo de asociación económica y social en un país distinto. Asimismo, el comercio de la calle se investiga desde el género; las mujeres otavaleñas (Ecuador) trabajan en condiciones precarias por la inseguridad y ante el acoso de los carabineros (Pérez Azúa, 2017). Por otro lado, Palacios (2011) se refiere a los comerciantes ambulantes, artesanos que reciben un trato despectivo de los carabineros (policías) y no precisamente se ajusta a una categoría informal, más bien es difuso; por ejemplo, los artesanos compran sus materiales de una casa importadora. Además, los comerciantes generan excedentes que les permiten comprar un inmueble y construyen una identidad territorializada (Palacios, 2016). Por otra parte, el comercio de la calle es una preocupación para las comunas, que, a través de la fuerza pública, regulan los asentamientos no autorizados. Por esa cuestión, los carabineros reprimen a los jóvenes ambulantes, asociándolos con la inseguridad ciudadana y el consumo de drogas. Ante eso, sobrellevan el estigma de “clandestinos, no autorizados para vender”, terminología que acuñan los agentes del Estado (Matus y Montes, 2019).

En Bolivia se resalta a los sectores populares que construyen redes de comercio local, nacional que operan en zonas fronterizas, donde los comerciantes minoristas rebasan los controles aduaneros (Tassi y Poma, 2020). También se describe a los comerciantes mayoristas que invierten más capital económico y les da la posibilidad de importar mercadería del continente asiático a Bolivia (Tassi *et al.*, 2013; Müller, 2017). En el ámbito laboral, se advierte la explotación de propietarias de negocios de ropa usada a jóvenes que se encargan de vender en tiendas de la feria 16 de Julio de El Alto (Aparicio, 2014). Estos negocios resultan rentables para los mayoristas que internan ropa usada a Bolivia (Llanque y Villca, 2011).

Pero las investigaciones giran en torno a una comprensión valorativa de los comerciantes como agentes exitosos que se involucran a la globalización. Para María López (2018), los comerciantes aymaras son movimientos moleculares de acumulación del capital; la autora afirma que es lo más complejo de una economía popular. En esa línea, Juliane Müller se refiere a los comerciantes de la Uyustus y Eloy Salmón (La Paz) que se cohesionan mediante prácticas culturales que fortalecen las redes del comercio popular (Müller, 2022). Si bien estudiar el comercio implica abordar varios temas, lo laboral se explica porque las clases populares incursionan en el comercio como alternativa al desempleo. En esa perspectiva, en una investigación del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), se afirma que los jóvenes trabajan en empleos precarios, donde perciben los peores salarios y realizan los oficios de mayor esfuerzo físico (Escobar de Pabón, Rojas Callejas y Hurtado Aponte, 2015). Ante este panorama, la juventud prefiere vender en la calle porque se siente libre y dueña de su trabajo.

El concepto joven o jóvenes se define por factores sociales que configuran un tipo de identidad diferente a los adultos. Los jóvenes son agentes sociales que transitan de la niñez a la vida adulta; pero su identidad no depende de una franja de edad, sino de la trayectoria laboral que comienza en la infancia y en otros desde el bachillerato. Para Rossana Reguillo (2012), lo joven es una construcción social, histórica, donde, las acciones que realizan en la política, en la calle, definen una identidad de joven; incluso es una categoría sociocultural. Al respecto, ella afirma: “los jóvenes constituyen no sólo un objeto problema legítimo en términos analíticos, sino además una categoría sociocultural diferenciable del resto social” (p. 46). En ese sentido, Bourdieu (1990) señala que la juventud se define como una consecuencia de la lucha entre joven y adulto en un campo: “Lo que yo quiero señalar es que la juventud y la vejez no están dadas, sino que se construyen socialmente en la lucha entre jóvenes y viejos” (p. 164). En ese sentido, lo joven –o los jóvenes– no es una definición universal, sino que depende de una realidad social que construye un tipo de identidad. Por ejemplo, para las clases populares, ser joven está sujeto a las condiciones laborales en que se involucran desde la adolescencia.

Por trayectoria, se define una sucesión de acontecimientos que vive el agente en el transcurso de su vida. Aquí se identifican dos posiciones: primero, el origen social determina la trayectoria de un agente en el tiempo; segundo, esa posición se cuestiona a partir de una sociología que fusiona: clase-estrato, que Bourdieu (1998) trabaja en sus categorías de agente, campo, habitus y práctica. En esa línea, Lorenzo Cachón (2001) plantea la categoría de trayectoria de clase. Bajo ese enfoque, los agentes son capaces de modificar el curso de su vida por el habitus; los conocimientos incorporados representan un capital y se manifiesta una posición de clase. Esto da a entender que los agentes pueden modificar el curso de su trayectoria social.

## METODOLOGÍA

La metodología de investigación ha sido de enfoque cualitativo, para ello se han utilizado entrevistas en profundidad e historias de vida<sup>1</sup>. Estas herramientas han permitido recoger información de los jóvenes comerciantes. Previamente, se ha definido como grupo social de estudio a jóvenes entre 18 a 30 años de edad que comercian ambulando en las ciudades de Santiago y El Alto; en ese sentido, se ha elegido los lugares donde hay mayor concurrencia de comerciantes de puestos fijos y ambulantes. Los lugares donde se realizó el trabajo de campo son, en Santiago de Chile, los siguientes: Estación Central, Barrio Enrique Meiggs, Centro histórico, Paseo Puente y Avenida de los Libertadores Bernardo O'Higgins; en esos lugares, se ha recogido información desde agosto del año 2019 a enero del año 2020. En la ciudad de El Alto, se ha elegido la zona comercial de la Ceja, para recoger la información de esta investigación. El periodo del trabajo de campo fue de febrero a agosto del año 2020.

La elección de dos lugares de estudio responde a la inquietud de los factores que inciden en el crecimiento del comercio de la calle, tomando en cuenta que son países con niveles de desarrollo social opuestos. En ese sentido, se ha planteado comparar la trayectoria social que recorren los jóvenes hasta el comercio. En Chile, rige una economía de libre mercado que incentiva el poder económico de las clases medias y altas en desmedro de

---

<sup>1</sup> Los nombres de los entrevistados en el artículo son ficticios, para preservar el anonimato de las fuentes.



los sectores populares<sup>2</sup>. A diferencia de Chile, en Bolivia, las políticas económicas reducen al sector privado, y el Estado asume mayor responsabilidad en el desarrollo económico<sup>3</sup>; sin embargo, en ambos lugares prolifera el comercio de la calle. El otro criterio es la profundidad de las entrevistas que se han recopilado en los dos lugares de estudio; para su realización, se ha seleccionado a jóvenes comerciantes que fueron entrevistados en más de dos encuentros.

## HALLAZGOS

En las siguientes líneas, se presentan los hallazgos de la investigación tomando en cuenta la trayectoria de jóvenes comerciantes, por un lado, en Santiago de Chile, por otro, en la ciudad de El Alto.

