



Universidad de Chile
Facultad de Filosofía y Humanidades
Departamento de Ciencias Históricas

Comercio informal urbano en Chile neoliberal: el caso de los vendedores ambulantes en el transporte público (Santiago, 1990-2017)

Autonomía, resistencia y continuidad histórica de una 'economía
popular de *la calle*'

Informe final de seminario para optar al grado de Licenciado en Historia

Estudiante: Danilo Canales Contreras

Seminario de grado: Historia social contemporánea de Chile

Profesor guía: Gabriel Salazar Vergara

-Santiago de Chile, diciembre de 2017-

Agradecimientos

En primer lugar agradezco a mi familia. A mi madre, Erika, la más revolucionaria de todas, por comprender y transmitir-me el sentido solidario, empático y humanizador de la vida. Sin su inmenso e inagotable cariño, dedicación, esfuerzo y amor nada de esto hubiera sido posible. Para mi ‘viejita’, la guía de este viaje, todo... A mi padre, Miguel, por el constante esfuerzo realizado, sus lecciones y siempre sabias palabras y sobre todo por ser un referente fundamental en mi vida. A mis hermanos Camila y Felipe por formar parte permanente de esta aventura.

Agradezco también a los grandes compañeros y amigos que fui sumando en el camino, en especial a Patricio y Sebastián por los buenos y gratos momentos vividos. A Nelson, Marcelo, Pablo y Benjamin por ayudarnos y apoyarnos en los difíciles primeros pasos de nuestra formación. A Esteban, Eliana, Matías, Consuelo y en especial a Francisca, gran compañera de lucha, por compartir y discutir anhelos, sueños y utopías revolucionarias en diferentes espacios y organizaciones en las que participamos. Tampoco puedo dejar de mencionar a José, Leopoldo, Felipe, Ignacio, Malte, entre otros, por las gratas conversaciones y momentos compartidos.

Agradezco a los grandes maestros que fueron parte de mi formación historiográfica, en especial a Gabriel Salazar, profesor guía de esta tesis y principal gestor de la orientación crítica y humanista que forjé durante esta etapa formativa. A Azun Candina por la autenticidad y rigor metodológico siempre exigido, a Juan Cáceres por la valiosa bibliografía recomendada durante los primeros años, al sabio profesor Ítalo Fuentes por sus apasionadas e interesantes clases, a Leonardo León por instarnos siempre a desarrollar un espíritu crítico y humanista, y a Pablo Artaza y Daniel Fauré por las dinámicas y profundamente reflexivas clases de historia social impartidas. A todos ellos agradezco, en definitiva, las innumerables lecciones y orientaciones valóricas e historiográficas entregadas.

Agradezco también al Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes Ambulantes del Transporte y Anexos SINTRALOC, en especial a su directiva encabezada

por David Peña y Marisol Moya por la inmensa amabilidad, buena disposición y apoyo prestado ante mis constantes solicitudes.

Por último agradezco a quien va dirigida esta investigación, a los miles de comerciantes ambulantes del transporte público que día a día con esfuerzo, optimismo y alegría desarrollan este oficio, quienes además con su amabilidad, comprensión e inmensa disponibilidad formaron parte activa de esta investigación, la cual sin duda, está dedica a todos ellos.

Tabla de contenidos

Capítulo I

Análisis introductorio: consideraciones en torno al sentido historiográfico y social de la investigación.....	7
I. Aspecto motivacional y perspectiva de estudio.....	7
II. Objetivos y metodología de investigación.....	10

Capítulo II

La economía informal: trabajadores independientes y comercio ambulante desde la óptica de la teoría social.....	14
I. Interpretaciones sobre la naturaleza y perspectivas de la ‘economía informal’	14
II. Trabajadores por cuenta propia: ¿opción de los excluidos o emprendimiento autónomo popular?.....	23
III. Comercio informal urbano: origen, trayectoria y reconversión de los vendedores ambulantes.....	33

Capítulo III

El comercio informal en la historiografía social: una reivindicación histórica.....	38
I. Movimiento peonal y economía informal en una sociedad en transición: génesis y evolución del comercio popular callejero en el siglo XIX.....	38
II. Comercio informal en Chile neoliberal.....	50

Capítulo IV

Los vendedores ambulantes del transporte público en Chile neoliberal: emprendimiento (micro)empresarial en ‘la calle’.....	53
I. Mercado laboral en Chile neoliberal: tercerización y precarización laboral. Desarticulación de la identidad obrera (y asalariada).....	53
II. El vendedor ambulante del transporte público: caracterización, proyecto empresarial e identidad laboral.....	55

Capítulo V

La ‘economía popular de la calle’: funcionamiento y tensiones del comercio ambulante en el transporte público.....	74
I. Modos operandi, productos comercializados y rutas utilizadas.....	74
II. Tensiones del comercio informal en el transporte público: la disputa por el metro.....	90

Capítulo VI

Asociatividad y luchas reivindicativas de los comerciantes ambulantes del transporte público.....	97
I. Organización y movilización de los vendedores ambulantes de la locomoción colectiva: el caso de SINTRALOC y la ley 20.338.....	97
Conclusiones y reflexiones finales.....	120
Bibliografía.....	125
Anexos.....	130

Índice de cuadros

Cuadro 1 - Número y porcentajes de vendedores ambulante por sexo.....	56
Cuadro 2 - Rangos etarios de los vendedores ambulantes.....	57
Cuadro 3 - Nivel educacional de los vendedores ambulantes.....	58
Cuadro 4 - Estatus familiar del ambulante.....	58
Cuadro 5 - Número de personas que viven en el hogar de los ambulantes.....	59
Cuadro 6 - Número de personas con ingreso en el hogar de los ambulantes.....	60
Cuadro 7 - Antecedentes de familiares ambulantes.....	64
Cuadro 8 - Percepciones sobre la permanencia como ambulante.....	65
Cuadro 9 - Proyecciones laborales de los ambulantes.....	66
Cuadro 10 - Tipos de empleos previos de los ambulantes.....	69
Cuadro 11 - Tiempo como ambulante.....	69
Cuadro 12 - Inversión diaria para compra de productos.....	70
Cuadro 13 - Ganancia diaria.....	72

“Los microprocesos identitarios de humanización de los pobres y excluidos constituyen un movimiento histórico perpetuo. Constante, insistente, monótono, pero infinito. Es el oleaje cultural de la identidad. Un oleaje que se mueve sobre su gran mar de fondo: la memoria social, que almacena todas y cada una de las luchas identitarias por la humanización de la vida... Pues allí los recuerdos, se transforman pero no se olvidan. Duermen y sueñan (lo que se quiere ser, pero no se puede ser, tampoco se olvida, y forma, como una utopía, parte orgánica de la memoria), pero no son nunca presas de la amnesia. El sueño de los recuerdos no es un sueño célibe, sino conyugal: el recuerdo de los hechos de impotencia duerme creativamente junto al recuerdo de las esperanzas y las utopías frustradas. Por esto la memoria social no es solo un archivo del tiempo pasado, pues, también, es un archivo permanente del futuro que se quedó en cada pasado, sin morir”.

Gabriel Salazar
La Historia como ciencia popular: despertando a los “weupifes”, 1992

*“- Honey Bunny: ¿Entonces qué, un trabajo normal?
- Pumpkin: Nunca en esta vida”*

Quentin Tarantino
Pulp Fiction, 1994

Capítulo I

Análisis introductorio: consideraciones en torno al sentido historiográfico y social de la investigación

I. Aspecto motivacional y perspectiva de estudio

La asertiva denuncia realizada por María Angélica Illanes en su estudio sobre el disciplinamiento laboral en la minería de Atacama en la primera mitad del siglo XIX, en la que critica la postura hasta ese momento de la historia social sobre los sujetos dignos de historicidad, permitió abrir nuevas perspectivas de desarrollo historiográfico. En su crítica Illanes planteaba que la historia social, hasta esa fecha, no había sido sino la historia de un statu quo, a saber, “un movimiento orgánico del proletariado consolidado como tal, cuyo ser proletario no es cuestionable, sino mas bien necesario”¹. Lo trascendental de la crítica y estudio de Illanes radica no solo en que por vez primera desde la historiografía se cuestiona lo restringido de los sujetos de estudio que hasta ese instante la historia social consideraba como fundamental, sino sobre todo, porque permitió abrir nuevas perspectivas y ámbitos historiográficos que no hicieron más que enriquecer el entendimiento del accionar y trayectoria de los sujetos populares en cuanto a sus proyectos históricos como clase. De esta manera, la autora se planteaba estudiar “la lucha de los trabajadores por impedir, precisamente su proletarización, es decir, por evitar la pérdida de sus espacios de autonomía laboral y existencial”.

Estos planteamientos fueron los primeros en llamar profundamente mi atención sobre la constante aspiración de los sujetos populares por el mantenimiento de su autonomía social y laboral y su consiguiente lucha de resistencia en contra del disciplinamiento social y laboral que se les pretendía imponer. Posteriormente este interés por las experiencias laborales autónomas de los sujetos populares se acentuó al comenzar a leer de manera sistemática los estudios del profesor Gabriel Salazar sobre la trayectoria histórica de la sociedad popular en el siglo XIX. Particularmente me cautivó su estudio sobre *Las opciones ocupacionales de los chilenos pobres en el siglo XIX*, donde plantea

¹ILLANES, M. Angélica: “Disciplinamiento de la mano de obra en una formación social en transición. Chile 1840-1850”. En: *Revista Nueva Historia* N° 11, Londres, 1984.

que “los pobres no se han estructurado como clase solo en torno a la función trabajo asalariado. También lo han hecho frente a la posibilidad de trabajar empresarial aunque marginalmente los recursos del país, en calidad de productores o en calidad de comerciantes... No han sido pues uno, sino tres o cuatro o más los polos de articulación ocupacional que el bajo pueblo chileno ha utilizado a lo largo de su historia. Este hecho, sin duda, restó homogeneidad funcional a su identidad de clase, pero a cambio incrementó históricamente su sentido de autonomía, su creatividad subsistencial, y su correlativa capacidad para construir tejidos económicos, sociales y culturales alternativos a los del sistema dominante”².

Tampoco puedo dejar de mencionar la influencia de los postulados que realiza Julio Pinto en relación a las características históricas del movimiento popular. Pinto analizando teóricamente al movimiento histórico popular, plantea que una “vivencia de larga duración para los sectores populares ha sido la dominación, ya sea entendida directamente como explotación por y subordinación a terceros, ya más ampliamente como incapacidad de regir y construir sus propias vidas. Si se acepta que las personas [y sujetos históricos] poseen una tendencia innata a buscar su autonomía, un deseo irrenunciable de hacerse cargo de sus propios destinos, queda claro que la dominación no es una realidad a la que alguien pueda resignarse pasiva o indefinidamente... En última instancia, una visión consecuentemente humanista del accionar humano obliga a aceptar que la dominación genera necesariamente resistencia... Así un motivo fundamental para la movilización histórica de las clases populares, un pilar del movimiento social popular, sería la lucha contra la dominación, en el deseo de reemplazar la subordinación por la autonomía”³. En definitiva, consideramos que la pérdida de la autonomía existencial y laboral equivale, según lo planteado en los primeros escritos de Karl Marx, a la más profunda experiencia de alienación, que se expresaría en la muerte histórica del sujeto social. La lucha, por tanto, por recuperar y mantener esa dimensión social humanizadora del sujeto histórico en contra de la alienación, es en esencia, el objetivo último de la lucha social revolucionaria.

² SALAZAR, Gabriel: “Empresariado popular e industrialización: La guerrilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)”. En: *Revista Proposiciones* N° 20, Santiago, 1991.

³ PINTO, Julio: “Movimiento social popular: ¿hacia una barbarie con recuerdos?”, En: *Revista Proposiciones* N° 24, Santiago, 1994.

Todo lo anterior, convergió con un interés personal previo y cierto grado de admiración por los sujetos que actualmente desarrollan experiencias laborales al margen del trabajo asalariado en la calle. Al caminar por la calles y movilizarse por la ciudad es imposible no presenciar a cientos de trabajadores por cuenta propia (TCP en adelante) que todos los días se desarrollan comercializando algún producto, cantando en las micros, ofreciendo comida al paso en ‘carritos’, vendiendo refrescos o periódicos en esquinas a los automovilistas, e incluso una amplia gama de artistas callejeros, con un largo etcétera de distintas manifestaciones laborales de lo que podríamos denominar una ‘economía popular callejera’. De esta manera, me resultó tremendamente interesante poder estudiar a estos sujetos en el período actual, con la intención de no solo rescatar sus historias de vida y experiencias, sino que por sobre todo, de reivindicar su desenvolvimiento como trabajadores independientes, vinculándolo con la trayectoria histórica que han seguido los trabajadores que se han desempeñado al margen de las formas laborales dominantes, ya que creemos estar en presencia de lo que podríamos considerar como un proyecto alternativo, no de subsistencia, sino de autonomía popular.

En este sentido, nos planteamos analizar no solo las causas estructurales que producen la aparición de este tipo de formas laborales, sino que por sobre todo, las razones y/o motivaciones personales y colectivas que existe detrás de los trabajadores independientes de la calle, los mecanismos de trabajo que siguen, la constante adaptabilidad e innovaciones en las formas prácticas de funcionamiento exigidos por los requerimientos de la demanda y la reconversión que cada cierto tiempo experimentan a nuevos modos de desenvolvimiento laboral, entre otros aspectos. Sin embargo, debido al tiempo dispuesto y lo amplio y complejo que resultaría estudiar a la totalidad de estas formas laborales, creí oportuno reducir el estudio al caso particular del comercio informal urbano desarrollado por los vendedores ambulantes. Empero, al comenzar a examinar el tema y problemática en cuestión se evidencia que los estudios al respecto se han limitado a estudiar casi exclusivamente solo a una parte del comercio informal, que contradictoriamente como los denomina su nombre, los que han acaparado la atención de los investigadores han sido los ambulantes que se desempeñan en un lugar fijo de la calle. Debido a este desinterés por otro tipo de formas de comercio informal, sumado a mi experiencia cotidiana, es que me llamó poderosamente la atención estudiar a los vendedores ambulantes que desarrollan el

comercio informal en el transporte público. De esta manera, se podrá rescatar a la vez una experiencia relativamente antigua como son los vendedores en las ‘micros’, así como también, una más reciente con la naciente proliferación masiva de los ambulantes en el metro.

El estudio, en este sentido, pretende ser un aporte desde la historiografía a lo que la teoría social ha denominado ‘economía informal’, analizándolo desde la perspectiva de la historia social, es decir, considerando a los sujetos como eje central de análisis. Con ello, lo que se pretende es cuestionar los modelos estructurales de análisis sobre los orígenes y naturaleza del sector informal, reposicionando el accionar y las aspiraciones de los sujetos en la problemática de la informalidad, y de los TCP específicamente. Para ello nos centraremos particularmente en analizar a los vendedores ambulantes en Chile en el período de democracia neoliberal (1990-2017), intentando descubrir cuáles son las particularidades de este periodo histórico en torno a la relación estructura laboral e informalidad.

II. Objetivos y metodología de investigación

Con todo, la investigación tiene como principal objetivo analizar (y comprender) el accionar, sentido y proyecto histórico del comercio informal urbano, enfocándonos particularmente en el desenvolvimiento de los vendedores ambulantes en las redes del transporte público de Santiago, entre 1990 y 2017. Para su conseguimiento, propusimos el desglosamiento en 4 objetivos específicos:

1. En primer lugar, indagar las causas y/o motivaciones personales y colectivas de los vendedores ambulantes en el transporte público, relacionándolas analíticamente con la trayectoria histórica que han mantenido los comerciantes informales. De esta manera, podremos verificar la existencia de algún tipo de continuidad histórica en cuanto a los fundamentos y razones trascendentes que están detrás del desarrollo histórico del comercio ambulante y que se mantendría hasta el presente. Para ello vincularemos los procesos históricos en torno al comercio informal popular del Chile neoliberal actual con el período de génesis masiva del fenómeno en la segunda mitad del siglo XIX y sus posteriores transformaciones.

2. Como segundo objetivo específico, propusimos caracterizar personal y colectivamente a los vendedores ambulantes del transporte público capitalino, como asimismo al funcionamiento de este tipo de comercio informal. De esta manera, podremos reconocer socioeconómicamente, desde una perspectiva personal y colectiva, al tipo de sujeto que se desarrolla permanente o transitoriamente como ambulante, especificando las cualidades particulares de cada uno éstos, además de identificar las distintas formas prácticas en que opera este tipo de comercio, las redes de comercialización que utiliza, los diferentes tipos de servicios ofrecidos y productos comercializados, las formas de obtención o producción del producto comercializado, entre otros aspectos de este tipo de comercio ambulante.
3. En tercer lugar, se planteó ahondar en las tensiones que se generan entre el comercio ambulante en la locomoción colectiva y las regulaciones y restricciones que el sector formal aplica, identificando las diversas expresiones de represión en contra de éste, centrándonos en la agudización de las tensiones que se producen en el metro producto de la acelerada proliferación del comercio informal en este medio de transporte.
4. Finalmente, como último objetivo propusimos examinar el desarrollo asociativo y organizativo de los vendedores ambulantes del transporte público, evidenciando el rol que ha desempeñado específicamente su principal organización sindical SINTRALOC (Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes de la Locomoción Colectiva) tanto a nivel de luchas sociales reivindicativas como de las prácticas de solidaridad interna que desarrollan.

En cuanto a las metodologías requeridas y utilizadas para la realización de la investigación, éstas se desprendieron de cada uno de los objetivos específicos propuestos. En cuanto al primer objetivo específico que pretende indagar en los vínculos de continuidad histórica respecto de los fundamentos esenciales de la movilización comercial popular (informal), y a las razones y motivaciones de esta movilización por parte de los vendedores ambulantes, considerando la estructura económico-laboral con la que se relaciona, se procedió en primer término a examinar bibliográficamente la problemática en torno a la

economía informal en general y sobre los trabajadores por cuenta propia y el comercio ambulante en particular, contrastando las diferentes interpretaciones y posturas realizadas por las ciencias sociales y desde las instituciones dedicadas a analizar y proponer políticas sobre el fenómeno, con los planteamientos y análisis que desde la historiografía social se han realizado en torno a la evolución y sentido histórico que ha desempeñado el comercio ambulante para los sujetos marginales. Con esto, se intentó identificar los fundamentos y ejes de continuidad que podrían actuar como motor de desenvolvimiento en los sujetos populares marginales que se dedican al comercio ambulante, considerando las especificidades en torno a la relación estructura laboral y economía informal, particularmente del comercio ambulante. En este sentido, se examinó la actual estructura laboral bajo los parámetros del modelo neoliberal considerando la precarización y flexibilización laboral como factores relevantes en el levantamiento de opciones ocupacionales alternativas. Posteriormente, se procedió a indagar en las motivaciones, razones y causas de fondo por las cuales los actuales ambulantes del transporte público se desenvuelven en esta actividad. Para ello realizamos entrevistas en profundidad a 5 vendedores ambulantes, examinando e interiorizándonos en sus trayectorias de vida y experiencias laborales, lo que nos permitió reconocer sus subjetividades, anhelos, aspiraciones y una serie de implicancias del desenvolvimiento comercial ambulante.

La constatación sobre el funcionamiento y mecanismos de este tipo de comercio ambulante (segundo objetivo específico) se basó fundamentalmente en dos mecanismos: en primer lugar recurrimos a la metodología denominada observación no participativa, es decir, en evidenciar empíricamente la forma en que operan los mecanismos del comercio informal en las micros y las redes del metro, identificando con ello los diferentes productos ofrecidos y sus respectivos precios, las formas de promocionar el producto, las reconversiones temporales, etc. Por ende, para ello fue necesario salir a 'la calle' y pasar tiempo en diferentes recorridos de microbuses como también por las diferentes líneas del metro, entrando en contacto directo con la realidad y sujetos estudiados. Lo anterior se complementó con la realización de encuestas que efectuamos *in situ* a los mismos ambulantes, lo que nos permitió caracterizarlos personal y colectivamente, conocer las formas de obtención y/o producción de los productos, los recorridos utilizados, los horarios de trabajo, entre otros aspectos, lo que se enriqueció con las ya mencionadas entrevistas.

En cuanto a la inspección de las tensiones que se presentan entre el comercio ambulante de la locomoción colectiva y las restricciones y represión que experimenta (tercer objetivo específico), se recurrió en primera instancia también a la observación no participativa como manera de identificar de qué manera se presenta esta represión. Lo anterior se complementó con la revisión de noticias, reportajes y notas de prensa con respecto a la vigente disputa y tensión que se ha originado en el caso del metro producto de la creciente proliferación de los vendedores ambulantes en este medio de transporte y la hostil reacción y postura de la empresa.

Finalmente, en lo que respecta al análisis de la forma de organización sindical de los vendedores ambulantes del transporte público, particularmente de los que se desempeñan en las 'micros' organizados en SINTRALOC, se procedió a entrevistar a parte de su directiva, particularmente a David Peña Presidente y Marisol Moya Tesorera, con la intención de reconstruir el proceso de conformación y (auto)construcción de la organización. Además, a través de las mismas entrevistas, se indagó en las movilizaciones y principales luchas que ha llevado adelante la organización examinando fundamentalmente su principal logro alcanzado: la consecución de la ley 20.388 que otorgó permiso legal para el desenvolvimiento del comercio ambulante al interior de los microbuses.

Capítulo II

La economía informal: trabajadores independientes y comercio ambulante desde la óptica de la teoría social

I. Interpretaciones sobre la naturaleza y perspectivas de la ‘economía informal’

Tradicionalmente la teoría social (principalmente la Economía y la Sociología) suele interpretar a la economía o sector ‘informal’ como una *respuesta* y/o reacción de los sectores marginales ante la exclusión social y laboral por parte del sistema dominante. La bibliografía al respecto ha centrado mayoritariamente la explicación de las causas de la informalidad enfatizando la marginalización de los sujetos que no fueron capaces de ser integrados al sistema socioeconómico predominante, y que por ende, deben buscar otras formas de desarrollo ocupacional en contraposición a las formas laborales remuneradas de la economía moderna. En este sentido, se pueden evidenciar dos grandes perspectivas teóricas interpretativas y explicativas del fenómeno de la informalidad, correspondientes a la categorización del tipo de criterio de exclusión y sobre todo a la distinción de cuál de las dos grandes estructuras *marginalizadoras* lo provoca, a saber, el mercado o el Estado.

En primer lugar tenemos aquellos planteamientos que enfatizan en el mercado como factor fundamental de exclusión. El principal exponente de esta matriz interpretativa es la Organización Internacional del Trabajo (OIT), representado en Latinoamérica a través del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Para esta línea interpretativa la informalidad se concibe dentro de la lógica de la subsistencia, por lo que considera que los sujetos que fueron excluidos de la estructura económica preponderante se ven en la obligación de desarrollar prácticas laborales por cuenta propia para sobrevivir.

No obstante, en una primera instancia el concepto de ‘economía informal’ fue acuñado por el antropólogo Ketih Hart en sus estudios sobre el mercado laboral en el tercer mundo, específicamente en África (1970), para referirse al espíritu empresarial popular en Accra y otras capitales africanas, lo que no tenía nada en común con los conocimientos

adquiridos a través del discurso occidental sobre el desarrollo económico⁴. En su informe presentado a la OIT, Hart postuló un modelo dual de oportunidades de ingreso para la fuerza de trabajo urbana, en la cual se distinguía entre empleo remunerado y el trabajo por cuenta propia, al cual se le aplicó el concepto de informalidad. En el informe se recalcó fundamentalmente la notable dinámica y diversidad de estas actividades que iban mucho más allá de los ‘limpia botas’ y vendedores ambulantes. Sin embargo, posteriormente esta caracterización dinámica del sector informal terminó desdibujándose a medida que el concepto se fue institucionalizando en la burocracia de la OIT, que redefinió la informalidad y la convirtió en sinónimo de pobreza⁵.

Posteriormente la interpretación de la OIT intentó conceptualizar el sector informal a partir de la producción y trató de colocarlo en el contexto histórico estructural de la región. Así, la explicación sobre el surgimiento del sector informal se relaciona con la teoría de la marginalidad que fue desarrollada en base a la teoría de la dependencia elaborada por la CEPAL, por lo que el PREALC, basándose precisamente en los trabajos que la CEPAL desarrolló en torno a la marginalidad, considera al sector informal como “la franja de actividades de baja productividad en la que se inserta el excedente de población incapaz de ser absorbido por las ocupaciones generadas por el sector moderno de la economía urbana”⁶. Se vincula así el concepto con las características de los mercados de trabajo de los países latinoamericanos y con las condiciones de pobreza de su población. El sector informal se ubica de esta manera en la lógica de la sobrevivencia y es el resultado de la presión del excedente de mano de obra por empleo, lo que ocurre en América Latina y en gran parte de los países en desarrollo. Los empleos modernos crecen a ritmos insuficientes para la demanda por trabajo, por lo que los sujetos deben buscar sus propias soluciones, produciendo o comercializando mercancías que le permitan obtener ingresos para sobrevivir⁷. De esta manera, para el PREALC, existe una heterogeneidad estructural –que es propia de los países en vías de desarrollo- con estratos de productividad muy distintos y ritmos de crecimiento también diferentes. Por un lado, se encuentra un sector formal y

⁴ PORTES, Alejandro: “La economía informal”, *Serie Políticas Sociales*, CEPAL, División desarrollo social, Santiago, 2004, p. 9.

⁵ *Ibidem*.

⁶ OIT/SIEMPRO: “Informalidad y exclusión social”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2000, p. 11.

⁷ TOKMAN, Víctor: “De la informalidad a la Modernidad”, OIT, Santiago de Chile, 2001, p. 13.

moderno y por otro un mercado informal caracterizado por “las actividades de bajo nivel de productividad, los trabajadores independientes (con excepción de los profesionales), y las empresas muy pequeñas o no organizadas”. De esta manera, según el PREALC, “los integrantes del sector informal son las personas con menor instrucción, las más jóvenes y las de mayor edad de la fuerza de trabajo”⁸.

Como se aprecia, uno de los rasgos fundamentales que caracteriza al sector informal según el PREALC, desde la perspectiva de la producción, es el bajo nivel de productividad y la poca capacidad de acumulación que presentan las unidades de producción informales. De esta manera, se consideró que la economía informal se caracterizaba por la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a aptitudes, capital y organización; la propiedad familiar de las empresas; lo reducido de las escalas de operaciones; el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías inadecuadas; y la existencia de mercados no regulados y competitivos⁹. Así, para el PREALC, el sector informal es una expresión (el último eslabón) de las actividades que están al margen de la economía moderna industrial en los países en desarrollo.

Dado los rasgos mencionados, el sector informal se identifica en general, como recién mencionamos, con las unidades económicas que tienen escasa capacidad de acumulación y baja productividad, por lo que la lógica de que su funcionamiento sea la subsistencia y no la acumulación es central en esta visión¹⁰. La informalidad abarca en este sentido, las unidades productivas de pequeña escala en el medio urbano que se caracterizan por una organización rudimentaria, lo que provoca en definitiva relaciones de trabajo desprotegidas. Así, la definición contempla, además, a la mayoría de trabajadores dependientes precarios, dada la dificultad de estas empresas para absorber los costos de una regularización de esta situación¹¹. Desde la perspectiva del empleo, el sector informal se caracteriza por bajo nivel de ingresos, vulnerabilidad social, desprotección social, etc.

Se puede apreciar de este modo, que desde la perspectiva de la OIT, las actividades del sector informal son diferentes de las actividades ocultas o de la economía subterránea,

⁸ PREALC: “Sector informal. Funcionamiento y políticas”, OIT, 1978, pp. 10-11.

⁹ PORTES, Alejandro: “La economía informal”, op. cit. pp. 9-10.

¹⁰ OIT/SIEMPRO, “Informalidad y exclusión social”, op. cit. p. 140.

¹¹ Ibid. p. 139.

ya que no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación y disposiciones legales o administrativas. Sin embargo, hacia fines de la década de 1970 se inició un debate sobre la categoría de informalidad al plantearse un enfoque alternativo al de la OIT, en el cual el término no se define sobre la base de la forma de producir, sino, de la existencia de características como la ilegalidad y la subterrneidad de esta producción, que trae un nuevo énfasis sobre el aspecto regulatorio. Este es precisamente el segundo caso, que tiende a relacionar el desarrollo de la informalidad con la preponderancia del Estado y su incapacidad de asegurar las condiciones necesarias para el desarrollo integral de los sujetos debido a la excesiva restricción del marco institucional, que responde exclusivamente a las necesidades de las empresas modernas. Uno de los máximos exponentes de esta línea interpretativa es el economista peruano Hernando de Soto, quien plantea que es la excesiva intervención del Estado lo que impide que la actividad informal pueda desarrollarse de manera más integral, por lo que la informalidad se produciría fundamentalmente producto de la absolutización del Estado.

De Soto, analiza el surgimiento de la economía informal –para el caso peruano- a partir de la conformación de una gran masa marginal originada fundamentalmente de los constantes y masivos procesos migratorios, que se produjeron entre la década de 1940 y 1980 aproximadamente, desde los sectores rurales y agrícolas hacia los grandes centros urbanos. El arribo de esta gran masa campesina y rural a las principales ciudades originó un hostil recibimiento en contra de los migrantes por parte de los residentes urbanos –que los concibieron como una competencia- y, sobre todo, de parte de la legalidad e institucionalidad vigente¹². Así, al llegar a las ciudades los campesinos migrantes

“se percataron de que no les era posible incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente y les era sumamente difícil acceder formalmente a la vivienda, la educación y, sobre todo, a la empresa y al trabajo (...) Sucedió, sencillamente, que las instituciones legales habían sido creadas a través del tiempo para satisfacer las necesidades y apoyar las prerrogativas de ciertos grupos dominantes de las urbes y para aislar geográficamente a los campesinos en el ámbito rural. (...)

¹² DE SOTO, Hernando: “El otro sendero. La revolución informal”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1986, p. 11.

[De esta manera], establecidos los campesinos en la ciudad, la ley comenzó a ser desafiada y a perder vigencia social”¹³.

Fue así como los migrantes tomaron conciencia de que tenían que enfrentar a una situación adversa, producto de que el sistema no solo no los admitía sino que además les impedía su integración mediante una serie de impedimentos y barreras, por lo que se encontraban al margen de los beneficios de la ley, de manera que la única posibilidad que tenían para poder subsistir y acercarse a una vida, al menos prospera, era desafiar la legalidad y derecho vigente. “Fue de esta manera que para poder subsistir, los migrantes se convirtieron en informales. Para vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir, los nuevos habitantes de la ciudad tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo ilegalmente”¹⁴.

El sector informal para De Soto es, por tanto, “aquel que funciona al margen de la ley, es decir, es aquel sector que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza los medios ilícitos para conseguir esos mismos fines”. Específicamente, De Soto identifica lo informal con lo ilegal, es decir, con lo que está fuera de la legalidad establecida, por lo que plantea que la informalidad es “la respuesta popular a los rígidos Estados 'mercantilistas' dominantes en Perú y otros países latinoamericanos, que sobreviven acordando a una pequeña elite el privilegio de participar legalmente en la economía”¹⁵. La informalidad se produce, por tanto, “cuando el derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente”.¹⁶

Desde este punto de vista alternativo, las actividades informales se consideran como un punto de dinamismo empresarial popular, descrito en una primera instancia por Hart “como una instancia en que la gente retoma en sus propias manos parte del poder económico que trataron de negarle los agentes centralizadores”¹⁷, por lo que De Soto

¹³ Ibid. p. 12

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ HART, Keith: “Small-scale entrepreneurs in Ghana and development planning”, citado en: PORTES, Alejandro, op. cit. p. 10.

reformula el concepto original de Hart y le otorga un nuevo impulso. A diferencia de la interpretación sostenida por la OIT y el PREALC, que la consideran un mecanismo de supervivencia en respuesta a la falta de creación de empleos suficientes en la economía moderna, en esta nueva interpretación las empresas informales representan la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado¹⁸. Es decir, para De Soto los sujetos marginales poseen una iniciativa empresarial propia, concibiéndolos como sujetos históricos con capacidades y propuestas autogestionadas que, en cierta medida, desafían el modelo legal y socioeconómico predominante.

Otra línea de pensamiento, esta vez no centrada en algún tipo de exclusión directa, es la que presenta Alejandro Portes y otros autores, quienes se ubican en la perspectiva de analizar la informalidad en cuanto a su funcionamiento fuera del mecanismo de regulación o protección del Estado, pero no como una expresión ante la incapacidad del sistema para integrar a la población que no puede ser absorbida por el mercado laboral, sino, que representa una nueva forma de vinculación entre capital y trabajo que es consecuencia de la reestructuración del sistema capitalista a escala global, lo que no es exclusivo de los países menos desarrollados¹⁹. En este sentido, para Portes la economía informal puede caracterizarse como una respuesta de la sociedad civil a una interferencia no deseada del Estado. El carácter universal del fenómeno refleja la gran capacidad de resistencia de la mayoría de las sociedades al ejercicio del poder del Estado. De esto surgen prácticas económicas de carácter subterráneo, basada en una estrecha vinculación entre los sujetos, tendientes a desarrollar actividades extralegales sobre las cuales generar ingresos.

El énfasis esencial de esta vertiente analítica es destacar la necesidad de asegurar la capacidad competitiva de la economía mundial, la que requiere recomponer los márgenes de ganancia reduciendo los costos, por lo que recurre a la descentralización nacional e internacional de los procesos de producción y de trabajo. Las actividades informales son concebidas como parte integrante y necesaria de la nueva división del trabajo, por lo que no representarían una exclusión directa ni absoluta por parte del sistema moderno, con lo que los ocupados en actividades informales son considerados como asalariados ocultos de las

¹⁸ PORTES, op. cit. p. 10.

¹⁹ OIT/SIEMPRO, op. cit. p. 12.

empresas modernas²⁰. En definitiva, para esta vertiente interpretativa, la pequeña producción popular no representaría necesariamente estrategias de sobrevivencia o iniciativas populares emergentes, sino más bien, responderían a procesos de flexibilización de las relaciones laborales y de descentralización de la producción en las grandes empresas, desplazando la producción de ciertas partes hacia fuera de la empresa misma, lo que conlleva el surgimiento de numerosas pequeñas unidades productivas subcontratadas.

Una perspectiva diferente es la que presenta Luis Razeto y los estudios que se realizaron desde el Programa de Estudios del Trabajo (PET) con sede en Santiago de Chile. Razeto utiliza el término ‘economía popular’ para referirse al conjunto de actividades desarrolladas por los sectores sociales más empobrecidos y marginados, en el que se agrupan diferentes manifestaciones, como el trabajo por cuenta propia, las microempresas y las organizaciones económicas populares. La terminología de economía popular posee para Razeto una clara valoración ideológica ya que se opone a términos como ‘economía informal’ puesto que este concepto “tiene implícita una connotación negativa, y destaca el hecho que muchas de tales actividades mantienen una situación jurídica y tributaria irregular... pero no todas las microempresas populares están en tal situación”; al de ‘economía invisible’ ya que “esta economía es hoy invisible solo para el que no quiere ver, o para quien mira la realidad popular desde demasiado lejos”; y al de ‘economía de subsistencia’ ya que hace “referencia a una supuesta incapacidad de generación de excedentes y de acumulación o desarrollo, lo que no resulta válido para el conjunto de la realidad aludida”²¹. Para Razeto, en cambio, la particularidad e importancia de las iniciativas, organizaciones y experiencias económicas populares “es la movilización y activación económica del mundo de los pobres, en búsqueda de solución autónoma a sus propias necesidades y carencias”²², proceso que abarca múltiples dimensiones y significados en lo económico, social, político y cultural del mundo popular-marginal.

Hasta aquí, el análisis y planteamientos realizados por Razeto se encuentran más centrados en la interioridad misma de la movilización económica popular. Sin embargo, al

²⁰ Ibid. p. 66.

²¹ RAZETO, Luis: “De la economía popular a la economía de la solidaridad, un proyecto de desarrollo alternativo”, PET, Santiago, 1993, p. 4. Todas las citas anteriormente mencionadas.

²² Ibid. p. 10.

intentar explicar las causas de esta movilización económica de los marginales, Razeto cae en explicaciones estructurales y sistémicas de carácter global, que lo alejan de su primera postura. En este sentido, el autor plantea que la economía y los mercados mundiales están siendo atravesados actualmente por tres grandes procesos de gran impacto, a saber, la alta concentración de capitales, la competencia económica entre los tres grandes centros del mundo desarrollado (EE.UU., Europa y Japón) y las nuevas innovaciones tecnológicas. Estos tres procesos trajeron consigo profundos cambios en las realidades económica-sociales y dos fundamentales consecuencias: un proceso de modernización parcial, que alcanza solo algunas ramas de la actividad económica; y una crisis fiscal del Estado, la que se traduce en una creciente incapacidad del Estado para responder a las demandas sociales²³.

Estas dos consecuencias producto de la reestructuración de la economía y mercado mundial, no han hecho sino, más que expandir el mundo de la pobreza, debido a que, por un lado, la modernización parcial de la economía produjo una disminución de la demanda de fuerza de trabajo, y por ende, el sector moderno no solo es incapaz de integrar nueva mano de obra, sino que por el contrario, comienza a expulsar fuerza de trabajo perteneciente al sector (mano de obra excedente). A esto, se suma la incapacidad del Estado de asumir responsabilidades laborales debido a su crisis financiera, por lo que además, se ve forzado a reducir su planta de funcionarios y tener que reducir el gasto social²⁴. La consecuencia trascendental de todos estos procesos recién descritos es una transformación y reestructuración cuantitativa y cualitativa del mundo popular-marginal. Es decir, Razeto reconoce que los sectores populares marginales no son como eran hace 20 o 30 años, ya que actualmente presenta características particulares diferentes. Para Razeto, este nuevo tipo de marginalidad estaría caracterizada fundamentalmente por el significativo aumento de la masa marginal, ya que, a los típicos sectores marginales se ha venido a sumar una nueva masa de personas marginadas, que habiendo sido participes e integrantes del sistema hegemónico, han experimentado un proceso de exclusión producto de las transformaciones

²³ Ibid. pp. 13-14.

²⁴ Ibid. p. 15.

económicas y sociales que responden a nuevos procesos ‘modernizadores’ que se hicieron sentir a mediados de la década de 1970²⁵. De esta manera, para Razeto

“Esta masa social de personas que han sido excluidas después de haber experimentado algún nivel de participación e integración, ha modificado la conformación cultural, social y económica del mundo pobre y marginal. Porque quienes han participado en alguna etapa de sus vidas en la organización moderna, aunque haya sido precariamente, son personas que han desarrollado ciertas capacidades, comportamientos y hábitos propios de la modernidad. Puede decirse que, así, el mundo marginal se ha visto enriquecido de conocimientos, destrezas laborales, niveles de conciencia, competencias técnicas, capacidades organizativas y otras aptitudes presentes en una masa social numerosa que la sociedad ‘oficial’ en un momento integró pero luego ha desechado... Se han venido a juntar, así, en el mundo de los pobres, los remanentes de la cultura y habilidades tradicionales con las precarias pero reales capacidades y destrezas adquiridas recientemente”.²⁶

Es así como esta nueva masa marginal –más masiva que en décadas anteriores- fue ‘enriquecida’ por las capacidades y competencias que los nuevos sectores excluidos adquirieron en su participación transitoria en el sector moderno. Enfrentados al agudo problema de la subsistencia, el nuevo sector marginal se ha tenido que reinventar y activar económicamente, dando lugar a diversas manifestaciones y actividades que Razeto denomina ‘economía popular’. No queda duda que con la perspectiva de Razeto, más centrada en los sujetos y su movilización económica propia, se ha enriquecido y profundizado el análisis de la economía informal o popular. Sin embargo, en su interpretación sobre el desarrollo actual de esta economía, y luego de darle un rol protagónico a los propios sujetos marginados, concluye sorprendentemente, que este nuevo emprendimiento y movilización económica por parte de la masa marginal, se debe fundamentalmente a las capacidades, conocimientos y destrezas que fueron adquiridas por los sujetos populares en su paso transitorio en el sector moderno de la economía, no reconociendo, por tanto, capacidades propias y genuinas en los sujetos marginales, por lo que estos sujetos carecerían de iniciativa y facultades propias y de las habilidades necesarias para poder desarrollarse de manera mínimamente óptima. Es notorio, de esta manera, que para Razeto la movilización económica popular-marginal, se basaría en gran medida en factores externos a la cultura e identidad social marginal, careciendo ésta de las

²⁵ Ibid. p. 16.

²⁶ Ibid. p. 17.

aptitudes necesarias para un desarrollo económico y social pertinente. El nuevo impulso de movilización y activación económica del mundo de los marginales se debería, por tanto, gracias mayoritaria y casi exclusivamente a la interrelación que los sujetos marginales experimentaron con el sector moderno de la economía y no sería una iniciativa propia de la masa marginal empobrecida.

En síntesis, la interpretación que se le ha otorgado al análisis de la economía informal, desde las ciencias sociales ‘teóricas’, es concebirla como una problemática social dentro de una visión estructural de la economía a nivel general, y no en un esfuerzo comprensivo de real aprehensión de un fenómeno que es social, concreto e histórico. Quizás, De Soto sea quien más se acerca a esta tarea, al reconocer la constante creatividad e ingenio de los sujetos que despliegan mecanismos y labores informales, como también lo reconoce Hart en sus primeros estudios.

Por otro lado, la OIT al institucionalizar el concepto y cosificar el fenómeno identificado por Hart, lo concibió como una problemática social y económica que es necesario superar desde para seguir el camino histórico de la modernidad occidental, por lo que todos sus estudios están centrados en caracterizar y diagnosticar el fenómeno con el objetivo de proyectar políticas públicas para poder planificar su superación desde ‘fuera’.

De esta manera, creemos que este tipo de visión estructural, sistémica y externa no permite un entendimiento correcto del fenómeno en sí. Por el contrario, creemos que el énfasis debiese centrarse en la comprensión interna de estas prácticas sociales y económicas, intentando reconocerlas como fenómenos sociales que responden a procesos históricos subterráneos de larga data que siguen una lógica interna coherente de evolución y articulación y en donde el accionar y las aspiraciones de los propios sujetos cobra un rol protagónico.

II. Trabajadores por cuenta propia: ¿opción de los excluidos o emprendimiento autónomo popular?

El denominado trabajo por cuenta propia (TCP) o *autoempleo*, es uno de los fenómenos sociales que mayor relevancia y atención ha captado en los últimos años en Chile, y América Latina en general, no solo desde la opinión pública, sino que también

desde las ciencias sociales y sobre todo de la óptica estatal (particularmente desde el ámbito de las políticas socioeconómicas). Este interés se debe fundamentalmente a la masiva proliferación que ha desarrollado este tipo de ocupación laboral en los últimos años, adquiriendo una trascendental importancia como uno de los principales generadores de empleo a nivel nacional durante los últimos años. Sin embargo, las experiencias laborales independientes (o al margen del trabajo asalariado) no son una situación nueva entre las formas ocupacionales, sino que por el contrario, poseen una larga trayectoria en la historia laboral del país, sobre todo entre los sectores populares, desarrollándolas por lo menos desde el siglo XIX²⁷.

Las ciencias sociales, no obstante, datan la proliferación de los TCP en América Latina solo a partir de la segunda mitad del siglo XX, como consecuencia de los procesos de modernización que a partir de esa fecha comenzaron a gestarse y específicamente a partir de los procesos migratorios campo-ciudad que miles de sujetos rurales comenzaron a desplegar. Fue así, como esta masa rural que migraba en búsqueda de mejores oportunidades laborales, no logró insertarse del todo en la estructura industrial urbana en expansión, ya que rebasaba la capacidad de absorción del mercado laboral industrial, produciéndose un excedente de mano de obra, la que tuvo que desarrollar toda clase de ocupaciones de bajos ingresos para poder subsistir. De esta manera, las formas ocupacionales autónomas desarrolladas por los sujetos populares, que se presentaban ante los ojos de los científicos sociales como antagónicas en comparación al sector formal o moderno de la economía, se insertaron en la lógica de análisis de la economía informal, perdiendo con ello centralidad y especificidad en los estudios, desvirtuándose la esencia de su análisis sociohistórico²⁸.

La centralidad de su análisis es reivindicado posteriormente hacia finales de la década de 1980, principalmente por centros de estudios regionales en Latinoamérica, y repotenciado a partir de la segunda década de este siglo como consecuencia de un aumento en el porcentaje de los trabajos independientes y de una disminución de los trabajos asalariados dentro de los mercados laborales, por lo que los estudios fueron desarrollados

²⁷ Ver: SALAZAR, Gabriel: “Empresariado popular...”, op. cit.

²⁸ Ver: OIT/SIEMPRO, op. cit; DE SOTO, Hernando, op. cit. Para el caso latinoamericano revisar los principales estudios del PRELAC.

principalmente desde los economistas y en menor medida desde la sociología²⁹. Este nuevo impulso de análisis considero, sin embargo, el auge de los TCP como una agudización de la precariedad laboral, argumentando que este tipo de ocupaciones poseían bajos e irregulares ingresos en comparación a los asalariados; una ausencia de la protección social, ya que no presentan ahorro previsional, ni previsión de salud, ni de seguros de accidentes laborales, entre otros. Fue así como los estudios se centraron fundamentalmente en: diagnosticar esta precariedad laboral; caracterizar a los sujetos que la desarrollan identificando ganancias, nivel educacional, horarios de trabajo, etc.; identificar las causas estructurales y/o las motivaciones personales que impulsaron el aumento en los trabajos independientes; todo esto con el objetivo último de desarrollar planteamientos que promovieran programas y políticas públicas de superación de este tipo de empleo precario, es decir, fomentar su formalización para, de esta manera, potenciar el ‘trabajo decente’³⁰.

El foco de análisis sobre los TCP en los últimos años ha radicado fundamentalmente en tratar de identificar las causas estructurales de su aumento absoluto y porcentual, en relación a la totalidad del mercado de trabajo y con respecto a los trabajos asalariados. De esta manera, los estudios se han centrado en intentar evidenciar si los TCP corresponden a una respuesta laboral de subsistencia frente a la exclusión o *expulsión* del sector formal asalariado producto de una recesión económica o si por el contrario obedece a una elección voluntaria del trabajador debido a las ventajas que presenta este tipo de empleo independiente. En este sentido, la principal tesis propuesta plantea que el aumento de los TCP se produce en momentos de recesión económica y de disminución de los puestos de asalariados, por lo que el autoempleo informal constituiría un mecanismo de supervivencia frente a la imposibilidad de acceder a un puesto en el sector formal de la economía. De esta manera, se sostiene que es durante las contracciones económicas cuando el empleo independiente se expande, como una forma de ‘refugio’, frente a la menor creación de puestos asalariados (factores de expulsión) y posee, por lo tanto, un carácter contracíclico³¹.

²⁹ Entre los principales centros de estudios para el caso latinoamericano destacan el PREALC y la OIT. Para el caso particular de Chile podemos mencionar el Programa de Economía del Trabajo PET.

³⁰ Los aspectos relacionados con la dinámica del empleo, la generación de ingresos y la protección social son dimensiones claves para la Agenda de Trabajo Decente que promueve la OIT. Ver: BERTRANOU, Fabio y MAURIZIO, Roxana (Editores): “Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina”, OIT, Buenos Aires, 2011.

³¹ BERTRANOU, Fabio y MAURIZIO, Roxana, op. cit. p. 25.

Ahora bien, desde esta perspectiva el énfasis se pone casi de manera absoluta y exclusiva en el contexto macroeconómico como factor determinante en el surgimiento de TCP, desechando otro tipo de variables más ligadas a las subjetividades y accionar de los propios sujetos.

Por el contrario, desde otra vereda interpretativa se considera a los TCP como una forma de ‘escape’, asociando el trabajo independiente con la elección voluntaria que realizan los individuos, por lo que tal elección estaría basada en un análisis de la relación costo-beneficio, a partir de la cual los individuos deciden ocuparse en un trabajo de estas características. Los autores que sostienen esta tesis lo hacen en función de cierta evidencia empírica hallada para el caso de América Latina, que estaría indicando que la mayoría de los trabajadores independientes han decidido autoemplearse y ‘escapar’ voluntariamente del sistema formal³².

En el caso particular de Chile, el análisis sobre TCP ha seguido, en cierta medida, los lineamientos y discusiones teóricas desarrolladas en la región, anteriormente expuestas, destacando en la mayoría de los estudios la relevancia que han adquirido los TCP como principal generador de empleos en los últimos años en desmedro de los puestos asalariados. Así lo dejan entrever, por ejemplo, los datos de la Encuesta de Empleo del INE respecto del trimestre noviembre 2015-enero 2016, al señalar que el aumento de la fuerza laboral ha estado concentrado fundamentalmente en el aumento de la fuerza laboral independiente³³. Según los datos revelados, el autoempleo registró un aumento anual en 2015 de 112.942 personas, lo que equivale al 70% de los nuevos empleos, pasando a ser la categoría con el mayor aporte al incremento del empleo. Por su parte, el empleo asalariado en el sector privado aumentó en sólo 79.057 nuevos puestos, mientras que el empleo asalariado en el sector público cayó en 16.180 puestos en el último año. Con todo, el empleo asalariado en general aportó con solo 62.877 puestos en el último año³⁴.

³² Ibid. p. 100.

³³ JIMÉNEZ, Juan y CATALÁN, Carolina: “Trabajadores independientes y previsión social”, p. 109. [En línea]. Disponible en: http://www.superacionpobreza.cl/wp-content/uploads/2014/03/trabajadores_independientes_y_prevision_social.pdf.

³⁴ BRAVO, Juan: “Radiografía al empleo por cuenta propia”, Informe laboral, Clapes, UC, 2016, p.2.

Es así como, si bien el empleo por cuenta propia ha tenido una importancia relativa que ha oscilado en las últimas décadas alrededor del 20% de la ocupación, “durante los últimos años ha experimentado un crecimiento significativo, el cual para el período 2013-2015 alcanzó un promedio de 7,1% anual (versus apenas un 1,1% anual en el caso del empleo asalariado). Por su parte, entre los trimestres octubre-diciembre 2012 y octubre-diciembre 2015 el empleo por cuenta propia en la Región Metropolitana creció en 125 mil personas versus una expansión de sólo 74 mil personas en el empleo asalariado³⁵. Estas cifras y perspectiva son ratificadas de acuerdo a los datos de la encuesta de empleo y desocupación en el Gran Santiago de la Universidad de Chile, ya que el número de trabajadores por cuenta propia, según estos registros, ha aumentado considerablemente desde el año 2013 hasta la fecha. “A Comienzos de ese período, el porcentaje promedio anual de trabajadores por cuenta propia, respecto del total de trabajadores, era un 16,5 por ciento y hoy es un 18,9 por ciento, un aumento de 2,4 puntos porcentuales. Simultáneamente, el porcentaje de trabajadores asalariados disminuyó desde el 74,1 por ciento hasta el 72,2 por ciento”³⁶.

En este sentido, si bien los diferentes estudios al indagar respecto de las principales causas que provocan el mayor porcentaje de TCP como creador de empleo en las últimas décadas reconocen varios factores, consideran que el fenómeno se debe fundamentalmente a las limitaciones estructurales en la generación de empleo asalariado de calidad por parte del mercado laboral, producto de la declinación económica que ha afectado al país en los últimos años. En este sentido, desde esta perspectiva interpretativa hay una tendencia importante a asociar al trabajo independiente con una forma más bien precaria de ocupación. Esto, porque los TCP quedan fuera de la normativa laboral, tienen una alta tendencia a quedar fuera de los sistemas de protección social (de previsión, salud, etc.) y por los bajos e irregulares ingresos obtenidos.

Así lo deja entrever, por ejemplo, un estudio del CEP al señalar que: “en el escenario de bajo dinamismo de la actividad económica que hemos tenido en el último

³⁵ SEREMI, Desarrollo Social Región Metropolitana: “Caracterización del empleo por cuenta propia en la Región Metropolitana de Santiago: resultados Nueva Encuesta Nacional de Empleo (INE)”, 2016, p. 3.

³⁶ SZEDERKENYI, Francisco y VERGARA, Rodrigo: “Evolución del empleo en Chile: Asalariados y cuenta propia” En: *Puntos de Referencia* N° 457, CEP, 2017, p. 2.

tiempo, el crecimiento del empleo ha sido sostenido básicamente por empleos por cuenta propia, y el crecimiento de los empleos asalariados se ha desacelerado e incluso ha caído en los últimos meses. Así, este parece ser un fenómeno común del ciclo económico en Chile al menos en las últimas dos décadas. Esto es importante porque si bien el crecimiento de los empleos por cuenta propia ayuda a acotar el incremento en la tasa de desempleo, también estaría indicando un mercado laboral más precario, en cuanto estos empleos son menos formales que los empleos asalariados”³⁷. Por el contrario, cuando hay un mayor crecimiento económico, el empleo por cuenta propia disminuye, mientras que el crecimiento de los asalariados aumenta, por lo que en definitiva, en los momentos de alto crecimiento, crece la participación de trabajadores asalariados y disminuye la de los cuenta propia³⁸.

Ahora bien, la precariedad labor que conlleva este traspaso de puestos de trabajo desde lo formal asalariado al autoempleo durante los periodos de desaceleración económica, dice relación según esta línea, con los bajos ingresos percibidos en estas formas laborales. Así por ejemplo, lo deja entrever la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos NESI al indicar que en el trimestre octubre-diciembre de 2014, “el ingreso medio mensual de los asalariados en el sector privado era de \$488.767 y el de los asalariados en el sector público de \$702.8612, mientras que el de los ocupados por cuenta propia era \$272.061, por lo que las cifras muestran en forma clara que se trata de trabajadores con ingresos muy bajos”³⁹. A esto se suma que los TCP “suelen concentrarse marcadamente más en el comercio que otras categorías ocupacionales. En efecto, mientras que a nivel global, la rama del Comercio explicó el 20% del empleo total en el trimestre noviembre 2015 – enero 2016, en el caso del empleo por cuenta propia esta rama representó el 32,3% de los empleos. Sin embargo, a diferencia del empleo asalariado que se desempeña en el Comercio, el empleo por cuenta propia no se realiza en dependencias del empleador, sino que suele hacerse en la casa del cliente o en la calle, lo que explica la alta preponderancia de estos lugares en el ejercicio de las labores de los trabajadores por cuenta propia. La

³⁷ Ibid. p. 4.

³⁸ Ibid. p. 2.

³⁹ BRAVO, Juan, op. cit. p. 4.

importancia de la calle como lugar de trabajo de los ocupados por cuenta propia está estrechamente ligada a la alta informalidad de este tipo de empleos”⁴⁰.

De esta manera, tanto la alta informalidad como las bajas ganancias obtenidos por los TCP explican la menor protección en relación a los empleos asalariados y por qué están más propensos a la precariedad laboral. Las cifras de la NESI revelan, además, que “la ausencia de cotizaciones es generalizada entre los ocupados por cuenta propia, aunque se exagera en el segmento de personas sin educación superior completa, ya que al ser ocupaciones de bajos ingresos, hay poco incentivo (y posibilidades) a destinar una porción de ellos a cotizaciones. Por el contrario, entre los trabajadores asalariados, la gran mayoría cuenta con cotizaciones previsionales y de salud”⁴¹. Al revisar los datos son reveladores, ya que solo un 4,8% de los TCP cotiza en el sistema previsional, mientras que entre los asalariados el porcentaje es del 73,4%⁴².

En definitiva, si bien el gran aumento del TCP en los últimos años ha permitido contrapesar la disminución en la creación de empleo asalariado evitando, de esta manera, un aumento de la tasa de desempleo, los datos revelados hacen concluir según esta línea interpretativa que los TCP parecen ser simplemente una alternativa menos mala que estar desocupado, por lo que la desaceleración económica implicaría un impacto negativo para el mercado laboral⁴³.

Sin embargo, desde una perspectiva diferente considerar al autoempleo como un trabajo asociado a la informalidad y a la precariedad no es del todo correcto, ya que, si bien los TCP están constantemente enfrentados a inestabilidad en sus vidas laborales, esto no implica necesariamente precariedad. Así, por ejemplo, existen datos en relación a los ingresos donde es posible observar que los TCP obtienen ingresos incluso superiores a los de los trabajadores asalariados. Algunos estudios han demostrado que “si se divide a los trabajadores independientes en grupos, todos ellos tienen ingresos claramente superiores a los trabajadores dependientes, con la sola excepción del grupo de no calificados de subsistencia. Por ejemplo, la mediana de los trabajadores independientes no calificados

⁴⁰ Ibid. p. 9.

⁴¹ Ibid. pp. 5-6.

⁴² JIMÉNEZ, Juan y CATALÁN, Carolina, op. cit. p. 113.

⁴³ BRAVO, Juan, op. cit. p. 16.

(296.400 pesos) es claramente superior a la de los empleados con contrato (181.800 pesos) y que el salario por hora también es claramente superior, además de tener un menor promedio de horas trabajadas”⁴⁴. Estudios de la OIT al respecto, muestran que en Chile los independientes ‘no profesionales, técnicos o administrativos’, o sea el segmento más precario “tiene ingresos por hora superiores a todos los segmentos de asalariados, incluyendo a aquellos que trabajan en la gran empresa, sólo siendo superados por los independientes profesionales”⁴⁵.

En otro estudio, utilizando los datos de la encuesta CASEN del año 2006, comparan los ingresos de asalariados con TCP a igual nivel educacional, concluyendo que “estar inserto como trabajador independiente implica un ‘premio’ de algo más del 40% de los ingresos. O para decirlo de otra forma, el ingreso de un trabajador independiente con 4° básico es superior al de un trabajador asalariado con 4° medio. Esto es particularmente importante si observamos que para los grupos de menor educación, transformarse en independiente (o microempresario) es básicamente la única forma de obtener altos ingresos”⁴⁶. Así, este segmento laboral cuentapropista que tiene mayores ingresos generales, que tiene mayores ingresos por hora, y que para ello no requiere trabajar más que los trabajadores dependientes, teniendo incluso un nivel educacional similar, no parece un segmento particularmente precario dentro del mercado laboral chileno.

Con estos datos, en definitiva, se evidencia que los TCP no pueden ser considerados como una forma laboral precaria ni como una modalidad inferior de trabajo, ya que quedó de manifiesto, que es una posición que tiene ventajas y desventajas particulares. Si bien, hay trabajadores independientes en situaciones muy precarias, la precariedad no es una condición inherente a ellos, pues existen trabajadores dependientes precarios.

Desde una perspectiva algo similar, Francisca Márquez en un estudio de 1994 ya se cuestionaba si realmente los TCP son una forma de refugio de los trabajadores ante la

⁴⁴ JIMÉNEZ, Juan y CATALÁN, Carolina, op. cit. p. 114.

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Ibid. pp. 115-116.

imposibilidad de acceder a la estructura laboral moderna, sobre todo en periodos de crisis y recesión⁴⁷. Es así, como señala que:

“la idea de que el trabajo por cuenta propia continuaría siendo trabajo de pobres, refugio de marginales, colchón de desocupados constituye hoy en día un debate no del todo resuelto. Trabajador emprendedor o cesante sin alternativa, la verdad es que las actividades a pequeña escala no constituyen solo formas transitorias de subsistencia de los segmentos más pobres de la población. Esta concepción, heredera de una visión desarrollista, va quedando atrás a medida que se hace evidente que ese comportamiento no es extensible al conjunto de actividades a pequeña escala. Buena parte de ello, lejos de desaparecer con el auge, permanecen vigentes... Creemos que no puede entenderse la persistencia de los trabajadores por cuenta propia en periodos de expansión económica como simple permanencia de un núcleo duro carente de otras oportunidades laborales. De hecho, se admite que existiría un porcentaje variable de trabajadores que permanecería como independiente por ser ésta una actividad rentable, y para muchos, un oficio que han ejercido tradicionalmente generación tras generación”⁴⁸.

Son precisamente estos cuestionamientos los que permiten abrir nuevas posibilidades de entendimiento acerca de los fundamentos que están detrás de los sujetos que se desarrollan permanentemente como TCP. De esta manera, se admitiría que los TCP no solo no constituyen una respuesta ante la imposibilidad de acceso a las formas laborales asalariadas modernas, sino que constituirán en ciertos casos opciones prioritarias de desarrollo laboral por cierto tipo de ventajas que ofrecen, ya sean monetarias o socioculturales, como el mayor grado de autonomía. Es precisamente lo que más adelante sugiere el estudio al plantear que

“ser independiente se levanta como una alternativa para muchos que han quedado al margen de esta modernidad, la que exige calificativo, excelencia, calidad y educación. Para ellos, indudablemente el trabajo por cuenta propia constituye el resquicio, el espacio para escapar a las exigencias de una modernidad que excluye a lo no aptos. Para otros, sin embargo, el trabajo independiente se revela como una opción y modo de vida diferente, donde la **autonomía y la capacidad creativa** exigen ser desplegadas con fuerza para sobrevivir”

Esta perspectiva de análisis que considera el valor de la autonomía laboral como fundamental a la hora de optar por desarrollarse en un TCP pone al sujeto, sin lugar a

⁴⁷ MARQUÉZ, Francisca: “Los trabajadores independientes en Chile: la opción de los excluidos (1970-1990)”, En: *Proposiciones* N° 24, 1994, SUR, p. 236.

⁴⁸ *Ibid.* p. 240.

dudas, en una nueva perspectiva de entendimiento, ya que no concibe al TCP como una mera segunda opción ante la exclusión, sino que concibe al sujeto que lo desarrolla como una agente activo y forjador de su propia opción laboral independiente, constituyendo de esta manera, una nueva interpretación acerca del fenómeno de la informalidad en general y del TCP en particular.

Ahora bien, esta nueva perspectiva de análisis sobre los trabajadores independientes podría conllevar varias posibles justificaciones, como por ejemplo, considerar que podría tratarse de una forma de revalorización por parte de los sujetos sobre las mejores consideraciones valóricas de nuestro tiempo, es decir, que se desarrollarían como independientes ya que esta ‘mejor visto’ y posee una mejor valoración social. En este sentido, “habría que preguntarse si en este rescate y valorización de la propia autonomía, a veces incondicional al monto de los ingresos, no se descubre una cierta marca de nuestros tiempos, donde el ser empresario -aunque la empresa sea uno mismo- es mejor visto que ser empleado de un empleador”⁴⁹. O tal vez “para aquel sector de los TCP que ha optado por esta vía conceptos tan de moda como innovación, creatividad, agilidad vinculados fuertemente a la tan ansiada modernidad, han permeado de algún modo esta representación social de sí mismos”⁵⁰. O quizás, y en una postura diametralmente opuesta a la anterior, los que se desenvuelven como TCP consideran esta opción como “un proyecto u opción de vida de aquellos que se descolgaron de la modernidad para buscar alternativas de desarrollo. Desde esta perspectiva, el trabajo no asalariado, se levantaría como una alternativa en términos de rescate y revalorización de la autogestión, apuntando así a un proyecto de desarrollo en el que trabajo alienado y carente de sentido no tendría espacio”⁵¹. Esta última postura es mucho más cercana a las consideraciones que posee la historia social sobre las formas laborales no asalariadas independientes que se desarrollaron en el siglo XIX, en las que se da mayor énfasis en el rescate de la autonomía, autogestión, sentido social y lucha desalienadora por parte de los sujetos populares.

⁴⁹ Ibid. p. 244.

⁵⁰ Ibídem.

⁵¹ Ibídem.

III. Comercio informal urbano: origen, trayectoria y reconversión de los vendedores ambulantes

a) Etapas y desarrollo evolutivo de los comerciantes informales en la calle

Desde los estudios e investigaciones realizadas desde las ciencias sociales el comercio informal se presenta como la manifestación por excelencia de la economía informal y como la principal expresión de los TCP. Su análisis se ha centrado fundamentalmente en el desenvolvimiento de los vendedores ambulantes que se desempeñan en las grandes ciudades, enfocado principalmente en caracterizar de manera general su desarrollo laboral, examinar las tensiones y represión en su contra, y analizar las historias de vida de comerciantes informales. Además de lo anterior, uno de los ámbitos examinados de manera exhaustiva ha sido la evolución general que ha desarrollado el comercio informal urbano, considerando las distintas etapas por las que transitan los ambulantes. Uno de los estudios más importantes y de mayor repercusión en el tema, es el del economista peruano Hernando de Soto, analizado más arriba, quien analiza una serie de ámbitos del sector informal para el caso peruano, como la vivienda, el transporte y el comercio. Este último sector, De Soto lo analiza de manera general, definiéndolo como aquel que se realiza “masivamente al margen y hasta en contra de las normas estatales nominalmente encargadas de regularlo... El comercio informal en lo esencial se desarrolla en las calles –bajo la denominación común de comercio ambulatorio- y en mercados contruidos específicamente para salir de las mismas”⁵².

De esta manera, podemos evidenciar que De Soto categoriza dos tipos o modalidades del comercio informal, a saber, el comercio ambulante y los mercados informales. Para el caso del comercio ambulante el autor nos dice que “la gente comenzó a invadir la vía pública, cuyo uso es de todos, para realizar sobre ella actos de disposición y utilizarla para su operación comercial sin tener licencias, dar facturas ni pagar impuestos, aunque en algunos casos ha estado favorecida por un régimen de excepción legal que, contra el pago de un impuesto, le hizo gozar de tolerancia municipal”⁵³. En el caso de los mercados, plantea que “algunos ambulantes que ya se habían instalado en las calles, ante la

⁵² DE SOTO, Hernando, op. cit. p. 63. Revisar fundamentalmente el capítulo III referente al comercio informal en general, pp. 63-101.

⁵³ *Ibídem*.

inseguridad que suponía mantenerse en ellas, empezaron a construir sus propios centros de abastos con prescindencias de las disposiciones legales sobre terrenos invadidos o sobre lotes legalmente saneados. Otros contrataron a empresarios formales para el efecto, o se convirtieron en clientes suyos, pero en cualquiera de estas dos eventualidades los mercados fueron levantados sin cumplir las regulaciones estatales⁵⁴.

Sin bien el comercio informal, como acabamos de ver, posee dos modalidades bien definidas, el comercio ambulante y los mercados informales, para De Soto no se trata de dos expresiones del comercio informal dicotómicas ni disímiles entre sí, sino más bien de dos etapas de un mismo fenómeno y proceso, ya que “la persona que empieza de ambulante no lo hace con la idea de quedarse en las calles para siempre, sino con la idea de trasladarse algún día hacia mercados fuera de la vía pública, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables. Los comerciantes que hoy ocupan los mercados alguna vez estuvieron en la calle”⁵⁵. De esta manera, para el economista peruano el comercio informal se presenta como un proceso evolutivo, en el cual el comerciante informal pasa por una serie de etapas progresivas, es decir, existe una constante evolución de carácter progresiva por las que transita el comerciante con el objetivo final de constituirse de manera más estable y segura dentro de su accionar comercial. Así de esta forma, se transitaría desde las formas más simples e inestables del comercio informal hasta las modalidades más seguras y estables como lo son los mercados.

La primera parte de este proceso lo constituye el comercio ambulante, el que en general ha sido considerado como la actividad informal por antonomasia. Dentro de esta categoría, sin embargo, podemos identificar dos modalidades diferentes, por lo que el término “evoca dos actividades definidas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende productos o servicios desde un puesto fijo en la vía pública”⁵⁶. En consecuencia el término ambulante resulta equivoco puesto que no todos los ‘ambulantes’ deambulan, sin embargo, se trata de una denominación ya establecida y difundida por diversos ámbitos. Es así, que en definitiva, podemos hablar de dos clases de comercio

⁵⁴ *Ibidem*.

⁵⁵ *Ibid.* p. 66.

⁵⁶ *Ibid.* p. 67.

ambulante: una ‘itinerante’ y otra en la que los comerciantes se ubica en un lugar fijo de la calle, y que por lo general, según De Soto, son etapas que los ambulantes van superando a lo largo de su desarrollo en el tiempo para poder optar a mayor seguridad.

La primera fase itinerante, es aquella que “desarrollan los que compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles y deambulan por las calles tratando de venderlas entre las personas que encuentran a su paso. Carecen, pues, de una ubicación fija y operan a una escala bastante reducida. Sus rentas dependen enteramente de la habilidad con que se desplacen en busca de clientes, ya que estos difícilmente irán a encontrarlos”⁵⁷. En sus inicios, el ambulante itinerante no solo deambula ofreciendo sus productos, sino que también realiza una función exploratoria y experimental, ya que mientras recorre las calles buscando clientes realiza un análisis sobre los productos que venden otros ambulantes, las diferentes maneras de ofrecer el producto, la forma de obtener productos más baratos, además de aprender de amigos y colegas más experimentados e intercambiar experiencias con otros ambulantes que también recién comienzan en la actividad. En definitiva es en las calles mismas donde los ambulantes aprenden y toman experiencia sobre la manera más óptima y eficaz de desarrollarse como comerciantes. Así, a medida que pasa el tiempo y va adquiriendo mayor conocimiento y experiencia el ambulante va reconociendo cuales son las rutas más convenientes y va ideando un itinerario diario en busca de clientes. Además, va complejizando su labor, ya que en vez de utilizar solo sus manos o cajas en donde lleva los productos, ahora comienza a utilizar una especie de carretilla en donde trasladar los productos lo que le trae una serie de ventajas desde la mayor comodidad a la hora de transportar los productos, aumentar la escala de sus operaciones debido a la mayor disponibilidad de productos transportadas así como medio de almacenamiento.

Al desarrollarse ya un tiempo como ambulante y reiterar su itinerario de ruta, permite que el ambulante comience a identificarse con sus clientes y con compañeros que trabajan en un círculo cercano. Esta progresiva identificación y reconocimiento tanto por parte de su clientela como de sus compañeros le permite obtener cierto grado de reputación lo que conlleva la obtención de confianza tanto de sus clientes como de los proveedores. El

⁵⁷ *Ibídem.*

ejercicio permanente de su labor le permite además al ambulante poder identificar los lugares más comercialmente atractivos, por lo que surge el anhelo y deseo de dejar de deambular y establecerse en esos lugares fijos de mayor conveniencia. Así, “comprende las ventajas de estar ubicado en un lugar determinado, en donde los clientes lo pueden encontrar, donde puede almacenar y mostrar el mayor surtido posible de mercadería y, a la larga, ganar una reputación, Aspira a la estabilidad”⁵⁸.

En la segunda fase, es decir, los comerciantes ambulantes que se encuentran en un lugar fijo de la vía pública, estos ya “han identificado un lugar y se han instalados en él para desarrollar su actividad. Implica por consiguiente una invasión de las calles”⁵⁹. Ahora bien, como se mencionó anteriormente en ningún caso la elección del lugar en que se establecerá el ambulante es una cuestión azarosa, sino que implica un complejo análisis económico y estratégico, por lo que existe en primera instancia una valorización de la ubicación. Para ello, el ambulante efectúa un análisis de las distintas variables que intervienen a la hora de reconocerlo como un lugar óptimo para desarrollar su labor en el que se considera el número de potenciales clientes, seguridad con respecto a la fiscalización, horario de mayor tránsito de personas, resistencia de otros ambulantes que se sitúan en las cercanías, etc.

Con respecto a este último punto, primeramente el ambulante realiza contactos previos con conocidos o colegas sobre la posibilidad que existe de instalarse en el lugar en cuestión, por lo que si presenta una gran resistencia por parte de los ambulantes ya establecidos en el lugar, prefiere optar por ubicarse en otro punto. En el caso contrario, si el ambulante no posee ningún tipo de inconveniente ni presenta reparos de otros ambulantes ya establecidos pudiendo instalarse sin ningún problema, se da la posibilidad incluso de llegar a algún tipo de acuerdo para complementarse con esos ambulantes, en el sentido de los servicios o productos ofrecidos. De esta manera, una vez ya instalado y comenzado un emplazamiento más estable, esta complementación se vuelve mucho mas férrea y compenetrada convirtiéndose en una especie de alianza comunitaria de intereses para poder enfrentar de manera conjunta a la represión y fiscalización por parte de las autoridades. Así,

⁵⁸ Ibid. p. 68.

⁵⁹ Ibídem.

los “ambulantes vecinos celebran, mas bien, contratos de sociedad una vez invadida el área para crear organización informales de auto defensa o promover la construcción de mercados a fin de salir de las calles. Así, aunque se le siga llamando ‘ambulantes’ el comerciante informal ha obtenido ya un lugar fijo en la vía pública”⁶⁰.

⁶⁰ Ibid. p. 69.

Capítulo III

El comercio informal en la historiografía social: una reivindicación histórica

I. Movimiento peonal y economía informal en una sociedad en transición: génesis y evolución del comercio popular callejero en el siglo XIX

a) Transición económica y disciplinamiento sociolaboral: la ‘rebelión social del peonaje’

Los procesos históricos de transición desde una sociedad tradicional a una sociedad moderna han sido una de las problemáticas fundamentales del desarrollo historiográfico económico-social internacional, sobre todo de tendencia marxista⁶¹. En sus análisis, se ha puesto mayor relevancia sobre todo el aspecto económico, caracterizado principalmente en el cambio en el modo de producción, en el proceso de industrialización y en la formación y acumulación de capital, haciéndose énfasis además en las nuevas instituciones y relaciones laborales. Pero últimamente ha adquirido especial relevancia por parte de la nueva historiografía social, las formas sociales de adscripción de los sujetos populares al nuevo contexto político, económico y social a los que se han visto enfrentados, por lo que los mecanismos integradores, ya sean democráticos o coactivos, han captado la atención de los historiadores, como asimismo la resistencia y reacción por parte de los sujetos populares frente a las exigencias institucionales o los procesos de integración forzoso⁶².

En el caso de Chile, la transición del modo colonial de producción al modo de producción capitalista actuó como contexto de una serie de readecuaciones en las relaciones sociales de producción, en el diseño y construcción del espacio urbano, en las formas de recrear ideológicamente los procesos y los actores sociales y en las formas en que el Estado enfrentaba su rol en la sociedad⁶³. Es así, como “el desenvolvimiento del capitalismo en

⁶¹ ANDERSON, Perry: “Transiciones de la antigüedad al feudalismo”, Siglo Veintiuno Editores, 1991.

⁶² THOMPSON, Edward: “Tradición, revuelta y conciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial”, Editorial Crítica, 1984 y HOBBSBAWM, Eric: “Rebeldes primitivos. Estudios sobre las formas arcaicas de los movimientos sociales en los siglos XIX y XX”, Editorial Crítica, 2001.

⁶³ GOICOVIC, Igor: “Consideraciones teóricas sobre la violencia social en Chile”, En: *Revista Ultima Década* N° 21, CIDPA, Valparaíso, 2004.

Chile dio lugar... a densos, complicados y cambiantes procesos dialecticos, a transformaciones visibles e invisibles, a realidades aparentes y fuerzas ocultas”⁶⁴, que comenzaron a radicalizarse a partir de la década de 1850 producto de la agudización y aceleración de los procesos modernizadores. Una de las principales consecuencias sociales producto de la incipiente instauración capitalista y de la reinención acumulativa de la oligarquía mercantil fue la crisis de empresariedad popular que afectó a campesinos, mineros y artesanos⁶⁵. Fueron sobre todo los primeros quienes vieron como su desarrollo empresarial rural se vio desmantelado producto de la reorganización en la estructura de acumulación que experimentó la economía nacional, debido fundamentalmente al progresivo desplazamiento del comercio mercantil internacional que sufrió la oligarquía mercantil criolla ante la llegada de mercaderes extranjeros, con lo que debieron abocarse al mercado interior, reorganizándolo para poder aumentar su cuota de acumulación, además de reestructurar el Estado y hacerlo funcional a sus intereses, es decir, transformarlo en un Estado oligárquico.

Todo lo anterior provocó una opresión constante sobre los productores y trabajadores, generando una grave crisis sobre la micro-empresariedad popular que se venía desarrollando hace varias décadas. Para el campesinado independiente y empresarial esto se tradujo en la aplicación de fuertes gravámenes mercantiles, usureros y tributarios, además de una seguidilla de decretos urbanizantes y pro-capitalistas que afectaron profundamente la producción y el comercio campesino, entrando sus empresas en una crisis profunda alrededor de 1850, producto de su descapitalización⁶⁶. De esta manera, la sociedad popular rural que se había instaurado al margen del proyecto oligárquico, generando proyectos empresariales productivistas autónomos, fue progresivamente desmantelada debido a la opresión económica, social y cultural, provocando una crisis terminal de la empresariedad popular campesina, la que comenzó el camino histórico reverso, es decir, la descampesinización⁶⁷.

⁶⁴ SALAZAR, Gabriel: “Historia de la acumulación capitalista en Chile”, LOM Ediciones, 2003.

⁶⁵ Ver principalmente SALAZAR, Gabriel: “Labradores, peones y proletarios. Formación y crisis de la sociedad popular chilena” Lom Ediciones, 1985 y “Empresariado popular e industrialización...”, op. cit.

⁶⁶ SALAZAR, Gabriel: “Labradores...”, op. cit. p. 99.

⁶⁷ Ibid. p. 134.

Así, producto de la desintegración empresarial rural y el proceso de descampesinización surgió uno de los actores sociales más trascendentales y dinámicos de nuestra historia: la figura del peón. El peonaje en general, salvo algunas pequeñas excepciones, provenía de un mismo canal de desecho social, a saber, el proceso de descampesinización, es decir, los peones en su gran mayoría eran hijos de labradores, escapando de la residencia campesina de la tierra y de su eminente crisis. Fueron tres los grandes ramales en la trayectoria de la peonización: el peonaje rural, el minero y el urbano. En este sentido, el peón posee su relevancia histórica por constituir el fundamento laboral sobre el que se apoyó la transición chilena al capitalismo industrial⁶⁸. Pero la situación histórica que regía al itinerario peonal era pre proletarizante, por lo que para los labradores tráfugas esto no significó su proletarización automática posterior a la descampesinización, debido fundamentalmente a que los empresarios industriales prefirieron la importación de ingenieros y artesanos extranjeros, con lo que el trabajo peonal devino en una mercancía de segundo orden⁶⁹. Así, la dominante oligarquía mercantil patronal promovió el contrato peonal como la forma laboral óptima para su forma especulativa de acumulación, con lo que las formas laborales peonales predominaron el mercado laboral en la segunda mitad del siglo. Con esto, la descampesinización del peonaje fue más rápido que su proletarización industrial propiamente tal, ya que más bien se empantanó en un estadio intermedio de su evolución histórica, por lo que fue una masa laboral excedente que se estancó a medio camino entre su origen campesino y su destino histórico como proletario industrial. En definitiva, para el peonaje se reservaron los contratos laborales más arcaicos, los salarios más bajos y los métodos coloniales de patronaje, con lo que por ende, su descampesinización, pese a ser consecuencia de la transición chilena al capitalismo industrial, no condujo en el mediano plazo al desarrollo de modernas formas laborales, sino, más bien a formas semi-esclavistas, por lo que los peones resistieron férreamente su peonización y las formas laborales peonizantes⁷⁰.

La historiografía social ha dado gran relevancia a la lucha del movimiento peonal contra el disciplinamiento social y laboral para conservar su autonomía. Pero, el análisis

⁶⁸ Ibid. p. 147.

⁶⁹ Ibid. pp. 152-153.

⁷⁰ Ibidem.

sobre la resistencia peonal ha tendido a enfocarse de forma predominante en las manifestaciones de violencia y en las expresiones de rebeldía explosivas desplegadas por el peonaje. M. A. Illanes, por ejemplo, analizó el disciplinamiento de la mano de obra en la minería atacameña en la primera mitad del siglo XIX, enfatizando la lucha de los trabajadores por impedir su proletarización, es decir, por evitar la pérdida de sus espacios de autonomía laboral y existencial⁷¹. La autora, plantea que la oligarquía empresarial se vio incapacitada para fijar los términos de las relaciones sociales de producción, con lo que se evidenció una economía minera en tensión hacia su consolidación capitalista y una mano de obra que se resistía a su correspondiente función de productora de plusvalía. Es así como la rebeldía peonal a nivel laboral se expresaba a través de diferentes mecanismos: saqueos en las faenas, el robo de metales y la fuga con adelantos de salarios, que junto a prácticas viciosas y delictuales por parte de los trabajadores interrumpieron el normal desarrollo del proceso de acumulación⁷². En definitiva, “para el peón minero en esto consistía su lucha: en mantenerse libre. Vivirá multado, perseguido, fuera de la ley, pero así se expresará su rechazo y obstaculizará el establecimiento de la legalidad capitalista”⁷³.

Uno de los autores que más ha resaltado la problemática de la violencia social peonal es Igor Goicovic, quien ha analizado las manifestaciones de violencia desplegadas por los sujetos populares en las relaciones que tensionan entre éstos, el Estado y las elites dominantes en el contexto de transición social en la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del XX. De esta manera, plantea que la demanda de mano de obra para cubrir las necesidades productivas, llevaron a las elites empresariales a desplegar estrategias de reclutamiento y asentamiento compulsivo, además de mecanismos tendientes a disciplinar la mano de obra, con lo que las clases populares, particularmente el peonaje, tendieron a resistir esta matriz de intervención, por lo que desarrollaron la huida como forma de evadir la proletarización forzosa, pero por sobre todo los sectores populares desarrollaron reacciones violentas contra las compulsiones elitistas, siendo el motín urbano, el levantamiento minero y el bandolerismo rural las expresiones más recurrentes de rebeldía

⁷¹ ILLANES, M. Angélica: “Azote, salario y ley. Disciplinamiento de la mano de obra en la minería de Atacama. 1817-1850”. En: *Proposiciones* N° 19”, SUR ediciones, 1990.

⁷² *Ibid.* p. 96.

⁷³ *Ibid.* p. 110.

popular frente a las presiones del sistema dominante⁷⁴. En una línea parecida se encuentran los planteamientos de Julio Pinto, quien analizando la violencia popular en las regiones salitreras plantea que las expresiones de violencia en la zona “fueron mucho más intensas en las décadas intermedias del siglo XIX, cuando aun no existían organizaciones obreras ni se habían formalizado tan nítidamente el conflicto entre capital y trabajo”⁷⁵. En este sentido, para Pinto la violencia y movilización popular en esta región minera estaría originada fundamentalmente como consecuencia de la ruptura de vínculos sociales tradicionales y la resistencia a una nueva relación laboral, estrictamente disciplinada⁷⁶.

Gabriel Salazar ha ido un paso más allá en su postura e interpretación sobre esta situación y no concibe esta ‘rebelión social del peonaje’ como una mera reacción de violencia por parte de los sujetos. Reflexionando en torno a los proyectos nacionales del siglo XIX, llega a interrogarse sobre si se puede considerar como un ‘proyecto histórico’ la conducta pública de sujetos marginales que incurren repetidamente en actos abominados por la sociedad principal. Concibiendo la peonización como una forma aberrante de proletarización, que estaba más cercana al neo-esclavismo que del moderno asalariado industrial, los peones –plantea el autor- tendieron masivamente a escapar de las faenas, a asaltarlas, robarlas, desacatando a patrones, jueces, vigilantes y policías, es decir, a las diversas manifestaciones coactivas del Estado oligárquico. De esta manera, la masa peonal -que se desprendió de la crisis de empresariedad popular campesina, artesanal y minera- “por décadas actuó ‘alzándose en la faena’ siguiendo un patrón conductual tal que podría decirse que el ‘roto alzado’ tenía su propio proyecto histórico de resistencia: luchar contra la peonización (o escapar de ella)”⁷⁷, es decir, resistir el disciplinamiento social y laboral de este proceso. Era ciertamente un proyecto histórico sin ningún discurso público, ni con ninguna propuesta política, pero con una evidente conducta social constante, consistente y definida. Su comportamiento fue consistente en cuanto a rechazar de plano el proyecto de lesa proletarización que se le quería imponer, en cuanto al modo en que se representó ese rechazo (desacatos, alzamientos, bandolerismo), en cuanto a **la insistencia en buscar en**

⁷⁴ GOICOVIC, Igor, “Consideraciones...”, op. cit. pp. 125-126.

⁷⁵ PINTO, Julio: “Trabajos y rebeldías en la Pampa salitrera”, Editorial Universidad de Santiago, 1998, p. 88.

⁷⁶ SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia Contemporánea de Chile. Tomo II. Actores, identidad y movimiento”, LOM Ediciones, 1999.

⁷⁷ SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia Contemporánea de Chile. Tomo I. Estado legitimidad y ciudadanía”, LOM Ediciones, p. 146.

otra parte alguna fórmula de inserción productiva independiente y en cuanto a encontrar en sí mismos la fuerza, la creatividad, la compañía y la compensación escapista necesarias para reproducir y potenciar su proyecto central⁷⁸.

La historiografía social, sin embargo, siguiendo parte de este último planteamiento, también ha centrado su atención en las ocupaciones y actividades alternativas levantadas por los propios sujetos populares para hacer frente a la integración forzosa por parte del sistema laboral dominante. Es nuevamente Salazar, siguiendo una línea parecida a la anteriormente expuesta, quien esta vez plantea que el desarrollo del ‘bajo pueblo’ en torno a la oferta de proletarización mercantil (esto es peonización) no consistió en un proletariado orgánico, sino más bien en un movimiento social en lucha contra ese tipo de proletarización con el objetivo incluso de poder desarrollarse en formas más popularmente óptimas de ocupación⁷⁹. En este sentido, las opciones laborales del ‘bajo pueblo’ durante la segunda mitad del siglo XIX no configuraron una clase asalariada estructural, sino más bien un movimiento social popular que desarrolló constantemente formas laborales alternativas que permitían el desarrollo de tejidos económicos, sociales y culturales autónomos y semiautónomos alternativos a los del sistema dominante⁸⁰. Entre estas alternativas laborales autónomas el comercio regatón fue una de las principales y mayoritarias desarrolladas por el ‘bajo pueblo’.

b) El comercio popular en el siglo XIX: interpretaciones sobre su sentido histórico.

El comercio popular es una problemática relativamente reciente en la historiografía nacional cobrando relevancia histórica solo a partir de mediados de la década de 1980 con el surgimiento de la corriente historiográfica denominada ‘nueva historia social’. Las investigaciones al respecto han interpretado al comercio informal como una de las principales formas laborales levantadas por los sujetos populares, no existiendo, sin embargo, una convergencia con respecto al sentido y proyecto social que existe detrás del desarrollo de este tipo de comercio, coexistiendo más bien posturas contrapuestas. Por un lado, se encuentran postulados que se aproximan a la interpretación de la subsistencia,

⁷⁸ Ibid. pp. 146-147. El subrayado es nuestro.

⁷⁹ SALAZAR, Gabriel: “La rebelión social del peonaje”, citado en “Empresariado popular...” op. cit.

⁸⁰ SALAZAR, Gabriel: “Empresariado popular...”, op. cit. p. 183.

cercanos a los postulados ‘cepalianos’ y del PRELAC, y por otro, encontramos planteamientos que la conciben como formas laborales de resistencia en contra del disciplinamiento sociolaboral que el sistema dominante pretendía imponer sobre los sujetos populares. Dentro de la postura que se inclina por considerarlo fundamentalmente como una forma de subsistencia encontramos los planteamientos que realiza Cristina Moyano en su estudio sobre los vendedores ambulantes de Santiago en la segunda mitad del siglo XIX, para quien los vendedores ambulantes

“constituían un grupo pequeño perteneciente a la sociedad popular, según los discursos contruidos en torno a ellos, pero que no parecen tener proyecto propio en contra de la autoridad ni de las elites dirigentes, sino que más bien parece ser un grupo que se encuentra practicando una actividad laboral porque no tiene otra mejor que realizar. Parece ser que el vendedor ambulante es una figura pasajera, que puede dejar de serlo en el momento en que la estructura laboral otorgue una fuente más estable de remuneración y de trabajo... [por lo que] no creemos estar en presencia de un grupo con un proyecto laboral alternativo, por iniciativa propia y consciente, de rechazo a las estructuras políticas y económicas existentes”.⁸¹

De esta manera, para la autora los vendedores del comercio informal constituyen un grupo sin proyecto alternativo y de rechazo a las prácticas y estructuras laborales que ofrecía la oligarquía de la época. Se evidencia como esta postura se acerca a las interpretaciones teóricas de concebir al sector informal dentro de la lógica de la subsistencia producto de la exclusión social del sector moderno urbano.

En un tono un tanto diferente se encuentran los planteamientos de Salazar, quien en un interesante estudio sobre el comercio popular, se cuestiona si detrás del desarrollo del comercio regatón del siglo XIX existía una ‘razón política’ que instaba a la masa popular a seguir desarrollándose. De esta manera, para Salazar,

“según la información histórica disponible... más bien era el instinto de supervivencia de una clase popular empobrecida que, al estallar su crisis de productividad (como campesino, artesanos y pirquineros) y al ver reducida a migajas su soberanía comercial, se aferró con dientes y muelas al comercio regatón, para no morir. No era la soberanía en sí, ni la razón política o histórica en sí la que llevo a los regatones a inundar como una avalancha el espacio público y las bases del gran comercio global:

⁸¹ MOYANO, Cristina: “Los vendedores ambulantes en la ciudad horrorizada: el eterno pregón. Santiago 1850-1880. Cambios en la identidad popular”, Memoria de grado para optar al título de Licenciada en Educación en historia y geografía, USACH, 2000, pp.4-5.

era simplemente la pobreza. Pero no la pobreza como conjunto de carencias, déficit y necesidades, sino como **permanente iniciativa social creadora** y soberanía residual potenciada al máximo, que, surgida de una necesidad y una capacidad individuales y locales, se extendió como enredadera o epidemia por toda la ciudad y toda la sociedad. Como una gigantesca telaraña, visible a ratos y a ratos invisible; como una enorme feria popular que, siendo virtual, era real, y siendo ilegal, tuvo que ser reconocida como válida y legítima”⁸².

Y agrega más adelante, que posterior a la crisis de productividad del empresariado popular, “el comercio regatón, que hasta entonces había sido una actividad residual pero insistente y majadera (para las autoridades) se convirtió en la principal posibilidad de supervivencia para las empobrecidas masas populares. Desde entonces se expandió en todas direcciones, sin detenerse jamás”⁸³. Lo que ocurrió fue que

“las masas peonales empobrecidas, deambulantes en pequeños grupos antes de 1900, multiplicaron y fortalecieron sus formas asociativas internas, pasando desde las dispersas bandas de los vagabundos y cuatrerros, a redes territoriales de gran anchura y baja visibilidad. Fue dentro de estas redes donde el comercio regatón no solo sobrevivió, sino que se multiplicó y desarrolló, articulado como una extensa economía informal o, si se quiere, como un insondable y delictivo bajo fondo. Pues era y es evidente que el comercio regatón, más que una función económica ‘marginal’ del sistema dominante, **es una función orgánica e interna de carácter estratégico en la economía popular**”⁸⁴.

En este sentido, debido a que en la primera mitad del siglo XIX no se desarrolló en Chile un sistema de trabajo asalariado moderno y más bien se prefería utilizar la mano de obra forzada o el pago en fichas, “se comprende que, en estas condiciones, el grueso de los peones repelía el trabajo asalariado y prefería ocuparse, o bien en una actividad delictiva, o bien como regatón... El de regatón, lo mismo que el primero, exigía la misma astucia y creatividad para eludir las normas del sistema, pero con riesgos menores. La mayoría de los peones-gañanes optó naturalmente por integrarse a las filas del comercio ambulante”⁸⁵. Siguiendo esta misma línea, en un estudio anterior, Salazar planteaba que “dada la situación existente en el área de los trabajos públicos y en la del peonaje militar antes de 1850, es apenas sorprendente que evitaran formas de trabajo asalariado y buscaran otras actividades

⁸² SALAZAR, Gabriel: “Feria Libres: espacio residual de soberanía ciudadana”, Ediciones SUR, 2003, pp. 53-54.

⁸³ Ibid. p. 54.

⁸⁴ Ibídem. El subrayado es nuestro.

⁸⁵ Ibid, pp. 57-58.

más flexibles para ganarse la vida... [De esta manera] el peonaje urbano dio claras muestras de su ‘preferencia’ por el comercio minorista. O sea por devenir regatones”⁸⁶. Se evidencia en esta postura, una posición un tanto distinta a la anterior, ya que se concibe al comercio informal como producto de una opción preferente de la masa peonal en rechazo a las formas laborales asalariadas ofrecidas por la estructura ocupacional propuesta por la oligarquía.

Siguiendo esta última postura interpretativa, encontramos planteamientos, en cierta medida, similares en relación a la economía informal, correspondientes a la primera mitad del siglo XIX, en dos tesis de licenciatura. En primer lugar tenemos los planteamientos de Mauricio Montecino, quien concibe al peonaje “como un sujeto con una proyectualidad histórica, a partir de las redes sociales que este conforma. Por medio de estas redes es que se conforma una economía informal con la cual le da un sustento a su proyecto social de autonomía”, considerando a la economía informal como “fundamental para la mantención de sus formas de vida”. En este sentido añade que

“las redes sociales, son el eje central de la mantención de la autonomía del peonaje, y por medio de la acción de la economía informal se potencian las prácticas sociales del peonaje siendo el recurso principal de la creación de un orden social peonal, distinto y alternativo al que está siendo impuesto por la oligarquía y el Estado. La base económica, que les entrega la economía informal, les permitiría la construcción de un movimiento social peonal que tendría su sustento social mediante los marcos de acción delictual, lo cual les permitiría poder mantener sus formas de vida y su acción, no entrando, es decir, manteniéndose al margen en el sistema oligarca. Con esto se entiende que lo que buscaba el peonaje no era un proyecto histórico de cambio social del mundo, al tratar de impedir el cambio social que traería consigo el capitalismo mercantil financiero a partir de la acción del Estado como agentes represor y adoctrinante y la oligarquía mercantil como agentes esclavizantes y proletarizadores. Lo que el peonaje buscaba era mantenerse en sus espacios de autonomía generando solidaridad y reciprocidad entre los sectores populares del campo para mantener su libertad”. [De esta manera], “el peonaje a partir de las redes sociales genera y practica un poder económico ‘informal’ desde el propio espacio social, generando con esto una mayor base para su vida en libertad, manteniendo su autonomía social, económica y cultural. Esta economía informal crearía un impacto al confrontarse con el proyecto mercantil financiero, potenciando sus formas de autonomía otorgándoles una base económica amplia en cuanto generar sus propias formas de mantenerse material y

⁸⁶ SALAZAR, Gabriel: “Labradores...”, op. cit. p. 248.

socialmente. Así se verá como (auto) generan y comercializan en esta economía informal”⁸⁷.