### **Trayectoria de jóvenes comerciantes en Santiago de Chile**

#### *Características del comercio de la calle en Santiago*

Con relación a los jóvenes comerciantes en Santiago de Chile, se identifica a dos sectores. Primero, los inmigrantes que llegan a ese país en busca de oportunidades laborales se insertan al comercio de la calle como un trabajo independiente que les permite ganar dinero mejor que en un empleo. Segundo, son los comerciantes chilenos quienes tienen negocios formalmente establecidos, pero también están los jóvenes que provienen de las comunas pobres del sur de la capital y van al centro histórico a vender mercancías de manera espontánea. Los migrantes resaltan por las particularidades que expresan en el comercio; los venezolanos, los peruanos, los colombianos, los haitianos, los cubanos y los bolivianos ambulan en lugares estratégicos de Estación Central, el barrio Enrique Meiggs, la avenida Libertador Bernardo O'Higgins, el Centro histórico, el Paseo Puente y la Plaza de

---

2 Según el índice de Gini de 2022, la desigualdad de ingresos en Chile es de 44,9 por ciento, mientras en Bolivia el mismo dato es de 40,0 por ciento. Es decir, Bolivia es menos desigual que Chile; en este país, los mejores ingresos se concentran en las clases medias y altas, mientras que la población de sectores pobres se ve impedida de trabajar en el sector formal. Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/indice-gini>

3 Los indicadores económicos señalan que Chile tiene un PIB de 317 mil millones de dólares y PIB per cápita de 16.265 dólares americanos. Mientras Bolivia tiene un PIB de 40 mil millones de dólares y PIB per cápita de 3.345 dólares americanos.

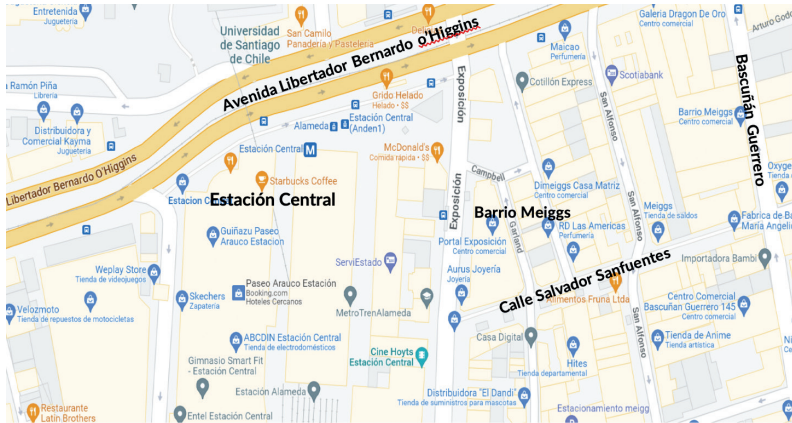
Armas<sup>4</sup>. Por ejemplo, en las aceras de la avenida Libertador O'Higgins, entre la esquina de las calles Víctor Jara y Maipú, se instalan por algunas horas los ecuatorianos, los colombianos, los venezolanos, los peruanos y los chilenos. Al frente, está situado el barrio Meiggs, donde se encuentra el comercio formal en las calles: Exposición, Campbell, Garland, Salvador Sanfuentes, Enrique Meiggs, Bascuñan Guerrero, Sazié y Conferencia. Además, en locales de esas vías se encuentran los importadores extranjeros y chilenos del sector formal, quienes venden al por mayor a los ambulantes.

Por ejemplo, en la puerta de la Estación Central, se observa a haitianos que en su mayoría venden bolsas, aguas en botella, bebidas y ropa (figuras 1 y 2). Las mujeres ofrecen bolsas de equipaje mientras que los varones ambulan con sus carritos. Por otro, recorriendo la calle Bascuñán Guerrero, se observa a cubanos, peruanos, venezolanos y haitianos que ofrecen ropa deportiva de verano y zapatillas; esta mercadería la compran de un distribuidor y la revenden al detalle; la mayoría de ellos son jóvenes que venden para otros comerciantes. Durante el trabajo de campo, conversaba con un cubano que tiene su venta de ropa en la calle Bascuñán Guerrero y emplea a una joven peruana para que la venda; en la misma calle, otros venden en familia: padre e hijo, esposo y esposa. Asimismo, se observa a comerciantes que ofrecen al detalle desde alimentos hasta ropa y artículos electrónicos. Otros ambulan en carritos vendiendo almuerzos a los mismos comerciantes, que se sirven en el puesto de venta.

---

<sup>4</sup> Son los lugares donde se han realizado las entrevistas a jóvenes comerciantes en Santiago.

Figura 1. Estación Central y Barrio Meiggs, Santiago de Chile



Fuente: <https://www.google.com/maps/@-33.4516809,-70.6783594,18z>

Figura 2. Comerciantes de Estación Central, Santiago de Chile



Fuente: Héctor Luna Acevedo, octubre de 2019.

El comercio ambulante es una forma de llegar al transeúnte en la calle, ofreciendo alimentos cosidos como anticuchos, pollo broaster, sopaipillas, granizados, ensaladas de fruta, jugos de naranja, ropa, etc. Por ejemplo, Laura es venezolana, vende todos los días sopaipillas para un chileno en la esquina entre Exposición y Avenida Bernardo O'Higgins, cerca de la puerta de ingreso de la Estación Central. Por día, gana 20 mil pesos chilenos, trabaja en condiciones adversas por el calor y el sol, además tiene que soportar el acoso de los carabineros (policías). Laura explica que para convivir es importante el respeto o la educación, esto porque, donde ella vende, surgen peleas, insultos entre chilenos y haitianos o los haitianos se agreden por vender en un lugar estratégico. Laura hace caso omiso a los insultos que sí escuchó de parte de algunos chilenos; además, enfatiza que son ellos los que discriminan o rechazan a los extranjeros. Pero afirma que no todos son malos. Esta entrevistada está interesada en ahorrar, ganar dinero y más adelante retornar a su país. Por tanto, las mujeres comerciantes informales son quienes más ven o viven esta experiencia de vender en la calle. Según María, migrante peruana, los conflictos que hay en la Estación Central suceden por culpa de los haitianos, quienes se pelean entre ellos y porque los mismos chilenos agreden físicamente a los haitianos. Ésta es una manifestación de un conflicto racial y cultural. En la Estación Central, al conversar con varios ambulantes, ellos afirman que por el lugar venden todo tipo de personas, buenas, malas, con antecedentes delictivos, etc. En el caso de los extranjeros, muchos no cuentan con residencia legal, o ésta se encuentra en trámite. Esta situación les obliga a vender como ambulantes, ya que no tienen otra alternativa para trabajar. Además, están expuestos al sol, al viento, al frío, a la inseguridad, a las batidas que realizan los carabineros, al mal olor que sale de los alcantarillados, a los insultos de las mismas comerciantes por algún motivo, a sufrir el atropello de una movilidad, porque venden en la calle. Por otro lado, los migrantes ocupan franjas de espacio en las aceras para vender; por ejemplo, los haitianos venden en grupo, entre amigos, vecinos o familiares del mismo país de origen. Cuando no hay mucha venta, se reúnen y conversan entre ellos. Ocurre lo mismo con los peruanos, que venden en compañía de sus familias. Por ejemplo, el esposo vende ensaladas de fruta y la esposa pollos fritos en

otro carro. Por su parte, las venezolanas trabajan como empleadas en los negocios de comerciantes chilenos y valoran del comercio la ganancia que obtienen en menor tiempo.