Podemos claramente evidenciar como se concibe al comercio informal que desplegaban los peones como la actividad económica fundamental que sustentaba la creación y mantención de un orden social distinto, alternativo y desafiante del que pretendía imponer la oligarquía mercantil en la época, por lo que el desarrollo de esta economía popular debe ser entendido en un sentido social e histórico de gran profundidad, ya que representaba la manera más óptima de desenvolvimiento en función de sus aspiraciones e interés como clase, desplegándose a su vez como un movimiento social. Así, el autor agrega más adelante que la economía informal

“les permite, como movimiento, sostener sus formas de vida libres y de esta forma potenciar su autonomía, la que entendemos como la mantención de las acciones sociales, culturales, económicas del bajo pueblo rural de la zona de Talca, en total conflicto con las costumbres sociales de la oligarquía, manteniendo un sistema de vida autónomo y alternativo a las lógicas de vida oligárquicas. Esta mantención de las formas de vida se realiza mediante una economía informal, conformada por el desacato, la rebeldía y las acciones delictuales que cometen estos sujetos con tal de seguir sosteniendo sus formas libres de vida, construyendo con esto una sociedad en conflicto y un orden social distinto al que se está configurando desde arriba (Estado-oligarca), por medio de la educación y de la implantación de leyes que van cortando e impidiendo la construcción/mantención de la sociedad peonal. A pesar de ello esta sociedad peonal no se frena, ni deja de ejercer el poder de construir/mantener su autonomía, es decir el mantenerse fuera del sistema social del capitalismo mercantil y su orden hegemónico”⁸⁸.

En la misma línea pero en un tono un tanto distinto se sitúan las consideraciones que realiza Daniel Tapia en su estudio sobre el comercio informal en la primera mitad del siglo XIX en la zona rural de Rancagua. En su investigación el autor plantea que “a través de la informalidad se despliegan estrategias como la **integración funcional**, la cual se consolida como una práctica en **permanente resistencia**, cuyo sentido es mantener su propia autonomía contra este orden económico y político emanado desde el Estado nacional en formación”. De esta manera considera que la

⁸⁷ MONTECINO, Mauricio: “Peonaje en Talca. Redes sociales, economía informal y autonomía”, Tesis para optar al grado de Licenciado en Historia, Universidad de Chile, 2003, pp. 13-14.

⁸⁸ Ibid. p. 73.

“economía informal, despliega mecanismos de integración al sistema formal, pero a través de una funcionalización de esta práctica. Esto en tanto los sujetos de esta sociedad popular, si bien se constituyen al margen del sistema dominante de relaciones sociales, están en permanente contacto con este. De tal forma que se hace ingreso a este como una estrategia de subsistencia que garantice materialmente a dichos sujetos. Es decir, se establece en beneficio directo de esta sociedad popular, consolidándose como un medio de resistencia contra el orden que se intenta imponer desde el Estado; puesto que el robo se constituía como un medio para evitar el disciplinamiento, en la medida que entrega la base material para mantener aquellos códigos y relaciones sociales forjadas a lo largo del proceso histórico... [Así] las formas de integración al sistema formal y los destinos de esta economía informal va apuntado hacia la mantención de formas de vida propias de esta sociedad popular (autonomía)”⁸⁹.

Se aprecia como la principal distinción con respecto a los planteamientos anteriores recae en el hecho de concebir al comercio informal no tan solo como una forma de resistencia en contra de las exigencias de la sociedad dominante sino que también como un mecanismo de integración funcional, es decir, que los sujetos populares al desarrollar el comercio informal establecen un tipo de relación con el sistema o sociedad hegemónica, pero una relación que los mismos sujetos populares son los encargados de entablar en interés con sus propios beneficios, en este caso sustentar materialmente una realidad social autónoma y paralela a la oficial. En este sentido el autor nos dice que:

“dichas formas autónomas de vida desarrolladas por la sociedad popular rancagüina, están relacionados con la construcción de un conjunto de códigos socioculturales, donde lo colectivo cobra mucha relevancia, en la medida que permite la concertación de necesidades ligadas al placer, la diversión o la mera sociabilización. Es decir, la gestación de una realidad por y para ellos, donde la consolidación de este mundo popular se plantea en tensión a los parámetros que la elite denominaba como correctos. Estas prácticas sociales, gracias a la base económica que significaba la informalidad, permitía su reproducción en el tiempo, en la medida que son diversos aspectos vinculados al mundo popular los que por esta base encuentran sustento, resguardando esta autonomía sin la necesidad de ponerla en entredicho o abandonarla”⁹⁰.

⁸⁹ TAPIA, Daniel: “Redes de economía informal en la sociedad popular: entre la integración y la resistencia. Rancagua 1830-1850”, Tesis para optar al grado de Licenciado en Historia, Universidad de Chile, p. 11.

⁹⁰ Ibid, pp. 61-62.

Se evidencia nuevamente en este estudio lo trascendental que significaba el desarrollo del comercio informal ya que otorga una base material para el desarrollo de la sociedad popular, la que poseía un sentido sociocultural y valórico diametralmente opuesto a los de la sociedad oficial dominante. En este sentido, algunas manifestaciones culturales de la sociedad popular relacionadas fundamentalmente con las formas de diversión o sociabilización son contrarias a las compulsiones exigidas desde la sociedad oficial hacia los sujetos populares, con lo que claramente podemos evidenciar dos mundos, dos realidades totalmente diferentes, contrapuestas y dicotómicas que están en constante tensión y que por ende se enfrentan en pugnas de disciplinamiento/resistencia. Solo entendiendo este nudo social es que se puede llegar a comprender la importancia fundamental que representa el comercio informal para la sociedad popular de la época... De esta manera, el sentido de la

“integración funcional, en torno a esta informalidad, se manifiesta hacia la reproducción de una vida social acorde a los lineamientos que estos sujetos defienden como propios, los cuales al estar contruidos históricamente, se desenvuelven constantemente en la espontaneidad de sus relaciones, reproduciéndose a cada instantes.” Por tanto y en definitiva, “la intensa vida social que se desarrolla en esta sociedad popular, está sustentada materialmente por esta economía informal, la cual se plantea como un medio al servicio de sus necesidades individuales y colectivas, sin la necesidad de sufrir grandes transformaciones. En la medida que se establece como un resguardo para que los sujetos vinculados a ella, no tengan que realizar grandes cambios en relación a su cotidianeidad sociocultural. De esta manera, el resguardo que constituye la informalidad, se establece en directa tensión con un orden sociopolítico en ascenso, es decir, la consolidación del Estado portaliano. Ante lo cual la informalidad, y la integración funcional como estrategia desplegada por ésta, se configuran como un mecanismo en permanente resistencia por parte de la sociedad popular a la dominación estatal en consolidación”⁹¹.

Es aquí donde se evidencia el sentido último de la informalidad y la particularidad del planteamiento del autor, ya que el comercio informal en definitiva

“Si bien puede establecerse en franca rebeldía al sistema hegemónico, se desarrolla de forma indirecta. En la medida que se realiza con sutileza y sigilo, puesto que a simple vista parece la acción barbara de esta sociedad popular, pero que en realidad constituye un complejo proceso por mantener una alternativa a la dominación estatal. [En definitiva, es por esta razón, que] “la economía informal, se consolida como una

⁹¹ Ibid, p. 63.

resistencia para los sujetos que se movilizan a través de ella, en la medida que consolida su base material para la reproducción de sus códigos culturales, ligados a formas de vida peculiares; donde la colectividad y el disfrute son esenciales.⁹²”.

Así estas lógicas de resistencia, responden a formas subterráneas de subvertir el orden social, puesto que, es parte sustancial de la infra política de los subalternos, la cual no se manifiesta en abierta tensión al orden hegemónico, sino que por medio de estrategias indirectas de insubordinación. De esta manera, el mantenimiento de sus formas de vida, se constituye como un desacato a las normas que el grupo dominante pretende extender, para someter y homogeneizar a esta sociedad popular; más aún si la base material bajo la cual se sustenta, proviene de la ilegalidad, la cual les permite disfrutar de la vida junto a otros sujetos que se desenvuelven por esta misma vía.

Con todo, la ‘economía informal’ desarrollada por el peonaje urbano en la segunda mitad del siglo XIX es concebida desde esta postura como una alternativa laboral de resistencia frente a las formas laborales peonizantes del proceso de transición hacia un capitalismo industrial, para poder mantener las formas de sociabilidad, las expresiones culturales y la autonomía característica de la sociedad popular de la que proviene la masa peonal. Es decir, es una forma sociolaboral que les permite, en cierta medida, una continuidad del proyecto de empresariedad popular y la búsqueda constante de autonomía, que fue abortado por la oligarquía mercantil en concordancia con su proyecto mercantil especulador.

II. Comercio informal en Chile neoliberal

Sobre el periodo actual (democracia neoliberal) también existen estudios sobre vendedores ambulantes, encontrando posturas que se encuentra en una vereda contraria a las consideraciones anteriores y que no conciben a los trabajadores independientes en ninguna de las opciones recién señaladas. Este es el caso de otra tesis de licenciatura centrada en los vendedores ambulantes en el Chile neoliberal, en la que el autor considera que en los TCP

⁹² Ibid. p. 67.

“si bien las relaciones de empleo son escasamente asalariadas, no significa que las relaciones de producción no sigan alimentando una dinámica de acumulación capitalista. A pesar de la condición cuentapropista de los trabajadores informales urbanos, estos se **autoexplotan** para generar un ingreso que muchas veces no les permite ahorrar dinero. Los ingresos que perciben, promueven relaciones económicas de consumo que no incluyen los símbolos propios del sistema para los asalariados: créditos bancarios, dinero plástico, etc.”⁹³

Como vemos, para el autor, el TCP en ningún sentido representaría una forma de eludir la explotación que representa la fuerza de trabajo dentro de un modo capitalista de producción, sino que a través del proceso mismo de comercialización, el vendedor ambulante (que es el sujeto de su estudio) experimentaría expoliación, ya sea a través de la compra del producto, así como al momento de su venta. De esta manera, a través de un análisis que sigue una lógica de análisis marxista un tanto ortodoxa y rígida, el autor plantea que

“los trabajadores ambulantes no tienen relaciones contractuales de producción, por lo que no tienen un patrón conocido que los explote. La sustracción de plusvalía no es directa. La caracterizamos como la expoliación económica que sufren al nivel de relaciones desiguales de intercambio con las empresas matrices o con los distribuidores instalados formalmente. Por esta razón, la contradicción de la explotación en el trabajo se vive al interior de la unidad de trabajo, o sea, el trabajador mismo... Este hecho permite reafirmar la posición sostenida en esta investigación, que indica que el trabajo informal, más que estar marginado o segmentado de los mercados, se encuentra articulado como otra vertiente de alimentación de la dinámica de acumulación capitalista neoliberal... Sin embargo, de acuerdo a las percepciones recogidas, la dinámica de trabajo ambulante entrega una flexibilidad horaria y de independencia que es valorada por los trabajadores. De este modo no encontramos altos niveles de alienación por el trabajo, a pesar de la preocupación que significa la posibilidad de caer detenido”⁹⁴.

Es interesante esta última reflexión, ya que a pesar de considerar el trabajo que realizan los TCP como insertos dentro de la lógica general del sistema capitalista neoliberal, llegando incluso a plantear que existe extracción de plusvalía y que se inserta en la misma lógica de acumulación neoliberal, admite, a través del análisis de los testimonios de los propios ambulantes, que los TCP en cierto sentido pueden llegar a ofrecer una forma

⁹³ ASSEF, Rodrigo: “Los trabajadores informales urbanos en el Chile neoliberal. El caso de los vendedores ambulantes en la comuna de Santiago 1978-2004”, Tesina para optar al grado de Licenciado en Humanidades mención Historia, U. de Chile, 2005, p. 67.

⁹⁴ Ibid. p. 88.

menos alienadora de trabajo que en las relaciones laborales asalariadas modernas. Si bien no compartimos del todo la postura del autor, lo importante es resaltar que sin lugar a dudas, los trabajadores informales en general y los TCP en particular, representan una alternativa laboral distinta a las clásicas relaciones sociales de producción y que representarían una alternativa cierta en contra de las fuerzas alienadoras del sistema económico dominante.

Es precisamente este último sentido el que nos interesa resaltar y profundizar. Volviendo a los planteamiento de Francisca Márquez, el historiador Julio Pinto en su ya clásico estudio sobre el sujeto popular⁹⁵ se cuestiona si, como plantea Márquez, la búsqueda y constante afán de autonomía por parte de los TCP representaría una ‘marca de nuestro tiempo’ al ser mejor considerados socialmente los trabajos empresariales independientes, o si bien, este afán de autonomía en detrimento de la alienación laboral podría corresponder a una continuidad histórica con respecto al proyecto de empresarialidad popular, propuesto por Salazar, que fue abortado por la oligarquía mercantil, y que habría sobrevivido en la conciencia histórica del pueblo. Esto último es precisamente lo que, en cierta medida, intenta indagar este estudio: verificar si la economía informal a nivel general y los trabajadores por cuenta propia en particular –y en específico el núcleo duro de los trabajadores ambulantes- podría llegar a representar para estos sujetos una forma laboral alternativa en contra de las exigencias de disciplinamiento laboral que exigen las formas laborales asalariadas; en contra del alto grado de alienación laboral y existencial que representan; como una forma de evitar y resistir el alto grado de precarización que afectan las formas laborales actuales; pero por sobre todo como una forma de desarrollo laboral microempresarial en que se privilegia por sobre todo la autonomía y que en definitiva constituiría una forma de potenciar el proyecto histórico popular de permanente auto-humanización. Esta es, en definitiva, la interrogante fundamental que intentamos resolver.

⁹⁵ SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia Contemporánea de Chile. Tomo II”, op. cit. Nos referimos específicamente al capítulo II referente al sujeto popular.

Capítulo IV

Los vendedores ambulantes del transporte público en Chile neoliberal: emprendimiento (micro)empresarial en ‘la calle’

I. Mercado laboral en Chile neoliberal: tercerización y precarización laboral. Desarticulación de la identidad obrera (y asalariada)

Tras el golpe de Estado de 1973 vino un período de cruda represión en contra de las organizaciones sociales y sindicales, como forma de desarticular el sólido y protagonista movimiento obrero y popular que se había venido configurando en las décadas anteriores al golpe. Sin embargo, más allá de la dura represión ejercida por la dictadura en contra de los trabajadores obreros, lo que realmente desarticuló su configuración organizacional y cultural de clase fue la instauración a partir de mediados de la década 1970 del modelo neoliberal⁹⁶.

En lo que respecta específicamente al impacto que trajo la instauración del neoliberalismo en Chile en el ámbito laboral, podemos mencionar la declinación de la ‘gran industria’, la tercerización de la economía y la apertura comercial, lo que significó, en definitiva, una drástica modificación de la estructura y organización laboral que por al menos 30 años se venía desarrollando en Chile. A esto, se sumó una nueva concepción del trabajo y de las relaciones laborales a partir de 1979 con el establecimiento del nuevo Plan Laboral promovido por el ex ministro José Piñera. Esta nueva legislación, respecto de la forma de organizar el trabajo, pretendía terminar con el carácter regulador de las relaciones laborales fomentadas por el anterior código del trabajo, lo que significó para la gran mayoría del mundo laboral la pérdida de protecciones largamente establecidas, la atomización de sus organizaciones, y una marcada precarización laboral, expresadas en la masificación de la subcontratación y la informalización del empleo contractual.

Entre los principales planteamientos de esta nueva concepción neoliberal del trabajo se encuentra la *flexibilización laboral*, la que fomenta, en definitiva, la eliminación de las trabas que impiden que los mecanismos propios de mercado se encarguen de forma

⁹⁶ Ibid. p. 182.

espontánea de regular los salarios y el empleo a las condiciones de mercado⁹⁷. La *flexibilización laboral* ha sido interpretada, en este sentido, como una forma de precarización de las condiciones de trabajo que trajo como resultado la desarticulación de la clase obrera, ya que “*su condición es la de fuerza de trabajo, individuos agregados con intereses distintos*”⁹⁸. De esta manera, la flexibilización laboral provoca una atomización de la fuerza laboral, imposibilitando una verdadera cohesión organizativa, pues ser trabajador precario “*significa estar solo frente a la explotación. Los proletarios de hace décadas, potencialmente, encerraban en sí la posibilidad de articularse como sujeto del cambio. El trabajador precario carece de esa potencialidad, por las razones antes apuntadas. La precariedad es social, pero ésta se vive individualmente*”⁹⁹. De esta manera, la precariedad laboral conlleva una forma de “*estar/ser en el mundo vinculado a la pérdida y/o debilitamiento de los vínculos sociales de integración y protección social que sostenían el compromiso social fordista*”¹⁰⁰. Así, una de las principales consecuencias que ha conllevado estas décadas de trabajo neoliberalizado es la degradación en términos existenciales y valóricos de la antigua condición obrera¹⁰¹.

En definitiva, la precarización laboral debe entenderse como un deterioro en las condiciones laborales y de vida de la fuerza laboral y como una permanente condición de inestabilidad laboral, en ausencia de leyes que los protejan. De esta manera, la nueva realidad socioeconómica y laboral bajo la impronta neoliberal que enfrentan los trabajadores conlleva enfrentar una permanente y profunda inseguridad e inestabilidad laboral, siendo éstos los principales determinantes de la configuración y construcción de la identidad laboral en la actualidad. En este contexto, no es, por tanto sorprendente, que un número considerable de trabajadores opte preferentemente por desarrollarse como trabajadores independientes, en vez de tener que verse enfrentado a la aguda precarización de las relaciones laborales neoliberales.

⁹⁷ NÚÑEZ, Daniel: “Notas sobre el concepto de Flexibilidad Laboral y su aplicación en Chile”, ICAL, Santiago, 2004.

⁹⁸ GÓMEZ, Antonio: “El trabajador precario y la construcción del precariado como sujeto del cambio”, Universitat Pompeu Fabra.

⁹⁹ SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia contemporánea de Chile. Tomo II”, op. cit. p. 94.

¹⁰⁰ JULIÁN VEJAR, Dasten: “La precariedad laboral, modernidad y modernización capitalista: Una contribución al debate desde América Latina”, *Trabajo y sociedad*, Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas, Argentina, 2014.

¹⁰¹ SALAZAR, GABRIEL y PINTO, Julio: “Historia contemporánea de Chile. Tomo III”, op. cit. p. 184.

II. El vendedor ambulante del transporte público: caracterización, proyecto empresarial e identidad laboral

Se podría afirmar, según los datos recogidos, que los comerciantes informales en general y los vendedores ambulantes del transporte público en particular, en tanto poseedores de un capital –aunque sea escaso y minoritario- desarrollan, sobre bases mínimas, una capacidad empresarial de carácter comercial. De hecho, aunque su desarrollo empresarial parece precario en comparación con el desarrollo empresarial de algunos comerciantes establecidos, el vendedor ambulante que se desenvuelve en las diferentes redes del transporte público capitalino deja en clara evidencia que su proyecto económico y laboral no consiste solo en una mera forma de subsistencia –como suele plantear comúnmente la bibliografía- sino que por el contrario, demuestran un incesante despliegue de energía social con el objetivo de acumular un capital comercial, dentro de su escala posible, que les permita ir desarrollándose en formas comerciales cada vez mayores y seguras, económicamente hablando. Pero no solo es este aspecto lo que demuestra el espíritu de autonomía empresarial de los vendedores ambulantes, sino que existe una serie de ámbitos que convergen en esta afirmación, los que precisamente se analizarán en este capítulo.

a) Caracterización general de los vendedores ambulantes del transporte público: números, edad, sexo y rol económico en el hogar.

Si bien los vendedores ambulantes del transporte público poseen un carácter más bien heterogéneo en cuanto a sus características personales y colectivas, dentro del conjunto de los vendedores ambulantes del transporte público encuestados, existen ciertas tendencias que lo caracterizan de forma uniforme. Una de las principales características generales de los ambulantes en la locomoción colectiva es el carácter ampliamente masculino de la actividad, ya que más del ochenta por ciento de los ambulantes encuestados son hombres, no alcanzando las mujeres el quince por ciento del total, como lo deja entrever el cuadro número 1. Lo anterior está en correlación con el carácter general que parece tener el comercio ambulante no solo del transporte público, ya que en el comercio ambulante urbano, a partir de la segunda mitad del siglo XX, se ha caracterizado por su

carácter eminentemente masculino¹⁰². Sin embargo, al interior del comercio informal urbano, en el caso particular de los comerciantes ambulantes estudiados, esta diferencia es aun más gradual, ya que la diferencia porcentual entre la cantidad de hombres y mujeres es mayor de lo habitual. Según se aprecia en algunas mediciones que caracterizan a nivel general a los vendedores ambulantes, los porcentajes de entre hombres y mujeres oscilarían alrededor del 65 y 35 por ciento respectivamente, es decir existiría un diferencia porcentual entre el promedio de los ambulantes urbanos y los ambulantes del transporte público de cerca de más del 15 por ciento¹⁰³. Esta mayor diferencia y amplitud porcentual entre hombres y mujeres para el caso de los vendedores del transporte público se debería al mayor esfuerzo físico que se requiere para desenvolverse en este tipo de comercio ambulante, ya que implica un mayor gasto de energía cambiar constantemente de recorridos de micro y de movilizarse por los vagones del metro transportando los productos comercializados.

Cuadro 1
Número y porcentajes de vendedores ambulante por sexo.

Sexo	Número	Porcentaje
Hombres	54	83,1
Mujeres	9	13,8
Parejas	2	3,1
Total	65	100,0

En cuanto a la edad de los vendedores ambulantes para el caso estudiado, y según los grupos de edad aquí asignados, se puede evidenciar que la gran mayoría corresponde a adultos de entre 40 y 59 años de edad, con un porcentaje superior al 40 por ciento. Le siguen en porcentaje, según la distribución por grupos etarios, los adultos jóvenes entre 25 y 39 años con un 27 por ciento. Más atrás evidenciamos a los jóvenes entre 18 y 24 años y los mayores de 60 años con un cerca del 14 y cerca del 11 por ciento, respectivamente. Bastante menor es el porcentaje de los menores de 18 años que no alcanza a llegar al 5 por ciento. Es evidente y llamativo, en este sentido, que la mayor parte de los vendedores del

¹⁰² Ver las características personales de los ambulantes analizadas por el PREALC para el caso de Santiago. “Sobrevivir en la calle. El comercio ambulante en Santiago”, PREALC-OIT, Santiago, 1988.

¹⁰³ Ver los resultados y porcentajes del trabajo de la cita anterior. Revisar además la encuesta y resultados porcentuales realizados por la UBO, diario El Mercurio y la tesis de licenciatura de Rodrigo Assef, op. cit. p. 69.

transporte público supere los 40 años de edad, superando incluso el 50 por ciento de los encuestados, lo que refleja una clara tendencia de que los que se dedican al comercio ambulante en la locomoción colectiva son sujetos adultos que llevan varios años en la actividad. Es llamativo también, el bajo porcentaje de ambulantes jóvenes en este tipo particular de comercio informal, no superando el 20 por ciento los menores de 25 años, lo que demuestra que los jóvenes no están optando por desenvolverse en este tipo de comercio ambulante.

Cuadro 2
Rangos etarios de los vendedores ambulantes.

Edad ambulantes	Número	Porcentaje
Menos de 18 años	3	4,6
Entre 18 y 24 años	9	13,8
Entre 25 y 39 años	18	27,7
Entre 40 y 59 años	28	43,1
60 años o más	7	10,8
Total	65	100,0

Al evaluar el nivel educacional de los vendedores ambulantes analizados en este estudio se evidencian conclusiones más bien dispares. Por un lado es llamativo el alto nivel educacional que posee este tipo de comerciante, ya que más del 47 por ciento tiene al menos la educación Media completa, es decir, cumplen con al menos 12 años de escolaridad. Más del 32 por ciento tiene rendida su educación Media, y más llamativo aun es que el 15 por ciento ha pasado por la educación universitaria, teniendo incluso más del 12 por ciento una carrera universitaria completa, lo que es un indicador de este alto nivel educacional que poseen los ambulantes. Sin embargo, por otro lado también se puede evidenciar que más del 42 por ciento no alcanzó a culminar sus estudios escolares de enseñanza Media, con un porcentaje cercano al 28 por ciento que posee tan solo la educación Básica rendida, existiendo incluso un pequeño porcentaje que no completó sus estudios básicos.

Cuadro 3
Nivel educacional de los ambulantes

Educación	Número	Porcentaje
Básica incompleta	4	6,2
Básica completa	18	27,7
Media incompleta	6	9,2
Media completa	21	32,3
Superior incompleta	2	3,1
Superior completa	8	12,3
No sabe/no contesta	6	9,2
Total	65	100,0

Si bien es quizá esperable que un porcentaje considerable de vendedores ambulantes posea un bajo nivel educacional, es llamativo que exista un alto porcentaje de ambulantes con un alto nivel educacional que superen los 12 años de educación y que estén en este tipo de rubro, lo que es un indicador de su preferencia por este tipo de desarrollo laboral. Una de las razones de esta preferencia es la alta cantidad de ingresos que obtienen los comerciantes ambulantes (como se verá más adelante) como así lo dejo entrever un ambulante con título profesional de profesor de enseñanza Media quien confesó “ganó mas vendiendo, que como profesor”, lo que gatilló en definitiva su preferencia por el rubro de comerciante, abandonando su profesión de pedagogo.

Cuadro 4
Estatus familiar del ambulante

Estatus familiar	Número	Porcentaje
Jefe de Hogar	47	72,3
Conyuge	1	1,5
Otro	11	16,9
No sabe/no contesta	6	9,2
Total	65	100,0

Del conjunto total de los ambulantes encuestados una amplia mayoría, superior al 72 por ciento, es jefe de hogar lo que es demostrativo de que los vendedores ambulantes del transporte público en su gran mayoría son el principal sustento económico de los hogares, y por ende, ocupan un rol central en el sustento del hogar. Si estos datos se relacionan con las

características generales de los hogares de los ambulantes, las conclusiones son aun más reveladoras con respecto rol económico central que ocupan los ambulantes en sus hogares. Por una parte, en el cuadro 5 se puede evidenciar que más del 56 por ciento de los hogares de los ambulantes están constituidos entre 2 a 4 personas, y más del 21 por ciento por más de 5 miembros, lo que refleja en promedio un tamaño más bien medio de los hogares de los ambulantes. De poca relevancia, es en cambio, el bajo porcentaje de ambulantes que viven solos, superando apenas el 6 por ciento de los casos.

Cuadro 5
Número de personas que viven en el hogar de los ambulantes

N° de personas en el hogar	Número	Porcentaje
1 persona	4	6,2
Entre 2 a 4 persoas	37	56,9
5 o más personas	14	21,5
No sabe/no contesta	10	15,4
Total	65	100,0

Si bien se evidencia que los hogares de los ambulantes no son de gran tamaño en cuanto al número de personas que lo integran, se puede inferir que los ingresos que los ambulantes obtienen es el principal sustento de los hogares, ya que como muestra el cuadro 6, en cerca del 28 por ciento de los hogares la ganancia de los ambulantes es el único ingreso que percibe, y en más del 41 por ciento de los casos el mantenimiento del hogar es compartido por el ingreso de dos personas. Por otro lado, se evidencia también que no son pocos los hogares de los ambulantes constituidos por más de 5 personas, llegando a una cifra que supera el 21 por ciento, en contraste con el bajo porcentaje de hogares que perciben ingresos de más de 2 integrantes del grupo familiar, no alcanzando esta cifra el 14 por ciento. Lo anterior hace suponer que la ganancia que obtienen los vendedores ambulantes les permite incluso mantener a grandes hogares con un alto número de integrantes del grupo familiar.

Cuadro 6
Número de personas con ingreso en el hogar

N° de personas con ingresos	Número	Porcentaje
1 persona	18	27,7
2 personas	27	41,5
3 personas	8	12,3
4 o más personas	1	1,5
No sabe/no contesta	11	16,9
Total	65	100,0

b) Caracterización socioeconómica, causas y motivaciones de inserción, unidad comercial y proyecciones laborales

Si bien existen causas estructurales que inciden en el surgimiento del fenómeno de la informalidad –tercerización de la economía, precarización y flexibilización laboral- (como se analizó en la primera parte del capítulo), también existen razones o motivos de carácter socioculturales e identitarios por parte de los sujetos que se dedican a este rubro que gatillan, en última instancia, la inserción en el comercio ambulante. A grandes rasgos, estas razones se pueden agrupar en dos principales tipos, a saber, la inserción voluntaria y por decisión propia debido a las ventajas y beneficios que puede llegar a ofrecer este tipo de forma laboral y la inserción involuntaria o por necesidad económica imperiosa¹⁰⁴. La primera de estas razones, como acabamos de mencionar, se debe fundamentalmente al tipo de ventajas que ofrece el desenvolverse como comerciante ambulante. Entre éstas podemos mencionar, según lo recogido de las propias subjetividades y percepciones de los ambulantes, el mayor nivel de ingreso que obtienen desenvolviéndose como ambulantes en comparación con la oferta de trabajo que ofrece el mercado laboral neoliberal en los rangos medio y bajo; la independencia y autonomía laboral que ofrece este tipo de rubro no apatronado; y el alto grado de sociabilización que implica el desenvolvimiento como ambulante. En cuanto a este último punto, fueron varios los ambulantes que manifestaron que del comercio ambulante les atraía sobre todo el alto grado de sociabilización y el contacto directo y permanente con las personas. Así, lo dejó en claro, por ejemplo, uno de los ambulantes al señalar que:

¹⁰⁴ PREALC-OIT: “Sobrevivir en la calle...”, op. cit. p. 35.

[Me gusta] *“el contacto de la gente, conversar, te sientes vivo, te sientes, cómo te dijera, leseas con una persona leseas con otra. [Por ejemplo], converso contigo y después puedo conversar un rato más con otra persona. [Entonces] conoces personas, conoces gente permanentemente, eso te hace sentir vivo. Te sientes útil, me relajo trabajando en las ‘micros’”*¹⁰⁵.

Y otro de los ambulantes declaró en este sentido:

*“a mí me gusta la micro, recorrer, viajar, conocer las calles, me sirve. Me mandan siempre invitación de Uber, sería buen chofer de Uber porque conozco todas las calles, conozco toda la región Metropolitana. La conozco de cuando eran terrenos agrícolas o de producción, para allá arriba, para Maipú. Me gustan las ‘micros’”*¹⁰⁶.

Queda de manifiesto en estos relatos la satisfacción que representa para algunos ambulantes el hecho de estar en contacto permanente con *la gente*, de poder conocerla, de conversar, compartir, *lesear*, entretenerse, etc. Pero no solo es una relación con la gente sino que también con el entorno, con el lugar donde trabajan, es decir, con la misma ciudad, como lo deja en claro el segundo ambulante, al expresar que le gusta recorrer y conocer gran parte de la ciudad. En definitiva, se puede concluir de estas palabras, la satisfacción que genera en los ambulantes estar en contacto permanente con lo que Habermas definió como el ‘mundo de la vida’, percibiendo tanto cosas positivas como negativas, como en todo ámbito de la vida. Así lo resumió uno de los ambulantes: *“Me gusta ser ambulante, es rico porque ves todos los días cosas distintas, vives el día a día y ves cosas de repente buenas y malas, pero ahí va en uno cómo lo tomé”*¹⁰⁷.

La segunda categoría en los tipos de inserción, el que se debe a imperiosas necesidades económicas, es producto fundamentalmente de la interrupción del flujo de ingresos provocado por la pérdida del empleo, por lo que los sujetos se ven en la necesidad de tener que desempeñarse en un oficio que es libre y que no exige un mayor nivel de calificación. Además, podemos mencionar los casos en que jóvenes, si bien ingresan por decisión propia, lo hacen como una forma de aportar económicamente en el hogar debido a que los bajos ingresos del jefe de hogar no son del todo suficiente para cubrir todas las necesidades que requiere el hogar. Así queda en evidencia por ejemplo, en el caso de uno de los ambulantes al manifestar que:

¹⁰⁵ Entrevista ambulante N° 5.

¹⁰⁶ Entrevista ambulante N° 3.

¹⁰⁷ Entrevista ambulante N° 5.

“En el año 63, por hambre salí a ganarme el sustento a la calle. Vengo de un hogar desconstituido donde mi padre me deja tirado en el año 63, mi madre se enferma de los riñones, en cama y [empezó el] hambre, mucho hambre, y salí a la calle. Bueno hay un dicho, que después de Dios está La Vega y la Alameda, la calle. Esto fue a los 7 años, en el 63. Y ahí empezamos, a lustrar, a vender dulces, helados, ser maletero, hachero. Y ahí ya el comercio ambulante ya no lo deje, después estuve un periodo en La Vega, donde me formaron ahí como persona, en La Vega Central, todavía no existía La Vega de hoy, y desde entonces todo el tiempo, vendedor ambulante”¹⁰⁸.

Otro ambulante con un caso parecido al anterior, señala que:

“Yo empecé a los 8 años. Me fui de la casa, mi papá era bueno para el "copete" [entonces] hacíamos lo que queríamos. Me salí de la casa para la calle, empecé a vender, a vender calugas, no, empecé a vender maní tostado. Me acuerdo cuando vendíamos maní con cascara, llegue a trabajar a San Pablo con Bandera. De ahí fui haciendo amistad, me llevó un chiquillo, otro cabro de la población me llevó a trabajar ahí. Después empecé a trabajar en el Congreso, después en la Alameda. En la Alameda trabajamos hasta el golpe, después del golpe no dejaron trabajar a nadie en el centro, me vine a trabajar a Mata... Me gustaban las monedas, se ganaba plata. Éramos en esos años, pocos los vendedores. La gente toda compraba, porque en ese tiempo había plata, porque la gente se pagaba semanal, los días miércoles les daban supe, la gente tenía plata todos los días... De ahí siempre en el transporte público. O sea, vendí un tiempo frutas afuera del Banco del Estado en cuna.”¹⁰⁹.

Existe una tercera forma de inserción al mundo del comercio informal relacionada con una forma de tradición familiar, ya que como comúnmente se plantea, un porcentaje importante de los vendedores ambulantes lo son fundamentalmente porque siguen a sus padres ambulantes como una cierta tradición familiar, por lo que para esos ambulantes existiría una cercanía con el oficio desde su juventud, marcando de esta manera de antemano su futuro laboral, generándose una afinidad y experiencia con el oficio de comerciante¹¹⁰. Así se demuestra, por ejemplo, al revisar el relato de una ambulante que expresó:

“Yo cuando era chiquitita tenía como 7 años, mi papá nos mandaba a vender. Lo primero que vendí cuando yo tenía 7 años, más o menos, mi papá nos hizo hartos paquetes de laurel, y nos mandó a vender a una feria, allá los vendimos. Después... mi mamá hacía paquetes de té, ‘Repítame’ se llamaba el té, hacía unos ‘cambuchitos’

¹⁰⁸ Entrevista ambulante N° 3.

¹⁰⁹ Entrevista ambulante N° 4.

¹¹⁰ PREALC-OIT: “Sobrevivir en la calle...”, op. cit. p. 35.

y así los salíamos a vender. Nos íbamos a vender maní confitado, después íbamos a las cortás de arvejas, pero cabrita, niñita, por eso te digo yo, toda mi vida ha sido así, vendiendo, vendiendo, por todos lados he andado vendiendo. Después andábamos vendiendo manzanas confitadas, después vendíamos botones, en esos años cuando se usaban los botones, mi papi una vez llevó un montón de botones y los dejaba. Nosotros llevábamos el comercio en la sangre, porque nosotros mismos después hacíamos unas limonadas, y mi hermano con mi hermana naranjada, en unos jarros blancos de porcelana que habían en esos años, y los íbamos a vender a los, se llamaban reguladores, era como un almacén grande, y ahí nosotros nos poníamos”. Y más adelante agrega que “mis hijos salieron comerciantes ambulantes también”¹¹¹.

Incluso pudimos evidenciar casos en que están presentes estos dos elementos como principales factores que gatillaron la entrada en el mundo del comercio informal. Este es el caso, de un ambulante que manifestó respecto al proceso de inserción en el mundo del comercio informal:

“todo viene de cabro chico, más o menos de 7 años para arriba, de ahí empezó que me gustó la calle, no es que yo sea, como te dijera... que yo andaba [en la calle] porque no tenía donde vivir, no. [Simplemente] porque me gustó la calle, mi papi trabajaba también en la calle... [Entonces] me iba para la calle, me gustó la plata también, pero yo no trabajaba en las micros, trabajábamos en poblaciones. Por esos años eran campamentos, por decirte íbamos a tal parte, íbamos a Cerrillos, en Cerrillos había campamentos. Los campamentos eran casas de madera y así, hacían su patio. Tomas de terreno también, que hacían por decirte, carpas de nylon, a veces ponían carpas de frazadas, cuando empezaban recién. En esos años llevábamos pasteles, en tiempo de invierno llevábamos pasteles "palomos", tortas, maní, por decirte... aceitunas, con canasto, trabajábamos a la antigua, con canasto. En el tiempo de verano se vendía, tomate, frutillas, chirimoyas, en ese tiempo ya empezamos con las chirimoyas, las frutillas, las paltas también. Entonces en eso se desenvolvía mi papi, entonces eso me llevó a mí a la calle y me gustó, y eso que me mandaban a estudiar y gracias a Dios que nunca me faltó nada para comer en la casa.”¹¹².

Si bien, las razones de carencia económica en el hogar llevaron a realizar el mismo oficio de los padres como forma de apoyar económicamente es una de las causa de la entrada en el mundo del comercio informal, como se evidencia examinando los testimonios recientemente expuestos, la inmensa mayoría de los actuales vendedores ambulantes del transporte público no tienen ningún tipo de antecedentes de familiares que se hayan dedicado al comercio ambulante. Así lo demuestra el cuadro 7 al mostrar que cerca del 47

¹¹¹ Entrevista ambulante N° 2.

¹¹² Entrevista ambulante N° 5.

por ciento de los ambulantes no tiene ningún familiar dedicado a este rubro. Por el contrario, solo un 7,7 por ciento de los ambulantes encuestados aseguró que alguno de sus padres se dedicaba a comerciar de manera informal, un 6,2 por ciento uno de sus tíos y un 4,6 por ciento posee hermanos ambulantes. Sumado a que casi un 17 por ciento de los ambulantes declaró que varios integrantes de su grupo familiar fueron o son ambulantes, solo un poco más de un tercio de los comerciantes informales encuestados tendría algún tipo de relación familiar con el comercio ambulante, por lo que esta tercera forma de inserción no es el mayor factor gravitante.

Cuadro 7
Antecedentes de familiares que sean ambulantes

Antecedentes de familiares ambulantes	Número	Porcentaje
Padres	5	7,7
Tíos	4	6,2
Hermanos	3	4,6
Varios integrantes de la familia	11	16,9
Nadie	31	47,7
No sabe/no contesta	11	16,9
Total	65	100,0

Ahora bien, más allá de los factores que gatillaron el proceso de inserción en el comercio ambulante, es revelador, en este sentido, que los vendedores ambulantes del transporte público una vez que adquirieron las capacidades y recursos materiales que permiten un desenvolvimiento óptimo como vendedores informales, sigan optando preferentemente por desarrollarse como comerciantes, en vez de incorporarse –cuando existe las posibilidades- a un trabajo asalariado agudamente precario y con un nivel bajo de salario al interior de la estructura laboral neoliberal. Esta preferencia es fundamental, ya que pone en clara evidencia el tipo de mentalidad económica y conciencia laboral que poseen los vendedores ambulantes aquí estudiados, para los que trabajar no significa necesariamente tener que someterse a un trabajo asalariado, sino que por el contrario lo conciben como la posibilidad de desarrollarse laboralmente de manera independiente con un sentido microempresarial de carácter comercial. Sin duda, esta preferencia laboral, sumado a los rasgos culturales que se van gestando en el mundo del comercio informal, van

configurando una identidad laboral y comunitaria que refuerza el orgullo y sentido de pertenencia que los ‘comerciantes’ van desarrollando en relación a su oficio. Es revelador, en este sentido, que los vendedores ambulantes en su gran mayoría se autodefinan laboralmente como ‘comerciantes’¹¹³.

Lo anterior se reafirma, observando el cuadro 8 que revela que más del 63 por ciento de los ambulantes del transporte público encuestados manifiesta su preferencia a seguir permanentemente como comerciante, frente a un 33 por ciento que lo ve como un trabajo transitorio, es decir, 2 de cada 3 ambulantes considera seguir desenvolviéndose permanentemente como comerciante independiente en vez de tener que trabajar de forma asalariada.

Cuadro 8
Percepciones sobre la permanencia como comerciante

Permanencia como comerciante	Número	Porcentaje
Permanente	41	63,1
Transitorio	22	33,8
No sabe/no contesta	2	3,1
Total	65	100,0

Los resultados y análisis recientemente expuestos son complementados y ratificados al analizar las proyecciones laborales que poseen los vendedores ambulantes, ya que como muestra el cuadro 9, tan solo el 10 por ciento de los encuestados asegura que preferirían laboralmente estar dentro de un empleo asalariado. Por el contrario, cerca del 48 por ciento manifiesta su preferencia por seguir como ambulantes, lo cual sumado a que el 18 por ciento declara que tienen como objetivo laboral poder optar a desarrollarse como comerciantes establecidos, queda en clara evidencia que más de dos tercios de los actuales vendedores ambulantes del transporte público tienen preferencia por seguir desarrollándose como comerciantes, ya sea de manera ambulante o establecida, por sobre un trabajo formal remunerado. Así, también lo pudimos comprobar con las entrevistas, declarando algunos

¹¹³ “Yo toda la vida es sido *comerciante*” declaró uno de los ambulantes entrevistados. Revisar las entrevistas completas realizadas a vendedores ambulantes en los anexos.

ambulantes, por ejemplo, que “mi sueño sería tener una amasandería, una cocinería. Un kiosco, un puestecito ahí, bueno me proyecté”¹¹⁴. Y otro, señala al respecto que:

“Me gustaría tener un kiosquito o un carro con confites o con verduras en una parte o aquí mismo, mira aquí corre cualquier gente, [Me gustaría] una parte establecida así, donde haya harto público, porque puede ser tu futuro, no vas a estar matándote toda tu vida de viejo, porque después ya las piernas se cansan, ya no puedes, no eres el mismo. Y claro mucho más seguridad, y si no se puede, seguir no más, darle hasta donde uno más pueda”¹¹⁵.

En este mismo sentido otro vendedor asegura: “a todos nos gustaría tener un negocito porque las piernas ya empiezan a pesar, los años ya empiezan a pesar ya. A todos nos gustaría tener un puestecito de cualquier cosa, tener un local. Un puesto”¹¹⁶. Se aprecia en estos dos últimos relatos como el afán de lograr un puesto establecido va aumentando a medida que pasan los años, debido a que el desgaste físico comienza a pesar cada vez más, producto de la mayor edad, lo que se ve reflejado en el mayor cansancio y malestar corporal, sobre todo de las piernas.

Cuadro 9
Proyecciones laborales de los ambulantes

Proyecciones laborales	Número	Porcentaje
Trabajo asalariado	7	10,8
Comerciante establecido	12	18,5
Seguir como ambulante	31	47,7
No sabe/no contesta	15	23,1
Total	65	100,0

Ahora bien, en esta preferencia de los vendedores ambulantes por desenvolverse laboralmente como comerciantes independientes antes que optar a un tipo de trabajo asalariado, tiene desde el interior de los comerciantes un discurso un tanto paradójico, ya que si bien algunos declaran ser ambulantes por no tener una mejor opción, a su vez ratifican que ser ambulantes es lo que más le gusta dedicarse laboralmente. Así lo expresa un

¹¹⁴ Entrevista ambulante N° 3.

¹¹⁵ Entrevista ambulante N° 5.

¹¹⁶ Entrevista ambulante N° 4.

ambulante al manifestar que: *“siempre me ha gustado comerciar. No sé hacer otra cosa tampoco. No me gusta otra cosa, me gusta andar vendiendo”*¹¹⁷.

Ahora bien, en caso que se haya logrado obtener la tan ansiada formalización consiguiendo una unidad comercial establecida, no se asegura al comerciante una estabilización permanente de su emprendimiento empresarial, ya que existen casos en que una vez obtenido un local comercial establecido, éste no perdura en el tiempo, debido fundamentalmente a problemas económicos. A si se evidencia cuando uno de los ambulantes declaró:

*“Siempre he sido comerciante... En la ‘micros’, después tuve locales establecidos y de vuelta a las micros. [Tuve] en Santa Rosa un puesto con papas fritas cuando era el boom. Tuve vulcanización y también papas fritas y ‘completos’ en diferentes lados, dos locales. Tuve botillería en Matta”*¹¹⁸.

La declaración anterior, posee una relevancia trascendental, ya que pone en evidencia que incluso fracasando el tan anhelado sueño de poseer un local comercial establecido, los comerciantes optan por seguir desenvolviéndose laboralmente en el ámbito comercial, en este caso volver a ser ambulante en ‘las micros’. Incluso evidenciamos casos en que comerciantes se desenvuelven paralelamente y de forma simultánea tanto de manera establecida como de ambulantes, dividiendo sus días o tiempo entre los dos ámbitos. Ahora bien, incluso la ‘vuelta’ al comercio ambulante no lo ven del todo negativo, ya que como manifiesta el comerciante recientemente citado:

*“Yo a la edad que tengo no me interesa algo establecido... me interesa andar en las micros... establecido olvídate, topas techo, y aquí en la calle de repente le pegas al bueno, con alguna mercadería, te salvas. A lo lejos, pero de repente, te encomiendas a Dios, y te va bien”*¹¹⁹.

De esta manera, se logra reconocer que los comerciantes desenvolviéndose como ambulantes pueden llegar incluso a obtener en algunos casos –más bien aislados- mayor ganancia que comercializando de manera establecida.

¹¹⁷ Entrevista ambulante N° 1.

¹¹⁸ Ibidem.

¹¹⁹ Ibidem.

Ahora bien, esta preferencia de los comerciantes informales por desenvolverse de manera independiente por sobre algún tipo de trabajo remunerado, es tomada con cierto nivel de conocimiento sobre las implicancias que conlleva un trabajo asalariado, ya que como muestra el cuadro 10, más del 72 por ciento de los ambulantes encuestados manifestó haber trabajado previamente en algún tipo de trabajo remunerado. Entre los principales trabajos en que se desarrollaron destaca principalmente el área de los servicios con un 43 por ciento, seguido por la construcción con un 15 por ciento y cerca de un 14 por ciento lo hizo en varios tipos de trabajo. Por otro lado, es llamativo que solo un 18 por ciento de los ambulantes no haya tenido ningún tipo de trabajo más allá del que desarrolla como comerciante, es decir, que su primera y única experiencia laboral es la de comerciante informal. Es evidente, de esta manera, que la opción laboral decidida por los vendedores ambulantes –más allá si implicó una decisión propia o una salida forzada del sector formal– conllevó, en la mayoría de los casos, una decisión más bien consciente de las implicancias que conllevan tanto un trabajo asalariado como el de comerciante independiente, evaluando en la balanza tanto las ventajas como desventajas que poseen cada una de las dos alternativas laborales. Así queda de manifiesto, al revisar las declaraciones que realizó una ambulante:

“Mira me gusta ser ambulante, pero también me gustaría un trabajo donde yo pudiera hacer aseo en una oficina, o donde sea. [Me gustaría] hacer aseo en una oficina, más liviano, no con tanta mopa. Pero pagan tan poco las empresas de aseo. [Como ambulante] por lo menos tengo todos los días para comer, tengo que tener para comer. Imagínate yo me voy a una empresa de aseo ahora en estos momentos, tengo que esperar 15 días para que me den, no sé, 40 mil pesos... ¿Qué voy a hacer esos 40 mil? 15 días [esperando]. No puedo, tengo que seguir en esto”¹²⁰.

¹²⁰ Entrevista ambulante N° 2.

Cuadro 10
Tipos de empleos previos de los ambulantes.

Empleos previos	Número	Porcentaje
Construcción	10	15,4
Servicios	28	43,1
Varios (construcción, servicios, otros)	9	13,8
Otros	4	6,2
Ninguno	12	18,5
No sabe/no contesta	2	3,1
Total	65	100,0

La afirmación anterior también puede corroborarse, en cierta medida, si analizamos el tiempo que llevan ejerciendo los ambulantes. Si bien no existe una marcada tendencia y más bien parece primar la disparidad en los años que los ambulantes llevan en el rubro, no deja de llamar la atención que el 49 por ciento de los comerciantes informales lleva ejerciendo el comercio ambulante por más de 10 años. Más llamativo aun es que existen casos en que los sujetos se han desarrollado como ambulantes prácticamente toda su vida, superando –en el 13 por ciento de los casos- los 40 años como ambulantes, evidenciando casos en que incluso se superaba los 50 años ejerciendo como ambulante, lo que derriba en definitiva la hipótesis de concebir la venta informal callejera como una actividad transitoria y esporádica hasta que se tenga la opción de ingresar a la estructura laboral formal. Sin embargo, por otro lado también se puede evidenciar que el mayor porcentaje lo alcanzan quienes llevan ejerciendo entre 1 y 10 años con un porcentaje que es cercano al 37 por ciento. Menor es el porcentaje de quienes llevan ejerciendo como ambulante menos de un año el cual no alcanza el 14 por ciento.

Cuadro 11
Tiempo como ambulante en años.

Tiempo como ambulante	Número	Porcentaje
Menos de 1 año	9	13,8
Entre 1 y 9 años	24	36,9
Entre 10 y 19 años	9	13,8
Entre 20 y 39 años	14	21,5
Más de 40 años	9	13,8
No sabe/no contesta	0	0,0
Total	65	100,0

Si bien habitualmente se suele plantear que los vendedores ambulantes poseen y manejan un precario y más bien bajo nivel de capital, en nuestra recopilación de información evidenciamos, en cierta medida, la falsedad de esa hipótesis. Si se analiza el cuadro número 12 que muestra la inversión diaria realizada por los ambulantes del transporte público, se podrá evidenciar el alto nivel de inversión que puede llegar a realizar este tipo de comercio. Es llamativo, en este sentido, el alto promedio de inversión diaria que realizan los vendedores ambulantes, lo que se justifica al evidenciar que más del 55 por ciento de estos comerciantes invierten diariamente más de 20 mil pesos en la adquisición de las mercancías comercializadas, ya sea en la compra directa de los productos comercializados o en los materiales para la producción de estos. Es aun más revelador, en este sentido, que el mayor porcentaje de los ambulantes del transporte público, según los rangos aquí asignados, superior al 23 por ciento, invierta diariamente más de 40 mil pesos. A esto se suma que casi un 14 por ciento invierte entre 30 mil y 39 mil pesos y más de un 18 por ciento entre 20 mil y 29 mil pesos, las que aun son altas cifras. Menor es, en comparación con las cifras recién señaladas, los ambulantes que invierten menos de 10 mil pesos, no alcanzando el 17 por ciento.

Cuadro 12
Inversión diaria en productos.

Inversión diaria/Capital	Número	Porcentaje
Menos de \$10.000	11	16,9
Entre \$10.000 y \$19.000	13	20,0
Entre \$20.000 y \$29.000	12	18,5
Entre \$30.000 y \$39.000	9	13,8
\$40.000 o más	15	23,1
No sabe/no contesta	5	7,7
Total	65	100,0

El alto promedio y cifras absolutas del nivel de capital que manejan los ambulantes del transporte público recién analizadas, encuentran su correlato en la ganancia diaria obtenida. Las cifras del cuadro 13 son más que reveladoras del alto nivel de ganancia que obtienen diariamente la mayoría de los vendedores ambulantes que se desenvuelven en el transporte público capitalino. El mayor porcentaje por lejos, con más del 44 por ciento, se concentra en los ambulantes que obtienen más de 30 mil pesos diarios de ganancia, lo que

es una cifra más que reveladora sobre el nivel de ingreso de estos comerciantes y que derriba la aceptada hipótesis del bajo nivel de ganancias que obtendrían los sujetos que se dedican al comercio ambulante. Tampoco es menor el porcentaje de ambulantes que obtienen de ganancia diaria entre 20 y 29 mil, alcanzando un cifra del 15 por ciento. Un 20 por ciento obtiene entre 10 mil y 19 mil pesos y bastante menor es el porcentaje de los comerciantes informales aquí estudiados que obtienen entre 5 mil y 9 mil pesos, siendo los menos porcentualmente hablando. Estas altas cifras de ganancia son ratificadas al examinar las palabras de un ambulante que señaló:

“mira en promedio más o menos, como yo trabajo corto, de repente 10 ‘luquitas’ yo soy feliz. 10 mil, 15 de repente le pegó al bueno, 25 ‘luquitas’, para mí eso es bueno. Porque hay otros que se hacen 40, o 50, pero ellos están todo el día sí. O si no tienen su paradero igual que este caballero acá, él está de las 6 de la mañana acá hasta una o dos de la tarde. Pero yo, por parte mía yo me hago poquito porque trabajo poco”¹²¹.

Lo anterior es ratificado por otro ambulante al declarar que:

“Un día malo se saca 10 ‘lucas’. Hay días que puede llevar hasta 50 si es bueno, bueno. Depende de la temporada, por ser este mes es malo. Septiembre y octubre es malo. Diciembre es bueno. Porque se ponen todos cariñosos para la pascua, con los aguinaldos, igual que, es lo mismo que para el "18". La gente se pone más....a comprar, y para la pascua es mejor, se ponen a comprar para regalo”¹²².

Estos altos números en cuanto al nivel de ganancia que obtienen los vendedores ambulantes, no son del todo independientes de su voluntad, sino que por el contrario, detrás existe una lógica comercial que rige su funcionamiento. Así lo deja entrever las palabras de un ambulante al señalar que *“siempre uno tiene que ganarse mínimo el 40 por ciento. Si vendes 10 mil, ganarte 4 mil, ese es el piso mínimo”¹²³*. Es interesante cómo recalca lo del ‘piso mínimo’, ya que se evidenció con el análisis de las encuestas, que en su gran mayoría la ganancia de los ambulantes supera con creces ese 40 por ciento, obteniendo en algunos casos un 100 por ciento de ganancia en relación a la inversión, llegando incluso a superar esa cifra con algunos productos estratégicos, lo que explicaría a su vez los altos índices de ganancia.

¹²¹ Entrevista ambulante N° 5.

¹²² Entrevista ambulante N° 3.

¹²³ Ibidem.

Cuadro 13
Ganancia diaria.

Ganancia diaria	Número	Porcentaje
Entre \$5.000 y \$9.000	7	10,8
Entre \$10.000 y \$19.000	13	20,0
Entre \$20.000 y \$29.000	10	15,4
\$30.000 o más	29	44,6
No sabe/no contesta	6	9,2
Total	65	100,0

Si bien estas cifras son realmente reveladoras del alto nivel de ingresos diarios obtenidos presentan ciertos matices, ya que como nos revelaron los propios ambulantes, las cifras de ganancia suelen ir variando con las temporadas. Así, por ejemplo, habitualmente el nivel de ganancia es superior en la época veraniega, sobre todo en los meses que no son considerados como vacacionales, vale decir, noviembre, diciembre, marzo y abril. Lo anterior se debe fundamentalmente al factor climático, ya que el calor y las altas temperaturas son aprovechados estratégicamente por los ambulantes para vender productos para capear el calor, sobre todo bebestibles (agua mineral en la mayoría de los casos) y helados de agua. Más adelante se analizará la reconversión en la venta de productos según la temporada, por ahora nos centramos en las cifras de ganancia.

Ahora bien, esta mayor cuota de ganancia en los meses recién señalados, no implica necesariamente que los meses de la temporada invernal u otoñal sean de baja ganancia, sino que solo no alcanzan los altos *peaks* de ganancia de la temporada veraniega, lo que en ni un sentido implica bajas ganancias. Es más, incluso uno de los ambulantes señaló, en este sentido, que “*depende porque en el invierno también le pegas al bueno. Este invierno yo le pegue al bueno, incluso este verano no fue muy bueno para mí, en cambio el invierno me mantuve bien, el comercio es así*”¹²⁴. Esta postura es reafirmada por otro ambulante quien manifestó: “*prefiero más el invierno que el verano, porque andan muchos vendedores en el verano, andan compadres que nunca han sido comerciantes. Pero, tú sabes que la calle da para todo*”¹²⁵. Queda en evidencia, de esta manera, que si bien en términos generales la

¹²⁴ Ibidem..

¹²⁵ Entrevista ambulante N° 5.

época veraniega es más conveniente económicamente, la temporada invernal también posee ventajas comparativas en relación con el menor grado de competencia comercial entre los ambulantes.

Con todo, los vendedores ambulantes del transporte público –y por extensión los comerciantes informales urbanos en general- conciben que su ocupación comercial no sólo es diferente al de un asalariado o apatronado, sino que también al presentarse de manera desafiante y competitiva ante el comercio establecido están siendo –como se verá más adelante- sistemáticamente reprimidos y perseguidos con el objetivo de erradicarlos. En tal posición, la auto-percepción de su identidad posee una cierta paradoja. De una parte los ambulantes se sienten pertenecientes a las clases populares trabajadoras, sin embargo, debido a su situación inicial de marginalidad, sumado al desenvolvimiento laboral como no asalariados, se sienten pertenecientes a un grupo distintivo al interior de la clase popular. De otra, al percibirse como ‘comerciantes’ independientes, no solo se potencia su distinción inicial con respecto al resto de la clase popular trabajadora, ya que su situación laboral autónoma no conlleva una explotación directa ni el sometimiento a un patrono, sino que además representarían una forma ocupacional que es más acorde con sus valores y principios socioculturales, donde la autonomía y solidaridad son centrales y la enajenación no tienen cabida.

Capítulo V

La ‘economía popular de *la calle*’: funcionamiento y tensiones del comercio ambulante en el transporte público

I. Modos operandi, productos comercializados y rutas utilizadas

El actual comercio informal en el transporte público y los vendedores ambulantes que lo desarrollan constituyen unidades laborales pequeñas, escasamente equipadas, con un nivel de capital medio y operadas únicamente por un comerciante, apoyado en ciertas ocasiones por algún familiar cercano. La mayoría de estas unidades comerciales unitarias no serían, o no alcanzarían a ser catalogadas, como una ‘microempresa’ propiamente tal según los requerimientos que la definen. Sin embargo, estas unidades comerciales representan una amplia y densa movilización económica popular que antagoniza y opone -como se evidenció en el capítulo anterior- a la oferta laboral precaria de la actual estructura laboral neoliberal. No obstante, el desarrollo del comercio ambulante urbano en general no solo representa una oposición ante la aguda precarización de las formas asalariadas formales, sino que además, conlleva desafiar y disputar el ‘mercado’ de consumo frente al comercio establecido. De esta manera, el comercio informal en el transporte público, a través del despliegue de miles de vendedores ambulantes, se ha extendido y propagado por las principales plataformas y medios del transporte colectivo, desafiando e infringiendo, en ciertas ocasiones, la legalidad vigente, llegando incluso, con su propia asociatividad y movilización, a modificarla a su favor, como se verá más adelante.

En este sentido, el desarrollo de diversas manifestaciones comerciales de carácter ambulante –productivas incluso en algunos casos-, sumado al desenvolvimiento de una amplia gama de distintas manifestaciones laborales en ‘la calle’ entre las que se pueden mencionar los limpia botas, cantores de micros, limpia parabrisas, artistas callejeros, entre muchas otras expresiones laborales, ha configurado un dinamismo microempresarial de carácter popular, que en conjunto y en movimiento expansivo, han asentado las bases de una ‘economía popular de la calle’ que por al menos 70 años –y más de un siglo y medio

desde su masivo surgimiento en la segunda mitad del siglo XIX!- se ha escabullido y extendido por la ciudad utilizando los medios de transporte como una de sus principales plataformas y espacio social de desenvolvimiento.

a) El comercio informal en las ‘micros’

Dentro del comercio informal que se despliega en el transporte público podemos evidenciar dos diferentes manifestaciones correspondientes al tipo de locomoción colectiva en que se desenvuelve, a saber, el comercio ambulante en las ‘micros’ y el comercio informal en el metro. Debido a las diferencias en el tipo de plataforma y medios en que se desenvuelven, así como el tipo de dinámicas y ambientes en que se desarrollan, existen ciertas características particulares que los distinguen. El más tradicional de estas expresiones del comercio ambulante es, sin duda, el que se desenvuelve en las ‘micros’. Más antiguo que su homónimo del metro, el comercio ambulante en ‘las micros’ y los vendedores ambulantes que ahí se desenvuelven, pueden ser considerando como un rasgo folclórico en el desarrollo de la vida urbana. Si bien, no poseemos datos concretos sobre la época de surgimiento de este tipo de comercio ambulante todo parece indicar que su aparición está estrechamente ligada con la aparición de los primeros tipos de microbuses del transporte público capitalino. Así, por ejemplo, recuerda un ambulante que se ha desempeñado por más de 50 años, las transformaciones que ha experimentado en relación a las diferentes tipos de ‘micros’ del transporte público en Santiago.

“Siempre [he trabajado] en el transporte público, yo puedo hablar cuando habían los buses de la ETC, los buses del Estado que eran, unos mitsubishi, estaban los troles también, en esos años. En las micros que iban a Maipú, eran de la Ilustre Municipalidad de Maipú... De ahí existían dos colores de micro, año 63 al 68 - 69, dos colores de micro que eran roja y verde y los buses que eran plomos, los troles, que todavía hay algunos en Valparaíso y cuando estaba Don Eduardo Frei, llegaron las micros GMC, unas azules de la General Motors. De ahí ya en el año 70 se generó el color de micro antes de las amarillas, ahora todos te hablan de las amarillas. Pero hubo hartos colores. Y de liebres estaban los taxibus Mercedes Benz que todo el recorrido era Bilbao lo que eran burdeos, pero muy chiquititas, creo que la altura que tengo ahora, había que entrar así agachado y las otras liebres que habían Inter,

*Chevrolet y Ford. Incluso las que paraban aquí en San Francisco las que iban para Argentina, la Cata y la O'Higgins eran liebres Ford y Chevrolet de 20 pasajeros*¹²⁶.

Se evidencia en el relato, lo histórico del fenómeno del comercio ambulante al interior de las 'micros', constatándose lo remoto de su génesis. Pasaremos a continuación a analizar sus principales características y rasgos distintivos.

En lo que se refiere a los tipos de productos comercializados, la elección que realiza el vendedor ambulante sigue una serie de requisitos básicos a considerar, tales como el tamaño, peso y facilidad de transporte, elementos que facilitan la movilidad y agilidad en el desplazamiento del ambulante con los productos al interior de las 'micros' y al subirse en ellas. Otros elementos que considera el ambulante al momento de la elección de los productos son que sea un producto conocido o familiarizado con la clientela, es decir, que no sea un producto extraño o ajeno al cliente; que sea de bajo costo o en su defecto de precio de fácil transacción, es decir, con precios cerrados, por ejemplo \$100, \$500 o \$1000.

Con todo, si bien existe una gran y amplia diversidad de productos comercializados por el vendedor ambulante, éstos se pueden dividir en tres grandes grupos, y de igual forma a los vendedores que los comercializan, a saber, 'confiteros', 'heladeros' y 'promotores'. Dentro del primer grupo, el de los 'confiteros', como su nombre lo indica se especializan en la venta de diferentes tipos de confites, entre los que destacan principalmente la venta de Super 8, además de productos como Chocman, bombones, alfajores, brownies, variedad de manís, gomitas, turrone, galletas, entre otros. Por su lado, el principal producto de venta de los 'heladeros', como bien lo indica su nombre, son los helados, en su gran mayoría los helados de agua o el famoso 'mustang'. En su gran mayoría, los heladeros optan por la comercialización de helados marca Fruna debido fundamentalmente por lo accesible del precio de comercialización tanto para ellos como para su clientela. Muchas veces ambos tipos de vendedores –confitero y heladeros- combinan la venta de confites con los de algún tipo de bebestible, sobre todo agua mineral, bebidas de fantasía o energéticas.

Por último, 'los promotores' se caracterizan por la comercialización de promociones en productos de bazar, paqueterías y útiles, entre muchas otras variedades. Entre los productos de venta de los promotores podemos mencionar set de agujas, cintas adhesivas,

¹²⁶ Entrevista ambulante N° 3.

variedad de lápices, juegos de ingenio, tarjeteros, set de herramientas, paños, artesanías, joyas, CDs de música, entre muchos otros productos. Ahora bien, al no centrarse en la venta de solo un tipo de producto y caracterizarse por la diversidad y novedad de la mercancía que venden, los ‘promotores’ poseen un mayor grado de riesgo en cuanto la venta de sus productos. Así, por ejemplo lo dije entrever las palabras de un ambulante cuando asegura que *“de repente le pegas al bueno, te gusto un producto y lo compraste y saliste a probarlo y te resulto, [entonces] compras más. Si no resulto la ‘tiras’ al precio de costo y chao... Uno tiene que cachar, si se vende o no se vende, por ejemplo, esta mercadería yo compré dos docenas, y ya no la vendo más ya, porque es lenta, tendría que andar solo con eso para poder vender harta, y así es lento”*¹²⁷. De esta manera, los ‘promotores’ andan constantemente en búsqueda de nuevos, novedosos y convenientes productos para comercializar, lo que les confiere un mayor grado de riesgo ante la elección del producto que seleccionan, debido a la más arriesgada apuesta de venta que realizan, por lo que depositan sus esperanzas en *“esperar que salga mercadería buena, que se venda hartito”*¹²⁸. Sin embargo, otro ambulante le adjudica mayor importancia a la astucia que tienen que desarrollar al momento de la elección del producto considerando las variables como temporada, tiempo (climático), etc. De esta manera comenta que:

*“Uno siempre ofrece un producto que es necesario, pero no un producto que se necesite en el momento, sino que se puede necesitar a futuro, porque una promoción que uno conversa con la gente. Por decirte vender una sal disfruta, por ejemplo, uno va vendiendo en la temporada o, vender un Tapsin en invierno, vender un juego de herramienta que viene con un martillito, un corta cartón y dos desatornilladores, que le sirve para que juegue el niño chico o para hacer una maqueta... Todo depende de la temporada y el boom, si llega una primicia, una novedad, [entonces] la vendes”*¹²⁹.

Queda claridad, en definitiva con estas palabras, el mayor grado de dedicación que los ‘promotores’ deben tener con respecto a la elección de los productos comercializados, ya que de esta elección depende el éxito de su efectiva comercialización. Ahora bien, en esta elección el comerciante debe considerar una serie de factores y variables (como la temporada, las estaciones del año, etc.) las cuales incidirán de manera directa en el interés

¹²⁷ Entrevista ambulante N° 1.

¹²⁸ Entrevista ambulante N° 4.

¹²⁹ Entrevista ambulante N° 3.

que pueda despertar en los potenciales clientes, sumado obviamente a la astucia que desplieguen al momento de promocionar el producto.

Si bien, se puede evidenciar una clara distinción entre los diferentes tipos de vendedores ambulantes definidos por el tipo de producto comercializado, éstos, en su gran mayoría, no se mantienen durante todo el año encasillados en alguna de estas tres variantes, sino que por el contrario, van modificando el tipo de producto comercializado en razón de la temporada y el tipo de clima asociado a ella. Es así, como los confiteros, o la venta de confites, es predominante en los meses de invierno y otoño y por contrapartida los heladeros predominan en los meses de mayor temperatura, sobre todo en verano. Según uno de los vendedores ambulantes *“en el verano hay más pega, hay que sacrificarme más. El ritmo es más rápido con los helados, tienes que andar un poquito más rápido y tratar que no se te derritan mucho los helados, sino después tienes que ir botando. Pero es otra plata con los helados y las minerales, es otra plata”*¹³⁰. Se evidencia, de esta manera, por una parte la reconversión en la elección de los productos comercializados que realizan los ambulantes, la que responde a las exigencias de la demanda, basadas a su vez fundamentalmente en el tipo de clima predominante. Así, en los meses más fríos los ambulantes se convierten en confiteros, mientras que en la temporada de mayor temperatura optan por desenvolverse como heladeros o en la venta de bebestibles. Lo anterior, se experimenta en mucha menor medida para el caso de los ‘promotores’ quienes no dependen del tipo de clima para comercializar sus productos, por lo que no experimentan mayores reconversiones durante el año. Pero, además se deja entrever en las palabras recientemente expuestas, lo conveniente económicamente de esa reconversión, ya que cómo se evidencio a través de las encuestas y entrevistas la temporada veraniega suele ser el mejor periodo de ventas, sobre todo de helados y bebestibles.

Ahora bien, estas reconversiones en los tipos de productos que comercializan por parte de los vendedores ambulantes no solo son estacionales durante el año, sino que también se experimentan en diferentes periodos de sus vidas. Así, por ejemplo, evidenciamos casos en que ‘confiteros’ o ‘heladeros’ durante algún tiempo se desenvuelven como ‘promotores’ y viceversa, es decir, que promotores se dedican a la venta de confites,

¹³⁰ Entrevista ambulante N° 5.

helados o bebestibles. En este sentido, es llamativo no solamente la cantidad de cambios experimentados por los vendedores ambulantes en cuanto a los tipos de productos comercializados, sino también, la radicalidad de los cambios, lo que conlleva una serie de readaptaciones en todo el proceso de comercialización considerando la fuente de abastecimiento, la adaptación de los precios de comercialización, la forma de promocionar el producto, etc. Lo anterior, queda en evidencia cuando uno de los ambulantes al ser consultado sobre los productos que ha vendido, señala:

“¿Qué no he vendido? He vendido remedios, un año vendí muchos remedios, un tiempo que me dediqué a vender frutos secos, es decir, charqui, vendía avellana tostada, maní salado, confitado con cascara, vendía nueces, almendras, higos, todo en un gancho... Confites, toda clase de confites... Para el día de la madre, íbamos a buscar al sur, a Arauco, hacíamos ramos y vendíamos copihues... yo -no sé si esto me va a perjudicar- yo hago música, hago videos musicales, Mp3 y los vendo, tengo las máquinas en la casa, y siempre me voy proyectando... [porque] de repente me aburre vender un producto, pero he vendido de todo”¹³¹.

Y otro comerciante ambulante, en una línea parecida comenta.

“Yo he vendido de todo, como le digo empecé vendiendo maní, vendí calugas, vendí revistas, vendí "Corin Tellado", en esos años habían historietas, loly, chocolates, chocolates habían de todas marcas antes, calugas, dulces, vendí de toda clases de... aspirinas, paracetamol, ¿qué otra cosa había? habían vitamina C, habían una botella amarilla o roja, ¿cómo se llamaba? que las vendían en las farmacias, también vendí paracetamol, tapsin, calcetines, ahora último estaba vendiendo calcetines. Ahora tengo calcetines, todavía me quedan, no la quise sacar hoy día, porque ya la gente dice 'de nuevo lo mismo', por eso ahora ando trayendo porta carnet”¹³².

Con respecto al tipo de mecanismo de comercialización en las ‘micros’, éste posee ciertas particularidades que lo distinguen de otras formas de comercio ambulante. En primer lugar, destaca el más rápido y vertiginoso ritmo de trabajo con que se desenvuelven los ambulantes en las ‘micros’ en comparación con otras formas de comercio ambulante, incluido el metro. Si bien, el mecanismo habitual que poseen es subir a las ‘micros’ en los paraderos y ofrecer sus productos mientras la ‘micro’ va en marcha, en ciertas ocasiones algunos vendedores suben a las ‘micros’ en los paraderos y aprovechan la formación de ‘tacos’ o la larga espera en la subida y bajada de los pasajeros para promocionar rápidamente sus productos, alcanzado a vender y posteriormente descender de la micro en

¹³¹ Entrevista ambulante N° 3.

¹³² Entrevista ambulante N° 4.

el mismo paradero antes que ésta siga su recorrido. En los horarios punta de la tarde, este tipo de práctica suele ser habitual, alcanzando los ambulantes incluso a subir a varias micros en un corto lapsus de tiempo sin tener que cambiar de paradero. La elección de este tipo de paraderos posee un estudio y análisis previo para poder identificar en cuáles paraderos se puede realizar este tipo de prácticas, por lo que en ningún sentido se deja al azar la elección de éstos. Este tipo de práctica, sin embargo, por lo general es más habitual en los ‘heladeros’ y en menor medida en los ‘confiteros’, siendo bastante menos practicada por los ‘promotores’ ya que debido al tipo de producto comercializado se requiere un mayor tiempo en ofrecer y promocionarlos, por lo que se ciñen en el mecanismo habitual de vender en las micros con estas en movimiento. En relación a esto, un ambulante recuerda:

“Antes era bueno cuando estaban las [micros] de colores y las amarillas, se hacían los tacos de segunda fila, y tu trabajabas por segunda fila y no te movías de ahí. Te bajabas de una y abordabas otra, ahora el tipo no te abre la puerta, porque le sacan un parte, pero estoy viendo que ya no puedes trabajar como antes así. Vender helados, ya no puedo vender, antes se corría para el helado, nos vendíamos 100 helados cuando estaba malo, 200 helados, ahora no. Yo no vendo helados, me dedico a vender promociones”¹³³.

Todo parece indicar que esta práctica es más bien habitual para el caso del comercio ambulante en las ‘micros’ y que se realiza desde hace varios años. Sin embargo, con respecto a su declaración en la que señala que actualmente no se puede realizar este mecanismo, con el trabajo en terreno pudimos constatar que se sigue realizando en algunos paraderos, sobre todo en horarios punta cuando se acumulan varias ‘micros’ en un paradero.

Una tercera posibilidad de mecanismo de venta, aunque minoritaria, es la de permanecer fijamente en un paradero. Esta tercera variante la desarrollan por lo general confiteros que mezclan la venta de los confites con algunos bebestibles. Se desarrolla por lo general en paraderos de alta confluencia de pasajeros (caso de Baquedano, Plaza Egaña, rotonda Grecia, Santa Rosa con Alameda, entre otros) lo que no hace necesario tener que subir a las micros para poder ofrecer los productos.

¹³³ Entrevista ambulante N° 3.

Con todo, son fundamentalmente los ‘promotores’ los que más han desarrollado la capacidad de promocionar sus diferentes tipos de mercancías, por lo que han desarrollado una gran capacidad de oratoria que les permite captar la atención de los pasajeros y promocionar de manera atractiva los productos que comercializan. Todo parece indicar que poseen un discurso ya estructurado y definido, pero que puede ir variando dependiendo de las vicisitudes que vayan surgiendo en las diferentes ocasiones en que promocionan los productos, lo que en gran medida dependerá del tipo de clientela que exista y de las interrelaciones que surjan con ellos. Esto en ningún caso implica que los demás tipos de comerciantes ambulantes no desarrollen una capacidad y especialización en la venta de sus productos, si no que son fundamentalmente los promotores los que poseen la necesidad de tener que ofrecer y promocionar más atractivamente los productos que comercializan para poder hacer efectiva la venta.

En cuanto a las rutas o recorridos utilizados por los vendedores ambulantes para la venta de sus productos, éstos optan preferentemente por las principales ‘arterias’ y avenidas de la ciudad, entre la que destaca principalmente ‘la alameda’ Bernardo O’Higgins y su continuación Av. Providencia. Otras de las rutas utilizadas son la arteria 10 de Julio-Irarrázaval, Av. Matta-Av. Grecia y las calles y avenidas de gran confluencia como Santa Rosa, Departamental, Av. Independencia, Av. Recoleta, entre muchas otras. Sin embargo, también hemos podido evidenciar que la venta ambulante de la locomoción colectiva no se restringe solamente a las principales avenidas de la ciudad, sino que también ha existido, según nos relatan los propios ambulantes, una ampliación de las rutas o zonas de comercialización, ya que en el último tiempo la venta ambulante en las micros se ha extendido a las comunas más periféricas y a las poblaciones interiores. Así lo deja en claro un ambulante al declarar que:

“ahora se extendió el comercio a las comunas, antes por Santa Rosa nadie trabajaba, por ahí por el 25 nadie. Ahora ya se vende en las poblaciones. ¿Cuándo se empezó a vender en las poblaciones? año 90 recién, así yendo a otras comunas más apartadas, San Pablo, Pérez, que se yo, Recoleta. Pero no antes era puro centro. Ha ido cambiando todo aquí en Santiago, fue una transformación grande”¹³⁴.

¹³⁴ Entrevista ambulante N° 3.

b) La venta ambulante en el metro

La proliferación del comercio ambulante en el metro es un fenómeno relativamente reciente que se ha masificado de manera gradual hace tan solo uno o dos años más o menos. La venta ambulante en el metro presenta sus propias particularidades que lo distinguen de su símil en las ‘micros’. En primer lugar destaca lo masivo del fenómeno, ya que al movilizarse por las diferentes líneas del metro queda en clara evidencia la alta frecuencia con que aparecen los vendedores. Así lo evidenciamos en terreno al realizar varios recorridos en todas las líneas y toparnos con al menos 5 ambulantes por recorrido, llegando incluso en algunos recorridos a evidenciar a más de 10 vendedores sin siquiera movernos del vagón. Es un hecho más que interesante si consideramos que su venta está prohibida y que la empresa Metro ha tomado una postura tajante y contraria ante su desenvolvimiento, como se verá más adelante. A pesar de esta postura, los vendedores ambulantes utilizan y se movilizan por todas las líneas del metro sin una mayor preferencia de unas por sobre otras. Es de interés poder analizar en un futuro el desenvolvimiento del comercio informal en las nuevas líneas de metro que están en etapa final de construcción y que prontamente inaugurarán.

En cuanto a los productos de venta comercializados y sus diferentes expresiones, parece existir más bien una similitud con respecto al caso de las ‘micros’, por lo que también existe presencia de confiteros, heladeros y promotores. Sin embargo existen unas cuantas diferencias que los distinguen. En primer lugar podemos mencionar la evidente presencia de vendedores de agua en los meses de verano, quienes son mayoría en esta época al interior del metro, debido fundamentalmente al éxito de venta que obtienen con el producto y lo fructífero de la ganancia. Otro rasgo distintivo para el caso del metro, en cuanto a los productos comercializados, dice relación con una especie de proceso de *gentrificación* de algunos de los productos de venta, en específico el caso de los confites. En otras palabras, aludimos a que existe una especie de *elitización* o de sofisticación en la elección de las mercancías de venta, en particular para el caso de los confites, los que apuntan a un grupo social, quizás diferente a los de las ‘micros’ en las que se caracteriza los precios y marcas populares de bajo precio. Así, por ejemplo, lo anterior se evidencia en la venta de algunos productos y/o marcas de mayor precio, como el caso de los confites

Rocklets y M&M, chicle Dentine, bebidas energéticas Monster, Score y Red Bull, entre otros. Esto no ocurre en el caso de los heladeros, quienes al igual que los vendedores de las ‘micros’, ofrecen helados marca Fruna que se caracteriza por sus bajos precios.

En cuanto a los productos de venta de los promotores también parece existir una diferencia, ya que en el metro destaca la mayor innovación y autenticidad de los productos de venta. Entre ellos, destaca, por ejemplo, la venta de artículos para celulares como cargadores, audífonos, protectores, y una serie de productos relacionados con los teléfonos móviles. Además es llamativo la venta de variedades de calcetines, tarjeteros, entre otros productos. Un rasgo llamativo de los promotores en el metro es la utilización en muchos casos de micrófonos y equipos de amplificación de audio que permiten un mayor rango de amplitud en la voz al momento de ofrecer el producto, ya que ésta es obstaculizada por el constante ruido que realiza el metro cuando está en marcha.

En lo que a su mecanismo de venta se refiere, se evidencian a grandes rasgos tres diferentes tipos. El más recurrente y habitual, es el que se desenvuelve ofreciendo los diferentes productos al interior del tren recorriendo sus diferentes vagones. Otros, se desenvuelven fundamentalmente en las estaciones, ya sea en los andenes o en los diferentes pasillos para comercializar la mercancía. Y la tercera forma está centrada, más bien, en el exterior del metro aprovechando principalmente las cunetas en las diversas salidas de las estaciones para mostrar sus diferentes productos de venta. Es interesante hacer notar que en algunas estaciones, a partir de las salidas se establecen un gran cantidad de vendedores informales, quienes sobre un paño en la cuneta ofrecen una amplia gama y diversidad de todo tipo de productos, desde chocolates o diferentes confites hasta libros, artículos de bazar, juguetes, cinturones, billeteras, cigarrillos, carteras, bolsos, entre muchos más. Algunas salidas de las estaciones parecen conformar verdaderas ‘ferias libres’ por el gran número de ‘puestos’, los que conllevan varios metros de distancia. En este estudio, sin embargo, nos centraremos específicamente en las dos primeras modalidades, por funcionar éstas en lo que estrictamente el transporte público se refiere.

En cuanto a las especificidades de la primera variante, centrada al interior del tren, debido a la modalidad de venta, son preferibles los trenes en que no existe separación entre los vagones, sin embargo no es un impedimento en el caso de los trenes que poseen

separación de vagones. Un claro ejemplo de esto ocurre en la línea 5, donde la mayoría de los trenes son con separación de vagones, lo que no impide el accionar de los ambulantes, quienes cambian de vagón constantemente durante las detenciones en las estaciones. Otro rasgo que caracteriza el funcionamiento de esta modalidad de venta en el metro es que la comercialización de los productos al interior de los trenes se tiene que desarrollar principalmente evitando los horarios punta, ya que debido a la aglomeración de usuarios al interior de los vagones durante esos horarios es tremendamente dificultoso la movilidad de los vendedores al interior de éstos. Es por lo anterior que los vendedores optan de preferencia los horarios inmediatamente posteriores a los horarios punta, ya que aun hay gran cantidad de usuarios –que son potenciales clientes- pero que no alcanza la aglomeración e inmovilidad propia del horario punta. A raíz de lo anterior, es que los ambulantes se adaptan durante los horarios puntas, y en la mayoría de los casos, utilizan los andenes para ofrecer los productos. Pero cuando existen las condiciones para poder vender el interior de los vagones, como en el horario valle por ejemplo, los ambulantes lo prefieren por encontrarse allí la mayoría de los potenciales clientes. Cuando así ocurre, los ambulantes, en algunos casos, circulan en la totalidad del recorrido de la línea llegando a las estaciones finales donde realizan cambio de línea para comenzar nuevamente el recorrido. En otros casos, los ambulantes se centran más bien en las estaciones ‘centrales’ de la línea por concentrarse en ellas más cantidad de pasajeros, los que van disminuyendo a medida que el tren se acerca a la estación final, por lo que optan por cambiar de sentido en alguna estación intermedia. Es por esto, que la frecuencia en la aparición de ambulantes al interior del tren va disminuyendo a medida que el tren se va acercando a las estaciones finales, todo lo contrario de lo que sucede en los horarios punta, en que debido a la gran aglomeración de pasajeros en las estaciones centrales, los ambulantes optan por comercializar sus productos en los vagones cuando el tren se encuentra más cercano a las estaciones finales.

Por lo general, los ambulantes que optan por este tipo de modalidad de venta en el metro (al interior de los vagones del tren), utilizan sobre todo bolsos, mochilas o cajas en donde guardan y transportan los productos comercializados. Sin embargo, también existen ambulantes que transportan sus productos en carros o diferentes tipos de ordenadores colgantes de varios compartimentos en donde transportan diversos tipos de productos,

convirtiéndose en verdaderos kioscos móviles, debido a la diversidad de productos ofrecidos. En estos casos casi la totalidad son confiteros que ofrecen diversidad de confites y bebestibles, en su mayoría agua mineral o bebidas energéticas.

Por su parte, la otra modalidad de comercialización en el metro –la que se concentra en las estaciones- posee dos diferentes variantes. Una que se desenvuelve en los andenes, escaleras o pasillos de cambio de andén y/o de línea, pero siempre pasado los torniquetes de acceso. Y otra, que opta por comercializar en los pasillos de las estaciones no ingresando propiamente tal al área de los andenes, es decir, no pasando los torniquetes, pero que igualmente aprovecha las zonas de alta confluencia de público. Las principales estaciones utilizadas para este tipo de modalidad son las que presentan combinación con otra línea como el caso de Baquedano, Santa Ana, Tobalaba, Los Héroes, Vicuña Mackenna, entre otras, o las que presentan combinación a los terminales intermodales como el caso de Bellavista de La Florida. El primero de estos casos, se caracteriza sobre todo por la venta de agua mineral y helados en los meses de verano y de confites en invierno, y la segunda se caracteriza por la mayor sofisticación de los productos de venta. Para este segundo caso, resalta, por ejemplo, la venta de una serie de productos de fabricación casera entre las que podemos mencionar pasteles, sandwichs, variedad de panes, sushi, panqueques, calzones rotos, hamburguesas de soja, entre otros. Además, se comercializan productos de ferretería o electrodomésticos como mangueras, jugueras, set de peluquería, o artículos de belleza femeninos e incluso vestuario femenino como calzas, poleras y calzones, entre otros. De esta manera, algunos pasillos se convierten en verdaderos ‘paseos comerciales informales’ con panaderías, bazares y ferreterías ambulantes en los que los usuarios pueden encontrar todo tipo de productos, dependiendo del ingenio y creatividad del comerciante.

Uno de los puntos interesantes del comercio ambulante en el metro es la mayor participación femenina, la cual es notablemente superior en comparación con su símil de las ‘micros’. Así, por ejemplo, lo deja en claro el grafico número 13, que refleja la participación por sexos en ambos casos.

c) Rasgos en común del comercio informal en el transporte público

Si bien, como se evidenció recientemente, existen diferencias entre las dos manifestaciones del comercio ambulante en el transporte público, éstas están más bien relacionadas con los modos operandi de su funcionamiento, las que obedecen al tipo de dinámica y contexto que existe en cada una de las dos manifestaciones. Sin embargo, en su conjunto estos dos tipos de manifestaciones representan, más bien, dos expresiones de una misma realidad laboral, por lo que el análisis de algunas de sus dinámicas debe realizarse de manera conjunta.

Uno de los ámbitos en que si bien existen ciertas diferencias, de modo general hay una homogeneidad, es en cuanto a los productos comercializados. Como examinamos anteriormente, se evidencian tres grandes categorías en los tipos de mercancías los cuales diferencian a su vez al tipo de vendedor, a saber, promotores, heladeros y confiteros, al cual podemos agregar la venta de bebestibles, que por lo general se asocia con los dos primeros, aunque en el caso del metro podrían ser considerados como una categoría a parte. Ahora bien, una de las características que es transversal a los tres tipos de productos de manera casi total, es el carácter industrial de su producción, es decir, que en un alto y muy mayoritario porcentaje los productos comercializados provienen de fabricación industrial. Son muy pocos los casos que se escapan a esta regla entre los que podemos mencionar la venta de producción casera como variedad de panes y pasteles, sushi, hamburguesas de soya, tempura, alfajores artesanales, entre otros. Sin embargo, estos productos representan un muy bajo porcentaje en relación a la totalidad de venta al interior del comercio ambulante, por lo que son casos excepcionales.

Para el caso de los confites, bebestibles y helados –todos de fabricación industrial-, un rasgo común en su gran mayoría es el tipo de aprovisionamiento, ya que un porcentaje cercano al 100 por ciento obtiene los productos en grandes distribuidoras de confites entre la que destacan las cadenas Fruna y La Mundial, debido fundamentalmente a su gran variedad de confites y precios bajos. Para el caso de los confiteros en cuanto a los mecanismos de aprovisionamiento, estos varían dependiendo de si se dedican a la venta de un solo producto o de varios a la vez. Para el primer caso, el aprovisionamiento de productos, por lo general, se realiza diariamente, y varias veces por día, teniendo que

abastecerse cada vez que venden todos los productos, reiterándolo hasta 4 o 5 veces al día. Este mismo mecanismo es el mismo que también realizan los heladeros y los vendedores de agua. Para el caso de los confiteros que venden varios productos a la vez, no es del todo necesario tener que aprovisionarse diariamente de todos los productos, sino que van reponiendo los productos que menos les van quedando, o los mas que han vendido, que es lo mismo. Así explica un ‘confitero’ que se dedica a la venta de varios productos su forma de aprovisionamiento.

“Yo vendo chicle, maní, galletas de mantequilla, galletas cracker, brownies, serranitas, llevo alfajor, mentitas, super 8... [Esto, lo compro] en Fruna y tengo una distribuidora chica en el Tirso de Molina, pero todo lo compré por Mapocho... Voy comprando de a poco lo que me falta, por decirte ayer gasté 6 mil, hay días que puedo invertir 15 mil. Hay días que te invierto 30 mil pesos, depende cómo me vaya en el día”¹³⁵.

En cuanto a los promotores, también existe una homogeneidad en cuanto a su aprovisionamiento, ya que la gran mayoría recurre a los principales barrios comerciales para la adquisición de las mercancías entre los que destacan Meiggs, Franklin y Patronato principalmente. Además, es común entre los promotores en cuanto a la adquisición de los productos, comprar al por mayor grandes cantidades de productos debido al menor precio que obtienen por unidad mediante este mecanismo. Así, lo deja entrever las palabras de un ambulante al señalar que:

“Cuando compré embalaje, vale 80 lucas el embalaje, compré dos o tres embalajes, 240 el porta carnet sale más barato. Ahora fui, andaba buscando precio de unas rodilleras con calcetines corto, encontré que los venden por 100 docenas, ahí tengo que invertir 150 mil, en docenas. Según el producto, por ejemplo en el porta carnet, cuando compré, compré por embalaje, lo compré a 54 pesos cada uno. Si los compré suelto, por docena me lo venden a 60, conviene comprar por embalaje las cosas, porque sale más barato”¹³⁶.

Otra de las particularidades en cuanto al aprovisionamiento para el caso de los promotores dice relación con la adquisición por anticipado de algunos productos, aprovechando ofertas y/o descuentos. Así lo expresa uno de los ‘promotores’ al señalar que:

¹³⁵ Entrevista ambulante N° 5.

¹³⁶ Entrevista ambulante N° 4.

“si vendo harto, guardo, y cuando hay una mercadería barata compro, por ejemplo hoy día andaba comprando en la estación, sal disfruta, lo que ando vendiendo, y justo había llegado los martillos...compré un embalaje de martillos y me los llevé para la casa, 200 juegos de martillos, y los tengo ahí, los preparo, los tengo ahí, y de repente para no chacrear tanto a la gente con el mismo producto, ponte tu el lunes siempre voy a tener un bolso listo con martillitos y uno con sal disfruta, hoy día vendo martillos. Tienes que ir variando.”¹³⁷.

De esta manera, como se aprecia en el relato, algunos ambulantes deciden ahorrar parte de las ganancias para, cuando exista la posibilidad, aprovechar las ofertas existentes y asegurar un conveniente aprovisionamiento de productos. Sin embargo, este tipo de prácticas exige

“ser constantes, ser organizados, yo a todos mis compañeros les digo eso. Oye "es que siempre nos va mal" me dicen, no hermano saquen una cuenta Rut, "¿y para qué?" dicen. Miren todos los días, vas a una caja vecina, vengo a hacer un giro, un deposito en la cuenta Rut, de 5 mil, tres mil, y todos los días así, y a fin de mes ves lo que tienes. Y ponte que hay una papa buena, pucha, salieron estos chocolates baratos ya, están por vencer, pero están baratos, están en buena época, puedes comprar una, dos, diez cajas, un embalaje, ya vendiste el embalaje, te armaste con una gamba en los bolsillos. Vas a comprar, y dicen, "claro porque llegas tu", y todos los 'güiñas' como vos y se lo llevan todo. Claro, porque nosotros nos acordamos, entonces si sale algo bueno, o nos dicen están estos chocolates, voy y saco otra cajita y cuando la venta es buena, me voy al banco, sacó plata y [le digo] deme tantos”¹³⁸. Pero para poder realizar esto “todas las monedas de a 100 chicas y las de a 500 las trato de ir guardando. A parte las de a 500 y aparte las otras y ahora fui a depositar y tenía 151 mil pesos, lo que puedo ahorrar, se ahorra, y voy guardando, por ser hoy día compré martillos, tuve que pagar, me habían pasado una mercadería, unos discos virgen para grabar, el hombre me pasa la mercadería, mira le debía 90 lucas, se las deposite hoy día, porque bueno es mi crédito, el crédito tengo que responsabilizarme”¹³⁹.

Como se aprecia en el relato, este tipo de prácticas no solo se reducen al caso de los ‘promotores’ sino que también involucran sobre todo a los ‘confiteros’, quienes aprovechan los precios de oferta por parte de las distribuidoras basados en la cercanía de la fecha de vencimiento de los productos. Sin embargo, como bien deja en claro el relato, para desarrollar este tipo de práctica se requiere ser ordenado y constante en cuanto al ahorro, para lo cual es necesario un método eficiente de ahorro. Otra de las cosas que llama la

¹³⁷ Entrevista ambulante N° 3.

¹³⁸ Ibidem.

¹³⁹ Ibidem.

atención de las palabras del ambulante, es en cuanto a los mecanismos de crédito que parecen obtener por parte sus proveedores, permitiendo postergar el pago de los productos después de la entrega, llegando esta especie de crédito a altas cifras cercanas incluso a los 100 mil pesos.

Ahora bien, volviendo al caso específico de los ‘promotores’, un porcentaje mínimo de éstos producen artesanalmente los productos de venta en pequeños talleres caseros para posteriormente salir a comercializarlos ellos mismos. En definitiva, en el actual desarrollo del comercio informal en el transporte público, parte fundamental de la ‘economía popular de la calle’, se evidencia un muy bajo porcentaje de producción informal autónoma, por lo que se centraría más bien en lo netamente comercial, evidenciando su carácter mercantil, por sobre lo productivo.

Esta limitación a lo estrictamente comercial por parte de los vendedores ambulantes dejando de lado lo productivo y centrándose netamente en la comercialización de productos industriales no es una apuesta de carácter endógena tomada conscientemente por los comerciantes informales, sino más bien obedece al resultado histórico de procesos e intereses que confluyeron en este resultado.