Por los lugares donde se encuentra el comercio formal, transitan los ambulantes, ofreciendo en un carro móvil mercadería en poca cantidad. La variedad de productos que ofrecen es la siguiente: productos gastronómicos como salchichas, hamburguesas, sopaipillas, anticuchos, ensaladas de fruta, jugos de naranja; ropa o vestimenta para niños, jóvenes y adultos; accesorios electrónicos, adornos, ropa deportiva, etc. Algunos se estacionan con su mercadería envuelta en un paño en la acera del Mall Plaza Alameda. En esos lugares, se entremezclan chilenos y extranjeros que conviven en el espacio público.

#### *Trayectoria de inicio en el comercio*

Los jóvenes que provienen de países de la región pertenecen a una economía familiar precaria. Esa situación les impulsa a trabajar y pensar más en obtener ingresos de forma legítima. En esa travesía, emigrar es un paso importante que les motiva a pensar en ellos y en el bienestar de la familia. El caso de Paola Ramírez es el siguiente: ella proviene de Trujillo Perú; ahora, con 25 años de edad, tiene un hijo de seis años. Paola trabaja en su propio negocio vendiendo ropa en un puesto temporal entre Bernardo O'Higgins y Marinero Díaz de Estación Central. El motivo por el cual incursiona al comercio han sido los bajos salarios que percibía su mamá en un empleo de cultivo de espárragos en Trujillo. El monto obtenido no era suficiente para hacerles estudiar a Paola y a sus hermanos; además, su padre había fallecido años atrás. Paola, a sus 14 años, tiene su primera experiencia laboral cuando ayudaba a su mamá cosechando espárragos. Al respecto, señala:

Empecé a trabajar, mi mamá me empezó a llevar al campo cuando yo tenía trece años, catorce (...). Me iba ayudar en el día, yo trabajaba normal, yo me iba al recorrido, me acuerdo, cuando era ya el último recorrido, porque ella ya estaba muy cansada, le dolía las espaldas, porque mi mamá trabajaba así en el sol libre, ... Sí, Usted ve el campo de espárrago, cómo hay que cosechar espárrago (Ramírez, 2019).

Paola, al insertarse en las labores agrícolas abandona sus estudios y después emigra con su madre a Chile en busca de mejores condiciones de trabajo. Sus dos hermanos mayores llegan primero al país de destino: “Nosotros emigramos gracias a mi mamá porque ella nos apoyó, primero envió a mis dos hermanos, mis dos hermanos que son mayores, incluso ellos ahora están en una situación buena” (Ramírez, 2019). Después de instalarse en Santiago, Paola trabaja en un empleo cuidando a un niño con síndrome de Down durante nueve meses. En ese trabajo, percibía un sueldo de 240 mil pesos chilenos, pero comenta que la echaron del trabajo. A sus 19 años tiene a su hijo por el cual se dedica al vender. Al respecto, nos relata: “pololeé con un muchacho haber, dos años, y después de dos años quedé embarazada... 19 años yo llegué a tener a mi hijo” (Ramírez, 2019). Esta situación influye en ella a dedicarse exclusivamente al comercio para mantener a su hijo y pagar la renta de su habitación. Al respecto, menciona los motivos para vender en la calle.

Fue decisión mía, porque, no lo puedo explicar, mi mamá no podía darme los estudios que yo necesitaba, ella no se alcanzaba no, en eso yo decidí empezar en el comercio... empecé como vendiendo agua, y me gustó porque me alcanza para muchas cosas, para pagar la pieza, para comer, para depositar a la familia de repente que está en Perú (Ramírez, 2019).

Los jóvenes se inician en el comercio con pequeños negocios, donde aprenden las habilidades de convencer al cliente. En esa trayectoria se enmarca Paola, cuando afirma sentirse satisfecha vendiendo en la calle porque económicamente depende de ella misma, no así de su madre, que tiene su propio negocio. Paola es independiente y se plantea desafíos a largo plazo. Al respecto, precisa lo siguiente:

Mi objetivo es, lo mío es el comercio, pero (...) trabajar y trabajar en comercio, me entiende, ya no en una calle como estamos trabajando ahora, porque lo que hacemos es ilegal, trabajar una manera de ganarse la vida, y salir adelante, igual yo tengo a mi hijo, tiene cinco años (Ramírez, 2019).

Los jóvenes de otros países han vivido experiencias laborales en actividades: agrícola, servicios, comercio y en empresas productivas. Son trayectorias laborales inestables, eventuales y los problemas familiares influyen negativamente al salirse del hogar paterno y buscar trabajo migrando a otro país. Por ejemplo, Fátima López tiene 28 años de edad, proviene de Chachapoya, Perú. Sus padres se han divorciado y su madre se va a trabajar a Santiago de Chile, mientras que su padre vive en Lima. Fátima recuerda a sus padres como comerciantes que tenían recursos y le apoyaban a ella para que estudie Administración de Empresas. Al respecto señala: “Sí, tengo primaria y secundaria, y también tengo una carrera, soy administradora de empresas...”. A la pregunta de dónde estudió, responde: “En Lima, en una universidad privada” (Fátima López, 2019). Con esa profesión, administra un restaurante en Perú: “trabajé de asistente administrativo igual en un restaurante en Lima, me fue bien, ganaba 1.500 soles” (Fátima López, 2019); en ese empleo estaba dos años:

...era un empleo formal, fui a dejar currículum y tenía conocidos y me fue un poco más fácil, [trabajaba] en un restaurante chino, en una zona acomodada, iban gente de oficina, creo también en el lugar que se ubicaba. Yo iba simplemente a verificar los pedidos, hacía revisión del personal, hacía todo que esté en orden. Yo entraba en el segundo turno (Fátima López, 2019).

Después emigra a Chile, donde actualmente vende en Estación Metro República. El motivo fue porque su mamá tiene problemas de salud y reside en Santiago: “mi mamá estaba mal de salud y estaba haciendo un tratamiento en Chile y tenía que apoyarlo... Ella estaba acá asegurada, en Perú le iba salir muy caro” (Fátima López, 2019).