Otra de las características comunes existente en el comercio informal en el transporte público es la existencia de ciertos tipo de códigos que regulan algunos aspectos de su desenvolvimiento. Para el caso del comercio en las ‘micros’, por ejemplo, solo puede subir a las micros un vendedor, por lo que si hay más de un vendedor en el paradero tiene que esperar la llegada de otra micro. Lo mismo ocurre en el caso de los vendedores que se desenvuelven alrededor de un paradero, quienes al acudir diariamente al lugar, obtienen por ‘derecho’ desenvolverse en el paradero sin que otro ambulante pueda vender en el lugar. Algo parecido ocurre para el caso del metro, ya que quienes se desenvuelven instalados en los pasillos o sectores de las estaciones que unen con intermodales u otros lugares, no pueden ser disputados por otros ambulantes que se especialice en el mismo rubro comercial, si puede ser acompañado por ambulantes que venda otro tipo de productos, llegando incluso a unirse complementándose para conformar focos comerciales, como es el caso de la estación Bellavista La Florida, por ejemplo. En la otra modalidad de venta en el metro –la que se desenvuelve al interior del tren- también existen códigos que rigen su

desenvolvimiento. Así, por ejemplo, en las estaciones finales o en este caso de inicio se van aglomerando algunos ambulantes para comenzar el recorrido en la línea, teniendo orden de preferencia para subir al tren los primeros en llegar, es decir, se sigue un orden de llegada.

Por lo general, todos estos códigos son aceptados y respetados por los ambulantes, por lo que constituirían una especie de *derecho consuetudinario* en el ámbito del comercio informal, no produciéndose mayores altercados entre ellos. Por el contrario, es muy llamativo la alegría y el constante entusiasmo con que se desenvuelven, trabajando entre risas, constantes bromas y buen humor, tanto entre ellos como con la clientela. Asimismo lo manifiesta un comerciante al señalar “*yo ando puro peluseando con los cabros, soy alegre todo el día... [Pero] uno tiene que ser respetuoso con la clientela*”¹⁴⁰. Esto último, es uno de los aspectos más relevantes para los ambulantes, ya que como expresa uno de ellos:

*“con el pasajero trato de no discutir y si hay una discusión, de no insultarlo, sino que decirle, cosa que el público se vaya a favor mío. Y ser educado porque yo vivo del público, yo tengo que agradecerte a ti, si tú me compras, porque yo no te estoy haciendo un favor con venderte, aunque sea un helado y tengamos 50 grados de temperatura, o una bebida, [sino que] tú me estás haciendo el favor de comprarme, porque tú me estás dando para vivir”*¹⁴¹.

Desde esta perspectiva, el pasajero –potencial cliente para los ambulantes del transporte público- asume un protagonismo y relevancia trascendental, ya que son ellos quienes, en definitiva, comprarán los diferentes tipos de productos ofrecidos, por lo cual la relación con ellos debe ser la más amena posible.

II. Tensiones del comercio informal en el transporte público: la disputa por el metro

El comercio informal que se desenvuelve al interior del metro no es del todo nuevo, ya que su alta presencia se puede detectar desde por lo menos los primeros años de esta década. Así se puede evidenciar, por ejemplo, al constatar que el año 2012 Metro ya entregaba datos con respecto a un aumento en la presencia de vendedores y artistas

¹⁴⁰ Entrevista ambulante N° 4.

¹⁴¹ Entrevista ambulante N° 3.

ambulantes al interior de las instalaciones¹⁴². Según *La Tercera*, “desde 2011 este fenómeno se comenzó a ver en el Metro de Santiago al punto de que, en el período enero-septiembre, se ha registrado un alza en la *erradicación* de personas que ejercen estas actividades: un 35% más de comerciantes ambulantes y un 16% de artistas callejeros respecto a 2011”¹⁴³.

Asimismo, se puede apreciar también la temprana hostilidad que la empresa asumió con respecto a este fenómeno, ya que en esos años ya manifestaban una postura contraria al desenvolvimiento del comercio ambulante y de los artistas al interior de los trenes, argumentando que su presencia impide el normal funcionamiento del servicio, por lo que, según el gerente comercial de la empresa, “*Metro busca aplicar ‘tolerancia cero’ en este caso, puesto que estas actividades no contribuyen a la seguridad y libre desplazamiento de los pasajeros tanto en condiciones normales, como en emergencias*”¹⁴⁴. Lo anterior, se expresó en un aumento de la fiscalización por parte de los guardias al interior de las instalaciones, como lo comentó a *La Tercera* Álvaro Caballero, gerente comercial de Metro en ese entonces: “*desde la perspectiva de las políticas de prevención que tiene Metro, está permanentemente solicitar a las personas en esta condición que abandonen los recintos*”¹⁴⁵. Lo anterior se reflejó en que “desde enero a septiembre de 2011, Metro erradicó cerca de 11.271 comerciantes ambulantes. Este año, en igual periodo, se erradicaron alrededor de 15.188 comerciantes, lo que equivale un incremento de un 35%”¹⁴⁶.

Sin embargo, es durante los últimos años que el fenómeno ha experimentado una masiva proliferación, evidenciándose en un notorio aumento de la presencia de ambulantes y artistas al interior de los trenes. Esta gran masividad obedece, a su vez, al enorme aumento de usuarios que ha experimentado metro en los últimos años, ya que vendedores y músicos “han encontrado un público creciente en el tren subterráneo: en 2006 circulaban

¹⁴² En 2012 ya se puede evidenciar a través de la prensa la presencia de ambulantes en el tren subterráneo. Ver: PASSI, Felipe: “Metro revela que comercio ambulante en sus instalaciones aumentó un 35% respecto a 2011”, [en línea], *La Tercera* versión on line, 26 de septiembre de 2012, ver: <<http://www.latercera.com/noticia/metro-revela-que-comercio-ambulante-en-sus-instalaciones-aumento-un-35-respecto-a-2011/>>

¹⁴³ *Ibidem*.

¹⁴⁴ Declaraciones de Álvaro Caballero, gerente comercial de Metro, realizada a *La Tercera*. Ver nota 144.

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ *Ibidem*.

por la red de Metro 331 millones de pasajeros, mientras que hoy llegan a 668 millones por año, en pleno funcionamiento del Transantiago. Proporcional a ese flujo, ha aumentado la presencia de ambulantes que ven un nicho en toda la red, donde se reparten sus espacios”¹⁴⁷.

La empresa Metro no ha visto con buenos ojos esta situación, ya que aseguran que la gran masividad del fenómeno afecta el regular funcionamiento del servicio y obstaculiza la circulación de los pasajeros. Así lo declaraba la empresa Metro el año 2015 al asegurar que “*el comercio ambulante en la red es una actividad ilícita que en ocasiones puede afectar el normal tránsito de pasajeros*”¹⁴⁸. Posteriormente, a finales del año 2016, respondiendo a una denunciada presentada por *El Mercurio* a través de un reportaje que revelaba la desenvoltura con que trabajan los ambulantes, no encontrando mayores inconvenientes en su desenvolvimiento ilícito, María Irene Soto, gerente de clientes declaraba tajante que: “*el comercio y la música ambulante están prohibidas al interior del Metro, debido a que afectan el normal tránsito de pasajeros. Para erradicar este tipo de actividades, trabajamos en coordinación permanente con Carabineros, y también estamos reforzando nuestra dotación de vigilantes en 30% durante el periodo 2016-2017, con el objetivo de monitorear estaciones y vagones y mantenerlos, en lo posible, libres de este tipo de actividades*”¹⁴⁹. Se puede apreciar, de esta manera, cómo la actividad comercial y artística ambulante, desde por lo menos el año 2015, ya sea vuelve masiva, reconociéndolo incluso las autoridades de la empresa. Ante esta situación, la empresa –como se vio más arriba- tomó una postura contraria al desenvolvimiento informal de dichos sujetos, por lo que decidieron emprender una campaña con la intención de poder erradicar la informalidad de este espacio. Según lo publicado por *La Tercera* en noviembre de 2016

¹⁴⁷ MIRANDA, Valentina y FERNÁNDEZ, Oriana: “Vendedores y artistas: el dolor de cabeza del Metro de Santiago”, [en línea], *La Tercera* on line, 12 de noviembre de 2016. Ver: <<http://www.latercera.com/noticia/debate-divide-al-subsuelo/>>

¹⁴⁸ MUÑOZ, Juan Antonio: “Vendedores ambulantes en el metro, ¿un mal ya sin solución?”, *El Mercurio*, Nacional, Domingo 9 de abril de 2017. Versión on line en: <<http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=09-04-2017%2000:00:00&NewsID=480446&dtB=09-04-2017%2000:00:00&BodyID=3&PaginaId=19>>

¹⁴⁹ Es evidente la postura crítica que han tomado algunos medios con respecto al fenómeno de la informalidad en el metro. Por ejemplo, existe una serie de noticias y reportajes realizados por *El Mercurio* denunciando la presencia del comercio informal en este medio de transporte, incentivando además a las autoridades de Metro a radicalizar las medidas de fiscalización para erradicar “este mal”. Ver: VALENCIA, Manuel: “Ambulantes, un nuevo deterioro del servicio de metro”, *El Mercurio*, domingo 16 de julio de 2017, revisado en: <<http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2017-07-16&PaginaId=18&bodyid=3>> y otros.

“para la firma Metro, estos trabajadores ilegales son un constante dolor de cabeza. Carabineros recibió 672 denuncias por la presencia de artistas en 2015 y la cantidad creció en casi un 250% llegando a 1.644 este año [2016].

Por ello, en la estatal se explica que entre este año y el próximo se aumentará la dotación de vigilantes privados en un 42%, es decir, llegarán 174 personas. En este escenario, la firma añade que ha iniciado una campaña denominada ‘El Metro que queremos depende de todos’, la que es publicada a través del canal 9 interno de televisión en las pantallas de los andenes. Allí se llama a que no compren productos ni a dar dinero a los artistas. Además, se pueden dar a conocer estos hechos contactándose al número gratuito 1411”¹⁵⁰.

Se evidencia de esta manera, la postura tajante tomada por la empresa en contra del desenvolvimiento no solo de los vendedores ambulantes, sino además de una serie de artistas que utilizan los vagones como espacio laboral. En este sentido, la empresa ha llevado adelante la campaña “*El metro que queremos depende de todos*” con la intención de persuadir a los usuarios a que dejen de comprar a los ambulantes y de donar dinero a los músicos y artistas incentivándolos además a que denuncien este tipo de prácticas al interior del metro. Para ello han utilizado las pantallas y vitrinas publicitarias de las estaciones incentivando a los usuarios a no comprar a ambulantes y no donar dineros a los artistas. Así, en los afiches se pueden observar una situación ficticia que representa la manera en cómo tanto los artistas como los vendedores imposibilitan el normal y tranquilo viaje de los usuarios. La imagen está acompañada de un apartado en que se aprecia la consigna de su campaña *El metro que queremos depende de todos* a la que le acompaña la frase “*No compres a vendedores ambulantes, ni dones dinero a músicos al interior de los trenes*”.



Fuente: Noticiasyanarquia.blogspot.com

¹⁵⁰ MIRANDA, Valentina y FERNÁNDEZ, Oriana: “Vendedores y artistas: el dolor de cabeza del Metro de Santiago”, La Tercera, ya citado.

En cuanto al aumento en las medidas de fiscalización, éstas no se han restringido solo al mayor número de guardias privados contratados por la empresa, sino que además han contemplado una activa fiscalización conjunta entre Metro y Carabineros. De esta manera, la policía uniformada junto la empresa, realizaron una serie de fiscalizaciones para sancionar a los vendedores situados en la red de metro, cursando, según la 60a Comisaría de Carabineros, 2.473 multas a los vendedores ilegales durante el primer semestre de 2017¹⁵¹. Según detalla *La Tercera*

“En la estatal se explica que para enfrentar esta actividad se aplica un plan que contempla el refuerzo de la dotación de vigilantes y el trabajo con Carabineros.

¿Qué acciones concretas se toman en la firma? El personal de seguridad es el encargado de realizar el contacto con los vendedores ambulantes, a los que se les pide que se retiren de la estación. Se añade que, de ser necesario, se solicita el apoyo de Carabineros, los que tiene la facultad de cursar boletas de citación y de requisar la mercadería. Los infractores quedan citados a los juzgados de policía local. También se realiza una campaña a través de las redes sociales para que los usuarios ‘no incentiven el comercio ambulante mediante la compra de productos dentro de los vagones y recintos’. La empresa tiene un circuito cerrado de televisión (con 1.600 cámaras), 600 vigilantes de uniforme y otros 300 guardias de seguridad”¹⁵².



Fuente: Twitter

¹⁵¹ FERNÁNDEZ, Oriana: “Carabineros multó a 2.473 comerciantes ambulantes en Metro durante primer semestre”, [en línea], *La Tercera* on line, 1 de septiembre de 2017. Ver: <<http://www.latercera.com/noticia/carabineros-multo-2-473-comerciantes-ambulantes-metro-primer-semestre/>>

¹⁵² Ídem.

Sin embargo, más allá de las intenciones y la mayor fiscalización que han implementado la empresa Metro, el esfuerzo parece no haber obtenido éxito, ya que no solo prosiguió la venta y demostraciones artísticas al interior de los trenes, sino que además los usuarios siguieron comprando sus productos y entregando dinero a los artistas. Ante esto, la empresa decidió tomar una postura más radical, por lo que a partir de la primera semana de octubre de este año comenzó a instalar en el interior de los vagones una serie de letreros que poseen la frase “no está permitido comprar a vendedores ambulantes, ni donar dinero a músicos al interior de los trenes”. A través de este cartel, que además está traducido al inglés, Metro está haciendo un llamado a los pasajeros a no donar ni comprar mientras viajen, incentivando, de esta manera, a sus usuarios a no fomentar ambas prácticas.

Pero, este nuevo impulso en contra del comercio ambulante no se quede allí, ya que la empresa ha tomado la drástica medida de llegar incluso poder a multar a los usuarios que recurran en este tipo de prácticas. Para esto, Metro se ha amparado en la normativa que rige y regula “el transporte y tránsito de personas en la red de metro”, Decreto 910 de 1975, el cual en su artículo 21 número 9 establece la prohibición de “ejercer la mendicidad, el comercio ambulante, la prostitución o recolectar dinero en los coches, en las estaciones u otros recintos del Metro”¹⁵³. Las penas estipuladas a las cuales los usuarios se exponen por transgredir esta norma pueden llegar a un sueldo mínimo, ya que el artículo 24 del mismo Decreto sostiene que “toda persona que cometiere un acto que infrinja o trasgreda el presente Reglamento o los de seguridad, disciplina y operación de la Red de Metro, será sancionada con multa administrativa de hasta un sueldo vital mensual de la provincia de Santiago, sin perjuicio de las sanciones penales que puedan corresponderle. Iguales sanciones sufrirá quien, mediante una acción u omisión, facilite la trasgresión”¹⁵⁴.

Con todo, a pesar de la mayor fiscalización, las campañas en su contra, la denuncias realizada por periódicos, el aumento en el número de multas y la constante represión que se ha emprendido en su contra, los vendedores ambulantes en el metro han continuado desarrollado la venta ambulante al interior de los trenes y en las estaciones, no apreciándose

¹⁵³ Ministerio de Obras Públicas: “Decreto 910. Aprueba reglamento para el transporte y tránsito de personas en la red de metro”, 1975. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile [en línea] Ver: <<https://www.leychile.cl/N?i=245443&f=1976-11-04&p=>> [consultado el 27 de noviembre de 2017].

¹⁵⁴ Ídem.

una disminución en su número. Todo parece indicar que, al igual que hicieron los regatones del siglo XIX y los comerciantes de las ‘micros’, los vendedores ambulantes del metro seguirán resistiendo y seguirán su desenvolvimiento laboral comercial, apropiándose, de esta manera de espacios sociales públicos, desplegando verdadera soberanía ciudadana.

Capítulo VI

Asociatividad y luchas reivindicativas de los comerciantes ambulantes del transporte público

I. Organización y movilización de los vendedores ambulantes de la locomoción colectiva: el caso de SINTRALOC y la ley 20.338

El 14 de junio de 2007 los comerciantes ambulantes de la locomoción colectiva del Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes Ambulantes del Transporte y Anexos (SINTRALOC) celebraban alegremente la aprobación por amplia mayoría en la Cámara de diputados del Proyecto de ley Boletín número 4332-15 que concede permiso al ejercicio comercial al interior de la locomoción colectiva. Este fue el primer paso institucional firme y un significativo hito para los principales gestores de esta ley, ya que simbolizó, a la vez, la culminación de un largo proceso de movilización, preparación y gestión que antecedieron la aprobación de dicha moción y una posterior movilización expresada en interminables discusiones, presiones, modificaciones y acuerdos, para que finalmente en octubre de 2009, tras la aprobación de ambas Cámaras, viera la luz la promulgación de la Ley N° 20.388 que “concede permiso [legal] a los trabajadores al interior de la locomoción colectiva” para su desenvolvimiento laboral en el territorio nacional.



Fuente: sintraloc.jimdo.com

El proyecto de ley contempló la modificación de parte del artículo N° 91 de la Ley 18.290 de Tránsito, referido al transporte público de pasajeros, la cual prohibía “cualquier clase de comercio al interior del vehículo” de transporte. El nuevo proyecto de ley, en cambio, permitió el ejercicio del “comercio o actividades artísticas a bordo de vehículos de transporte urbano de pasajeros” bajo ciertos requisitos y condicionantes, entre las que destacan el inicio de actividades en el Servicio de Impuestos Internos por tal actividad y portar credencial de sindicalización en caso de tal. A continuación se encuentra el detalle las implicancias del proyecto de ley:

LEY NÚM. 20.388

CONCEDE PERMISO PARA TRABAJADORES AL INTERIOR DE LA LOCOMOCIÓN COLECTIVA

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente proyecto de ley, originado en moción de los Diputados Sergio Aguiló Melo, Pedro Araya Guerrero, Fidel Espinoza Sandoval, Sergio Ojeda Uribe, Carlos Olivares Zepeda, Gonzalo Uriarte Herrera y las Diputados Denise Pascal Allende y Alejandra Sepúlveda Orbenes.

Proyecto de ley:

"Artículo único.- Modifícase la ley N°18.290, de Tránsito, de la siguiente forma:

1. Elimínanse en el N°3 del artículo 91, la expresión "desaseados," y la frase final "o cualquier clase de comercio en el vehículo".
2. Incorpórase el siguiente artículo 91 bis, nuevo:

"Artículo 91 bis.- Se podrá ejercer el comercio o actividades artísticas a bordo de vehículos de transporte urbano de pasajeros, en las siguientes condiciones:

- a) Los trabajadores vendedores ambulantes independientes del transporte deberán contar con iniciación de actividades como tales ante el Servicio de Impuestos Internos.
- b) En el caso de que dichos trabajadores se encuentren, además, organizados y registrados como sindicato de trabajadores independientes en la Dirección del Trabajo, podrán solicitar, a su costo, la emisión de una credencial que los acredite como tales.
- c) Los trabajadores que ejerzan este oficio deberán acreditar el origen de las mercaderías que expendan y exhibir la copia de su iniciación de actividades, ante el requerimiento que en cualquier momento efectúe la fuerza pública.
- d) Las empresas de transporte urbano de pasajeros podrán acordar con los sindicatos de trabajadores independientes la emisión de credenciales que permitan el ejercicio de esta actividad.
- e) Los conductores del transporte urbano de pasajeros no podrán negarse al ejercicio de esta actividad en sus respectivas máquinas, salvo si ello implica, en un momento determinado, un peligro de accidente vial, o bien entorpece de manera manifiesta y evidente la comodidad de los pasajeros, especialmente en las horas de mayor congestión. Asimismo, deberán negarse a la subida de un vendedor en paraderos no autorizados.

f) El conductor podrá exigir la exhibición de la copia de la respectiva iniciación de actividades o su certificado para permitir el ingreso de un vendedor."."

Y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévase a efecto como Ley de la República.

Santiago, 26 de octubre de 2009.- MICHELLE BACHELET JERIA, Presidenta de la República.- René Cortázar Sanz, Ministro de Transportes y Telecomunicaciones.-

Tipo Norma	:Ley 20388
Fecha Publicación	:07-11-2009
Fecha Promulgación	:26-10-2009
Organismo	:MINISTERIO DE TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES; SUBSECRETARÍA DE TRANSPORTES
Título	:CONCEDE PERMISO PARA TRABAJADORES AL INTERIOR DE LA LOCOMOCIÓN COLECTIVA
Tipo Versión	:Texto Original De : 07-11-2009
Inicio Vigencia	:07-11-2009
Fin Vigencia	:14-03-2012
Id Norma	:1007837
URL	: https://www.leychile.cl/N?i=1007837&f=2009-11-07&p=

LEY NÚM. 20.388

CONCEDE PERMISO PARA TRABAJADORES AL INTERIOR DE LA LOCOMOCIÓN COLECTIVA

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente proyecto de ley, originado en moción de los Diputados Sergio Aguiló Melo, Pedro Araya Guerrero, Fidel Espinoza Sandoval, Sergio Ojeda Uribe, Carlos Olivares Zepeda, Gonzalo Uriarte Herrera y las Diputados Denise Pascal Allende y Alejandra Sepúlveda Orbenes.

Proyecto de ley:

"Artículo único.- Modifícase la ley N°18.290, de Tránsito, de la siguiente forma:

1. Elimínense en el N°3 del artículo 91, la expresión "desaseados," y la frase final "o cualquier clase de comercio en el vehículo".
2. Incorpórase el siguiente artículo 91 bis, nuevo:
"Artículo 91 bis.- Se podrá ejercer el comercio o actividades artísticas a bordo de vehículos de transporte urbano de pasajeros, en las siguientes condiciones:
a) Los trabajadores vendedores ambulantes independientes del transporte deberán contar con iniciación de actividades como tales ante el Servicio de Impuestos Internos.
b) En el caso de que dichos trabajadores se encuentren, además, organizados y registrados como sindicato de trabajadores independientes en la Dirección del Trabajo, podrán solicitar, a su costo, la emisión de una credencial que los acredite como tales.
c) Los trabajadores que ejerzan este oficio deberán acreditar el origen de las mercaderías que expendan y exhibir la copia de su iniciación de actividades, ante el requerimiento que en cualquier momento efectúe la fuerza pública.
d) Las empresas de transporte urbano de pasajeros podrán acordar con los sindicatos de trabajadores independientes la emisión de credenciales que permitan el ejercicio de esta actividad.
e) Los conductores del transporte urbano de pasajeros no podrán negarse al ejercicio de esta actividad en sus respectivas máquinas, salvo si ello implica, en un momento determinado, un peligro de accidente vial, o bien entorpece de manera manifiesta y evidente la comodidad de los pasajeros, especialmente en las horas de mayor congestión. Asimismo, deberán negarse a la subida de un vendedor en paraderos no autorizados.
f) El conductor podrá exigir la exhibición de la copia de la respectiva iniciación de actividades o su certificado para permitir el ingreso de un vendedor."."

Y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévase a efecto como Ley de la República.
Santiago, 26 de octubre de 2009.- MICHELLE BACHELET JERIA, Presidenta de la República.- René Cortázar Sanz, Ministro de Transportes y Telecomunicaciones.-

Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile - www.leychile.cl

El proyecto de ley presentado por moción de los Diputados Sergio Aguiló, Pedro Araya, Fidel Espinoza, Sergio Ojeda, Carlos Olivares, Gonzalo Uriarte y las Diputados Denise Pascal y Alejandra Sepúlveda, en una primera instancia no contemplaba la serie de requisitos contenidos en el proyecto de ley final, sino que éstos se fueron configurando a medida que avanzaba la tramitación en las diferentes instancias en el Parlamento. La moción presentada por los diputados tenía como fundamentos 3 principales ejes, a saber, terminar con la constantemente estigmatización y criminalización de un trabajo honrado, fomentando de esta manera una revalorización social del comerciante ambulante; el impulso que el comercio ambulante da a la economía nacional ya que una serie de empresas formales dependen de su desenvolvimiento, por lo que su prohibición afectaría negativamente la economía nacional; y por último el proyecto de ley posee un sustento valórico ya que aboga por la consolidación del trabajo digno y decente de carácter formal y estable. Estos tres ejes que dieron fundamento para la presentación de la moción de proyecto de ley, tienen como base principal la coyuntura la ausencia de regulación con respecto al comercio ambulante en el proceso de instauración del nuevo sistema de transporte metropolitano Transantiago, por lo que es a raíz de este vacío en lo que compete a la modificación del transporte público capitalino que se vale la idea y proyecto de legislar al respecto. La moción presentada por los diputados contemplaba los siguientes puntos:

"Moción de los señores Diputados Fidel Edgardo Espinoza Sandoval, Gonzalo Uriarte Herrera, Carlos Olivares Zepeda, Denise Pascal Allende, Sergio Ojeda Uribe, Pedro Araya Guerrero, Alejandra Sepúlveda Orbenes y Sergio Aguiló Melo. Fecha 12 de julio, 2006. Moción Parlamentaria en Sesión 48. Legislatura 354.

CONCEDE PERMISO PARA TRABAJADORES AL INTERIOR DE LA LOCOMOCIÓN COLECTIVA

BOLETÍN N° 4332-15

1. Fundamentos: Actualmente, a propósito del artificioso debate sobre delincuencia e inseguridad que existe entre las personas cuando transitan por la calle o cuando se trasladan a través de la locomoción colectiva, ha estigmatizado a un segmento que se desempeña honradamente pero sin reconocimiento legal. De ahí que se hace necesario regularizar adecuadamente el comercio ambulante al interior de los buses, debido a que, no obstante, a que se encuentra actualmente prohibido por ley, este tipo de comercio sigue desarrollándose -en los hechos- sin mayor inconveniente.

Actualmente los comerciantes ambulantes tienen un grave problema laboral a raíz de la instauración del Transantiago, lo que se proyecta a las diferentes regiones del país, siendo una situación a nivel nacional. Pequeñas, medianas y grandes empresas basan sus producciones en el comercio ambulante, el cual depende del nuevo sistema de transportes, y donde no se ha legislado para entregar una estabilidad laboral y formalización del trabajo, al contrario, durante años se ha perseguido y atentado física, psicológica y económicamente contra los trabajadores.

Es innegable que el comercio ambulante existe a diario, ante la necesidad de sobrevivencia, y por lo mismo, los acuerdos nacionales e internacionales con la CUT y la OIT, para crear empleos decentes, se hace necesario regularizar esta situación, y garantizar además de mayor seguridad y orden, previsión, salud, educación, vivienda, seguridad laboral, y todo lo que conlleva un trabajo serio y estable.

2. Ideas matrices. En esencia el proyecto propone como modificación esencial establecer la posibilidad de atenuar la prohibición absoluta de comercio establecida en la ley de tránsito, y otras medidas complementarias que por su naturaleza deberán ser complementadas por normas que emanen del órgano ejecutivo:

- a) Se limita la prohibición absoluta de comercio en transporte colectivo estableciendo que estarán exentos los que se encuentren autorizados de conformidad a la ley.
- b) Cada uno de estos trabajadores autorizado por el organismo pertinente deberá presentar como requisito: abrir iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, bajo un régimen tributario simplificado.
- c) Se deberá crear un sistema de pagos de patentes ante las municipalidades del domicilio del comerciante.
- d) Para colaborar con la seguridad ciudadana y ordenamiento, cada trabajador deberá portar una Tarjeta de identificación personal, actualizada cada seis meses para verificar el cumplimiento de los requisitos ante la autoridad municipal respectiva. Este debe incluir número visible y nombre del trabajador.

Por las consideraciones anteriores es que venimos en proponer a esta honorable Cámara el siguiente proyecto de Ley:

Art. Único. Modifíquese el art.91 de la Ley N° 18.290 sobre Tránsito terrestre en el siguiente sentido:

1° En el N°3 del inciso primero, sustituyendo el punto aparte a continuación de la palabra "comercio" por la siguiente expresión "con la excepción del autorizado de conformidad a la ley";

2° Para incorporar el siguiente inciso segundo al N°3; "Cada trabajador autorizado deberá portar una tarjeta de identificación personal, que debe incluir un número visible y el nombre completo del

trabajador, otorgado por el órgano competente. El documento deberá ser actualizado cada seis meses para verificar el cumplimiento de los requisitos para su uso”¹⁵⁵.

La moción presentada por los diputados recién señalados posee, sin embargo, hondos antecedentes provenientes desde el mundo social, ya que la idea, gestión y principal movilización para promover la formalización del comercio ambulante al interior de la locomoción colectiva provino fundamentalmente de los propios ambulantes, específicamente del Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes Ambulantes del Transporte y Anexos (SINTRALOC). Fueron ellos, desde un comienzo, los principales idearios y gestores del conseguimiento del permiso legal para su desenvolvimiento laboral, ya que como indica su actual presidente David Peña:

“el fenómeno de Transantiago fue un fuerte impulso por la represión, [ya que] estaba la normativa que no nos iban a dejar subir a las micros. [Así] para luchar contra el Transantiago, que era un proyecto de gobierno, había que legislar... Los movimientos sociales estábamos vinculados políticamente con algunos partidos en donde nos conocían los diputados, los personeros, [y a través de ellos] metimos lo que se llamó el proyecto de ley, que fue trabajado acá en SINTRALOC [y posteriormente] se les presentó a los diputados. Ósea, esa ley se fabrica acá en SINTRALOC. Los diputados firmaron solamente. Y de ahí se inició la lucha por lo que son las urgencias, las sumas urgencias, presentarlo tanto al poder legislativo, poder ejecutivo, dar las peleas que fueron 4 años consecutivos, de pelea en el parlamento, hasta cuando se logró sacar esta ley”¹⁵⁶.

Se evidencia en sus palabras, cómo todo el proceso de elaboración de la moción posteriormente presentada en el Congreso fue pensado y gestionado en realidad por el mismo sindicato, para luego ser presentada a los diputados con quienes poseían contacto más cercano. Lo anterior lo ratifica las palabras de Marisol Moya, Tesorera General del sindicato, quien declaró respecto de la gestión sobre el proyecto de ley, que *“David con el secretario redactaron gran parte de la ley. Ellos la redactaron, ellos la estudiaron, veían qué era lo que a nosotros nos convenía, que nos favorecía”¹⁵⁷*. Y más adelante, explicando todo el proceso de gestación cuenta:

¹⁵⁵ Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones: “Ley 20.388. Concede permiso para los trabajadores al interior de la locomoción colectiva”, [en línea], Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Ver: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1007837>. [Consultado el 18 de noviembre de 2017].

¹⁵⁶ Entrevista a David Peña. Ver Anexos.

¹⁵⁷ Entrevista a Marisol Moya. Ver Anexos.

“esto partió como una necesidad pero grande, grande, cuando nos enteramos que se cambiaba el sistema, cambiaba de la micro amarilla al Transantiago, porque sabíamos que nos quedábamos abajo, y que la lucha iba a ser más complicada, entonces sabíamos que teníamos que unir todas las fuerzas posibles y lograr de que no nos quedáramos abajo del Transantiago, porque nosotros nos íbamos a subir igual. De hecho todavía no estaba la ley cuando partió el Transantiago y nos subimos igual a la guerra, ósea a nosotros nadie nos dejaba abajo. Nosotros sabíamos que eso era, guerrear, siempre habíamos sido guerreros, sabíamos que teníamos que guerrear para subirnos a la locomoción, eso lo teníamos más que claro, pero cuando al fin después de tanta lucha de especialmente de nuestros dirigentes que fueron los que se quedaron sin comer, los que se conseguían plata muchas veces para llegar al Senado, pasaron frío, pasaron hambre, se mojaron en las lluvias muchas veces, los patearon muchas veces, pero ellos dieron la lucha a tal grado que lograron conseguirla”¹⁵⁸.

Se desprende de ambas palabras que el punto de inflexión fundamental que gatilló la finalmente una postura más firmemente decidida en torno a la legalización de su desarrollo laboral fue la instauración del nuevo sistema de transporte público metropolitano Transantiago, ya que el nuevo proyecto de transporte no contemplaba al comercio ambulante que se desenvolvía al interior de la locomoción colectiva, por lo que en definitiva no los consideraba, excluyéndolos e ignorándolos reglamentariamente. Esto gatilló, en definitiva, el accionar social del sindicato con el objetivo de poder legalizar y formalizar el ejercicio del comercio ambulante al interior de los buses de transporte público, lo que implicó una vasta y amplia movilización social por parte de los mismos ambulantes sindicalizados, quienes con apoyo de diputados y diferentes personeros lograron oficiar la presentación de la moción en la cámara de diputados.

El accionar sindical se expresó en una movilización por parte de los miembros y directiva del sindicato quienes *“llamaron a la gente a unirse y hacer huelgas y hacer marchas, ir a pararse al Senado, presentar leyes a los diputados, ir al Congreso”*. Fue de esta manera que comenzó a configurarse un *“movimiento de masa, un movimiento social en las calles, el movimiento ideológico de crear leyes y tener la capacidad de hacer que se entienda, un buen trabajo de lobby con diferentes personeros, no se escapo nadie, desde la izquierda hasta la ultra derecha, ósea con quien no conversamos, con todos los personeros y años tras años se fue conversando, hasta cuando se llegó al mérito de hacer entender la*

¹⁵⁸ Ibid.

necesidad”¹⁵⁹. En esta segunda instancia fue primordial el accionar de algunos parlamentarios, entre los que destaca el Diputado Sergio Aguiló, ya que *“él fue el gran gestor, porque él juntó las firmas del piso de Diputados que se necesita para presentar una ley. Llegó a juntar 17 - 18 Diputados que acataron la idea para presentar a las comisiones parlamentarias. Desde ahí estuvo el primer gobierno de Bachelet, en ese tiempo estaba ministro del trabajo Andrade, el cual aceptó la idea también, nos puso asesoría para trabajar dentro del Parlamento y hacer todos los trabajos y enseñarnos todos los trucos para poder llegar a conseguir la Ley”*¹⁶⁰. Así también lo ratifica Marisol, al declarar que

*“Aguiló fue un gran soporte nuestro, porque él creyó, a pesar que primero creía que éramos unos locos con la idea que teníamos, pero si sabía que se podía hacer. Quiso llegar con nosotros, y llegó con nosotros, de hecho todavía está con nosotros. Él ayudaba a conseguir reuniones, ayudaba a que el proyecto fuera a la mesa, ayudó a tirar el proyecto, porque muchos lo bajaban. A medida que esto iba avanzando se fue recibiendo ayuda... [En definitiva] Aguiló fue una de los grandes manos que se nos dieron a nosotros para poder lograr conseguir la ayuda, porque Aguiló ayudó para que se nos abrieran muchas puertas y nos ayudó mucho en esto de la Ley.”*¹⁶¹.

De esta manera, una vez ya presentada la moción en la cámara de diputados el accionar sindical se concentró en dos frentes y estrategias de lucha: una al interior del Congreso junto a los diputados y asesores durante el proceso de tramitación y la otra en forma de movilización social como forma de presionar y acelerar dicha tramitación en las diferentes instancias parlamentarias. Así, en el ámbito de tramitación y negociación recibieron constante apoyo y asesoría por parte de diferentes diputados y abogados. Este fue el caso de Francisco Correa, quien según David Peña *“era muy bueno y trabajaba con nosotros, nos asesoraba con todo lo que pasaba, como venía la mano, en qué posiciones estaba la derecha, cómo estaba la Democracia Cristiana, en diferentes aspectos políticos. También la presión que hacían los partidos políticos para que nos legalizaran, las presiones que hacía la Cámara de Comercio para que se opusieran a nuestra legalidad”*¹⁶², ya que ésta se encontraba en contra del proyecto de formalización del comercio ambulante. Así, de esta manera a través de una serie de asesorías, negociaciones y acuerdos en el proceso de tramitación parlamentaria, junto al accionar y movilización social

¹⁵⁹ Entrevista a Peña.

¹⁶⁰ Ibid.

¹⁶¹ Entrevista a Moya.

¹⁶² Entrevista a Peña.

de los ambulantes de base, finalmente condujeron a la aprobación, promulgación y publicación de la Ley 20.388 que concede permiso a los trabajadores que se desenvuelven al interior de la locomoción colectiva¹⁶³. Este fue, sin duda alguna, un triunfo histórico conseguido por los vendedores ambulantes del transporte público organizados en SINTRALOC, ya que tras años de anhelo, gestión, movilización y constantes tentativas de legalizar y formalizar su desenvolvimiento laboral, el año 2009 con el conseguimiento de la ley, se pone fin a un largo proceso para el conseguimiento de dicho objetivo.

Ahora bien, los orígenes de SINTRALOC y los anhelos de formalización y legalización del comercio ambulante en el transporte público por parte de sus protagonistas comenzaron muchos años antes del triunfo de la promulgación de la ley, remontándose a la década de 1980, en periodo de plena dictadura. La década del 80', así como todo el periodo de dictadura, fue una época caracterizada por la dura represión ejercida por parte del gobierno militar en contra de las organizaciones y movimientos de izquierda y en general en contra de todas las organizaciones y movimientos sociales y ciudadanos que se posicionaban críticamente frente al régimen. En este contexto, el comercio informal y los vendedores ambulantes que lo ejercían, también sufrieron la represión que el régimen practicaba, siendo constantemente detenidos y reprimidos por diferentes agentes de seguridad del Estado. Los ambulantes al ser detenidos por estar ejerciendo el comercio informal, eran fuertemente reprimidos y hostigados, no existiendo un mínimo de garantías por el respeto de sus derechos. A raíz de esto, es que comenzó incipientemente entre los comerciantes ambulantes de la locomoción colectiva, la idea o necesidad de tener que organizarse para poder hacer frente a los abusos que se ejercían en su contra. Así comenta el proceso de formación sindical su actual presidente y uno de los principales gestores en su conformación, David Peña:

“más que una idea, fue una necesidad. En ese tiempo no habían ideas habían necesidades, era tiempo de dictadura. En tiempo de represión de la dictadura, por lo general siempre, andaban buscando los enemigos ocultos en cualquier lugar, entonces, a los trabajadores independientes se suponía que, eran trabajadores que no estaban con contrato o con papeles y así se podía sobrevivir, porque en ese tiempo, andaban buscando identidad, entonces había persecución férrea en ese tiempo por las

¹⁶³ Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones: “Ley 20.388. Concede permiso para los trabajadores al interior de la locomoción colectiva”, anteriormente citado.

*calles, las comisiones civiles, las detenciones eran diferentes, la detención no era de un momento, ni tampoco un control. Eran fines de semana enteros, ósea el que caía detenido por comercio ilegal... si caían el viernes, salían el lunes, pasaban acostados, sin ningún tipo de garantía, más encima con represión, con tortura, te mojaban los calabozos, nos mojaban los calabozos, pegaban, daban malos trato, no había información, nunca uno sabía, quién te detuvo, porque todo el personal de Carabinero, comisiones civiles, eran personajes, no identificados. **Entonces, en base a toda esa persecución, nació la inquietud de organizarse.** Claro, también nosotros todos éramos jóvenes, no sabíamos de situaciones políticas, no sabíamos de situaciones de organización social, porque todas las organizaciones sociales, estaban prescritas. Los partidos políticos, el parlamento, los movimientos sindicales, entonces habían algunas alternativas, pero no las conocíamos, de repente dentro de las filas de amigos que teníamos, por lo general éramos amigos de restaurant, amigos que nos juntábamos en algunos lugares a conversar. Siempre con una cerveza ahí conversando, lo que pasaba en las calles, claro siempre con la inquietud de cómo organizarse.”¹⁶⁴.*

Se aprecia en las palabras de David cómo la falta de experiencia y de referentes organizativos cercanos, en contexto de represión social, fueron los principales inconvenientes al momento de concretar el aspiración de organizarse por parte de los ambulantes. De una forma parecida lo recuerda Marisol, quien relata:

“los más antiguos que estábamos en la calle en esos momentos, entre ellos como te digo el directorio actualizado que está, Don David Peña. Ellos mismos empezaron, ellos partieron llamando a la gente y formando el sindicato, ellos fueron los primeros que le surgió la idea. Todos queríamos trabajar tranquilos, pero más en régimen militar costaba mucho juntarnos, pero ellos fueron los valientes que dijeron que no, que había que hacerlo y se fue forjando este asunto”¹⁶⁵.

De esta manera, a raíz de la constante e imperiosa necesidad de organización que los ambulantes poseían, comenzaron a buscar y entrar en contacto de manera privada con una serie de cuadros políticos y dirigentes sociales, con la intención de encontrar la forma idónea para materializar definitivamente la organización. Fue así como a través de:

“un personaje que era chofer y era hijo de chofer de la gente de aseo, de los camiones de transporte de basura. Entonces, él tenía un papá que militaba en el Partido comunista, entonces, nos dijo -tampoco sabíamos que eran comunistas, ósea dirigente sindical- entonces, el papá de él tenía conocimiento y nos contacto con una cosa que se llamaba, “capas media”, una organización social de capas media, así se

¹⁶⁴ Entrevista a Peña.

¹⁶⁵ Entrevista a Moya.

llamaba, al fin y al cabo era un brazo del Partido Comunista, que nos empezó a asesorar, a organizar, a mostrarnos las diferencias de lo que era un trabajador organizado, un trabajador independiente, y las garantías que habían pese que había clandestinidad y dictadura, estar organizado justamente era con la visión de liberarse de la dictadura que estaba en todo Chile. O sea, fue prácticamente la necesidad social nacional, más la necesidad social laboral las que nos llevó a organizarnos. Había dos opciones para organizar que eran, la inspección del trabajo, que no era confiable, siempre tramitaban para que no se organice el sindicato. En realidad, para organizarnos, estaban lo que eran los ministros de fe, los notarios públicos, que estaban autorizados, entonces por intermedio de la Notaría Pública se nos pidió juntar 27, 25 compañeros, y nos costó cualquier cantidad. Insistimos hasta que logramos constituirnos, llegamos a 28 compañeros, que organizaron el SINTRALOC, en el año 87, y desde ahí conseguimos la Personalidad Jurídica. Y fuimos acrecentando todo el movimiento y justamente era un movimiento gremial metropolitano, por eso se llamaba de la región metropolitana, era de la locomoción colectiva de la región metropolitana”¹⁶⁶.

Fue, de esta manera, luego de un proceso que conllevó una serie de asesorías y análisis de las opciones posibles para conformar y organizarse sindicalmente, además del desafío de poder agrupar el número mínimo de afiliados requeridos, tarea no menor considerando la atmosfera de represión y recelo que existían en la época, que finalmente el año 1987 un grupo de alrededor de 27 ambulantes constituyeron el sindicato de vendedores ambulantes de la locomoción colectiva bajo el nombre de VALOC. Así recuerda la actual tesorera Marisol Moya el proceso organizativo:

“Nosotros tenemos alrededor de treinta años como SINTRALOC, pero en realidad partimos teniendo otro sindicato. Nosotros partimos en plena dictadura, donde, por ejemplo, entrábamos a las reuniones escondidos, eran poquitos socios, había que entrar de a uno y salir de a uno también, porque si los militares nos llegaban a pillar en grupos, tu sabes que pasaba antiguamente, los sindicatos se fueron estacionando, fueron parando, la gente no asistía porque no se lograban los objetivos, se congelaban un tiempo, después volvían a aparecer, después se volvían a congelar. Pasaron varios directorios, de hecho en la mayor parte de los directores que formaron esto, están con nosotros actualmente, que serían el presidente actual de SINTRALOC, que es Don David Peña Rojas, que es de esos tiempos, desde que partió esto. El otro es Emilio Bustamante, que actualmente es secretario de la filial de la Quinta región, el otro es Don William Borquez, que es el número uno de nuestra institución”¹⁶⁷. Entonces, “partimos en el año 87’, el primer inscrito que fue Don William Borquez, que es el número uno, fue el 23 de noviembre de 1987... Partimos

¹⁶⁶ Entrevista a Peña.

¹⁶⁷ Entrevista a Moya.

siendo VALOC, ya después, entramos siendo SINTRALOC, alrededor de 10 años más o menos que ya llevamos como SINTRALOC. Pero es el mismo [sindicato], solamente hicimos una variación en el nombre, porque tenemos la misma resolución, todo lo demás es igual, pero esa es la fecha de la partida... Comenzamos siendo treinta y tantos socios, y después a medida que pasó el tiempo que se fueron cambiando ya empezaron a ser más, muchos más socios.”¹⁶⁸.

Se aprecia, en definitiva, cómo la conformación del sindicato en sus comienzos fue un proceso arduo y complejo, debido fundamentalmente al contexto sociopolítico de la época que generaba recelos, desconfianza y cierto grado de temor por parte de los ambulantes ante las posibles represalias por parte del régimen a las que podían verse enfrentados. Por lo anterior, sobre todo en sus comienzos se tuvieron que realizar reuniones de carácter clandestino con un número reducidos de compañeros, que se reunían discretamente para ir configurando los primeros lineamientos de la organización. Esta atmósfera social de recelo y temor frente a la organización sindical, influyó en la irregularidad y discontinua presencia de socios sindicalizados, ya que como se aprecia en el relato, éstos tenían una intermitente participación al interior de la agrupación, congelando en algunos casos su suscripción al interior del sindicato, debido a los pocos avances conseguidos, producto precisamente de ese mismo contexto sociopolítico al que se vieron enfrentados. Sin embargo, a pesar de las adversas condiciones a las que se vieron enfrentados, el sindicato prosiguió su funcionamiento sumando cada vez más socios, sobre todo una vez vuelta la democracia.

Como se vio anteriormente, la configuración del sindicato obedeció a dos necesidades fundamentales, a saber, la lucha social a nivel nacional en contra del régimen dictatorial y la necesidad social de reivindicar su desenvolvimiento laboral como comerciantes ambulantes. Es llamativo, en este sentido, la claridad que desde un comienzo la organización tuvo con respecto a uno de sus lineamientos principales: la dignificación de su ejercicio laboral, es decir, desenvolverse en un trabajo estable y decente a través de la legalización del comercio ambulante. Es así como desde *“el año 1987 cuando parte la idea de tener el sindicato, además parte también el deseo de trabajar tranquilos, de que se nos de permiso, cosa que no se lograba”¹⁶⁹*. Así lo dejan en claro las palabras de Marisol, al

¹⁶⁸ Ibid.