Los jóvenes chilenos se insertan al comercio por la precariedad económica y problemas familiares. Carla es de la comuna de San Miguel (Santiago) y tiene 30 años de edad. Acerca de su incursión al comercio, dice: “con el dinero de la jubilación no alcanza; por ejemplo, en mi caso yo no puedo trabajar, no tengo cuarto medio. Tampoco tengo los recursos como para pagarme los estudios” (Carla, 2019). Carla ha dejado de estudiar por problemas económicos y de abandono de su padre, ahora vive con su mamá y, por necesidad, tuvo que salir a vender. Al respecto señala:

Yo de chiquitita soy comerciante, trabajaba en las ferias antes, desde los catorce años que trabajo en las ferias, ahora estoy comerciando aquí en la Estación Central que es más público, aquí se puede colocar de todo y se va a vender (Carla, 2019).

Otro lugar donde trabajan los comerciantes es en la feria libre de la comuna de Santiago, que se realiza dos días a la semana, jueves y domingo. Es el caso de Saúl, con 29 años de edad, ingeniero eléctrico; él ayuda a vender a sus padres en un puesto de venta en la feria libre, en el barrio Yungay. Él comenta lo siguiente: “Yo estudié Ingeniería en Electricidad. Aquí estoy de ayudante nomás por mientras... encuentre o me inserte en el mercado laboral, de acuerdo con mi carrera, porque yo estudié en la Universidad. Entonces, estoy aquí por mientras nomás estoy de ayudante” (Saúl, 2019). El puesto de venta es un patrimonio para los comerciantes que tienen permiso de la municipalidad y significa un lugar de trabajo. En el caso de Saúl, sus padres están a cargo del puesto desde hace 20 años, y antes pertenecía a sus abuelos de quienes lo han heredado. Al respecto, dice: “Claro, más que nada es para no perder la tradición y no perder el puesto... es difícil conseguir puesto, porque hay gente que trabaja de ambulante y no le dan puesto; entonces, hay que aprovechar eso que uno tiene” (Saúl, 2019).

En otro caso, Carlos, tiene 30 años de edad, proviene de Chimbote Perú, vive ocho años en Santiago. Antes de vender en la calle, trabaja en construcción y de conserje: “La construcción, he trabajado dos años en la construcción, y casi tres años de conserje” (Carlos, 2019). Después, se dedica al comercio vendiendo en la calle: “He llegado ya hace ocho años estoy viviendo en Chile, ... después me dediqué en la mercadería, lo que es mío. Yo mismo trabajo, no tengo nadie, y me va bien en la calle, po” (Carlos, 2019). Carlos vive con su esposa chilena. Eso le permite contar con doble nacionalidad: “Mi esposa es chilena, lo conocí aquí también en el trabajo, acá” (Carlos, 2019). Los migrantes se adecuan a las condiciones laborales del país receptor. En esa travesía, los jóvenes trabajan en la construcción y en restaurantes; las mujeres, en el servicio doméstico; pero, coincide la mayoría que los ingresos en empleos donde han trabajado están por debajo de los 500 mil pesos chilenos. Mientras están en la calle ambulando dos a tres días, venden el equivalente a un salario mínimo de 298.833 pesos chilenos. Por otra parte, está la relación laboral de dependencia en el empleo; asimis-



mo, el comercio para jóvenes migrantes y chilenos significa un trabajo independiente. Por esto, persisten vendiendo en la calle. Carlos se refiere a los motivos por los cuales se dedica a vender: “Quería emprender mi propio negocio yo solo, tengo también, tenemos también en la comunidad de Facebook lo que es zapatillas de marca, entrego a los metros” (Carlos, 2019).

### *El comercio como fuente de acumulación de capital*

El comercio de la calle es de fácil acceso para los jóvenes inmigrantes en Chile por la poca mercadería que requieren para vender al detalle y a un precio accesible al público. La venta de ropa es común en comerciantes ya que ellos mismos confeccionan poleras y buzos deportivos que ofrecen en el barrio Meiggs. Se trata de emprendimientos familiares que emplean a los integrantes de la familia. Este es el caso de Felipe y su familia, procedentes de Perú; en su país, Felipe vendía frutas, verduras y abarrotos. Después, emigra a Chile donde lleva más de diez años trabajando en costura junto a su esposa y sus hijos. También sus hermanos venden ropa en la calle Bascuñán Guerrero, del barrio Meiggs. Felipe, después de terminar la secundaria, internaba ropa de Perú a Chile. Ahora compra las gorras y poleras por docena de un importador chino y las revende por unidad, añadiendo marcas de Adidas, Nike, etc. Ésta es una estrategia de marketing para que el producto sea atractivo al cliente. Por ejemplo, compra una docena de gorras de un distribuidor chino del barrio Meiggs a 7 mil pesos chilenos; pero él vende las gorras por unidad a mil pesos o más. Lo mismo hace cuando compra poleras: compra una docena a 15 mil pesos chilenos y vende por unidad a 3 mil pesos. En el primero, la ganancia es del 40 por ciento, en el segundo supera el 50 por ciento. Con el transcurso de los años, con su emprendimiento, pudo ahorrar e invertir en la construcción de su casa en Lima. Actualmente, posee un puesto de venta informal –igual que los demás comerciantes–; vendiendo, acumula capital económico.

En Felipe, se advierte que su trayectoria en el comercio tiene que ver con los vínculos familiares que fortalecen el éxito de un emprendimiento. A diferencia de otros jóvenes, que construyen una trayectoria individual, Felipe tiene una trayectoria familiar que involucra al trabajo a su esposa e hijos.

Fátima López vende ensaladas de sandía en verano; en invierno, *sushis*, carne de arroz, etc. Al día, vende 50 pesos e invierte dependiendo de la cantidad. Ella cuenta que le han regalado el carro donde prepara los vasos de fruta; a diario, compra insumos por un valor de 50 mil pesos chilenos. Dice que la ganancia es de 70 y 80 mil pesos. El kilo de sandía lo compra a 800 pesos chilenos; una sandía entera pesa entre 8 y 10 kilos, y en un día termina dos sandías y media. Ella vende en promedio 45 mil pesos chilenos por día, desde las diez de la mañana hasta las seis de la tarde.

El comercio de puesto fijo en la feria libre es un patrimonio familiar, los padres lo transfieren progresivamente a los hijos. Esto se evidencia en Fredy, quien trabaja en su puesto de venta en la calle Salvador Sanfuentes por más de treinta años. Su negocio ha sido en todo ese tiempo fuente de ingreso para su familia: “Mis hijos, por ejemplo, ellos trabajan con nosotros, es como un negocio familiar, uno le va traspasando la experiencia y ellos van innovando, ellos van usando la tecnología” (Fredy, 2019). Es similar en Saúl, quien comenta que es difícil conseguir un puesto de venta, porque hay quienes ambulan por no tener un puesto:

Si igual sirve bastante, genera bastante dinero, hay que sacrificarse bastante también, uno sacrifica el tiempo con la familia porque tienen que levantarse temprano. Todo el día no va estar en la casa, por ejemplo, para salir los días, por ejemplo, con los fines de semana con los hijos, todo eso se sacrifica (Saúl, 2019).