¹⁶⁹ Ibid.

asegura que los anhelos de legalización se encontraban desde el momento mismo de la fundación del sindicato. Esto, implicó desde el comienzo *“una lucha constante que comenzó VALOC siempre con el objetivo de legalizar”*¹⁷⁰. En este sentido, el objetivo fundamental era

*“luchar para que cada uno de nosotros fuera respetado como trabajador de la locomoción colectiva, trabajadores ambulantes, no como antiguamente que no nos respetaban. Antiguamente éramos simplemente vendedores, “calugeros”, nadie nos respetaba como trabajadores, no éramos reconocidos, ni por la ley, a pesar de que lo que nosotros cometíamos era una falta menor, porque no teníamos permiso, pero tampoco la municipalidad nunca nos quiso recoger, nunca nos quiso aceptar y darnos una forma de trabajo. Antiguamente, cuando las municipalidades quisieron hacerlo solamente nos dejaban trabajar en el sector que correspondía a la municipalidad, no podíamos salir de ese sector, porque de lo contrario en la otra comuna nos llevaban presos. Entonces, ahí el directorio ya vio tanto abuso, tanto maltrato hacía nosotros, que quiso abarcar todo esto, abarcar una nueva ley donde nosotros pudiéramos tener la tranquilidad de poder trabajar como corresponde”*¹⁷¹. En definitiva, el objetivo central era *regularizar a los trabajadores ambulantes [ya que] éramos muy perseguidos, éramos muy maltratados, tanto por Carabineros como por la misma gente. Carabineros nos llevaba preso y nos quitaba todo, sobre todo en el último tiempo, antes que se aprobará la ley, estábamos 24 horas detenidos... y ahí nos quitaban toda nuestra mercadería. Entonces el objetivo, fue siempre luchar para poder lograr tener algún permiso, a lo cual la municipalidad no nos apoyó y no nos dio nunca una mano*¹⁷².

Asimismo, lo deja en claro David, al afirmar que en un comienzo la organización se planteó como objetivo para sus miembros lograr *“trabajar dignamente, conseguir permiso, tener una identidad, tener una dignificación gremial, laboral, ir llegando a lo que se llama, el “empleo decente”, que son los conceptos que después, ya crecidos, fuimos aprendiendo: el traspaso de la economía informal a la formalidad. Que es una lucha con contenido social... Y esto comienza desde el inicio de VALOC la idea nace desde VALOC, las ideas potenciales ahí están”*¹⁷³. Se evidencia muy claramente en sus palabras, la influencia que ha ejercido en la organización y en los objetivos propuestos, los postulados y líneas políticas planteadas por la OIT, quien, como se vio en la primera parte de este estudio, tiene como

¹⁷⁰ Entrevista a Peña.

¹⁷¹ Entrevista a Moya.

¹⁷² Ibid.

¹⁷³ Entrevista a Peña.

objetivo central de sus políticas con respecto a la economía informal la formalización, regulación y modernización de ese sector de la economía. Asimismo, lo reafirma nuevamente David quien más adelante declara que: *“estamos dentro del planteamiento de la OIT internacional, que son justamente las recomendaciones que se dieron... que son la recomendación 204 y la 202 desde lo que es la obligación de los países de buscar el traspaso de la economía independiente a la legalizada”*¹⁷⁴.

En definitiva, el proceso de organización que los vendedores ambulantes experimentaron, que decantó en la fundación de SINTRALOC, tuvo un carácter dual y paradójico. Por un lado existía la convicción y plena certeza por parte de los ambulantes de la necesidad de organizarse para hacer frente al contexto sociopolítico adverso que existía durante la época en el país, teniendo claridad además desde un principio sobre el sentido y objetivos que pretendían desarrollar en la organización -dignificación y formalización de su desenvolvimiento laboral- lo que incidió en una rápida conformación del sindicato. Sin embargo, esa rápida configuración de la organización se vio obstaculizada paradójicamente por el mismo contexto sociopolítico que existía al momento de la conformación sindical (1987), ya que existía una postura de aprensión y recelo frente a la disposición de organizarse por parte de la sociedad civil en general producto de la represión dictatorial. Lo anterior se reflejó en la presencia irregular y discontinua que los miembros del sindicato tenían respecto a su organización, lo que impidió una mayor consolidación de ésta.

No obstante, una vez recuperada la ‘institucionalidad democrática’ y las libertades civiles, el sindicato pudo no solo consolidarse orgánicamente, sino que además, agrupar a un número considerable de miembros sindicalizados. *Al comienzo éramos muy pocas fuerza -comenta Marisol- se manejaban 300, 400 socios como valor metropolitano, porque la gente tenía miedo a la organización. Después llegó la democracia y ahí empezaron a llegar más.* Así lo deja entrever también David en sus palabras al expresar que:

“el sindicato va creciendo día a día, porque los números van sumando, porque son trabajos que entran, están un tiempo, van a trabajar, tienen sus trabajos, vuelven. No es un número constante, ósea según las cifras tenemos 3.400 y tantos actualmente acá en Santiago, más los que hay en regiones, hay bases que se están formando, por ejemplo en Rancagua, en la V región, Valparaíso, en diferentes comunas, superamos

¹⁷⁴ Ibid.

*los 5 mil, en realidad... Nosotros manejamos un porcentaje de los trabajadores organizados en SINTRALOC. Hay un par de unidades más de sindicatos de locomoción colectiva, que tienen alrededor de unos cien, ciento cincuenta, doscientos pueden ser, pero la mayoría de los trabajadores independientes organizados están acá*¹⁷⁵.

Una vez pactada la salida del régimen militar comienza, entonces, un aumento en el número de socios sindicalizados, teniendo un registro de más de 4 mil cuatrocientos socios. Sin embargo, también se deja entrever en las palabras del presidente del sindicato que un porcentaje importante de esos socios son, más bien, ambulantes transitorios que ven en la venta callejera una posibilidad laboral de emergencia mientras encuentran una mejor opción en el sistema formal. Así también lo confirma Marisol al comentar que

*“hoy en día tenemos 3 mil cuatrocientos veintiocho socios, todos no activos por su puesto, porque la mayoría de nuestra gente, es gente que trabaja en la construcción, tiene otras pegas, en pintura, incluso chiquillos universitarios que para pagar sus estudios también llegan acá y terminan trabajando con nosotros, pero una vez que ya encuentran trabajo ellos se van yendo y van apareciendo nueva gente. Pero actualmente nosotros tenemos en estos momentos aquí en Santiago alrededor de cuatrocientos socios activos”*¹⁷⁶.

Las palabras de Marisol grafican la dinámica que los *ambulantes transitorios* tienen respecto del comercio ambulante como asimismo con el sindicato. Dos son los ejemplos de vendedores ambulantes transitorios, a saber, los trabajadores que se dedican a labores esporádicas dentro de la estructura laboral formal, y por ende, recurren al comercio ambulante como forma de atenuar sus intermitentes contrataciones; y estudiantes universitarios que ven en el comercio ambulante una forma laboral de apoyo de carácter momentáneo con el propósito de conseguir recursos económicos para costear sus gastos universitarios. Este rasgo, sin embargo, se opone a los resultados que expusimos en el capítulo anterior con respecto al carácter mayoritariamente permanente del oficio que poseen los ambulantes encuestados (cerca de dos tercios), lo que refleja que un porcentaje alto del núcleo permanente de ambulantes del transporte público no está sindicalizado, lo que analizará más adelante.

¹⁷⁵ Ibid.

¹⁷⁶ Entrevista a Moya.

En SINTRALOC, sin embargo, no solo se abocan a las luchas reivindicativas, sino que además realizan una serie de labores internas con los socios sindicalizados, considerando la situación de inestabilidad e inseguridad social a la que se ven enfrentados producto de no poseer seguros laborales, ahorros de pensiones, previsión de salud, entre otros servicios sociales básicos. De esta manera, una de las principales labores internas que llevan a cabo, a raíz de esta situación y basado en su sentido de solidaridad y de compañerismo, dice relación con una ayuda de carácter mutualista que desarrollan. Así, por ejemplo “*cuando un socio tiene problemas, un accidente en ‘las micros’, entonces se les apoya acá del departamento social, porque nosotros no tenemos ningún otro tipo de apoyo. O por ejemplo cuando están enfermos, o cuando se les muere un familiar, ahí reciben el apoyo de SINTRALOC*”¹⁷⁷. El sindicato de esta manera se aboca también a “*labores sociales, tratar de ayudar a un compañero, tratar de acrecentar el sindicato, formando comisiones para la representación de los trabajadores*”¹⁷⁸. Es así como, el sindicato frente a la imposibilidad que tiene los trabajadores informales de optar a seguros laborales, previsión de salud, ahorro de pensiones, entre otros servicios sociales, emprenden una iniciativa de carácter mutualista, planteándose una serie de compromisos sociales y solidarios entre sus compañeros. En este sentido, sin embargo, no solo se han limitado al compromiso de solidaridad interna que asumen frente a la situación de inseguridad social en que se encuentran los ambulantes, sino que además están gestionando la posibilidad de recibir por parte del Estado un bono como forma de retribución ante la no devolución de impuestos a la que se ven enfrentados. Así explica Marisol la situación y la manera en cómo desde el sindicato piensan enfrentarlo:

*Nuestra gente se enferma y no hay nadie que los ayude, nuestra gente se accidenta y no tienen ningún aporte, ninguna ayuda de nadie, si nuestra gente cae debajo de una micro, ahí quedó y no hay nada más que hacer, porque nuestra gente no tiene nada en salud, ninguna previsión, no tiene nada, y eso es lo que queremos luchar nosotros ahora, que por eso el **bono tributo**. Nuestra gente trabaja en la calle, le pasa un accidente, tiene una enfermedad, tiene que estar en reposo, y no puede hacerlo porque tiene que salir a trabajar, a buscar las monedas diarias, porque no hay nada que lo pueda resolver ¿ Quién le paga una licencia? Nadie le puede pagar una licencia, si no tiene nada, entonces eso es lo que nosotros queremos, que nuestra gente si pueda ser reconocida con una salud como corresponde, que también el día de mañana nuestra*

¹⁷⁷ Ibid.

¹⁷⁸ Entrevista a Peña.

gente tenga posibilidad de reposo, porque le van a estar pagando su licencia, sino esa gente que jubilarla, que no se tenga que jubilar con la pensión de gracia, que se jubile como corresponde, si para eso ha tributado... Nuestra gente paga actualmente ochenta y nueve mil pesos de impuesto cada tres meses, y eso va a las arcas del olvido, nuestra gente no tiene retribución, a la gente no se le devuelve un veinte de esa plata. [Como] no tenemos devolución de impuestos, entonces nosotros queremos el bono tributo, lo mismo que se hace en Argentina, y en varios países más que ya lo están haciendo. [La idea es que] nosotros pagamos 89 mil pesos y el gobierno coloca la misma cantidad, 89 mil pesos que son para la salud. ¿Qué significa eso? que nosotros vamos a tener este monto que corresponde a 178 mil pesos mensuales para la salud, ósea trimestrales para la salud, eso es lo que nosotros queremos, cosa que nosotros podamos.... que nuestra gente en vez que sea indigente tenga su propia tarjeta de salud. La mayoría de nuestra gente está como indigente, o sea con FONASA A, entonces si nuestra gente tributa, le quitan ese beneficio, se los están quitando, porque aparece como pagador de impuestos. Entonces no es justo, eso es una de nuestras luchas más importantes que en estos momentos vamos a dar, eso sí que no se va a quedar atrás porque lo consideramos que es injusto, porque nuestra gente por tributar, porque se nos está obligando a tributar, para poder trabajar tranquilos en la calle, no nos pueden quitar la salud, entonces si van a quitarnos la salud, nosotros queremos también se haga algún tipo de... a lo mejor no a los bonos tributos, a lo mejor algún tipo de beneficio en la salud para nuestra gente. Quizás no lo vamos a alcanzar nosotros los viejos, pero si nuestra gente nueva que se está integrando”¹⁷⁹.

Ahora bien, este sentido de compañerismo y solidaridad que posee la organización no se restringe solo a lo interno, ya que además, SINTRALOC asume una serie de compromisos de carácter colectivo con otros tipos de ambulantes y trabajadores independientes externos a la organización. Esto se debe a que SINTRALOC “*es un movimiento gremial*”, por lo que el objetivo del sindicato con respecto a estos trabajadores “*es conducirlos hacía la legalidad, el resto tiene que ponerlo la autoridad, que son los dueños de los territorios, de los gobiernos locales. Pero SINTRALOC pone toda su influencia, su capacidad gremial, para poder darles la esperanza y un buen sostén a esos trabajadores*”¹⁸⁰. De esta manera, el sindicato asume una serie de compromisos y luchas sociales en vínculo directo con otros movimientos y organizaciones sociales que agrupan a vendedores ambulantes y trabajadores independientes en general. Pero no solo organizaciones, ya que por ejemplo, al referirse a los denominados ‘anexos’ Marisol nos aclara que “*son la gente que trabaja entre medio de los autos, los paraderos, la gente que*

¹⁷⁹ Entrevista a Moya.

¹⁸⁰ Entrevista a Peña.

tú ves trabajando en la calle caminando, esos son nuestros anexos, pero además nosotros quisimos abarcar todo lo que corresponde a los ‘manteleros’ y ayudarlos”¹⁸¹. En este sentido, por ejemplo, tras el conseguimiento de la ley 20.388, desde SINTRALOC se estudió la manera en

“cómo se ayuda a los otros trabajadores, dentro de lo que son los subterfugios de las leyes, ya que todas las leyes tiene su interpretación. Tratamos de ayudarlos con eso, entonces no se les cierra a nadie [la puerta] en tanto una asesoría una ayuda para organizarse gremialmente, conseguirles identificación y también ir conversando con diferentes municipalidades. Nosotros somos gestores de varios movimientos ambulantes y de trabajadores estacionados, tal como en Santiago centro, todos esos carros que hay, que entregó Carolina Tohá, nosotros fuimos los que formamos esos movimientos, formamos como 5 o 6 sindicatos tanto en San Isidro, Alameda, Torre Entel, Persa Biobío, no me acuerdo cuántos más, y desde ahí se hizo la negociación con la Muni, hasta cuando salieron todos estos kioscos que están en diferentes lados. Esa es obra de SINTRALOC, nosotros dimos la asesoría y el movimiento aquí en la CUT para que esos trabajadores puedan conseguir... Hoy día estamos dando una lucha en Maipú con los trabajadores de Maipú. También con SINTRALOC hemos ganado el Metro del paradero 6, hemos tenido experiencia en el centro, también en Rancagua, en Valdivia, en diferentes lados. Bueno y además que es creíble SINTRALOC, porque tiene muy buena historia, así que se hace esto”¹⁸².

Entre los compromisos y luchas gremiales que SINTRALOC asume, se puede también mencionar la lucha que se está gestando en el metro, debido a la masiva proliferación de ambulantes que se ha dado en este último tiempo. A raíz de esto el sindicato ha querido posicionarse al respecto, por lo que David manifestó que los ambulantes en el metro *“están dentro de nuestros planteamientos, estamos reclamando el metro, estamos hablando de legalizar el metro, uniformarlos, porque no van a poder frenar, esto no se frena, ósea la cantidad”¹⁸³*. Asimismo también lo manifiesta Marisol al declarar que:

“nosotros legalmente no hemos ganado ningún espacio en el metro todavía, [pero] estamos luchando para eso. Queremos que nuestra gente también pueda ganar ese espacio, pero en estos momentos todos los que trabajan en el metro no son nuestra gente, no digo, que podría haber alguien de los nuestros sin chaqueta puesta ahí, y se saque la chaqueta para vender, pero ellos saben de que no está legal todavía eso, no

¹⁸¹ Entrevista a Moya.

¹⁸² Entrevista a Peña.

¹⁸³ Ibid.

se ha ganado el espacio. Una vez que el espacio se gane también, es por lo que vamos, nosotros queremos ganar ese espacio”¹⁸⁴.

Se evidencia en estas palabras la intencionalidad que posee SINTRALOC con respecto a poder *ganar* ese espacio tal cual lo hicieron con el caso de las ‘micros’. Sin embargo, a pesar de que el metro no es un espacio legal de comercialización ambulante, existe un gran número de vendedores y artistas que deciden desenvolverse en este espacio, tal como puede evidenciarse en las palabras de David y Marisol y en el análisis que realizamos en el capítulo 4 de este estudio.

Se evidencia, de esta manera, como la labor llevada a cabo por SINTRALOC posee diversas aristas tanto internas como externas. En este último ámbito SINTRALOC ha tenido un rol bastante activo, entrando en contacto y trabajando en conjunto con diferentes tipos de organizaciones y trabajadores independientes con la intención de asesorar e impulsar sus luchas y objetivos. En este sentido, el sindicato ha conseguido una serie de triunfos y avances en materia de formalización y reconocimiento de derechos hacia los trabajadores independientes que la han posicionado como un referente en el mundo de los trabajadores por cuenta propia. En este último sentido, la organización está llevando adelante una propuesta para conseguir en el Ministerio del Trabajo la creación de una Subsecretaría de trabajadores independientes con el objetivo de poder velar por el reconocimiento de una serie de necesidades y el conseguimiento de diversos derechos para los trabajadores independientes. En palabras de David, en cuanto al rol que está llevando a cabo el sindicato en lo que respecta a esta iniciativa, comenta:

Nosotros somos propulsores en lo que es el Ministerio del Trabajo, para crear la subsecretaría de trabajadores independientes a nivel nacional. En donde haya experticia directa, interpretación de las necesidades de los trabajadores independientes. Estamos hablando de los grandes casos de abusos laborales que hay con trabajadores independientes... [Entonces] hoy día nosotros estamos conduciendo al ministerio, para que tenga una experticia con la subsecretaría de trabajadores independientes, y ese apoyo también lo tenemos de la OIT, para seguir adelante¹⁸⁵.

En este mismo sentido, Marisol explica que

¹⁸⁴ Entrevista a Moya.

¹⁸⁵ Entrevista a Peña.

“nosotros queremos formar en el Ministerio del Trabajo un departamento de trabajadores independientes, donde poder asociar no tan solo a los vendedores ambulantes sino también a todos los independientes, son los conductores de radiotaxi, los uber, los de los kioscos, también los artesanos, todos los que son independientes en estos momentos, incluso los músicos que también son independientes. [Entonces] queremos formar un departamento, queremos tener un Departamento del Ministerio del Trabajo nuestro, donde nosotros tengamos donde ir, y reclamar nuestras quejas, donde tengamos y se nos dé el apoyo que corresponde a nuestra gente. En esa lucha estamos y por lo tanto a nivel de los mismo vamos, estamos luchando también para conseguir algunos detallitos que nos faltan de la ley para poder acomodarla mucho mejor y también algunos cosas que son de beneficio para nuestra gente”¹⁸⁶.

No solo a nivel nacional se restringe la asociación y vínculos que SINTRALOC establece con otros actores sociales, ya que también han contraído vínculos de apoyo con organización internacionales. Así, por ejemplo Marisol comenta que desde SINTRALOC

“estamos peleando a nivel de la OIT, a nivel internacional, porque nosotros también estamos asociados a Estrimet que es la asociación que tiene albergado todos los comerciantes de todos los países, somos 54 países del mundo que estamos asociados con Estrimet... Estamos con Estrimet y Utraim asociados con todos ellos [que en definitiva] poseen el rol de albergar y ayudar a todos los trabajadores independientes, a todos los trabajadores que no son reconocidos como tales, tanto en Chile como en otros países, entonces también es una organización para poder ayudar a todos los comerciantes ambulantes”¹⁸⁷.

La principal intención que SINTRALOC persigue al asociarse con estas organizaciones internacionales es el

“traspaso de experiencias, el apoyo de las luchas mundiales de los trabajadores independientes, ellos nos apoyan a nosotros, nosotros los apoyamos a ellos, el poder internacional es muy potente, sobre todo cuando esta la OIT hablando de estos temas. Están los diferentes organismos de derechos humanos, los que involucra el trabajo, un derecho humano, entonces desde ahí, involucra con todo”¹⁸⁸.

Es así, como en definitiva el sindicato de trabajadores ambulantes de la locomoción colectiva logró posicionarse como un referente dentro del mundo popular de los trabajadores independientes en general y de los vendedores ambulantes en particular, gracias al conseguimiento de una serie de objetivos y proyectos que han llevado a cabo, lo que en definitiva se traduce en una serie de reconocimientos y derechos alcanzados,

¹⁸⁶ Entrevista a Moya.

¹⁸⁷ Ibid.

¹⁸⁸ Entrevista a Peña.

obligando incluso al reconocimiento por parte del Estado sobre su labor realizada lo que se refleja en el histórico triunfo alcanzado al conseguir reconocimiento y permiso legal para su desenvolvimiento laboral con la promulgación de la ley 20.388. En palabras de David, SINTRALOC en el ámbito de los trabajadores independientes es

“un referente, un referente fuerte, además que un referente legalizado, un referente reconocido, un referente de responsabilidad, un referente nacional e internacional. Por algo trabajamos en la Central Unitaria de Trabajadores, acá, que es un lugar importantísimo en Chile, organismo número uno en representación de trabajadores, pertenecemos a la organización mundial de trabajadores independientes, donde son más de 60 y tantos países, pertenecemos a la agrupación latinoamericana, iberoamericana latina, también a la CCI, a la CCO ósea por intermedio de la Central, que todos pertenecemos, la gran mayoría de las organizaciones mundiales de trabajadores”¹⁸⁹.

No obstante, a pesar del gran reconocimiento que ha alcanzado SINTRALOC entre los trabajadores independientes y en la institucionalidad política, sigue existiendo, por otro lado, un gran número de vendedores ambulantes del transporte público que no están sindicalizados. En relación a esta situación David presidente de SINTRALOC comenta respecto de estos que *“en cuanto a los desorganizados [algunos son] trabajadores que no están ocupados, llegan a las calles, están un tiempo y desaparecen, entonces ellos no tienen control”*. Pero, por otro lado también existen ambulantes permanentes que no quieren sindicalizarse, a lo que David comenta que:

“No los comprendemos... [Si bien] el trabajo es libre, los invitamos a que se organicen, porque más pierden ellos. Son empobrecidos, ósea se auto empobrecen. Por lo general los trabajadores son empobrecidos porque el Estado los empobrece, el sistema los empobrece, pero cuando tú te niegas incluso a organizarte eres pobre, ósea te llega hasta aquí no más. No ven más allá”¹⁹⁰.

En el mismo sentido Marisol declara que:

“Desde que la ley se aprueba, el comerciante ambulante deja de ser perseguido, de hecho se colaron todos los que no son uniformados, todos los que no están acreditados, igual se han acoplado voluntaria o involuntariamente a nuestra ley. [Por ende] lo que estamos exigiendo es una fiscalización, para que ellos también tengan que ordenarse, porque nuestra gente ya esta ordenada en la calle, el pasajero confía

¹⁸⁹ Ibid.

¹⁹⁰ Ibid.

en nuestra gente porque está uniformada, los ven con su credencial, ve otro sistema de trabajo. Pero muchos de los que no son legales que no se quieren inscribir por un montón de razones, ellos se han acoplado a nuestra ley y han aprovechado los mismos beneficios, que son la no persecución, el no abuso muchas veces de carabineros contra nosotros. [Por eso] se está pidiendo una fiscalización donde ellos si tengan que legalizarse, no importa dónde, pero si tengan que legalizarse y trabajar dentro de un margen que a todos se les está exigiendo y tributen igual como tributa nuestra gente, porque a nuestra gente se les hace tributar, pagar impuestos, [entonces] que ellos cumplan con las mismas normas... [Entonces ellos deben también] ampararse bajo la ley, una porque es más tranquilo, dos porque le vamos a ahorrar una pega a los Carabineros también, porque ellos se van a dedicar a los delincuentes realmente y no a nosotros. Porque es justo que si los demás luchamos por una ley, la tenemos y estamos pagando, todo lo que tenemos que hacer, tener uniforme, tener credencial, pagar cuotas, tributar como corresponde, es justo que los demás también lo hagan. Y no estén al dulcecito no más porque ellos están acoplados a nuestra ley y se aprovechan, a pesar de que ahora ya nuevamente comenzaron los operativos y se están yendo detenidos”¹⁹¹.

Se evidencia en estas palabras la tensión existente entre las pretensiones que posee SINTRALOC con respecto al ordenamiento y formalización de los vendedores ambulantes que se desenvuelven en la locomoción colectiva, tal como plantea la ley conseguida, y el desinterés y rechazo que posee un porcentaje importante de esos comerciantes frente a la posibilidad de formalización de su desenvolvimiento laboral, debido fundamentalmente a la serie de requisitos y obligaciones que la formalización exige. En este sentido la formalización de los ambulantes conlleva para éstos un radical cambio de hábitos y de su habitual práctica laboral, lo que conlleva, a su vez, la pérdida, en cierta medida, de su total autonomía y libertad laboral, lo que los ambulantes no están dispuestos a aceptar. Esta ruptura que los ambulantes experimentan al momento de sindicalizarse, es evidenciada por la misma directiva del sindicato, ya que como manifestó Marisol “*a muchos socios les ha costado mucho organizarse y tenemos una responsabilidad, [ya que] todos nosotros éramos muy libre, muy de la calle y no nos mandaba nadie, entonces, el estar sindicalizado, también significa que ellos tienen obligaciones y ha costado mucho enseñarles esa parte*”¹⁹². El impacto de esa reconversión sociocultural que experimentan los vendedores ambulantes al decidir formalizarse y formar parte del sindicato, parece no interiorizarse del todo en los ambulantes sindicalizados ya que de los “*3 mil cuatrocientos*

¹⁹¹Entrevista a Moya.

¹⁹² Ibid.

*veintiocho socios, realmente activos hay alrededor de cuatro cientos, pero de esos 400 hay doscientos que están con sus cuotas al día*¹⁹³, lo que refleja, en definitiva, que la compleja tarea de disciplinamiento que sindicalizarse requiere no está aún del todo resuelta.

Con todo, parece existir en la gran mayoría de los vendedores ambulantes de la locomoción colectiva un rechazo y resistencia a la formalización, debido a la serie de exigencias y requerimientos exigidos, por lo que la valorización de la autonomía e independencia laboral que los ambulantes han desarrollado por años poseería un mayor peso y relevancia que la posibilidad, incluso, de trabajar legalizado y de manera tranquila sin el riesgo de ser fiscalizado. Es así como, en definitiva, la construcción identitaria y la configuración cultural que los vendedores ambulantes han forjado en su desenvolvimiento laboral autónomo, parecen obedecer no tanto a un anhelo personal y más una voluntad e interés colectivo que ha germinado y permanecido en la conciencia histórica de un sector de la clase popular que históricamente ha estado más cercana a la experiencia de marginalización.

¹⁹³ Ibid.

Conclusiones y reflexiones finales

[Cuando] “llegó el golpe de estado, el derrocamiento del Presidente democrático Salvador Allende, la juventud que teníamos 15 o 17-18 años, a 25-30 años, no tuvo tiempo de estudiar, ni desarrollarse en una industria, ni tener un oficio, porque había cesantía bajo una sociedad de crimen y muerte, entonces, yo creo que la única alternativa que hubo fue ser vendedor ambulante, o morir de hambre o trabajar en el PEM y en el POJH. Pero yo creo que si hubiese sido otra la situación de haber podido desarrollarme estudiando hubiese sido otro. Pero actualmente, llegó la democracia, hace 27 años, imagínate tengo 62, yo tenía 35 era viejo para entrar a una industria, y bueno aquí las industrias murieron. Aquí las industrias murieron y no hubo tecnología y empezó la importación, el liberalismo de neo-mercado, entonces es la única opción. Pero con esto eduque a mis hijos, son profesionales, no son universitarios ninguno, pero tienen su título de técnico, están bien. Bueno yo creo que fue sobrevivir y ahora la alternativa que tengo, porque con la edad que tengo no van a pagarme 500 lucas porque ya soy viejo, ya no produzco lo que producen los jóvenes. En cambio en las micros tengo mi horario, tengo mi pequeña PYME y me hago un sueldo base de 500 lucas, de ahí para arriba, porque pago arriendo, no vivo en lujo, pero me doy mis gustos, tengo mi cacharro, tengo una pareja que fuimos a veranear todo el sur, un mes en el auto, hemos ido a Buenos Aires, hemos ido a Bolivia, hemos ido a Perú. Igual que un apatronado no más”¹⁹⁴.

El relato anterior, perteneciente a uno de los ambulantes entrevistados, resume en buena parte, el fenómeno histórico estudiado: el trabajo por cuenta propia en Chile neoliberal, particularmente vendedor ambulante en el transporte público en este caso. La elección de este extracto se debe a que sus palabras no se restringen solo a narrar su experiencia personal de lo que significa ser ambulante, sino que además, refiere a la experiencia concreta y a las subjetividades no solo de los vendedores ambulantes, sino que también de los TCP en general.

El relato revela perspicazmente las particularidades que enfrentan los TCP en general y el comercio ambulante en particular, durante el período histórico estudiado (Chile neoliberal) mencionando los principales factores involucrados. En primer lugar, menciona el impacto socioeconómico que provocó el golpe de Estado de 1973, y la posterior instauración del modelo neoliberal que provocó la desaparición de la industria nacional –y por ende la desaparición de los obreros industriales- siendo reemplazada por una estructura laboral en que predomina el sector terciario de la economía, vale decir, el comercio y los

¹⁹⁴ Entrevista ambulante N° 3.

servicios, bajo una profunda experiencia de precarización laboral. A esto se suma la imposibilidad de acceder a una carrera universitaria, producto de las adversas condiciones socioeconómicas y políticas imperantes en el país durante esa época. Si bien, en una primera instancia, los TCP en general y el comercio ambulante en particular, se presentaron para algunos como una forma laboral de sobrevivencia frente a la época de crisis económica en que se encontraba el país, como reconoce el propio ambulante, desenvolverse autónomamente en este tipo de empleo posee una serie de bondades y ventajas, como, por ejemplo, obtener ganancias superiores a las de muchos asalariados. De esta manera, no se puede relacionar a la informalidad en general y a los TCP en particular como sinónimo absoluto de pobreza y precariedad, como lo conciben muchos planteamientos teóricos, ya que quedó demostrado no solo los altos índices de ganancia obtenidos por los ambulantes del transporte público, sino que incluso la capacidad de acumulación y desarrollo expansivo que experimentan algunas unidades comerciales ambulantes.

Ahora bien, el desenvolvimiento de los vendedores ambulantes, y de los trabajadores independientes al interior de la denominada economía informal (popular), no es algo nuevo ni propio del actual período histórico, como quedó demostrado a lo largo del estudio, sino que por el contrario ha sido una práctica desarrollada por los sectores populares (marginales) desde por lo menos la primera mitad del siglo XIX. Sus orígenes y fundamentos, se remontan al proyecto de empresarialidad popular (campesina, minera y artesanal) desarrollado por el ‘bajo pueblo’ durante la primera mitad del siglo XIX, él que no solo representó un proyecto económico-laboral, sino que por sobre todo, constituyó un proyecto histórico que fue configurando una identidad sociocultural marginal específica, en la que los valores como la autonomía y la solidaridad eran centrales. Fue así como, en definitiva, una vez desatada la ‘guerrilla mercantil’ en su contra y comenzada la crisis de la microempresarialidad popular, que decantó finalmente en el *aborto* de este proyecto, los sujetos populares marginales que se vieron enfrentados ante esta crisis -caso del peonaje-, se revelaron ante esta situación y frente a las exigencias de disciplinamiento social y laboral que las elites mercantiles pretendían imponerles, desatando una ‘rebelión social’ en contra de su proyecto que no solo se expresó de manera violenta, sino que también en formas alternativas de sociabilización, trabajo y solidaridad, lo que fortaleció, en definitiva, los

lazos comunitarios y el tejido social, cultural y económico alternativo y autónomo, con respecto a los de la sociedad oficial dominante, desarrollado por el ‘bajo pueblo’.

Fue en este contexto que surgió de manera masiva el comercio regatón representando una de las principales opciones laborales levantadas por los propios sujetos marginales, representando a la vez una forma de subsistencia y de resistencia ante las pretensiones de disciplinamiento sociolaboral. Sin embargo, el desarrollo del comercio regatón (informal) constituyó por sobre todo una opción ocupacional que permitió al ‘bajo pueblo’ estar más próximos a sus valores y anhelos de autonomía, solidaridad y humanización que permanecieron en la memoria histórica de los sujetos, como resabios del abortado proyecto de empresariedad. Con todo, al posicionarse laboral, económica y culturalmente fuera del sistema económico dominante, los sujetos populares marginales configuraron una identidad y cultura marginal independiente, específica y propia, mantenidas materialmente por formas y ocupaciones laborales también de carácter independientes (el comercio regatón fundamentalmente) que les permitieron conservar sus valores y principios emanados de su propia cultura y sociabilidad marginal, en la que la autonomía y las relaciones humanizadoras son parte central.

De esta manera, en definitiva, este *extracto social marginal*, al verse enfrentado a situaciones y/o procesos históricos laborales contrarios a sus valores culturales y por ende incompatibles con su identidad *clasista* popular-marginal, han optado históricamente de manera preferente por trabajos y ocupaciones independientes, en donde el comercio informal ha sido la principal opción. Así, por ejemplo, al verse enfrentado a procesos de integración forzoso y de disciplinamiento, contrarios a sus valores culturales desarrollados en la sociedad popular marginal –caso del peonaje en la segunda mitad del siglo XIX– optaron éstos preferentemente por trabajos y ocupaciones independientes, en que el comercio informal fue la principal opción. O como, por ejemplo, en la actual situación de aguda precarización laboral bajo el actual modelo neoliberal, los TCP se presentan como una opción más que válida para los sujetos que pudiendo insertarse en las secciones más precarizadas de la estructura laboral neoliberal, optan por opciones ocupacionales independientes.

Con todo, la economía informal popular en general y los TCP en particular (entre los que los vendedores ambulantes son una de sus principales manifestaciones) se han presentado históricamente, desde la perspectiva de los propios sujetos populares marginales, en forma de rechazo, oposición y resistencia frente a la alienación, precarización, y deshumanización de las formas laborales propuestas por el sistema socioeconómico dominante en distintas épocas históricas. Esto explica, por ejemplo, la tendencia de los comerciantes ambulantes a estructurar sus unidades comerciales de un modo distinto: como un movimiento comercial autónomo de carácter popular y en rivalidad con el comercio formal establecido. De esta manera, creemos en definitiva, estar en presencia de un proceso y movilización social que sigue una continuidad histórica con un proyecto social e histórico con un trasfondo eminentemente humanizador que se ha mantenido en la memoria social de los sectores populares marginales a lo largo de la historia.

En definitiva, el desenvolvimiento de la energía social que históricamente los vendedores ambulantes –en sus diversas expresiones y formas- han desplegado, es expresión en última instancia de una parte fundamental del proyecto histórico de la clase popular marginal, que si bien ha podido ser ‘abortado’ materialmente por las diferentes estructuras de poder y agentes que las controlan, no ha podido ser borrado de la conciencia histórica y memoria social que los sujetos populares marginales colectivamente han construido -y reconstruido- a lo largo de su historia. Esto explicaría, por qué a pesar de que el comercio popular informal ha sido históricamente oprimido por las diferentes instituciones encargadas de su control y a pesar de la constante represión en su contra, los vendedores ambulantes siguen desarrollándose, resistiendo y actuando históricamente como pudo evidenciarse a través del análisis que realizamos sobre su actual situación.

Pero ¿realmente los TCP otorgan las condiciones materiales y espirituales necesarias para una mayor autonomía existencial que permiten un mayor nivel de autorrealización humanizadora tanto a nivel personal como comunitario? Las evidencias rescatadas a lo largo de la investigación nos hacen creer que se está en dirección hacia ella. Las dos grandes macroexperiencias experimentadas por el pueblo según Julio Pinto, a saber, pobreza y dominación, son precisamente afrontadas por los TCP en general y los

vendedores ambulantes en particular, sobre todo la segunda de ellas, ya que en el caso de la dominación, se evita precisamente una forma de explotación laboral directa por parte de un patrono. Con respecto a la pobreza también se pudo evidenciar cómo en la mayoría de los casos el comercio ambulante permitía la obtención de buenos índices de ganancia, en comparación, por ejemplo, con respecto a los trabajos asalariados más bajo en la estructura laboral neoliberal. En definitiva, el desarrollo de experiencias laborales al margen del trabajo asalariado, conllevaría un menor grado de alienación, por lo que estaría más cercano a un desarrollo más humanizador.

En definitiva, el actual desarrollo de los TCP en general y los vendedores ambulante del transporte público en particular responde a dos principales razones y motivaciones: en primer lugar al proyecto histórico de autonomía sociolaboral que se ha germinado y mantenido en la conciencia histórica y memoria social del *bajo pueblo* marginal; y en las ventajas socioculturales y mejores condiciones económicas que permite ser trabajador independiente (vendedores ambulantes en este caso) en comparación con las condiciones ofrecidas por el mercado laboral neoliberal actual.

Bibliografía

Libros, artículos y tesis

ANDERSON, Perry: “Transiciones de la antigüedad al feudalismo”, Siglo Veintiuno Editores, México, 1991.

ASSEF, Rodrigo: “Los trabajadores informales urbanos en el Chile neoliberal. El caso de los vendedores ambulantes en la comuna de Santiago 1978-2004”, Tesina para optar al grado de Licenciado en Humanidades mención Historia, U. de Chile, 2005.

BERTRANOU, Fabio y MAURIZIO, Roxana (Editores): “Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina”, OIT, Buenos Aires, 2011.

BRAVO, Juan: “Radiografía al empleo por cuenta propia”, Informe laboral, Clapes, UC, 2016.

DE SOTO, Hernando: “El otro sendero. La revolución informal”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1986.

GOICOVIC, Igor: “Consideraciones teóricas sobre la violencia social en Chile”, En: *Revista Ultima Década* N° 21, CIDPA, Valparaíso, 2004.

GÓMEZ, Antonio: “El trabajador precario y la construcción del precariado como sujeto del cambio”, Universitat Pompeu Fabra.

HART, Keith: “Small-scale entrepreneurs in Ghana and development planning”, *Journal of development studies: A quarterly journal devoted to economic, Political and social development Journal of Development Studies*, vol. 6, no. 4, p. 104-120.

HOBBSAWM, Eric: “Rebeldes primitivos. Estudios sobre las formas arcaicas de los movimientos sociales en los siglos XIX y XX”, Editorial Crítica, Barcelona, 2001.

ILLANES, M. Angélica: “Disciplinamiento de la mano de obra en una formación social en transición. Chile 1840-1850”. En: *Revista Nueva Historia* N° 11, Londres, 1984.

ILLANES, M. Angélica: “Azote, salario y ley. Disciplinamiento de la mano de obra en la minería de Atacama. 1817-1850”. En: *Proposiciones* N° 19”, SUR ediciones, 1990.

JULIÁN VEJAR, Dasten: “La precariedad laboral, modernidad y modernización capitalista: Una contribución al debate desde América Latina”, *Trabajo y sociedad*, Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas, Argentina, 2014.

MARQUÉZ, Francisca: “Los trabajadores independientes en Chile: la opción de los excluidos (1970-1990)”, En: *Proposiciones* N° 24, SUR, 1994.

MONTECINO, Mauricio: “Peonaje en Talca. Redes sociales, economía informal y autonomía”, Tesis para optar al grado de Licenciado en Historia, Universidad de Chile, 2003.

MOYANO, Cristina: “Los vendedores ambulantes en la ciudad horrorizada: el eterno pregón. Santiago 1850-1880. Cambios en la identidad popular”, Memoria de grado para optar al título de Licenciada en Educación en historia y geografía, USACH, 2000.

NÚÑEZ, Daniel: “Notas sobre el concepto de Flexibilidad Laboral y su aplicación en Chile”, ICAL, Santiago, 2004.

OIT/SIEMPRO: “Informalidad y exclusión social”, Fondo de Cultura Económica, Buenos aires, 2000.

PINTO, Julio: “Movimiento social popular: ¿hacia una barbarie con recuerdos?”, En: *Revista Proposiciones* N° 24, Santiago, 1994.

PINTO, Julio: “Trabajos y rebeldías en la Pampa salitrera”, Editorial Universidad de Santiago, 1998.

PORTES, Alejandro: “La economía informal”, *Serie Políticas Sociales*, CEPAL, División desarrollo social, Santiago, 2004.

PREALC: “Sector informal. Funcionamiento y políticas”, OIT, 1978.

PREALC: “Sobrevivir en la calle. El comercio ambulante en Santiago”, PREALC-OIT, Santiago, 1988.

RAZETO, Luis: “De la economía popular a la economía de la solidaridad, un proyecto de desarrollo alternativo”, PET, Santiago, 1993.

SALAZAR, Gabriel: “Labradores, peones y proletarios. Formación y crisis de la sociedad popular chilena” Lom Ediciones, Santiago, 1985.

SALAZAR, Gabriel: “Empresariado popular e industrialización: La guerrilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)”. En: *Revista Proposiciones* N° 20, Santiago, 1991.

SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia Contemporánea de Chile. Tomo I. Estado legitimidad y ciudadanía”, LOM Ediciones, Santiago, 1999.

SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio: “Historia Contemporánea de Chile. Tomo II. Actores, identidad y movimiento”, LOM Ediciones, Santiago, 1999.

SALAZAR, Gabriel: “Historia de la acumulación capitalista en Chile”, LOM Ediciones, Santiago, 2003.

SALAZAR, Gabriel: “Feria Libres: espacio residual de soberanía ciudadana”, Ediciones SUR, Santiago, 2003.

SEREMI Desarrollo Social Región Metropolitana: “Caracterización del empleo por cuenta propia en la Región Metropolitana de Santiago: resultados Nueva Encuesta Nacional de Empleo (INE)”, Informe, Ministerio de Desarrollo social, 2016.

SZEDERKENYI, Francisco y VERGARA, Rodrigo: “Evolución del empleo en Chile: Asalariados y cuenta propia” En: *Puntos de Referencia* N° 457, CEP, 2017.

TAPIA, Daniel: “Redes de economía informal en la sociedad popular: entre la integración y la resistencia. Rancagua 1830-1850”, Tesis para optar al grado de Licenciado en Historia, Universidad de Chile, 2007.

THOMPSON, Edward: “Tradición, revuelta y conciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial”, Editorial Crítica, Barcelona, 1984.

TOKMAN, Víctor: “De la informalidad a la Modernidad”, OIT, Santiago de Chile, 2001.

Recursos web

FERNÁNDEZ, Oriana: “Carabineros multó a 2.473 comerciantes ambulantes en Metro durante primer semestre”, [en línea], La Tercera on line, 1 de septiembre de 2017. Disponible en: <<http://www.latercera.com/noticia/carabineros-multo-2-473-comerciantes-ambulantes-metro-primer-semester/>>

JIMÉNEZ, Juan y CATALÁN, Carolina: “Trabajadores independientes y previsión social”. Disponible en: <<http://www.superacionpobreza.cl/wp->>

Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones: “Ley 20.388. Concede permiso para los trabajadores al interior de la locomoción colectiva”, 2009, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Disponible en: <<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1007837>>

Ministerio de Obras Públicas: “Decreto 910. Aprueba reglamento para el transporte y tránsito de personas en la red de metro”, 1975. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile Disponible en: <<https://www.leychile.cl/N?i=245443&f=1976-11-04&p=>>

MIRANDA, Valentina y FERNÁNDEZ, Oriana: “Vendedores y artistas: el dolor de cabeza del Metro de Santiago”, [en línea], La Tercera on line, 12 de noviembre de 2016. Disponible en: <<http://www.latercera.com/noticia /debate -divide-al-sub suelo/>>

MUÑOZ, Juan Antonio: “Vendedores ambulantes en el metro, ¿un mal ya sin solución?”, El Mercurio, domingo 9 de abril de 2017. Disponible en: <<http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=09-04-2017%200:00:00 &NewsID=480446&dtB=09-04-2017%200:00:00&BodyID=3&PaginaId=19>>

PASSI, Felipe: “Metro revela que comercio ambulante en sus instalaciones aumentó un 35% respecto a 2011”, [en línea], La Tercera versión on line, 26 de septiembre de 2012. Disponible en: <<http://www.latercera.com/noticia/metro-revela-que-comercio-ambulante-en-sus-instalaciones-aumento-un-35-respecto-a-2011/>>

VALENCIA, Manuel: “Ambulantes, un nuevo deterioro del servicio de metro”, El Mercurio, domingo 16 de julio de 2017. Disponible en:

<<http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2017-07-16&PaginaId=18&bodyid=3>>

Entrevistas

Entrevista a David Peña, Presidente SINTRALOC. Realizada por el autor, Santiago, 2 de marzo de 2017.

Entrevista a Marisol Moya, Tesorera general SINTRALOC. Realizada por el autor, Santiago, 1 de marzo de 2017.

Entrevista a ambulante N° 1. Realizada por el autor, Santiago, 15 de febrero de 2017.

Entrevista a ambulante N° 2. Realizada por el autor, Santiago, 28 de febrero de 2017.

Entrevista a ambulante N° 3. Realizada por el autor, Santiago 21 de septiembre de 2017.

Entrevista a ambulante N° 4. Realizada por el autor, Santiago 21 de septiembre de 2017.

Entrevista a ambulante N° 5. Realizada por el autor, Santiago 26 de septiembre de 2017.

Anexos

1.- Pauta de encuesta - Vendedores ambulantes del transporte público

Fecha:

Numero de encuesta:

Metro o micro:

Recorrido/línea:

- Caracterización de los sujetos

Nombre:

Sexo:

Edad:

Domicilio (comuna):

Educación:

Estatus familiar:

Personas en el hogar:

Nº personas que aportan en el hogar:

- Causas, motivaciones, inserción

Tiempo como ambulante:

Empleo previo:

Tiempo en el transporte público:

Permanente o pasajero:

Busca alternativas laborales:

Antecedentes familiares ambulantes:

Cambiaría de actividad (a cuál):

- Funcionamiento, mecanismos y prácticas

Qué vende:

Por qué:

Reconversión/adaptabilidad de productos:

Aprovisionamiento (dónde, cuándo, cómo):

Horarios:

Recorridos:

Ganancia:

Capital/Ahorro:

- Tensiones y represión

Expulsiones:

2.- Pauta de entrevista - Vendedores ambulantes del transporte público

Fecha:

Numero de entrevista:

Metro o micro:

Recorrido/línea:

- Caracterización de los sujetos

Nombre:

Sexo:

Edad:

Domicilio (comuna):

Educación:

Estatus familiar:

Personas en el hogar:

Nº personas que aportan en el hogar:

- Causas, motivaciones, inserción

1. ¿Cuándo, cómo, y por que comenzó a trabajar como vendedor ambulante? ¿Y en el transporte público?
2. ¿Por qué trabaja en el transporte público? ¿Qué ventajas posee en comparación con otras manifestaciones del comercio ambulante como la cuneta, los semáforos, etc.?
3. ¿A qué más se ha dedicado laboralmente? Evolución de trabajos o rubros anteriores
4. ¿Le gustaría cambiar de actividad? ¿A cuál? ¿Por qué?
5. ¿Cuáles son sus proyecciones futuras en cuanto a lo laboral? ¿Preferiría un trabajo asalariado con contrato, seguir como comerciante establecido, etc?

- Funcionamiento, mecanismos y prácticas

6. ¿Qué vende? ¿Por qué?
7. ¿Vende siempre lo mismo o cambia de producto? ¿De qué depende?
8. ¿Dónde compra los productos que comercializa? ¿Cada cuánto tiempo?
9. ¿Cuánto invierte en las compras de los productos?
10. ¿Cuánto es en promedio la ganancia monetaria al día después de las ventas? ¿Le permite ahorrar? ¿Cambia dependiendo de la época del año, o de los días de la semana?

11. ¿Qué cambios ha experimentado en su evolución como ambulante?

12. ¿Cuál es su horario y días de trabajo? ¿Por qué, cómo lo define?

13. ¿Qué recorridos utiliza para vender? ¿Por qué?