El comerciante pasa todo el día vendiendo, no tiene un horario fijo, sino que depende de la autoexigencia y de las temporadas donde hay más venta, como dice Saúl, llegan al puesto a las cinco de la mañana y retornan a casa a las cinco de la tarde:

...llegamos como a las cinco de la mañana y se empieza a guardar como a las tres y media, y nos estamos yendo como a las 5 por ahí. Entonces llegamos a casa como a las seis, siete. Ya prácticamente a dormir, porque el otro día hay que levantarse temprano, entonces es sacrificado el trabajo (Saúl, 2019).

El comercio es un trabajo que exige esfuerzo físico, organización y buena predisposición para el cliente.

### *Ocupaciones simultáneas*

En Santiago, se encuentra a jóvenes comerciantes migrantes y chilenos que, además de dedicarse al comercio, estudian y trabajan en empleos eventuales y están inmersos en actividades culturales. Paola, además de hacer negocios, se dedica a cantar; desde sus 14 años, participa en eventos sociales que le permiten conocer amistades fuera del entorno familiar. La música le exige más tiempo: de día, vende en la calle; por la noche, cantaba en locales, donde había un evento social. Actualmente, dedica más horas a la venta:

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

Paola, con su puesto de venta, genera ganancias, además de lo que percibía de la música. Esto demuestra la capacidad que tienen los jóvenes de estratos populares de trabajar como adultos ejerciendo oficios simultáneos, y es parte del esfuerzo de superación que expresan los migrantes al ahorrar un capital, para un futuro inmediato y lograr el sueño de contar con una vivienda propia.

El gusto por la venta y la paciencia son cualidades que a un joven le permiten apropiarse del comercio, aunque para otros tiene más lógica si se complementa con una carrera profesional relacionada con el negocio. Esto para innovar el producto que se ofrece al cliente. Es así como piensa Diego, de Otavalo, Ecuador; él estudia la carrera de Finanzas en la Escuela de la Cámara de Comercio de Santiago y paga una mensualidad de 100 mil pesos chilenos con la ganancia de su negocio. Su testimonio es el siguiente: “Estoy en un Instituto. La Escuela de la Cámara de Comercio, es donde estudio... Ya voy al cuarto año (...) Sí, yo estudio en la Cámara de Comercio. Es privada, pago como cien mil pesos mensuales” (Diego, 2019). Diego realiza dos labores: comercio y estudio, con el objetivo de

no quedarse vendiendo en la calle y de aprovechar los horarios libres para estudiar una profesión.

En esa perspectiva, también se sitúa la trayectoria de Joel, comerciante con 27 años de edad; él es de Medellín, Colombia; vende poleras en la avenida Libertador Bernardo O'Higgins. Sus padres son divorciados y, desde sus 14 o 15 años trabajaba en la construcción haciendo labores de ayudantía, ya que no tenía apoyo de sus padres y menos para pagar sus estudios. En esas condiciones, buscaba trabajos eventuales en la construcción; por eso, tuvo que estudiar y trabajar al mismo tiempo. Esto es común en los jóvenes que provienen de familias desintegradas, ellos sienten la ausencia de los padres. Acerca de sus primeras experiencias laborales, afirma:

Yo trabajo desde los 14 y 15 años, haciendo trabajos de construcción, tenía amigos que trabajaban en la construcción, y me llevaban, empecé a trabajar con ellos, y empecé a trabajar allí... Labor de ayudante, pasar herramientas, mezclar, adobar, revocar, sí, uno aprende todo eso (Joel, 2019).

Trabajar desde muy joven les enseña a valorar el dinero que se obtiene con esfuerzo y sentirse responsables de su propia subsistencia.

### **Trayectoria de jóvenes comerciantes en El Alto (Bolivia)**

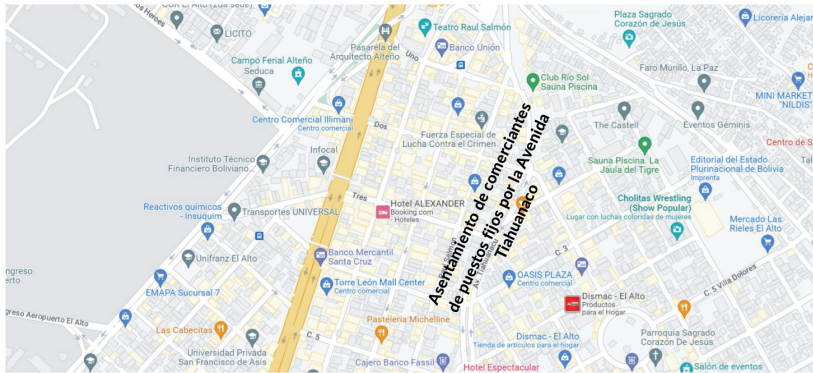
#### *Características del comercio de la calle en El Alto*

El comercio de la calle es recurrente en la ciudad de El Alto; está distribuido en ferias, puestos fijos y comercio ambulante. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la población de El Alto el 2022 alcanzó a 1.109.048 habitantes, mientras, según el Censo de Población del 2012, la población menor a 30 años de edad representa el 60 por ciento del total del municipio. Asimismo, un informe del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural de 2020 indica que la población ocupada en El Alto es de 368.373 personas, de los cuales el 9 por ciento trabaja en el comercio<sup>5</sup> y el resto de la población trabaja en la manufactura, transporte y construcción, los cuales confluyen en la economía informal (figuras 3 y 4).

---

<sup>5</sup> Los otros sectores donde trabaja la población alteña son: agropecuaria 1%, minería y productos básicos de metal 1%, electricidad agua y gas 4%, servicios 6%, construcción 11%, administración pública 11%, turismo 12%, industria manufacturera 22%, transporte y almacenamiento 23% (Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2020).

Figura 3. Ciudad de El Alto, área comercial de la Ceja



Fuente: <https://www.google.com/maps/@-16.5073555,-68.1627181,17z>

Figura 4. Comercio de puesto fijo y ambulante, avenida Tiahuanaco



Fuente: Héctor Luna Acevedo, El Alto, junio de 2020.

Estas economías son la consecuencia de los impactos de las políticas macroeconómicas a partir de 1985, que dan pie al neoliberalismo como modelo de desarrollo. En ese contexto, los trabajadores de empresas públicas dejan de depender del Estado y migran a la economía informal en ciudades de El Alto, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra. Segundo, las políticas de nacionalización, redistribución de la riqueza y la ausencia de políticas de empleo provocan la expansión del comercio de la calle.

### *Trayectoria de inicio en el comercio*

Kevin, con 23 años de edad, es un joven que vende en el puesto de venta de su padre. Sus abuelos<sup>6</sup> son comerciantes que migraron del área rural de Oruro a la ciudad de La Paz. Después, Rafael, el papá de Kevin, se hace cargo del puesto en la avenida Tiahuanaco, de la Ceja. Su relato nos brinda esta información:

...yo toda mi vida, porque mi papá su puesto de venta es allí arriba, mi papá tenía un puesto en pasaje Ortega, mi mamá siempre tuvo el puesto acá, yo le agradezco a mi mamá y a muchas gentes, a muchas personas, que a los hijos obligamos a que nos ayuden (Rafael, 2019).

A partir del 2000, el papá de Kevin, Rafael, mantiene el puesto de venta como un patrimonio familiar. Es así que Rafael hace estudiar a sus hijos con su puesto de venta en la avenida Tiahuanaco, donde Kevin (hijo) ayuda a vender desde que estudiaba en la primaria y recuerda a los amigos de infancia que ayudaban igual que él. Esa experiencia lo lleva a mantenerse en el rubro, valorando el sacrificio de contar con un puesto de venta y valorizando los productos que ofrecen al cliente. En este caso, influyen las relaciones familiares como una fuerza social que induce a los hijos a trabajar en el comercio, como un capital que les asegura bienestar económico a largo plazo. Al respecto, Juliane Müller dice en su investigación que el puesto se vuelve la segunda casa (Müller, 2022).

El comercio es un trabajo independiente y no está sujeto a un empleador; cada vendedor calcula sus costos e ingresos por la venta de una mercadería. De acuerdo al rendimiento del negocio, en algún momento, hacen una pau-

---

<sup>6</sup> Sus abuelos eran comerciantes y migrantes de la provincia San Pedro de Totora (Oruro).

sa para viajar, dedicar el tiempo a alguna actividad social que fortalece los vínculos familiares o entre amigos. Por eso, los jóvenes se mantienen en el comercio por el influjo de amigos, parientes o hermanos: “Sí, sí es verdad, en realidad viene por comentarios, ahh, vende eso, te vas a ganar bien; por ejemplo, tengo amigas que sí se han metido al comercio, son ambulantes, otros por terceros amigos, están en multi nivel” (Kevin, 2020).

Cuando un puesto de venta es un patrimonio familiar, los hijos desde niños ayudan a sus padres; allí, adquieren la habilidad de vender mochilas, gorras, etc. El léxico verbal para convencer al cliente es parte del habitus que desarrollan con el tiempo y es una característica del capital cultural incorporado que heredan de sus padres. En eso se sitúa la trayectoria de Kevin, quien tiene una posición elevada respecto a otros jóvenes que venden por cuenta propia. Mientras tanto, Kevin cuenta con el apoyo de sus padres, quienes lo apoyan para que estudie en una universidad privada de La Paz. Según Bourdieu, consiste en estrategias de conversión de capital de los agentes que ascienden de posición de clase mediante un título, una profesión en el espacio social (Bourdieu, 1998).

En el caso de Jhony, que vende en un puesto fijo, él afirma que antes de dedicarse al comercio ha trabajado desde sus 12 años en otros lugares vendiendo celulares: “Más antes trabajaba, me abierto un negocio de celulares en abajo en la ciudad, accesorios de celular lo mismo que estos celulares, después ya entré a la universidad. En la Eloy Salmón vendía como tres años, tres años, casi cuatro años estaba” (Jhonny, 2020). En el transcurso de los años, adquiere conocimiento y habilidad sobre las estrategias de venta; además, se independiza económicamente de sus padres, lo cual le motiva a seguir vendiendo en su puesto actual: “Esto nace de nosotros mismos, cuando ya nos independizamos, vemos qué genera dinero. Qué le puede generar, vemos esto es una cosa, que se arruina y vuelve a consumir. Entonces, vemos qué consumen, nos hemos abierto así, consumen más” (Jhonny, 2020). Ahora vende productos electrónicos como audífonos, enchufes, cables y selfis. Estas mercancías tienen poca duración, por eso se incentiva su consumo ofertándolos a bajos precios.

En el comercio trabajan jóvenes que han dejado de estudiar y tienen una responsabilidad familiar; además, provienen de familias desintegradas,

porque los padres se separan o incluso fallecen, dejando a los hijos en el desamparo. En esa trayectoria, se sitúa Oscar, de 28 años de edad. Él ha nacido en la ciudad de La Paz, ahora vende en el puente peatonal de la Avenida 6 de marzo de la Ceja de El Alto. La pobreza ha sido una causa para que Oscar se haya dedicado a vender desde niño. A esto se suma la pérdida de su mamá, queda huérfano a sus 12 años; además, su padre le había abandonado cuando él era niño:

...por varias razones, yo he tenido una infancia, mi mamá era vendedora también, vendía en lo que es la San Francisco, en la Pérez Velasco. Entonces, por circunstancias mi mamá ha fallecido, yo soy huérfano no tengo papá, y me he dedicado lo que es al comercio (Oscar, 2020).

En esa circunstancia, Oscar busca los medios para subsistir y trabaja lustrando calzados, vendiendo dulces en la calle, en el transporte público:

...yo desde los seis años he empezado a lustrar, cuando costaba 0,50 centavos la lustrada, después de eso vendía dulces en los minibuses, en los micros, en abajo, en lo que van a Mallasa, a Calacoto, 42, en los amarillos vendía dulces, después de eso, mi mamá ha fallecido (Oscar, 2020).

Cuando se queda solo se va a vivir a la casa de su abuelo en la ciudad de El Alto, donde vive ahora. Oscar, a sus 16 años, se va a prestar su servicio militar un año en la población de Riberalta, en el departamento de Beni. Cuando retorna a La Paz, conforma su familia. A partir de entonces, se dedica al comercio como un habitus adquirido desde la infancia. Él valora el haber ayudado a su madre a vender en la calle.

### *El comercio: fuente de acumulación de capital*

En Bolivia, el comercio es una alternativa de trabajo para las clases populares que venden en un puesto y/o ambulan con mercadería en la calle. Los comerciantes de puestos fijos invierten más, a diferencia de los ambulantes. Por ejemplo, Jhonny tiene un capital de 15 mil dólares que administra con su hermano. En su puesto de venta, expone una proporción menor de mercadería y el resto lo guarda en el depósito. Con relación a esto dice: “Ahorita, por lo menos, un aproximado 15 mil dólares, otra mercadería está en el de-



pósito también” (Jhonny, 2020). Acerca del manejo compartido del negocio menciona lo siguiente: “Claro, administramos con mi hermano, entonces, de ahí sale para mis estudios. Para mantenernos, o sea, para otras cosas” (Jhonny, 2020). Para un joven soltero, el comercio es una forma práctica de generar ganancia, ahorro y reinversión. Por eso manifiesta estar conforme con el comercio porque le ayuda a financiar sus estudios en Derecho en la Universidad Mayor de San Andrés, en La Paz, una universidad pública.