- Relaciones sociales con el medio

15. ¿Ha tenido problemas con la ilegalidad? ¿De qué tipo?

16. ¿De qué manera trata de evadir la seguridad?

17. ¿Cómo es la relación con los demás ambulantes en general?

18. ¿Cómo es la relación con la clientela (usuarios del transantiago)?

3.- Entrevistas

Entrevista a ambulante N° 1

E: ¿Cuándo y cómo comenzó su actividad como vendedor ambulante?

V: Siempre he sido comerciante en las 'micros', después tuve locales establecidos y de vuelta a las micros.

E: ¿Dónde tuvo locales establecidos?

V: En Santa Rosa, un puesto con papas fritas cuando era el boom. Tuve vulcanización y además papas fritas y completos, en diferentes lados, dos locales. Tuve botillería en Matta.

E: ¿Se estaba desarrollando como establecido y como ambulante?

V: Claro

E: Pero ¿siempre la ambición es tener algo establecido o no?

V: No me interesa ya. Yo a la edad que tengo no me interesa, me interesa andar en las micros.

E: Ya ¿Y por qué en las micros no más?

V: Es que así conozco gente, toda esa onda, establecido olvídase, topas techo, y aquí en la calle de repente le pegas al bueno con alguna mercadería, te salvas. A lo lejos, pero de repente, te encomiendas a Dios, y va bien.

E: ¿Y de qué depende, la mercadería que vende de qué depende?

V: Yo por lo menos me encomiendo al Señor para hacer los negocios, esta mercadería soy el único que la anda vendiendo. Y hoy día es quincena puede haber más plata

E: ¿En qué edad más o menos comenzó?

V: De joven. Si siempre he sido comerciante de cabro chico.

E: ¿Viene de una tradición familiar?

V: No, no. Yo soy comerciante, de ahí se picaron la guía mis hermanos.

E: ¿También están ahí?

V: Si, pero no andan de ambulantes,

E: ¿A parte de esto qué vende?

V: Lápiz con luz, Lápiz mágico.

E: ¿Eso va dependiendo de la temporada?

V: No, por eso te digo que de repente le pegas al bueno, te gusto un producto y lo compraste y saliste a probarla y te resulto, compras más. Si no resulto la *tiras* al precio de costo y chao.

E: ¿Con comida no trabaja, helados, confites?

V: Siempre he trabajado. Si, lo único que trabajo de confites, son los chocolates, en invierno

E: ¿Y los horarios, Ud. trabaja de lunes a viernes?

V: He tenido, horario en la mañana, ósea me levanto a las 5, salgo a trabajo como a las 7 y media 8, y a veces hasta las 3 de la tarde. Ahora estoy en la tarde, a la hora que salga después de almuerzo, hasta más tarde, 10 y media, once. De lunes a sábado. En la mañana se puede trabajar de lunes a viernes, se gana más en la mañana, pero cuesta pescar el ritmo de la levantada, a las 5.

E: ¿Entonces me dice que esto va dependiendo de lo que salga?

V: Claro que, uno tiene que cachar, si se vende o no se vende, por ejemplo, esta mercadería yo compré dos docenas, y ya no la vendo más ya, porque es lenta, tendría que andar solo con eso, para poder vender harta, así es lenta. "Esto es lo que la lleva", esto salió de una idea así: una mina estaba recién de vendedora, me dijo, "mire" el corazón del malo no le di mucha bola, porque me habían devuelto una plata, y me cayó bien la cabra y le dije, ya te los voy a probar, y le compré diez docenas, aseguré la pega. La aliñe con el jefe, porque atendía *pulento* y de ahí empecé a comprarle hartos

E: ¿Y en un día, cuánto vende más o menos?

V: No, no para el sustento no más.

E: ¿Cuánto al día?

V: Esta mano, yo por ejemplo, ayer me quedaron, pero, después de la plata de la comida, me quedaron 15 lucas, de ahí, tengo que sacar la plata de la inversión, no sé cuánto habrá quedado para mí, pero me alcanzó para dar la plata de la comida, comprarme unos cigarritos, y ahora me queda un poco de plata en la casa.

E: Y eso lo compra, una vez a la semana?

V: No, voy a comprar casi todos los días, sino no tienes capital, por eso trabajo en las micros, porque no tengo plata. Si algunos empiezan con dos 'lucas' vendiendo helados. A

esta hora los heladeros andan asustados ya. Se les empiezan a derretir. Entrevistas no van a darte. Y los heladeros, te digo *altiro*, anda la cacha que no son comerciantes, se salen de las pegas para salir a vender helados y bebidas, porque se gana plata en esto en esta época , pero tienes que tener "las patas" buenas, ser joven. Yo estoy 'cagao', tengo diabetes y todo. Ahora la otra plaga son los que cantan.

E: Si, también hay hartos, ¿y ahí no tienes que gastar en productos?

V: No, puro cantar e invierten en la radio. Pero son plagas. Si, en todos los recorridos, en todos, es plaga, ahora se demoran muchos, muchos paraderos hacen, para machetear unas monedas.

E: ¿Aquí por Grecia, o por otros lados también?

V: No por todos lados, por eso te digo, es plaga por todos lados, sobre todo las quincenas, los 30 salen, después los ves arriba de la micro, curados, tomando cervezas, valen callampa la mayoría de esos.

E: Si. ¿Entonces Ud. se mueve por todos lados, no por Grecia no más?

V: No, por todos lados

E: ¿Cuántos años tiene?

V: Yo tengo 62

E: ¿62 años? ¿Me dijo, de joven, de los 15 por lo menos?

V: No, eh es que en las micros, después de mayor de edad en las micros, cuando cabro, vendía ñeclas en la casa. Siempre me ha gustado comerciar. No sé hacer otra cosa tampoco. No me gusta otra cosa, me gusta andar vendiendo.

E: Prefiere más autonomía, no, en vez de...?

V: Es fregado aquí si porque aquí, todos los días sales con miedo, no sabes si vas a hacer la plata, si te va a pasar un accidente.

E: ¿Hay días buenos y hay días malos?

V: Claro

E: ¿O es más o menos regular?

V: No, las fechas

E: ¿Las fechas cuáles son mejores?

V: Quincena, fin de mes, repunta la venta, los otros días la misma.

E: ¿Y por meses, cuáles son los mejores meses?

V: noviembre, diciembre

E: ¿Diciembre, en febrero el más malo, la gente se va o no?

V: Se va toda la gente, enero y febrero

E: ¿Con el tema de la fiscalización, no tiene problemas?

V: No porque hay una ley. Hay una ley, yo soy del sindicato más encima, hay una ley, es ley para todo el territorio nacional, para todos los comerciantes ambulantes, si eso que te dicen que les quitaron la mercadería, son cuenteros. Igual que los cojos, también son cuenteros, no son cojos, yo anduve cojo, y no sirve para vender en las micros cojo, te caes.

V: Una vez vi un cojo de verdad, le faltaba una pata y se movía bien arriba de la micro, pero saltaba el cojo, tenía buen estado físico sí, y yo tengo 62 años ya, para allá arriba vas a pillar a un viejo que tiene como 70. Es un viejito canoso, eso sí que vende puros collac. Yo soy del tiempo cuando, el presidente del sindicato, y todo el lote, él que, está metido en el sindicato ahí, éramos cabros.

Entrevista a ambulante N° 2

E: ¿Cuál es su nombre?

V: Gloria

E: ¿Cómo empezó a trabajar como ambulante?

V: Yo cuando era chiquitita tenía como 7 años, mi papá nos mandaba a vender. Lo primero que vendí cuando yo tenía 7 años, más o menos, mi papá nos hizo hartos paquetes de laurel, y nos mandó a vender, a una feria, allá los vendimos, después nos hacía paquetes de -yo te estoy hablando de hace hartos años-, yo tengo 64 años. Entonces, con mi mamá éramos pobres, en todo caso éramos hartos hermanos, mi mamá hacía paquetes de té, 'Repítame' se llamaba el té, hacía unos cambuchitos así los salíamos a vender, claro que esos años era mucha la pobreza, y así empezamos, de repente íbamos a la escuela, de repente no íbamos a la escuela, y así la vida fue pasando. Esto fue acá en Santiago. Eran irresponsables los papás, muy irresponsables, tenían puras crías y después los mandaban a vender, por ejemplo, maní confitado, nos íbamos a vender maní confitado, después íbamos a las *cortás* de arvejas, pero cabrita, niñita, por eso te digo yo, toda mi vida ha sido así, vendiendo, vendiendo, por todos lados he andado vendiendo, después andábamos vendiendo manzanas confitadas, después vendíamos botones, en esos años cuando habían, se usaban los botones, mi papi una vez llevó un montones de botones y los dejaba. Nosotros llevábamos el comercio en la sangre, porque nosotros mismos después hacíamos unas limonadas, y mi hermano con mi hermana, naranjada, en unos jarros blancos de porcelana que habían en esos años, y los íbamos a vender ponte tu, se llamaban reguladores era como un almacén grande, y ahí nosotros nos poníamos

E: ¿A dónde era eso?

V: En la población donde vivíamos nosotros. En la José María Caro. En la Avenida Central habían unos almacenes que se llamaban los reguladores, que creo que todavía existen, y así fue la vida. Después ya nos casamos, los maridos, bueno mi marido no fue un hombre nunca malo, pero tuve la mala suerte que quedó inválido, pero siguió trabajando, lo que él ganaba tampoco me daba.

E: ¿Él también es ambulante?

V: No, no es ambulante, trabajaba de maestro, era mueblista y tuvo un accidente en una máquina y se cortó toda la mano derecha, debido a eso, fue tanto lo que pensaba él, le dio un infarto cerebral y quedo ciego total. Claro porque le perjudico el nervio óptico. Te estoy hablando de doce años atrás, él tiene 64 años, la misma edad mía. Y de ahí yo me tuve que poner más, porque ahora... trabajé toda mi vida y ahora tengo que trabajar peor, ahora ya.

E: ¿Y vive con los hijos o solo con el esposo?

V: No, mis hijos gracias a dios se casaron, salieron comerciantes ambulantes también, pero ellos son independientes. Entonces ya de ahí yo ya no hallaba qué hacer, porque mi marido quedó ciego, con depresión, y un caos, se vino todo abajo, y dije yo, siempre pensando él, si yo salgo a trabajar afuera, se va a morir más rápido, con el infarto que no ve, me quedé, y un día no tenía plata y estaba así como a manos cruzadas, te pasan cosas a ti y todo se te bloquea. ¿Qué hago?, dije yo, para tener plata. Lo único que no había hecho era pan amasado, y dije voy a hacer pan amasado aunque me quedé el pan para la casa. Y me pongo a hacer pan amasado, y me fue re bien con el pan amasado.

E: ¿Y lo vendía en la casa?

V: En la casa, y me puse a hacer. Hago pan amasado y empezaron a comprar, hice como 40 panes. Después al otro día ya era mucha gente, entonces mi hermano va y me dice, ya comadre le voy a hacer un horno, un horno de esos de tarro, más grande porque yo lo hacía en un hornito chico, ahí me cabían como 30 panes y ya empecé a vender harto pan, pero me dio una enfermedad en las manos de tanto amasar. Entonces ya tuve que parar ahí, pero no me faltaba el pan ni me faltaba para comer tampoco, entonces ya mi hermano me dijo, sabe comadre le voy a ir a buscar una máquina que dicen que es buena para que amase, me trajo una máquina, echaba la harina. Pero me puse a vender tortillas. En una pasada, donde pasan todos los... Ya entonces así fue mi vida niño, entonces me puse a hacer tortillas.

E: ¿Cuándo sale a ser ambulante de nuevo, después de hacer pan?

V: No, el pan, todavía sigo haciéndolo. Si, yo hago 10 tortillas en mi casa y las dejo entregadas y de ahí me vengo para acá. Pero la máquina está mala y tengo el riñón muy, muy malo. Entonces ahora mismo me tuve que sentar aquí en el suelo porque el riñón ya no me daba más. Entonces, estoy aquí, la verdad, no quiero vender pan amasado este año, porque yo me, me perjudico mucho el riñón, aquí también puedo correr un poco, pero por último estoy un poquito más descansada, aunque no es tan cómodo estar sentada así. Y si estoy mucho rato parada, el riñón se me inflama, lo que tengo por la orilla del riñón, son unos quistes, entonces esos cuando se me inflaman, pasan a llevar otros órganos y se infectan, entonces estoy haciendo, quiero hacer más liviano mi trabajo. Porque yo toda la vida, voy a tener que morir en eso, aquí voy a tener que morir en eso, que no voy a esperar que mi marido me... yo tengo que vivir para él. Imagínate, 45 años casada con mi marido, Así que lo tengo que hacer por mi marido y bueno, seguir no más, si, ahora ya, a estas alturas de la vida.

E: ¿Y aparte de hacer pan, ha trabajado alguna vez asalariada con contrato o no?

V: Si, un tiempo estuve trabajando en una empresa de aseo, trabajé. Como 6 meses, pero a mí la mopa me hizo mal. Por el riñón, no podía con la mopa y las máquinas eran muy pesadas, entonces tampoco me dio, entonces, tuve que seguir ambulante no más.

E: Pero, ¿Le hubiese gustado seguir así o le gusta más de ambulante?

V: Mira me gusta ser ambulante, pero también me gustaría un trabajo donde yo pudiera hacer aseo en una oficina, o donde sea. Hacer aseo en una oficina, más liviano, no con tanta mopa. Pero pagan tan poco las empresas de aseo.

E: ¿Le deja más como ambulante, le deja más ganancia?

V: Por lo menos tengo todos los días para comer, tengo que tener para comer. Imagínate yo me voy a una empresa de aseo ahora en estos momentos, tengo que esperar 15 días para que me den, no sé, 40 mil pesos... ¿Qué voy a hacer esos 40 mil?, 15 días [esperando]. No puedo, tengo que seguir en esto, y un golpe de suerte, tampoco se puede esperar. Así que, bueno no importa, total es lo que me tocó no más.

E: Entonces ya no busca más trabajo, se queda con esto no más?

V: Si porque ¿a dónde?, porque a uno vieja, ¿quién me va a recibir? ya las viejas las están desechando, no más, espero que pueda jubilar, el sueldo que da el gobierno.

E: ¿La pensión solidaria?

V: Claro, la pensión solidaria no más para poder. Porque yo fui a Cartagena este año, pero yo fui para poder estar unos días en la playa, yo llevé negocio, en el día para estar un rato sentada en la playa, en la noche me iba a la terraza a vender. Entonces, esa va a ser mi vida, así es la vida del ambulante. En todo caso, en general yo creo que la suerte ya no me sonrió ya, tendría que atropellarme un gallo de harta plata para poder quedar con algo, y que tenga la culpa él.

E: ¿Y los hijos son ambulantes me dijo, también? ¿Los hijos son también son ambulantes, cuántos hijos tiene?

V: Tengo tres hijos. Tengo dos hombres casados, pero ellos son independientes gracias a Dios, no tengo problemas con ellos, ellos trabajan y no me dan problemas, con la del medio, que es mi hija, ella tiene un fracaso matrimonial, y de ahí quedó con depresión, tuvo un embarazo, después depresión post parto y nunca la pudo recuperar. De ahí quede yo con mi hija, yo me hago cargo de mi hija y de mi nieto. Si, de mi nieto también, entonces ahí nos vamos dando vuelta como sea, porque de repente, a mi hija le dan ganas de... Pero es relativo cuando esta con buen ánimo, y cómo qué, ella es depresiva, de esas mujeres que les da depresión y están todo el día sentada. Qué terrible, todo el día sentada. Y mi marido como es una persona que él también está con depresión, entonces están los dos con una depresión terrible, de repente mi marido anda llorando, pero yo lo entiendo, porque digo yo, a mi me gustaría traerlo para acá, viste, ya por último, que se sentara allá, pero que saco con tenerlo todo el día sentado, y allá en la casa puede conversar con un vecino Yo le digo eso, tú tienes que estar tranquilo, porque a la finales no tenemos para.... teniendo para comer,

claro que después él, con los años igual y no es lo mismo, ponte tú, se echó a perder la lavadora, se te hace un mundo juntar para comprarte una lavadora, o se te echo a perder el frigidier, o la estufa, lo que le pasa a toda la gente, nada es eterno. Pero bien, yo con esto no más ya me quedé, con esta historia de la vida, tenemos para comer, pero no para vivir bien. Aquí todo lo que, de repente, la gente dice, pero cómo si ando con anillo, anda con esto. Pero todo esto me lo regala mi hijo cuando estoy de cumpleaños, esta cadenita me la regalo mi hijo, es adoptivo, que crie de 4 meses. Y después el se fue a otra ciudad , en la sexta región, entonces cuando vino un día me regalo esto para el día de la madre, entonces yo no me puedo deshacer de estas cosas, estos aritos me los regalo para otro día de la madre, Y estos fueron para una pascua, entonces yo no me puedo deshacer de estas cosas, porque son importante para mí, son de plata. Son importantes. Yo esto no me lo saco ni por nada, ni esto, ni esto, ni esto, porque son de él, de mi hijo, entonces claro no son grandes cosas, pero son cosas que la gente se fija, yo no me las saco ni que estuviera muerta de hambre, yo me las arreglo, yo sé cómo me las arreglo, pero no me saco nada que me hayan regalado, cubrecamas, sábanas también, las tengo guardaditas, y de repente las pongo.

Entrevista a ambulante N° 3

E: ¿Cuál es su nombre?

V: Nibaldo Humberto Caro Tapia

E: ¿Cuál es la Comuna de residencia?

V: Actualmente Pudahuel

E: ¿Nivel educacional?

V: Básica rendida

E: ¿Es jefe de hogar?

V: Hay jefa. Pero si.

E: ¿Cuándo, cómo y por qué comenzó a trabajar como vendedor ambulante, cómo fue ese proceso de inserción, durante qué año y cuáles fueron las razones principales?

V: En el año 63, por hambre salí a ganarme el sustento a la calle. Vengo de un hogar desconstituido donde mi padre me deja tirado en el año 63, mi madre se enferma de los riñones, en cama y hambre, mucho hambre, y salí a la calle. Bueno hay un dicho, que después de Dios está La Vega y la Alameda, la calle. Esto fue a los 7 años, en el 63. Y ahí empezamos, a lustrar, a vender dulces, helados, ser maletero, hachero. Y ahí ya el comercio ambulante ya no lo deje, después estuve un periodo en La Vega, donde me formaron ahí como persona, en La Vega Central, todavía no existía La Vega de hoy, y desde entonces todo el tiempo, vendedor ambulante, excepto en el tiempo de la Unidad Popular, que yo en el año, 5 de noviembre del 70 me inscribí en la confederación socialista y ahí tenía que estudiar, porque yo tenía hasta segundo básico, y me metieron a trabajar en La Nueva Horizonte, donde hacían el Puro Chile, el Siglo y la Última Hora creo que era y ahí estude, hasta que llegó el golpe. Había que estudiar de noche, tenía mi sentido, era bien bueno. Pero después me fui 5 años para la Argentina, por problemas políticos, y allá trabajé un año en construcción y después, me dediqué a comerciante.

E: ¿En qué año volvió a Chile?

V: Volví el 19 de diciembre del año 79 a Chile, me había ido el 20 de mayo del 75

E: ¿Ahí siguió dedicándose a ser comerciante, cuando volvió?

V: Claro, si no había otra.

E: ¿Y siempre en el transporte público o, en qué años empezó a trabajar en la locomoción colectiva?

V: Siempre en el transporte público, yo puedo hablar cuando habían los buses de la ETC, los buses del Estado que eran, unos mitsubichi, estaban los troles también, en esos años. En las micros que iban a Maipú, eran de la Ilustre Municipalidad de Maipú.

V: El cajón del metro lo empezaron a construir en el año 68 a fines del 68, porque la línea uno y dos fueron a tajo abierto. De ahí existían dos colores de micro, año 63 al 68 - 69, dos colores de micro que eran roja y verde y los buses que eran plomos, los troles, que todavía hay algunos en Valparaíso y cuando estaba Don Eduardo Frei, llegaron las micros, las GMC unas azules de la General Motors, de ahí ya en el año 70 se generó el color de micro antes de las amarillas, ahora todos te hablan de las amarillas. Pero hubo hartos colores. Y de liebres estaban los taxibus Mercedes Benz que todo el recorrido era Bilbao lo que eran burdeos, pero muy chiquititas, creo que la altura que tengo ahora, había que entrar así agachado y las otras liebres que habían Inter, Chevrolet y Ford. Incluso las que paraban aquí en San Francisco las que iban para Argentina, la Cata y la O'Higgins eran liebres Ford y Chevrolet de 20 pasajeros.

E: ¿Qué ventajas posee trabajar en el transporte público en comparación con otro tipo de comercio?

V: Mira ventajas actualmente si miramos así, venimos de una generación esterilizada por decirlo, que llegó el golpe de estado, el derrocamiento del Presidente Democrático Salvador Allende y la juventud, que teníamos 17-18 años 15 años a 25-30 años, no tuvo tiempo de estudiar ni desarrollarse en una industria, ni tener un oficio, porque fue cesantía bajo una sociedad de crimen y muerte, entonces, yo creo fue la única alternativa que hubo, de ser vendedor ambulante o morir de hambre o trabajar en el PEM en el POJH. Pero yo creo que si hubiese sido otra la situación de haber podido desarrollarme estudiando hubiese sido otro. Pero actualmente, llegó la Democracia, yo tenía 27 años, imagínate tengo 62, ya tenía 35 era viejo para entrar a una industria, y bueno que aquí las industrias aquí murieron. Si aquí las industrias murieron y no hubo tecnología y empezó la importación, el liberalismo de neo-mercado, entonces es la única opción. Pero con esto eduque a mis hijos, son profesionales, no son universitarios ninguno, pero tienen su título de técnico, están bien. Bueno yo creo que fue sobrevivir y ahora la alternativa que tengo, porque con la edad que tengo no van a pagarme 500 lucas porque ya soy viejo, ya no produzco lo que producen los jóvenes, en cambio en las micros tengo mi horario, tengo mi pequeña PIME y me hago un sueldo base de 500 lucas de ahí para arriba, porque pago arriendo, no vivo en lujo, pero me doy mis gustos, tengo mi cacharro, tengo una pareja, que fuimos a veranear todo el sur, un mes en el auto, hemos ido a Buenos Aires; hemos ido a Bolivia, hemos ido a Perú, Machu Picchu, igual que un apatronado no más.

E: En comparación con otro tipo de comercio informal, por ejemplo el que se pone en la cuneta o el que está en el semáforo ¿Qué diferencias existen?

V: También he trabajado ahí, pero para mí son las micros, las manillas.

E: ¿Por qué, cuáles son las ventajas comparativas que tiene con respecto a ese tipo de empleo?

V: Es que yo estacionado he trabajado ahí, me canso de estar parado ahí, a mí me gusta la micro, recorrer, viajar, conocer las calles, me sirve. Me mandan siempre invitación de Uber, sería buen chofer de Uber, porque conozco todas las calles, conozco toda la región Metropolitana. La conozco de cuando eran terrenos agrícolas o de producción, para allá arriba, para Maipú. Me gustan las 'micros'. Antes era bueno cuando estaban las de colores y las amarillas, se hacían los tacos de segunda fila, y tu trabajabas por segunda fila y no te movías de ahí, te bajabas de una y abordabas otra, ahora el tipo no te abre la puerta, porque le sacan un parte, pero estoy viendo que ya no puedes trabajar como antes así. Vender helados, ya no puedo vender, antes se corría para el helado, nos vendíamos 100 helados cuando estaba malo, 200 helados, ahora no. Yo no vendo helados, me dedico a vender promociones. Bueno siempre me gustó la propaganda, porque antiguamente se ponían estacionado los charlatanes y uno siempre ofrece un producto que es necesario, pero no un producto que se necesite en el momento, sino que se puede necesitar a futuro, porque una promoción que una conversa con la gente. Por decirte vender una sal disfruta, por ejemplo, uno va vendiendo en la temporada, una sal disfruta, vender Tapsin en invierno, vender un juego de herramienta que viene con un martillito, un corta cartón y dos desatornilladores, que le sirve para que juegue el niño chico o para hacer una maqueta, el papá dice, siempre me agarra mi martillo y es muy pesado para que haga una puntilla, esas cosas.

E: Entonces, ¿ya no se proyecta en otra actividad que no sea el ambulante?

V: Si, mis sueños son de proyectarme, pero lo que Dios me dé no más. Mi sueño sería tener una amasandería, una cocinería. Un kiosco, un puestecito ahí, bueno me proyecté, pero no lo hice, haber sacado un permiso, porque aquí tú tienes que -lo que no entienden mucho los chiquillos, cabros jóvenes de ahora- mira si tu sabes que se está construyendo una estación de metro, la que está haciéndose camino a Melipilla, con Departamental, tu vas a la municipalidad, y tu sabes que se abrirá una estación ahí un años antes, tu sacas un permiso antes, y haces una inversión de 500 lucas, perdidas que no vas a ganar, pero cuando se abra la estación del metro, vas a recuperar en un año, y vas a ganar dos millones, Yo todos los días me levanto 4 o 4 y media de la mañana, y 6 y media salgo de la casa, y vendo mil pesos y le doy gracias a Cristo, si vendo hartito, guardo, y cuando hay una mercadería compro, por ejemplo hoy día andaba comprando en la estación, sal disfruta, lo que ando vendiendo, y justo había llegado los martillos, no tenía para qué comprar martillos si andaba buscando otra mercadería yo, ando detrás de ella hace tiempo, no ha llegado donde el chino, y compré un embalaje de martillos y me los llevé para la casa, 200 juegos de martillos, y los tengo ahí, los preparo, los tengo ahí, y de repente para no *chacrear* tanto a la gente con el mismo producto, ponte tu el lunes siempre voy a tener un bolso listo con

martillitos y uno con sal disfruta, hoy día vendo martillos. Tienes que ir variando, y yo -no sé si esto me va a perjudicar- yo hago música, hago videos musicales, Mp3 y los vendo, tengo las máquinas en la casa, y siempre me voy proyectando.

E: Entonces, va variando de producto, ¿qué otros tipos de productos ha vendido?

V: ¿Qué no he vendido? He vendido remedios, un año vendí muchos remedios, un tiempo que me dediqué a vender frutos secos, es decir charqui, vendía avellana tostada, maní salado, confitado con cascara, vendía nueces, almendras, higos, todo en un gancho. Todavía anda un compadre por Santa Rosa y Vicuña, un día me dijo, "Cómo lo hago loquito", yo te doy una mano, toma... compras esto, todo se compra por kilo y se envasa, y la otra vez después de años, como 25 años que no lo veía, uy! qué estás haciendo aquí, "nooo, estoy bien, tengo dos carros en la playa, mis hijos todos recibidos casados, tengo vehículo, un negocio", "vendo en las micros"¿y qué vendes? "en las noches vendo frutos secos", me dijo, "tú me enseñaste a vender", y me da un orgullo así, "todavía vendo frutos secos". De repente me aburre vender un producto, pero he vendido de todo.

E: ¿De qué depende esa variante?

V: De la temporada y el boom, si llega una primicia. Una primicia, una novedad, la vendes.

E: ¿Y eso dónde lo compra?

V: De repente a artesanos. De repente a los chinos, de repente piratería, algo parecido a la marca, una alternativa, no, no piratería no es, es alternativa, alternativa.

E: ¿Cuánto invierte?

V: Depende. Tú puedes invertir... siempre uno tiene que ganarse mínimo el 40 por ciento. Si vendes 10 mil, ganarte 4 mil, ese es el piso mínimo. Para el día de la madre, íbamos a buscar al sur, a Arauco, hacíamos ramos y vendíamos copihues, en el tiempo de navidad, año 80, no existían las tarjetas autoadhesivas de los papeles de regalos, unas que se llamaban *colgorios* y había que estar poniéndole la lanita y empezabas a ponérselos en octubre. Confites, toda clase de confites, hubo un tiempo que yo trabajaba 6 - 5 de la tarde hasta las 2 de la mañana, ahora no, cambio trabajo en la mañana no más, hasta la una, dos de la tarde, después me voy para la casa.

E: ¿Cuánto en promedio, considerando los cambios de época, las estaciones cierto cuánto es el promedio de ganancia que tiene?

V: Te dije... digamos 300 lucas. En promedio anual.

E: ¿Cuál es la mejor época, verano?

V: Depende porque en el invierno también le pegas al bueno. Este invierno yo le pegue al bueno, incluso este invierno... este verano no fue muy bueno para mí, en cambio el invierno me mantuve bien, el comercio es así.

E: ¿Cómo define los horarios que trabaja y los horarios, es libre.... los días que trabaja?

V: Yo trabajo de domingo a domingo. Todos los días, yo me levanto 4, 4 y media de la mañana, mi celular empieza a sonar 4 y media un cuarto para las 5 y a las 5. Pero yo siempre ya por inercia, despierto a las 4

E: ¿Hasta qué hora trabaja?

V: Hasta una, dos de la tarde, de las 6, tomó la primera micro que sale por ahí por donde vivo pasa entre un cuarto para las 6 y las 6 de la mañana y llega hasta Las Rejas, es la 424, yo vivo en Laguna Azul entre Teniente Cruz en Las Torres y de ahí empiezo a subir en las micros hasta la Escuela Militar y ahí hago un recorrido que hacen 7 años que lo hago, que me encanta, que es el recorrido a los Trapenses. Si, para donde hay unas mediaguas allá, bien pobre la gente, creo que esas mediaguas valen 10 mil millones de pesos, 5 mil millones de pesos, ¿las ubicas? Esos pobres, igual que el Santiago College, yo digo, es tan pobre, como un colegio de La Pintana, y ahí me doy cuenta, que porqué de allá arriba pueden ir a la Universidad y de La Pintana no.

E: ¿Cómo es la relación con los demás ambulantes, en general?

V: Mira antes, antiguamente se peleaban los paraderos. Llegaba uno nuevo y se le quitaba la mercadería y se le echaba, se le pegaba y se peleaban las micros a combo limpio, no existían tanto las pistolas, a patadas, se peleaba a palos se peleaba. Ahora no, veo un cabro que se sube, lo dejo, ahora la vejez te da más pillería más sabiduría, si llevas de la misma mercadería que el que viene más atrás, sigo, tengo que llegar al otro paradero, incluso bajo, empiezo a subir detrás tuyo, como llamamos a hacer la bicicleta. Irse detrás. Claro porque si vas en Santa Rosa, si yo voy aquí, venimos trabajando la 401 y la 421, ¿quién se va a subir primero a la máquina? ¿A dónde me voy a ganar yo? Entonces si yo veo que tú llegas a Santa Rosa, detrás de mí me vas haciendo la cortá, me vas pegando en la nuca. Entonces yo allá en Santa Lucía atravieso vengo para atrás y me vengo detrás tuyo y eso es hacer "la bicicleta". Yo te veo, ah, éste se va a arrancar para arriba y le hago la bicicleta.

E: En general, ¿ahora está mejor la relación con los ambulantes?

V: Si. Más ordenado todo, depende del día, hay sectores que todavía son *brigidos*, y ahora se extendió el comercio a las comunas, antes por Santa Rosa, pucha nadie trabajaba, por ahí por el 25 nadie. Ahora ya se vende en las poblaciones. ¿Cuándo se empezó a vender en las poblaciones? año 90 recién, así yendo a otras comunas más apartadas, San Pablo, Pérez, que se yo, Recoleta, pero no antes era puro centro. Ha ido cambiando todo, aquí en Santiago fue una transformación grande, yo creo que somos unos de los favorecidos,

después del 87, no al 2007 después de 20 años haber ganado una ley, y organizado porque siempre se luchó, porque ante el que te llevaba preso era el mismo móvil, ¿no sé si sabes lo que era el grupo móvil? El grupo móvil era una comisaria que estaba aquí debajo de la Plaza Constitución, en el subterráneo, con salida a La Moneda, y esos salían a tomar... estaban para las protestas, como las Fuerzas Especiales ahora salían a tomar comerciantes ambulantes. Y siempre las comisarías se han llevado preso a los ambulantes toda la vida.

E: ¿La Ley fue entonces de importancia para uds.?

V: Sí, aquí ganamos todos, pero ellos fueron los que dejaron los ojos ahí. Claro que cuando se formó VALOC, porque antes era VALOC. Lo mejor de que David Peña presidente actual, recopiló toda la historia, todos los proyectos que se habían hecho, todos los sueños, y logró hacer una ley, cambió todo, toda la documentación y la inteligencia de él y se pudo convencer a algunos legisladores que había que hacer una ley. Es una ley en falencia, porque nos faltó la salud, nos faltó la jubilación, pero ya es una ley. Claro tienes la dicha de invertir y capitalizar e invertir, y salir con un bolso a vender 100 lucas, y antes no, trabajabas todo el día te armabas y llegabas con 5 mil pesos y te armabas, voy a enterar 100 mil, tenías 50 mil invertido y justo te ibas preso. Y quedabas sin ni uno

E: ¿Tiene mayor seguridad, entonces podían invertir más?

V: Si, te da seguridad, estabilidad y yo lo que digan de mi dirigente Roan, yo digo, siempre los voy a apoyar a todos y ahí tengo las discusiones, siempre les digo a los chiquillos, pero mira acuérdate dónde trabajábamos nos llevaban preso, no era nada que nos llevarán preso, sino que eran 100 lucas que nos quitaban, el parte, más la mercadería, íbamos a parar a la *Peni*, todo lo que pasábamos, los mal rato, ahora cuánto les pagamos nosotros, en cuotas, cuánto pagamos en declaración de IVA, mira si sacas las cuentas, son como mil pesos diarios, 500 pesos diarios, pero tenemos un capital seguro. Entonces, no como aquí ahora lo que hay, la autoridad lo que tiene que hacer es fiscalizar, porque con esta ley y la ley de los músicos, muchos se subieron, creo que el 50% no es organizado, el 50% no paga nada, está a la "cochi". Y te perjudica al último, hablando realmente te perjudica las ventas. Te perjudica tu servicio, el músico que está en el sijuv paga sus cuotas sociales, paga todo lo que tiene que pagar y el otro no, resulta que no eres respetado por esta casaca, porque viene un cabro más joven, se sube "mira viejo", ¿qué vas a hacerle? Y también el más experto no se va a poner a pelear... el pasajero, igual que yo, con el pasajero trato de no discutir y si hay una discusión, de no insultarlo, sino que decirle cosas que, cosa que el público se vaya a favor mío. Y ser educado porque yo vivo del público, yo tengo que agradecerle a ti, si tú me compras, porque tú y yo no te estoy haciendo un favor con venderte, aunque sea un helado y tengamos 50 grados de temperatura, o una bebida, tú me estás haciendo el favor de comprarme, porque tú me estás dando para vivir. Y es lo que hacemos educación aquí en el sindicato, donde tratamos de explicarles a los chiquillos porque, ahora somos pocos los viejos que quedamos. El *pelao* es más viejo que yo en comercio, el marido de la Marisol,

somos viejos, la Marisol debe llevar 40 - 45 años, el marido de ella, el Octavio, debe llevar la edad mía, un poquito más, vendiendo en las micros, que ese tenía 30 años pasaba por menor, no ves que es chico, tenía como 30 años pasaba por menor. Esas son las ventajas, y ser constantes, ser organizados, yo a todos mis compañeros les digo, oye, "es que siempre nos va mal" me dicen, no hermano saquen una cuenta Rut, "y para qué" dicen, miren todos los días, vas a una caja vecina, vengo a hacer un giro, un deposito en la cuenta Rut, de 5 mil, tres mil, y todos los días así y a fin de mes ves, lo que tienes. Y ponte que hay una papa buena, pucha, salieron estos chocolates baratos ya, están por vencer, pero están baratos, están en buena época, puedes comprar una, dos, diez cajas, un embalaje, ya vendiste el embalaje, te armaste con una gamba en los bolsillos, y vas a comprar, y claro dicen, y "claro porque llegas tu", y todos los *güiñas* como vos y se lo llevan todo. Claro, porque nosotros nos acordamos, entonces si sale algo bueno o nos dicen están estos chocolates, voy y saco otra cajita y cuando la venta es buena, me voy al banco, sacó plata y deme tantos.

E: ¿Cuánto ahorra Ud. más o menos por semana?

V: No, no tengo cuenta, no porque trabajo por temporada. Mira empecé en agosto, no a ver, en invierno, julio. Todas las monedas de a 100 chicas y las de a 500 las trato de ir guardando. A parte las de a 500 y aparte las otras y ahora fui a depositar y tenía 151 mil pesos, lo que puedo ahorrar, se ahorra, y voy guardando, por ser hoy día compré, martillos, tuve que pagar, me habían pasado una mercadería, unos discos virgen para grabar, el hombre me pasa la mercadería, mira le debía 90 lucas, se las deposite hoy día, porque bueno es mi crédito, el crédito tengo que responsabilizarme, entonces él me pasa la mercadería que yo quiero, lo llamó y le digo, "Don Carlos se los voy a dejar, pero yo voy la otra semana, cuántas cajas quiere?". A mí, yo te dijo francamente el Transantiago nos favoreció en algunos aspectos. Porque, pudimos ganar una ley, se puede trabajar bien, no nos anda agarrando la policía, siempre que andes correcto y no tomes nada, por ejemplo ahora que estoy conversando contigo, tengo mi mercadería, me dieron ganas de tomarme un manquehue, un espumante, una pilsen. Pilsen no tomo, voy me lo tomo, yo olvídate yo no vendo más mercadería, nos sacamos la casaquilla o tomas o trabajas, porque aquí tenemos, miles de muertos, entraban a trabajar curados y curado no andas con los 5 sentidos. Él es ganador de plata, crio a toda su familia, todavía tiene los pollos al lado de él, ahora mantiene a los nietos.

V: Ahora todo lo que hemos pasado... sería para escribir un libro, faltaría papel de la papelería Puente Alto, anécdotas, tallas muy buenas

.

Entrevista a ambulante N° 4

E: ¿Cuál es su nombre?

V: Octavio Castro

E: ¿En qué comuna vive?

V: San Miguel, o sea La Cisterna.

E: ¿Nivel educacional?

V: No tengo. O sea Básica más o menos.

E: ¿Cuándo, cómo y por qué empezó a trabajar como vendedor ambulante?

V: Yo empecé a los 8 años. Me fui de la casa, mi papá era bueno para el "copete". Hacíamos lo que queríamos, me salí de la casa para la calle, empecé a vender, a vender calugas, no, empecé a vender maní tostado. Me acuerdo cuando vendíamos maní con cascara, llegue a trabajar a San Pablo con Bandera. De ahí fui haciendo amistad, me llevó un chiquillo otro cabro de la población me llevó a trabajar ahí, después empecé a trabajar en el Congreso, después en la Alameda. En la Alameda trabajamos hasta que hubo el golpe, después del golpe no dejaron trabajar a nadie en el centro, me vine a trabajar a Mata.

E: ¿Siempre en el transporte público?

V: Siempre en el transporte público. O sea, vendí un tiempo frutas afuera del Banco del Estado, en cuna. Yo llevé 59 años. Tengo 67 años y empecé a los 8 años.

E: ¿No ha trabajado en otra cosa?

V: Trabaje un par de meses cuando estaba el POJH, ahí, pero no hacíamos nada ahí.

E: ¿A qué se debe cree Ud. fundamentalmente que se haya metido al comercio ambulante?

V: Me gustaban las monedas, se ganaba plata. Éramos en esos años, pocos los vendedores. La gente toda compraba, porque en ese tiempo había plata, porque la gente se pagaba semanal, los días miércoles les daban supe, la gente tenía plata todos los días.

E: ¿Qué ventajas tiene trabajar en el transporte público, en comparación con los que están en la vereda?

V: En la micro se trabaja más tranquilo, abajo si te llevan preso y te quitan todo, te dejan pato 'altiro'. Es más seguro en la micro, porque abajo también se gana plata, pero hasta que te llevan preso.

E: ¿Cuáles son actualmente, ya no tiene proyecciones laborales, tener algo más establecido.

V: No, con la edad que tengo yo, voy a morir como ambulante, porque no sé hacer nada más. Vender, no más, tuviera suerte para ponerme un negocio, pero... Claro a todos nos gustaría tener un negocito porque las piernas ya empiezan a pesar, los años ya empiezan a pesar ya. A todos nos gustaría tener un puestecito de cualquier cosa, tener un local. Un puesto.

E: ¿Qué vende o qué ha vendido?

V: Yo he vendido de todo, como le digo empecé vendiendo maní, vendí calugas, vendí revistas, vendí "Corin Tellado", en esos años habían historietas, loly, chocolates, chocolates habían de todas marcas antes, chocolates, calugas, dulces, vendí de toda clases de... aspirinas, paracetamol, ¿qué otra cosa había? habían vitamina C, habían una botella amarilla o roja, ¿cómo se llamaba? que las vendían en las farmacias, también vendí paracetamol, tapsin, calcetines, ahora último estaba vendiendo calcetines. Ahora tengo calcetines, todavía me quedan, no la quise sacar hoy día, porque ya la gente dice 'de nuevo lo mismo', por eso ahora ando trayendo porta carnet.

E: ¿Cuánto invierte, lo compra a diario o por semana?

V: Los calcetines los compró por embalaje. El embalaje trae 80 docenas, ósea 40 docenas, días buenos, dura tres días el embalaje.

E: ¿Y cuánto invierte más o menos a la semana o por día?

V: Cuando compró embalaje, vale 80 lucas el embalaje, compró dos o tres embalajes, 240 el porta carnet sale más barato, ahora fui, andaba buscando precio de unas rodilleras con calcetines corto, encontré que los venden por 100 docenas, ahí tengo que invertir 150 mil, en docenas. Según el producto, por ejemplo en el porta carnet, cuando compró, compró por embalaje, lo compró a 54 pesos cada uno. Si los compró suelto, por docena me lo venden a 60, conviene comprar por embalaje las cosas, porque sale más barato.

E: ¿Cuánto en promedio, más o menos, es la ganancia, que saca por día, o es relativo?

V: Es relativo. Un día malo se saca 10 lucas. Hay días que puede llevar hasta 50 si es bueno, bueno. Depende de la temporada, por ser este mes es malo. Septiembre y octubre es malo. Diciembre es bueno. Porque se ponen todos cariñosos para la pascua, con los aguinaldos, igual que, es lo mismo que para el "18". La gente se pone más....a comprar, y para la pascua es mejor, se ponen a comprar para regalo. Y hay que esperar que salga mercadería buena, que se venda hartito.

E: Cuándo le va bien, ¿ahorra?

V: Ahora sí, ahora sí, que no tomó, lo ganado se va guardando, lo guardo para el tiempo de las vacas flacas. Lo que se echa de menos ahora, que era con lo que sacábamos plata, era con los juegos artificiales. Ahí se ganaba plata, eran dos días, pero se ganaba, sobre todo el 24 y el 31. Ahí se ganaba plata, hasta 100 lucas se ganaba uno ahí por día. Ahora no, está prohibido, algunos salen a vender pero es mucho que perder, ahí no te llevan nada de preso y te sueltan *altiro*. Te pasan a la Fiscalía. Mejor no, dejarlo pasar no más.

E: ¿Me dijo que siempre ha trabajado en la locomoción colectiva?

V: Siempre.

E: ¿Cuales son los días y horario de trabajo que tiene?

V: Actualmente llegó a las 10 y trabajo hasta las tres, dos y media, tres no más trabajo, las piernas como le digo no dan más, antes trabajaba todo el día. En el 70 era al revés trabajaba toda la noche. Andaba más gente en la noche que en el día, como era más pelusón también. Andaba más gente en la noche que en el día.

E: ¿Trabaja de lunes a viernes?

V: De lunes a viernes, ósea, de lunes a viernes a sábado en este tiempo, cuando... en enero y febrero trabajo de lunes a viernes no más, el día sábado no anda gente en las micros día sábado, la gente se va por el fin de semana, los que están las vacaciones se van para la playa. Y anda poca locomoción el día sábado, me aburrí, no trabajo día sábado en enero y febrero.

E: ¿Qué recorrido utiliza, por qué sectores se moviliza?

V: Ahora estoy trabajando, salgo del 25 de Gran Avenida, hasta Dorsal por Gran Avenida paso por Dorsal, por Independencia hacia abajo. Por Independencia a Dorsal. Hoy día, como andaba con mercadería chica, trabajé en el metro.

E: ¿También trabaja en el metro?, ¿en qué parte?

V: Igual lo mismo, el mismo recorrido. A veces salgo arriba, cuando está malo me voy para Salvador, para el barrio alto.

E: ¿Cómo es la relación con los demás ambulantes?

V: Yo me llevo con todos bien, todos me conocen y todos ahora que estoy viejo, casi todos me respetan por la edad. No tengo problema con nadie.

E: ¿En general Ud. observa que es una relación bien grata?

V: Si, por lo menos conmigo, porque yo ando puro peluseando con los cabros, soy alegre todo el día. No ando que, hay que está mal! Qué estoy enfermo, qué acá, hecho todo a la

risa, igual me dicen y tú no tienes problemas? Todos tenemos problemas pero si me los pongo los problemas en la espalda no van a salir nunca, soy de esa idea yo.

E: ¿La relación con la clientela igual es buena?

V: También es buena, uno tiene que ser respetuoso con la clientela, y a veces sale uno que otro que dan charlas, que se creen porque andan con una corbata, se creen más que uno y ahí uno le dice, "andas con corbata y apuesto que andas pato".

Entrevista a ambulante N° 5

E: ¿Cuál es su nombre?

V: Emilio Muñoz

E: ¿De qué comuna es?

V: De Quilicura

E: ¿Es jefe de hogar?

V: Si, trabajamos los dos igual, mi Sra. y yo

E: ¿También como ambulante ella?

V: No, no. Ella trabaja apatronada, trabaja donde trabajo yo, en el colegio Inmaculada, ella es auxiliar

E: ¿Cuándo, cómo y por qué comenzó a trabajar como vendedor ambulante?

V: Bueno, todo viene de cabro chico, más o menos de 7 años para arriba, de ahí empezó que me gustó la calle, no es que yo sea, como te dijera... que yo andaba... porque no tenía donde vivir, no, porque me gustó la calle, mi papi trabajaba también en la calle.

E: ¿Era ambulante también él?

V: También, por ese punto, de gustarme el colegio..., me gustaba... me iba para la calle, entonces me gustó la plata también, entonces, pero yo no trabajaba en las micros, trabajábamos en poblaciones. Por esos años eran campamentos, por decirte íbamos a tal parte, íbamos a Cerrillos, en Cerrillos había campamentos. Los campamentos eran casas de madera y así, hacían su patio. Tomas de terreno también, que hacían por decirte, carpas de nylon, a veces ponían carpas de frazadas, cuando empezaban recién. En esos años llevábamos pasteles, en tiempo de invierno llevábamos pasteles "palomos", tortas, maní, por decirte... aceitunas, con canasto, trabajábamos a la antigua, con canasto, en el tiempo de verano se vendía, tomate frutillas, chirimoyas, en este tiempo ya empezamos con las chirimoyas, las frutillas, las paltas también, entonces en eso se desenvolvía mi papi, entonces eso me llevó a mí a la calle y me gustó, y eso que me mandaban a estudiar y gracias a Dios que nunca me faltó nada para comer en la casa.