Para los comerciantes de puestos fijos, es importante la experiencia de hacer negocio para que puedan ahorrar e invertir en lo mismo. Así también genera otros beneficios que le ayudan a un joven estudiar una carrera profesional. Por ejemplo, Kevin con los ingresos que genera el comercio, estudiaba la carrera de Gastronomía en la Escuela de Hotelería y Turismo, donde pagaba 950 Bs. Él abandona sus estudios porque no le satisfacían y por el elevado costo económico:

Sí estaba en la Escuela de Hotelería y Turismo, en gastronomía en sí y no, pues, lo tuve que dejar, primer factor fue el dinero, si es verdad lo que dicen cuando uno ... su carrera descubre que no era para eso, tienen para otras cosas es mejor (...) Debe ser como un año y medio (...) Si se pagaba, creo que era 950 bs., al mes (Kevin, 2020).

Después, Kevin estudia Marketing y Publicidad en la Universidad Privada Franz Tamayo de La Paz. El semestre de la carrera cuesta 7.280 Bs. Por este motivo, se siente obligado a trabajar ayudando en el puesto de su padre: “Según lo último 7.280 bolivianos. (...) No, en mi caso no pasó así, fue directo a la Universidad Privada” (Kevin, 2020). Por otra parte, con los conocimientos que tiene sobre marketing, Kevin innova sus productos de las mochilas, gorras añadiendo logotipos: “Si estoy con dos cosas aparte del puesto [para], ayudar, uno es que también estoy como diseñador, diseño logotipos a pedido, de alguna imagen...” (Kevin, 2020). Por tanto, el comercio para los jóvenes significa innovar los productos que ofertan como una forma de capitalizar los conocimientos que adquieren en la universidad.

### *Ocupaciones simultáneas*

Por otro, se identifica a jóvenes que han salido a vender porque sus padres han dejado de apoyarles económicamente. Esto por la crisis económica que viven las familias de los sectores populares que no tienen apoyo/asistencia del Estado. Es el caso de Adhemar, estudiante de quinto año de la carrera de Comunicación Social de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) de La Paz. Vende protectores de pantalla para teléfonos Android y combina su tiempo entre el estudio y el comercio; además, trabaja algunas horas dirigiendo un programa deportivo en una radio local. La prioridad que tiene Adhemar es trabajar para pagar sus estudios, su alimentación y su vestimenta; pero, por la escasa oferta de empleo para los jóvenes, Adhemar se siente obligado a vender mercancías de fácil manejo y con poca inversión. Con relación a los motivos de vender en la calle, dice:

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

Los jóvenes comerciantes alteños pertenecen a los sectores populares del área urbana y los vínculos laborales comienzan en la familia, donde los padres inducen a los hijos a trabajar en talleres como ayudantes. Esto le permite al joven y al adolescente conformar su primer capital económico que luego invierte en un negocio ambulante en la intemperie de la calle, donde hay inseguridad ciudadana, lo que crea un ambiente no propicio para trabajar.

Jhonny vende en su puesto de la calle Jorge Carrasco de la Ceja de El Alto, intercala el horario de venta con su hermano. Además, cursa el tercer año de la carrera de Derecho en la Universidad Mayor de San Andrés, de La Paz, y organiza su tiempo para asistir a sus clases y estar en su venta. Él comenta lo siguiente: “Entre hermanos, entonces, nos sacamos el tiempo, cuando yo digamos tengo una tarea, yo no vengo aquí, mi hermano está.

Entonces él lo administra, entonces, yo no puedo, él puede” (Jhonny, 2020). El comercio es un trabajo flexible en horarios, aunque se autoexplotan para generar más ingresos: “Día por medio, día por medio, en la Universidad en la mañana estamos, en el trabajo día por medio, cuando se pueda, y cuando no hay tiempo entonces estoy más en mis estudios” (Jhonny, 2020). La perspectiva de los jóvenes comerciantes es instalar un puesto fijo para consolidar un patrimonio duradero. Por otro lado, si estudian una profesión avizoran que el comercio es una ocupación transitoria. En ese sentido, Jhonny valora su formación en derecho y comercio: “No, pues, ahorita, para mí está las dos cosas, sí o sí, de qué me voy a mantener, el estudio también es necesario pues, para que un joven pueda saber muchas cosas, si del trabajo también de dónde voy a sacar, yo soy independiente” (Jhonny, 2020).

## DISCUSIÓN

Las investigaciones sobre el comercio de la calle en Bolivia ponen énfasis en las estrategias sociales de acumulación de capital, como la reciprocidad, el *ayni* (López, 2018) o las actividades culturales donde se cohesionan los comerciantes para fortalecer lazos de tipo capitalista (Müller, 2022). Por otro, el enfoque de la economía popular destaca la capacidad de los comerciantes de origen aymara y con base en su trabajo construyen un poder económico (Tassi *et al.*, 2013). En esa misma línea, se enmarcan las investigaciones sobre la globalización desde abajo, donde los actores subalternos de una sociedad diferenciada en clase y etnia se ven impedidos de trabajar vía las normativas legales de un Estado y optan por la ruta no hegemónica (Lins Ribeiro, 2015), donde, el comercio ambulante es una manifestación de esa economía popular.

Desde el presente artículo, se evidencia que los jóvenes comerciantes de la calle son parte de la economía popular; sin embargo, la regulación estatal en Chile con rigidez es una política de Estado. A pesar de esa restricción, el comercio ambulante persiste, más aún con la migración transnacional de países de la región. Por otra parte, la mayoría de los estudios ponen énfasis en el comercio y sus estrategias de acumulación de dinero y de capital, que en general resaltan las redes sociales. Sin embargo, es

importante considerar al sujeto comerciante; para llegar a esa actividad, recorre una trayectoria social y laboral; en ese sentido, el origen social o el punto de partida de su trayectoria no precisamente determina el punto final de la misma, ya que el comerciante es capaz de modificar el curso de su trayectoria al desenvolverse en el mercado laboral y en el comercio, entendiendo este último como un campo de disputa. Es decir, los jóvenes comerciantes en Santiago de Chile luchan contra los agentes del Estado, los carabineros y el comercio formal, que los estigmatiza como ilegales y les brinda un trato despectivo. En Bolivia, ese campo de poder lo ejercen los comerciantes mayoristas sobre el comercio ambulante.

## CONCLUSIÓN

En Santiago de Chile, los jóvenes migrantes de países de la región provienen de trayectorias laborales precarias. Esta situación les impulsa a emigrar a Chile con la esperanza de mejores oportunidades de trabajo. Una vez que se establecen en el país de destino, las mujeres trabajan en el servicio doméstico y los varones en la construcción o en mecánica. Los ingresos que perciben en un empleo son inferiores a los ingresos del comercio ambulante. Otro aspecto es la relación laboral de dependencia que conciben como aquello que restringe la libertad que uno encuentra en el comercio. Por otra parte, los jóvenes migrantes poseen baja formación escolar. Por esa condición, se inclinan a los conocimientos técnicos que les habilita a trabajar y ganar dinero de manera inmediata.

A diferencia de ellos, los jóvenes comerciantes chilenos de sectores populares encuentran en la calle una oportunidad para generar recursos; ellos venden mientras estudian una profesión y después aspiran a trabajar en un empleo formal. Por otro lado, se identifican trayectorias ascendentes en los jóvenes inmigrantes que combinan el capital cultural incorporado con el capital económico, y la experiencia laboral acumulada los convierte en adultos jóvenes.

Con relación a los jóvenes comerciantes de El Alto, Bolivia, se identifica que algunos comienzan a trabajar desde la infancia o la adolescencia por las condiciones familiares y económicas precarias; es decir, la relación con el trabajo está arraigada en la familia; los padres vinculan a los hijos con

el trabajo desde niños. Por esas experiencias laborales, los jóvenes valoran el dinero que se obtiene con esfuerzo para ahorrar e invertir en el negocio. Por tanto, al comercio lo califican como una labor independiente y positiva con relación a un empleo informal, donde los jóvenes alteños perciben los salarios más bajos. Ante eso, el comercio de la calle es una oportunidad que viabiliza la independencia económica ante sus progenitores. Las trayectorias de los jóvenes comerciantes alteños son ascendentes cuando acumulan capital económico e invierten en capital cultural institucional al estudiar una carrera profesional.

#### REFERENCIAS

- Alarcón González, Sandra (2008). *El Tianguis global*. México, D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Alarcón González, Sandra (2013). *Piratas en la aldea global* [Tesis de Doctorado en Antropología Social]. Universidad Iberoamericana de Ciudad de México, D.F., México, D.F.
- Alba Vega, Carlos, Lins Ribeiro, Gustavo, y Gordon, Mathews (2015). *La globalización desde abajo. La otra economía mundial*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Aparicio, Yessica (2014). *División del trabajo y estrategias comerciales en el comercio informal. Caso de comerciantes de ropa usada en La Paz* [Tesis de grado para obtener el grado de licenciatura en Sociología]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.
- Bourdieu, Pierre (1990). *Sociología y Cultura*. México, D.F.: Grijalbo.
- Bourdieu, Pierre (1998). *La Distinción, criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Cachón, Lorenzo (2001). *Movilidad social o trayectoria de clase*. Madrid: Siglo XXI.
- Calderón-Seguel, Matias, Urzúa, José, Morales Pérez, Cristian, y Rojas, Roberto (2021). Mercado callejero y producción del espacio en Santiago de Chile. Una exploración desde las prácticas culinarias. *Univsum. Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 37(1), 30-55. <http://dx.doi.org/10.4067/s0718-23762022000100203>

- Escobar de Pabón, Silvia, Rojas Callejas, Bruno, y Hurtado Aponte, G. (2015). *Un futuro en riesgo, jóvenes y trabajo en el Municipio de El Alto*. La Paz: CEDLA.
- Garcés, Alejandro (2012). La localización para una espacialidad, territorios de la migración peruana en Santiago de Chile. *Revista de Antropología Chilena*, 44(1), 163-175. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-73562012000100012>
- Hart, Keit (1973). Informal Income. Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. <https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>
- Lins Ribeiro, Gustavo (2015). La globalización desde abajo y el sistema mundial no hegemónico. En Carlos Alba Vega, Lins Ribeiro, Gustavo y Gordon, Mathews, *Globalización desde abajo. La otra economía mundial* (pp. 407-433). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lins Ribeiro, Gustavo (2018). *Otras globalizaciones*. México, D.F.: Gedisa, Univesidad Autónoma Metropolitana.
- Llanque ,Jorge, y Villca, Edgar (2011). *Qamiris aymaras: desplazamiento e inclusión de elites andinas en la ciudad de Oruro*. La Paz: Fundación PIEB.
- López, María Luisa (2018). La configuración del trabajo en el siglo XXI: el mercado Eloy Salmón y los movimientos moleculares del capital. *ICONOS, Revista de Ciencias Sociales*, 62, 87-104. <https://doi.org/10.17141/iconos.62.2018.3244>
- Matus, Christian, y Montes, Martín (2019). Comercio informal en Santiago: pistas etnográficas para el reconocimiento de una práctica urbana. *PLANEIO*, 83, 1-14. [https://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/11534/65951/TEXTOCOMPLETO\\_Comercio%20Informal%20en%20Santiago.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/11534/65951/TEXTOCOMPLETO_Comercio%20Informal%20en%20Santiago.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, (2020). *Informe Estadístico del municipio de El Alto*. Recuperado de [https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/BI\\_060320200ac2d\\_INFAlto.pdf](https://siip.produccion.gob.bo/noticias/files/BI_060320200ac2d_INFAlto.pdf)
- Müller, Juliane (2017). La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 28, 119-134. [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2074-47062017000200005](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2074-47062017000200005)

- Müller, Juliane (2022). *El comercio popular globalizado. Mercado, reciprocidad y acumulación en los Andes bolivianos*. La Paz: Plural.
- Palacios, Rosario (2011). ¿Qué significa “trabajador informal”? *Revista Mexicana de Sociología*, 73(4), 591-616. <http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2011.4.28826>
- Palacios, Rosario (2016). The New Identities of Street Vendors in Santiago. *Space and Culture*, 19(4), 412 - 434. <https://doi.org/10.1177/1206331216643778>
- Pérez Azúa, Lorena (2017). Una forma de vida laboral en Santiago de Chile: relatos de mujeres otavaleñas. *Universitas Psychologica*, 16(5), 1-19. <https://doi.org/10.11144/javeriana.upsy16-5.fv1r>
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, 7(13), 55-71.
- PREALC-OIT (1988). *Sobrevivir en la calle: Comercio ambulante en Santiago*. Santiago: Organización Internacional del Trabajo.
- Reguillo, Rossana (2012). *Culturas juveniles, formas políticas del desencuentro*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Schatan, Jacobo, Paas, Dieter, y Orsatti, Álvaro (1991). *El sector informal en América Latina*. México, D.F.: Centro de Investigación y Docencia Económicas, Fundación Friedrich Naumann.
- Tassi, Nico y Poma, Wilson (2020). Los caminos de la economía popular: circuitos económicos populares y reconfiguraciones regionales. *Temas Sociales*, 47, 10-35.
- Tassi, Nico, Medeiros, Carmen, Rodríguez-Carmona, Antonio, y Ferrufino, Giovana (2013). *Hacer plata sin plata, desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Fundación PIEB.
- Tokman, Víctor E. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.