E: ¿Cuándo comenzó a trabajar como vendedor ambulante en las micros?

En las micros trabajé años atrás, estaba cabro, trabajé un año en las micros. Y después ahora vine a volver. Con el permiso que sacaron todo, entonces ahora imagínate tú, se carga uno. Más seguro, claro... se trabaja mejor, imagínate, que antes tomaban a la gente presa, a

veces te llevaban y no sabías cuándo te soltaban, a veces pasaba un día, toda la noche y al otro día, y sin ni una, ahora no, por lo menos ahora te toman detenido, te llevan y después te sueltan. Es otro sistema, pero con el permiso uno anda más tranquilo, anda más relajado, anda con más ánimo, si te va bien o te va mal, es otro cuento. Yo siempre digo, cuando yo salgo, a la "suerte de la olla", a lo que venga no más, no ando hablando si me ganó esto o me ganó esto otro, no me gusta, porque el negocio de repente te va bien, de repente te va mal, y como tengo la otra pega, yo este trabajo vengo un rato no más por acá, por ejemplo, salgo a las 7 de la mañana y trabajo hasta las doce, una. El tiempo de los helados te trabajo de 12 hasta las 6 de la tarde o hasta las 7, el "helado" es otro sistema de trabajo, tienes que trabajar más rápido, como te dijera, es más larga la 'tirá'.

E: ¿Trabaja más en verano o en invierno?

V: Mira a mí, prefiero más el invierno que el verano, porque andan muchos vendedores en el verano, andan compadres que nunca han sido comerciantes. Pero, tú sabes que la calle da para todo. Pero, hay que irse con calma, con tranquilidad, no soy un compadre, como te dijera yo... todo es para la casa, no. Gracias a Dios no tengo vicios, pura pega no más. De repente a lo lejos me tomó mi trago, pero en mi casa con la gente mía, pero tranquilo.

E: ¿Qué ventajas posee trabajar en las micros con respecto a otro tipo de ambulante, por ejemplo los que están en la cuneta o en los semáforos?

V: Mira, es que yo prefiero más la micro, la ventaja es que si tu andas trabajando en los vehículos, te pueden atropellar, ahí un punto negativo, acá en las micros tienes el punto que te puedes caer, quebrarte una pierna, también es un punto negativo, en las micros, para mí, lo encuentro peligroso, ósea trabajando en los vehículos.

En los semáforos hay que ser más rápido, tienes que dar vuelta bien. De repente te pagan con "luca", de repente eres lento para dar vuelta. "Te envolai". Yo sé que en los paraderos de semáforos se gana más. Si, es más arriesgado, claro tienes que tener buenos reflejos, por si acaso, porque a veces no te das cuenta y tienes los vehículos encima tuyo o si no cambia la luz y parten los buses y ahí quedas.

E: ¿A qué más se ha dedicado laboralmente?

V: Bueno de copero. No muchas pegas. Estuve en la "Panadería San Camilo" también, estuve en un restaurant también y de guardia estuve en varios lados. Acá en el colegio donde yo trabajo llevo como 22 años ya, pero contratado llevé como doce. Ahí en el colegio Inmaculada son puras mujeres, es colegio de mujeres, son dos colegios en uno, pero estoy bien gracias a Dios, para los años que llevo, pero lo único malo que ya estoy "cabriado" de trabajar de noche. Cabrea, te va matando, de repente no andas bien en el día, te cansas más, andas agotado, pero tú sabes que a veces hay que pagar cuentas, con el puro sueldo a veces no pasas todo el mes, esto a mi me ha ayudado hartito. Tengo mis moneditas

todos los días, de repente, así por decirte, te puedo guardar una "luca" o te puedo guardar diez "lucas". Yo siempre he sido ahorrativo, guardo "luca", tres "lucas", para casos, que no falta, se te enferma un hijo, o le pasó algo a uno mismo. De repente tienes un recurso, pequeñito pero puedes agarrarte y poderte movilizar

E: ¿Cuántos hijos tienes?

V: Tengo dos, una "lola" de 24 y un "lolo" de 16. Él está estudiando, ve en segundo medio, y la "lola" ya está trabajando tiene un bebé de 5, ya están viviendo solos. Mi yerno es contador, tiene pega de contador, así que está bien, está bien, es buena pega

E: ¿Qué es lo que más le gusta o valora de ser ambulante?

V: Mira, el contacto de la gente, conversar, te sientes vivo, te sientes, cómo te dijera, le seas con una persona le seas con otra, un decir, converso contigo y después puedo conversar un rato más con otra persona. [Entonces] conoces personas, conoces gente permanentemente, eso te hace sentir vivo. Te sientes útil, me relajo trabajando en las micros. Por decirte, andando en la calle, si quieres tomarte una bebida te la tomas, sacas tus monedas y la pagas. Si yo quiero voy a la Vega y me como un plato de comida y nadie me dice nada, o a un restaurant, puedo pagarlo, lo pago, esa es la ventaja de estar trabajando y ser ordenado también. Si eres desordenado y te gusta la droga, te gusta el copete, te gusta la fiesta, te gusta dar la plata a los amigos nunca vas a tener nada, vas a tener puros problemas no más, entonces. Tienes que valorizarte, porque hay gente arriba que, uno no se da cuenta, pero hay gente te mira todos los días y te mira el modo de vestir, el modo si..., la mercadería... la misma mercadería te acusa y si andas siempre cochino, pasado a copete, la gente después no te compra, o te compra de malas ganas, te mira de otra manera, en cambio si andas siempre limpiecito, ordenadito, bien ubicadito, no meterte en problemas, y tratar que no te hagan problemas a ti tampoco, ahí vas tirando para arriba de a poquito.

E: ¿Cuáles son las proyecciones futuras en cuanto a lo laboral, le gustaría seguir siendo ambulante o quizá establecerse más, o tener un trabajo asalariado más estable?

V: Me gustaría tener un kiosquito o un carro con confites o con verduras en una parte o aquí mismo, mira aquí corre cualquier gente, un decir, una parte establecida así, donde haya harto público, porque puede ser tu futuro, no vas a estar matándote toda tu vida de viejo, porque después ya las piernas se cansan, ya no puedes, no eres el mismo. Y claro mucho más seguridad, y si no se puede, seguir no más, darle hasta donde uno más pueda. Uno es trabajólico. Mira yo mismo me considero trabajólico

E: ¿Qué vende y dónde obtienes los productos que comercializa?

V: Mira yo. ¿qué vendo? primero chicle, maní, galletas de mantequilla, galletas cracker, brownies, serranitas, llevo alfajor, mentitas, super 8.

E: ¿Y las compras en distribuidoras?

V: Si, en Fruna y tengo una distribuidora chica en el Tirso de Molina, pero todo lo compró en Mapocho.

E: ¿Cuánto inviertes al día en productos o lo compras semanalmente?

V: Mira, voy comprando de a poco lo que me falta, por decirte ayer gasté 6 mil, hay días que puedo invertir 15 mil. Hay días que te invierto 30 mil pesos, depende cómo me vaya en el día. Ahora ando con agüita mineral, bebidas y así.

E: ¿Y en promedio cuánto le deja de ganancia al día?

V: Si, mira en promedio más o menos, como yo trabajo corto, de repente 10 "luquitas" yo soy feliz. 10 mil, 15 de repente le pegó al bueno, 25 "luquitas", para mí eso es bueno. Porque otros tienen que trabajar todo el día, hay otros que... no sé si te han conversado, se hacen 40, o 50, pero ellos están todo el día si, o si no tienen su paradero igual que este caballero acá, él está de las 6 de la mañana acá hasta una o dos de la tarde. Pero yo, por parte mía yo me hago poquito, trabajo poco, pero con los helados ya cambia.

E: ¿Varía mucho entre verano e invierno?

V: Claro varia, varía, por eso en el verano más pega, tengo que sacrificarme más. El ritmo es más rápido con los helados, tienes que andar un poquito más rápido y tratar que no se derritan mucho los helados, sino después tienes que ir botando, pero es otra plata con los helados y las minerales, es otra plata.

E: ¿Ha experimentado cambios como ambulante, o siempre ha estado en las micros?

V: Si ha cambiado mucho, mucho, en esos años por decirte, y también andábamos en pueblos, Peñaflo, Buin, Paine, Lindero, todo eso, es decir llegamos a un pueblo los fines de semana a las 9 - 10 de la mañana y ahí empezábamos, de repente andábamos hasta las 5, 6,7 de la tarde y a veces no vendíamos ni una y el peso, era enfermizo. Se vendía, se vendía, era otra plata también y otra clase de gente, gente más sana, en esos años la gente era más sana, antiguamente la gente te invitaba hasta tomar una taza de té con ellos, en cambio ahora no te ven eres comerciante o andas en las poblaciones o en las mismas micros, lo mismo yo me subo y guardan los celulares. Es que andan muchos metiendo la mano, pero eso uno no lo puede evitar porque son cosas de la vida, tu sabes que en la calle cada uno mata su toro

E: ¿Si siempre anda por acá por Apoquindo?

V: Claro, antes estaba en la Plaza de Armas

E: ¿Y por qué ahora se vino para acá?

V: Mira ha estado relativo, ahí no más, pero para acá es más tranquilo, de repente puedes verme en otro lado, va cambiando. Hay que ir viendo donde pique más la cosa y así.

E: ¿Cómo es la relación con los otros ambulantes en general?

V: Mira, de repente buena, de repente media *julera* solamente te van cortando el hilo y de ahí se vienen los problemas o te van haciendo la bicicleta y a veces no te das cuenta, ahí ya de repente.

E: ¿Qué es eso de la bicicleta, me lo han nombrado?

V: Mira la bicicleta por decirte yo vengo, estás tú ahí, yo vengo y me bajo escondido, que tu no me veas, y me devuelvo, y tú no sabes que yo venía arriba, pum, te subí, después para allá vas subiendo y te dicen "ya subió uno ya" y uno se va dando la bicicleta, después de mi vas subiendo, que el compadre no se vaya dando cuenta, esa es la bicicleta. El otro comerciante no se vaya dando cuenta que tú has subido y vas subiendo a las micros y te va cachando. Pero queda yo cuando veo mucha cuestión uno se va cambiando, te vas cambiando de línea, hay otros que también la hacen, eso es la famosa bicicleta, se van dando, suben dos comerciantes en la misma micro, pero el otro no se va dando cuenta, pero el comerciante que es más viejo ya se va dando cuenta porque la gente va abriendo las cosas, va comiendo, dicen ya estuvo éste ya, a veces se cambia de calle o espera que suba también, es la otra y vas viendo quién va subiendo.

E: ¿Cómo es la relación con la clientela?

V: Mira, es buena. Bueno hay de todo, hay gente que le gusta que tu le vendas y gente que no, hay gente que... de todo, de todo... pero hay que tratar bien al cliente porque es el cliente que te da de comer, hay que ser bien amable con la gente, no dársela de joderla o joderla en vuelto, ser bien abierto, porque a la larga la gente se da cuenta, la gente no es tonta.

E: ¿Le gusta ser ambulante?

V: Si, me gusta, me gusta. Me gusta ser ambulante, es rico porque ves todos los días cosas distintas, vives el día a día y ves cosas que de repente, buenas y malas, pero ahí va uno cómo lo tomé.

Entrevista Marisol Moya - Tesorera General SINTRALOC

E: ¿Cuál es su nombre y qué cargo tiene?

V: Marisol Moya, soy la tesorera general de SINTRALOC

E: ¿Cuándo y cómo surgió la organización de SINTRALOC?

V: Mira nosotros tenemos alrededor de treinta años como SINTRALOC, pero en realidad partimos siendo... teniendo otro sindicato, nosotros partimos en plena dictadura. Donde nosotros por ejemplo entrábamos a las reuniones escondidos, eran poquitos socios, había que entrar de a uno y salir de a uno también, porque si los militares nos llegaban a pillar en grupos, tu sabes que pasaba antiguamente, los sindicatos se fueron estacionando, fueron parando, la gente no asistía porque no se lograban los objetivos, se congelaban un tiempo, después volvían a aparecer, después se volvían a congelar, pasaron varios directorios, de hecho en la mayor parte de los directores, que formaron esto, están con nosotros actualmente, que serían el presidente actual de SINTRALOC, que es Don David Peña Rojas, que es de esos tiempos, desde que partió esto, el otro es Emilio Bustamante, que actualmente es secretario de la filial de la Quinta región, el otro es Don William Borquez, que es el número tres de... el número dos, perdón, de nuestra institución. Él siempre está viniendo, está apoyando dentro de todo lo que él pueda apoyar. Como te dije al principio partimos siendo muy poquitos, a medida del tiempo se fueron agregando más. Nosotros partimos en el año... el primer inscrito que fue Don William Borquez, que es el número uno, fue el 23 de noviembre de 1987. Ya éramos parte de SINTRALOC, pero éramos VALOC, partimos siendo como VALOC, ya después, entramos siendo SINTRALOC, alrededor de 10 años más o menos, que ya llevamos como SINTRALOC, pero es el mismo, solamente hicimos una variación en el nombre, porque tenemos la misma resolución, todo lo demás es igual, pero esa es la fecha de la partida, pero como te digo, éramos como treinta y ... comenzamos siendo treinta y tantos socios, y después llegamos, a medida que pasó el tiempo que se fueron cambiando ya empezaron a ser más, muchos más socios, hoy en día tenemos 3 mil cuatrocientos veintiocho socios, todos no activos por su puesto, porque la mayoría de nuestra gente, es gente que trabaja en la construcción, tiene otras pegas, en pintura, incluso chiquillos universitarios, que para pagar sus estudios también llegan acá, y terminan trabajando con nosotros, pero una vez que ya encuentran trabajo, ellos se van yendo, y van apareciendo nueva gente, se van yendo otros, pero actualmente, nosotros tenemos en estos momentos, aquí en Santiago alrededor de cuatro cientos socios activos. En la Quinta región tenemos alrededor de 70 socios activos. Quinta región abarca toda la quinta región, todo lo que corresponde a toda la quinta región. Tenemos también una filial en Puerto Montt, que en este momento está congelada, también en Valdivia, porque hubieron algunos problemas y están un poco congelada, pero muy pronto también la queremos echar a funcionar nuevamente

E: ¿Esta directiva que me habló es a nivel nacional o solo de Santiago?

V: A nivel nacional, la directiva nuestra SINTRALOC, es a nivel nacional, pero cada una de las filiales Quinta región, Maipú, La Florida, ellos tienen sus propios delegados, que pasan a ser parte del directorio dentro de ellos, por el respeto, pero en realidad, todos ellos se deben a la central, que seríamos nosotros.

E: ¿En qué momento como organización entraron a la CUT?

V: Cuando se terminó el gobierno militar, tomaron nuevamente cargo acá la CUT, porque antiguamente lo tenían los militares, nosotros volvemos a tomar... volvimos a aliarnos acá. Todos los sindicatos se volvieron unir a la CUT, se volvió a abrir la CUT y ahí nosotros comenzamos.

E: ¿En qué consiste, cuál es el objetivo central que tiene la organización?

V: Regularizar a los trabajadores ambulantes, antiguamente, nosotros éramos muy perseguidos, éramos muy maltratados, tanto por Carabineros como por la misma gente. Carabineros nos llevaba preso y nos quitaba todo, sobre todo en el último tiempo, antes que se aprobará la ley, estábamos 24 horas detenidos, 24 horas estábamos presos y ahí nos quitaban toda nuestra mercadería, entonces el objetivo, fue siempre el objetivo luchar para poder lograr tener algún permiso, a lo cual la municipalidad no nos apoyó y no nos dio nunca una mano. Solamente cuando empezamos con esta lucha que ya queríamos ganar la calle, queríamos ganar 'las micros', logramos encontrar por fin la ley.

E: A lo interno, ¿Tienen mecanismos como de solidaridad o fondos mutuos?

V: Como nosotros somos un sindicato sin fines de lucro, cada uno de los socios paga sus cuotas y los socios con la misma plata que van pagando, que no todos pagan por su puesto, porque a muchos socios les ha costado mucho organizarse y tenemos una responsabilidad, todos nosotros éramos muy libre, muy de la calle y no nos mandaba nadie, entonces, el estar sindicalizado, también significa que ellos tienen obligaciones y ha costado mucho enseñarles esa parte. Pero por ejemplo, acá tuvimos un departamento social, que como te digo, con las mismas cuotas de los socios se ha ido forjando, entonces cuando un socio tiene problemas, accidente en las micros, porque nosotros no tenemos ningún otro tipo de apoyo, entonces se les apoya acá del departamento social, o por ejemplo cuando están enfermos, o cuando se les muere un familiar, ahí reciben el apoyo de SINTRALOC, por supuesto siendo comprobado.

E: Recién me dijo que antes eran como más independientes, que estaban cada uno por la calle por las suyas. ¿Cómo fue que surgió la idea de asociarse y agruparse y comenzar una organización más seria y más estable? ¿Quiénes fueron los primeros en tener esa idea, organicémonos tengamos nuestra asociatividad?

V: Los más antiguos que estábamos en la calle en esos momentos, entre ellos como te digo el directorio actualizado que está, Don David Peña. Ellos mismos empezaron, ellos partieron llamando a la gente y formando el sindicato, ellos fueron los primeros que le surgió la idea. Todos queríamos trabajar tranquilos, pero más en régimen militar costaba mucho juntarnos, pero ellos fueron los valientes que dijeron que no, que había que hacerlo y se fue forjando este asunto.

E: Pero ¿Cuándo comenzaron con la idea de asociarse, cuál era el objetivo detrás, luchar por reivindicación de su trabajo?

V: Exactamente, luchar para que cada uno de nosotros fuera respetado como trabajador de la locomoción colectiva, trabajadores ambulantes, no como antiguamente que no nos respetaban, antiguamente éramos simplemente vendedores, "calugeros", nadie nos respetaba como trabajadores, no éramos reconocidos, ni por la ley, a pesar de que lo que nosotros cometíamos era una falta menor, porque no teníamos permiso, pero tampoco la municipalidad nunca nos quiso recoger, nunca nos quiso aceptar y darnos una forma de trabajo. Antiguamente, ponte tu, cuando la municipalidad quisieron hacerlo solamente nos dejaban trabajar en el sector que correspondía a la municipalidad, no podíamos salir de ese sector, porque de lo contrario en la otra comuna nos llevaban presos, entonces, ahí el directorio ya vio tanto abuso, tanto maltrato hacía nosotros, que quiso abarcar todo esto, abarcar una nueva ley donde nosotros pudiéramos tener la tranquilidad de poder trabajar como corresponde.

E: Me dijo que trabajaron con algunas municipalidades, ¿Con cuáles municipalidades trabajaron?

V: No, no..., actualmente y desde hace algún tiempo atrás existe de que te autorizan a trabajar como comerciante en algunas municipalidades, no, en Santiago por ejemplo no lo aceptan, pero algunas municipalidades si te dejan trabajar, pero.... La Cisterna, San Miguel, Independencia, te dejan trabajar como comerciante, pero no puedes salir de esas comunas. Son las únicas tres municipalidades que lo aceptaban, pero el trayecto es muy corto y no son buenos

E: Con respecto a la estructura interna de la organización, ¿Cómo es el funcionamiento interno que tienen, cada cuánto realizan elecciones, cuál es la estructura jerárquica?

V: Cada cuatro años, cada cuatro años se elige un nuevo directorio, cada cuatro años se llama a elecciones, como corresponde, se va al ministerio del trabajo, nos mandan un juez, y se hace todo como debe ser, se llama a toda a nuestra gente a votar por sus dirigentes.

E: ¿Tienen la elección un día, eligen la directiva que, en qué consiste la directiva, un presidente?

V: Presidente, tesorera, secretario, primer director, segundo director, tercer director, cuarto director, somos siete en total

E: Y ¿Se presentan por lista, no?

V: No, cada uno va en forma individual, aquí cada uno... no vamos por lista, uno va en forma individual y el socio que quiere participar, siendo socio al día, un socio con sus cuotas al día y un socio responsable, que está asistiendo constantemente a las reuniones de todo lo que corresponde a SINTRALOC, puede presentarse como candidato. El primero es el presidente, secretario, tesorero y los directores, porque son 7 elegidos, 7 quedan arriba y de esos 7 sale el directorio completo.

E: ¿Y el actual presidente, el Sr. Peña , cuántos años lleva?

V: David Peña, este es el quinto mandato. Cada uno dura cuatro años, pero dentro de los cuatro años siempre le da..., por ejemplo, el periodo anterior, él dejó, él bajó a director y dejó de presidente a otro dirigente, para que pudiera aprender esto, porque él quiere que los demás aprendan, para cuando él... siempre ha dicho que él no es para toda la vida, que en algún momento él no va a poder seguir porque está cansado, la edad no pasa en vano. Él ha dejado mucho a su familia de lado por estar acá, entonces también, siempre está enseñando a nuevas personas, para que ellos puedan llegar a ocupar un cargo acá, y él dejó el año anterior a cargo a un presidente, que era director, y no resultó, pero siempre está haciendo enroque, siempre está cambiando para que otros vayan aprendiendo y el día de mañana él pueda descansar y sean otros los que tomen el cargo, pero siempre, cuidando que SINTRALOC no vaya a morir, no vaya a caer en cualquier mano.

E: Recién me dijo que tenían 3 mil y tantos asociados.

V: En estos momentos hay inscritos 3 mil cuatrocientos veintiocho, pero de esos 3 mil cuatrocientos veintiocho, realmente activos, activos, hay alrededor de cuatrocientos, pero de esos 400 hay doscientos que están con sus cuotas al día, los otros vienen se van, si les sale un pololo no vienen, muchos han fallecido también porque son socios del año ochenta y siete, que ya eran adultos, muchos han fallecido, pero de hecho hay... Ud. puede ver que tenemos fotos de algunos mayores que si estaban activos y fueron falleciendo.

E: ¿Saben más o menos qué porcentaje representan Uds. dentro del universo total de ambulantes de la locomoción colectiva?

V: Si lo tenemos, pero sabes él que tiene la numeración bien, es David. David tiene la numeración completa, porque él maneja esos asuntos, porque nosotros estamos peleando a nivel de la OIT, a nivel internacional, porque nosotros también estamos asociados a Estrimet que es la asociación que tiene albergado todos los comerciantes de todos los países, somos 54 países del mundo que estamos asociados con Estrimet y ahora con... se me olvidó, estamos asociados con ellos y tenemos.... estamos peleando porque realmente en

Chile una bola de dulce todo lo que nos han hecho comparado con otros países, en otros países es terrible la persecución, pero... Utraim, estamos con Estrimet y Utraim, nosotros estamos asociados con todos ellos

E: Y ¿Esta organización en qué consiste, Utraim?

V: Es lo mismo, es para... en este momento el presidente es Argentino, las oficinas están allá, también es para albergar y ayudar a todos los trabajadores independientes, a todos los trabajadores que no son reconocidos como tales, tanto en Chile como en otros países, entonces también es una organización para poder ayudar a todos los comerciantes ambulantes, los que más están en estos momentos están desvalidos son precisamente los que trabajan en los manteles, los que trabajan en el suelo, que para ellos no quieren darle ninguna ley ni, ni... de hecho nosotros estamos luchando junto con ellos a nivel de todos los países por lo mismo y en el nuestro por su puesto también, SINTRALOC ha dado bastante guerra de hecho tenemos la filial Maipú, donde ellos son todos de la salida del metro, y estamos luchando para que ellos puedan tener un permiso, y la municipalidad escuche de una vez y todo lo que le estamos ofreciendo, porque nosotros a parte de trabajar en la calle, prestamos un servicio que es bueno, le estamos ofreciendo también mantener las calles limpias, porque no tan solo es vender, sino que mantener la limpieza, el orden en las calles, ósea no es poco lo que estamos ofreciendo y enseñarle al público que existen basureros, que... que la gente no bote los papeles al suelo, Maipú está muy preocupado de esa parte, ya.

E: Entonces ¿no se están restringiendo solo a los vendedores ambulantes de la micros, sino que también tienen....?

V: Nuestra ley sí. Nuestra ley es para la locomoción colectiva y anexos. Los anexos son la gente que trabaja entre medio de los autos, los paraderos, la gente que tú ves trabajando en la calle caminando, esos son nuestros anexos, pero además nosotros quisimos abarcar todo lo que corresponde a los manteleros y ayudarlos. Filial Maipú se acercó a nosotros a pedirnos ayuda y nosotros los estamos apoyando dentro de lo que más podemos, que es precisamente el lograr, les hemos conseguido marcha blanca, donde ellos han podido trabajar tranquilos por lo menos en las fiestas y ahora estamos consiguiendo de que ellos puedan trabajar en forma tranquila, donde no pierdan su mercadería, donde no sufran partes, a nivel también SINTRALOC, porque ellos son filial nuestra. También tienen que conseguir lugares donde poder hacer reuniones, muchos veces las hacen en la calle, pero también logramos conseguir que les presten salones de la CUT, pero en Maipú, pero ellos también se deben al trabajo nuestro, ósea, ellos no se mandan solos.

E: Bueno, la lucha más importante que han dado, es la con respecto a la ley que le aprobaron en el Congreso ¿Cómo surge esa iniciativa?

V: También gran parte de David Peña, Willy Borquez y del Mini Bustamante. Donde ellos llamaron a la gente a unirse y hacer huelgas y hacer marchas, ir a pararse al Senado, presentar leyes a los diputados, ir al Congreso. Aguiló fue uno de los grandes manos que se nos dieron a nosotros para poder lograr conseguir la ayuda, porque Aguiló ayudó para que se nos abrieran muchas puertas y nos ayudó mucho en esto de la Ley.

¿En qué año surge como la movilización para presionar a que cambié la ley o qué cambié la normativa vigente?

V: En el año 1987 cuando parte la idea de tener el sindicato, además parte también el deseo de trabajar tranquilos, de que se nos de permiso, cosa que no se lograba. Fuimos golpeando muchas puertas, porque nosotros golpeamos muchas puertas, nos cansábamos también, de hecho por eso también se iban a receso los sindicatos y volvían nuevamente con espíritu de lucha siempre con los mismos dirigentes se volvía a levantar y se volvía a la lucha, esto ya partió como una necesidad pero grande, grande, cuando nos enteramos que se cambiaba el sistema, cambiaba de la micro amarilla al Transantiago, porque sabíamos que nos quedábamos abajo, y que la lucha iba a ser más complicada, entonces sabíamos que teníamos que unir todas las fuerzas posibles y lograr de que no nos quedáramos abajo del Transantiago, porque nosotros nos íbamos a subir igual, de hecho todavía no estaba la ley cuando partió el Transantiago y nos subimos igual a la guerra, ósea a nosotros nadie nos dejaba abajo, nosotros sabíamos que eso era, guerrear, siempre habíamos sido guerreros, sabíamos que teníamos que guerrear para subimos a la locomoción, eso lo teníamos más que claro, pero cuando al fin después de tanta lucha de especialmente de nuestros dirigentes que fueron los que se quedaron sin comer, los que se conseguían plata muchas veces para llegar al Senado, pasaron frío, pasaron hambre, se mojaron en las lluvias muchas veces, los patearon muchas veces, pero ellos dieron la lucha a tal grado que lograron conseguirla. Aguiló fue un gran soporte nuestro, porque él creyó, a pesar que primero creía que éramos unos locos con la idea que teníamos, pero si sabía que se podía hacer, quiso llegar con nosotros, y llegó con nosotros, de hecho todavía está con nosotros. Él ayudaba a conseguir reuniones, él ayudaba a conseguir reuniones, ayudaba a que el proyecto fuera a la mesa, ayudar a tirar el proyecto, porque muchos lo bajaban. A medida que esto iba avanzando se fue recibiendo ayuda, pero todos esos nombres los tienen ellos, todos los tiene David. David con el secretario redactaron gran parte de, gran parte de la ley, redactaron gran parte de la ley, la redactaron ellos, ellos la estudiaban, veían qué lo que a nosotros nos convenía, que nos favorecía, que no nos favorecía.

E: ¿Recibieron asesoría legal también de alguna institución?

V: Mira, David es muy inteligente, David, él ha estudiado hartito, ha estudiado muchas cosas, bueno, él ha recorrido varios países del mundo, donde le ha tocado bien duro a él, entonces, él fue el que daba ideas, todavía hasta el día de hoy, él crea ideas y va sacando conclusiones, si nos conviene o no nos conviene. Él no recibió una asesoría que un abogado

lo ayudará, no, David siempre ha sido igual, siempre ha sido así como, seguramente después, después fueron analizando y viendo con algún abogado, con el mismo Aguiló, no sé, la verdad esa parte no me la sé.

E: En término general, ¿qué significación ha tenido el sindicato para los ambulantes de la locomoción colectiva? ¿Qué significación tiene, qué ha significado SINTRALOC para los vendedores ambulantes en general?

V: Desde que la ley se aprueba, el comerciante ambulante deja de ser perseguido, de hecho se colaron todos los que no son uniformados, todos los que no están acreditados, igual se han acoplado voluntaria o involuntariamente a nuestra ley, porque lo que estamos exigiendo es una fiscalización, para que ellos si también tengan que ordenarse, porque nuestra gente ya esta ordenada en la calle, el pasajero confía en nuestra gente porque está uniformada los ven con su credencial, ve otro sistema de trabajo, pero muchos de los que no son legales que no se quieren inscribir por un montón de razones, ellos se han acoplado a nuestra ley y han aprovechado los mismos beneficios, que son, la no persecución, no abuso de, muchas veces hasta de carabineros contra nosotros, pero se está pidiendo una fiscalización donde ellos si tengan que legalizarse, no importa dónde, pero si tengan que legalizarse y trabajar dentro de un margen que a todos se les está exigiendo y tributen igual como tributa nuestra gente, porque a nuestra gente se les hace tributar, pagar impuestos, y que ellos cumplan con las mismas normas.

E: ¿Entonces Uds. están a favor de que todo trabajador ambulante en general tenga que formar parte de la organización, se tenga que legalizar, pagar tributo, cumplir la ley?

V: Tal como dice la ley. Ampararse bajo la ley, cosa de que, una porque es más tranquilo, dos porque trabajar... le vamos a ahorrar una pega a los Carabineros también, porque ellos se van a dedicar a los delincuentes realmente y no a nosotros. Porque es justo que si los demás luchamos por una ley, la tenemos y estamos pagando, todo lo que tenemos que hacer, tener uniforme, tener credencial, pagar cuotas, tributar como corresponde, es justo que los demás también lo hagan. Y no estén al dulcecito no más porque ellos están acoplados a nuestra ley y se aprovechan, a pesar de que ahora ya nuevamente comenzaron los operativos y se están yendo detenidos.

E: El último tiempo ha surgido una proliferación masiva de los ambulantes del metro, ¿Uds. no tienen asociados que trabajen en el metro?

V: No, lo que pasa es que nosotros, el metro que se está trabajando es en el de Valparaíso, porque ellos ganaron un espacio, pero nosotros legalmente no hemos ganado ningún espacio en el metro todavía, todavía, estamos luchando para eso. Queremos que nuestra gente también pueda ganar ese espacio, pero no en estos momentos todos los que trabajan en el metro no son nuestra gente, no digo, que podría haber alguien de los nuestros sin chaqueta puesta ahí, y se saque la chaqueta para vender, pero ellos saben de que no está

legal todavía eso, no se ha ganado el espacio. Una vez que el espacio se gane también es por lo que vamos, nosotros queremos ganar ese espacio. De hecho ya se está en campaña ya, se está viendo en el Ministerio del Trabajo se están haciendo..... nosotros queremos formar en el Ministerio del Trabajo un departamento de trabajadores independientes, donde poder asociar no tan solo a los vendedores ambulantes sino también a todos los independientes, son los conductores de radiotaxi, los taxis, los uber, los de los kioscos, también los artesanos, todos los que son independientes en estos momentos, incluso los músicos, los músicos también son independientes, todos los que tienen que ver con la hípica, también son de forma independiente, queremos formar un departamento, queremos tener un Departamento del Ministerio del Trabajo nuestro, donde nosotros tengamos donde ir, y reclamar nuestras quejas, donde tengamos y se nos dé el apoyo que corresponde a nuestra gente, en esa lucha estamos y por lo tanto a nivel de los mismo vamos, estamos luchando también para conseguir algunos detallitos que nos faltan de la ley para poder acomodarla mucho mejor y también algunos cosas que son de beneficio para nuestra gente.

E: A parte de la lucha por ejemplo por la ley, ahora me dice del Departamento dentro del Ministerio del Trabajo, ¿Qué otras luchas sociales o políticas están dando o pretenden dar?

V: En este momento lo más importante es lograr tener un Departamento primero en el Ministerio del Trabajo, es lo primero, estamos con el apoyo de la OIT para hacer esto, porque la OIT no está apoyando cien por ciento, también Etrimet y las asociaciones a las que estamos asociados en el extranjero, para poder lograr conseguir todos estos proyectos que nosotros tenemos en mente, pero lucha, lucha, en este preciso momento no tenemos contemplado, porque estamos en estudio, estamos recién volviendo de unas vacaciones y estamos recién organizando la agenda para poder hacer los trabajos correspondientes, los trabajos correspondientes que vienen ahora, pero tenemos muchos proyectos, por ejemplo, mira en Argentina los comerciantes ambulantes lograron tener su propia clínica, su propio consultorio, tu puedes verlo en internet, sivara ellos son argentinos y tienen sus propios y están asociados con nosotros, Sivara ellos tienen su propio... es el presidente de Utrimin, ellos tienen sus propios consultorios, tienen sus propias ambulancias y ahora van a formar una tremenda consulta médica, que están logrando ellos y a parte ellos tienen el bono tributo, que es lo que queremos nosotros, esa guerra si que vamos a dar. El bono tributo es que nuestra gente que paga... el bono tributo, toda nuestra gente paga un impuesto, por ejemplo, nuestra gente paga actualmente ochenta y nueve mil pesos de impuesto cada tres meses, y eso va a las arcas del olvido, nuestra gente no tiene retribución, a la gente no se le devuelve un veinte de esa plata, nosotros con eso le pagamos, tributamos. No tenemos devolución de impuestos nosotros, entonces nosotros queremos el bono tributo, lo mismo que se hace en Argentina, y en varios países más que ya lo están haciendo, ellos tienen... nosotros pagamos 89 mil pesos y el gobierno coloca la misma cantidad, 89 mil pesos que son para la salud, que significa eso, que nosotros vamos a tener este monto que corresponde a... 9 y 9 dieciocho, 8 y 8 dieciséis, diecisiete, ósea serían 178 mil pesos

mensuales para la salud, ósea trimestrales para la salud, eso es lo que nosotros queremos, cosa que nosotros podamos... que nuestra gente en vez que sea indigente tenga su propia tarjeta de salud. La mayoría de nuestra gente está como indigente, ósea con FONASA A, entonces nosotros, si nuestra gente tributa, le quitan ese beneficio, se los están quitando, porque aparece como pagador de impuestos, entonces no es justo, eso es una de nuestras luchas más importantes que en estos momentos vamos a dar, eso si no se va a quedar atrás, porque lo consideramos que es injusto, porque nuestra gente por tributar, porque se nos está obligando a tributar, para poder trabajar tranquilos en la calle, no nos pueden quitar la salud, entonces si van a quitarnos la salud, nosotros queremos también se haga algún tipo de... a lo mejor no a los bonos tributos, a lo mejor algún tipo de beneficio en la salud para nuestra gente, a lo mejor no lo vamos a alcanzar nosotros los viejos, pero si nuestra gente nueva que se está integrando, de hecho en nuestra gente hay tanto gente nacional, como gente extranjera, nosotros tenemos asociados, mira tenemos Colombia, tenemos peruanos, tenemos uruguayos, tenemos bolivianos, haitianos, franceses, alemanes, asociados a nuestra institución, tenemos ecuatorianos, tenemos mucha gente extranjera trabajando aquí. Nosotros eso es lo que estamos dando... de gran ayuda al gobierno, porque nosotros estamos dándole pega a esa gente, porque si ellos trabajan en forma ilegal se los llevan presos y sin renta no le renuevan más su, su carnet provisorio, ellos han logrado conseguir también su carnet definitivo, gracias a que tributan, que ellos están tributando, que están trabajando, que están trabajando con SINTRALOC, que les reafirma que son trabajadores SINTRALOC entonces, cosa que el gobierno no hace, lo estamos haciendo nosotros como SINTRALOC. Iniciativa propia, nuestra. Nosotros estamos formando un Departamento de extranjería aquí, un Departamento en el cual, toda esta gente la vamos a tener en un departamento donde vamos a conocer sus problemas, vamos a conocer lo caótico que le ha significado a ellos.

E: ¿Con el tema es solo salud, con respecto a atenciones, cómo se manejan?

V: Nuestra gente no tiene atenciones, nuestra gente no tiene.. Nuestra gente se enferma y no hay nadie que los ayude, nuestra gente se accidenta y no tienen ningún aporte, ninguna ayuda de nadie, si nuestra gente cae debajo de una micro, ahí quedó y no hay nada más que hacer, porque nuestra gente no tiene nada en salud, ninguna previsión, no tiene nada, y eso es lo que queremos luchar nosotros ahora, que por eso el bono tributo. Nuestra gente trabaja en la calle, le pasa un accidente, tiene una enfermedad, tiene que estar en reposo, y no puede hacerlo porque tiene que salir a trabajar, a buscar las monedas diarias, porque no hay nada que lo pueda.... ¿ Quién le paga una licencia? Nadie le puede pagar una licencia, si no tiene nada, entonces eso es lo que nosotros queremos, que nuestra gente si pueda ser reconocida con una salud como corresponde, que también el día de mañana nuestra gente tenga.... citada a reposo, reposo tenga, porque le van a estar pagando su licencia, sino esa gente que jubilarla, que no se tenga que jubilar con la pensión de gracia, que se jubile como corresponde, si para eso ha tributado.

Entrevista David Peña - Presidente SINTRALOC

E: Sobre todo con respecto al principio, cuándo y cómo fue que se originó la formación del SINTRALOC, en el sentido de qué, ella me contaba que primero surgió como VALOC. Entonces me gustaría ver cómo la génesis y la evolución de cómo surgió la idea de crear esta organización.

V: Bueno, más que una idea, fue una necesidad. En ese tiempo no habían ideas habían necesidades, era tiempo de dictadura. En ese tiempo la depresión de la dictadura, por lo general siempre, andaban buscando los enemigos ocultos en cualquier lugar, entonces, a los trabajadores independientes se suponía que, eran trabajadores que no estaban con contrato o con papeles y así se podía sobrevivir. Porque en ese tiempo, andaban buscando identidad, entonces había persecución férrea en ese tiempo por las calles, las comisiones civiles, las detenciones eran diferentes, la detención no era de un momento, ni tampoco un control. Eran fines de semana enteros, ósea el que caía detenido por comercio ilegal, ellos tenían que, por ser, si caían el viernes, salían el lunes, pasaban acostados, sin ningún tipo de garantía, más encima con represión, con tortura, te mojaban los calabozos, nos mojaban los calabozos, pegaban, daban malos trato, no había información, nunca uno sabía, quién te detuvo, porque todo el personal de Carabinero, comisiones civiles, eran personajes, no identificados. Entonces, en base a toda esa persecución, nació la inquietud de organizarse, claro, también nosotros todos éramos jóvenes, no sabíamos de situaciones políticas, no sabíamos de situaciones de organización social, porque todas las organizaciones sociales, estaban prescritas. Los partidos políticos, el parlamento, los movimientos sindicales, entonces habían algunas alternativas, pero no las conocíamos, de repente dentro de las filas de amigos que teníamos, por lo general éramos amigos de restaurant, amigos que nos juntábamos en algunos lugares a conversar. Siempre con una cerveza ahí conversando, lo que pasaba en las calles, claro siempre con la inquietud de cómo organizarse. Ahí hubo un personaje que era chofer y era hijo de chofer de la gente de aseo, de los camiones de transporte de basura. Entonces, él tenía un papá que militaba en el partido comunista, entonces, nos dijo -tampoco sabíamos que eran comunistas, ósea dirigente sindical- entonces, el papá de él tenía conocimiento y nos contacto con una cosa que se llamaba, "capas media", una organización social de capas media, así se llamaba, al fin y al cabo era un brazo del Partido Comunista, que nos empezó a asesorar, a organizar, a mostrarnos las diferencias de lo que era un trabajador organizado, un trabajador independiente, y las garantías que habían pese que había clandestinidad y dictadura, estar organizado justamente era con la visión de liberarse de la dictadura que estaba en todo Chile. O sea prácticamente, la necesidad social nacional más la necesidad social laboral, las que nos llevó a organizarnos, de repente habían dos opciones para organizar que eran, la inspección del trabajo, que no era confiable, que tampoco, siempre tramitaban para que no se organice el sindicato, en realidad, no para organizarnos, estaban lo que eran los ministros de fe, los notarios públicos, que estaban autorizados, entonces por intermedio de la Notaría Pública,

se nos pidió juntar 27, 25 compañeros, y nos costó cualquier cantidad, ah, insistimos hasta que logramos constituirnos, llegamos a 28 compañeros, que organizaron el SINTRALOC, en el año 87, y desde ahí conseguimos la Personalidad Jurídica. Y fuimos acrecentando todo el movimiento y justamente era un movimiento gremial metropolitano, por eso se llamaba de la región metropolitana, era de la locomoción colectiva de la región metropolitana.

E: Entonces por lo que entiendo, ¿fue una necesidad más política que meramente gremial, cuando surgió como organización?

V: No, social, social de organización al ambiente nacional, antes era todo anti dictadura, ósea, ahí no había diferencia, demócrata cristiano, comunista, nosotros nos vinimos a enterar que eran comunistas después, ya cuando estábamos organizados, ya cuando estábamos más grandes. Nos reíamos, ósea, estábamos en la parte más peligrosa del combate, justamente la dictadura perseguía mucho, lo que eran los movimientos de izquierda.

E: Y una vez ya organizados, ¿en qué consistió, cuál fue el objetivo de la organización?

V: Prácticamente son los mismos de hoy día, pan, trabajo, justicia y libertad, era el lema de ese entonces. Se gritaba en las calles era lo mismo, trabajar dignamente conseguir permiso, tener una identidad, tener una dignificación gremial, laboral, ir llegando a lo que se llama, el "empleado decente", que son los conceptos que después, ya crecidos, fuimos aprendiendo, el traspaso de la economía informal a la formalidad. Que es una lucha con contenido social.

E: ¿Cuáles fueron las labores internas que llevaron a cabo en esos primeros años?

V: Justamente eran labores sociales, tratar de ayudar a un compañero, tratar de acrecentar el sindicato, formar comisiones para la representación tanto dentro de los trabajadores, jóvenes, sobre todo los niños, en esos años, la mendicidad y la explotación infantil, la explotación de niñas en las calles, era una cuestión muy fuerte, algo que hoy día ya no se ve prácticamente, pero en esos años era pan de cada día, de ahí salen las canciones, "el pelusita", si tú te fijas en la historia, están basadas casi siempre en niños sufridos, antiguamente, los niños con pies pelados, los niños con los moquitos afuera, desabrigado, el niño desamparado, el niño abusado, las calles era una cuestión pero muy fuerte, incluso VALOC tuvo un sindicato juvenil, de niños. Que hubieron reportajes en las revistas de esos momentos, la revista "Análisis", la revista "Apsi", "Fortín Mapocho", en donde se hacía mucho hincapié a lo que era la explotación infantil.

E: Ayer me contaban que actualmente tienen alrededor de 400 afiliados que están al día con sus cuotas y todo, ¿cuándo fue el mayor pick que tuvieron de afiliados?

V: Es que siempre el pick se maneja en números rotativos. El sindicato va creciendo día a día, porque los números... van llegando, porque son trabajos que entran, están un tiempo, van a trabajar, tienen sus trabajos, vuelven, no es un número constante, ósea los números de las cifras tenemos 3.400 y tantos actualmente acá en Santiago, más los que hay en regiones hay bases que se están formando, por ejemplo en Rancagua, en la quinta región, Valparaíso, en diferentes comunas, superamos los 5 mil, en realidad. En todos lados militan una cantidad de trabajadores mientras que están en las calles, después entran, vuelven y otros van, ósea siempre van volviendo, van entrando, por eso es muy surtido los números, desde el número uno hasta el número 3 mil y tanto nadie descarta que mañana llegue cualquiera. Siempre están

E: Y ahí, con respecto al universo total de los ambulantes manejan porcentaje de cuál representación tienen?

V: Bueno, nosotros manejamos un porcentaje de los trabajadores organizados en SINTRALOC. Hay un par de unidades más de sindicatos de locomoción colectiva, que tienen alrededor, como unos cien, ciento cincuenta, doscientos pueden ser, pero la mayoría de los trabajadores independientes organizados están acá. En cuanto a los desorganizados también es un juego de... Porque pasa lo mismo, trabajadores que no, no están ocupados llegan a las calles, están un tiempo y desaparecen, entonces ellos no tienen control, pero siempre hay, pero también tienen que sumar la gran variedad del espectro ambulante, ósea no es un solo tipo, ósea, trabajador independiente ambulante el que está en todos los lugares, en las puertas, en las fabricas, ósea si nosotros hablamos en serio, serio tenemos que basarnos en lo que son las cifras de la organización internacional del trabajo, que es la OIT, y eso hay un estudio serio, en donde se estima que, los trabajadores independientes hoy en día ocupan el 40% de la capa laboral, esa es la mayor cifra de estudios que hay serio, ósea que se han hecho estudios, y eso es un fenómeno mundial, en Chile no está anexo, tiene las mismas cantidades, esa es la cifra OIT, 40% de la capa laboral es independiente, y en esos trabajadores independientes están divididos en diferentes tipos de capas, desde los trabajadores *part time*, que trabajan por cuenta propia, están todos, diferentes.

E: Si. Ayer veíamos sobre, la lucha que Uds. dieron en el Congreso, en el Parlamento, para la aprobación de la ley del año 2007 ¿Cómo se hizo la idea de legalizar concretamente su actividad?

V: No, fue una lucha constante que comenzó VALOC. Siempre era legalizar, al comienzo éramos muy pocas fuerzas, se manejaban 300 - 400 socios como valor metropolitano, porque la gente tenía miedo a la organización, después llegó la democracia, empezaron ahí a llegar más, después llegó el fenómeno de Transantiago que fue un fuerte impulso por la represión, y además que estaba la normativa que no se iban a poder subir a las micros. Habían todos esos... sino si para luchar contra el Transantiago, que era un proyecto de

gobierno, e independiente había que legislar, y había que, además que los movimientos sociales estábamos vinculados políticamente con algunos partidos en donde nos conocían los diputados, los personeros, metimos lo que se llamó el proyecto de ley, que fue trabajado acá en SINTRALOC, se le presentó al diputado, ósea, esa ley se fabrica acá en SINTRALOC. Los diputados firmaron solamente. Y de ahí se inició la lucha por lo que son las urgencias, las sumas urgencias, presentarlo tanto al poder legislativo, poder ejecutivo, dar las peleas que fueron 4 años consecutivos, de pelea en el parlamento, hasta cuando se logró sacar esta ley. De lucha con marcha, con presión, también la presión del Transantiago

E: ¿Cómo se expresó la movilización de Uds.?

V: Un movimiento tanto, en movimiento de masa, movimiento social en las calles, el movimiento ideológico, de crear leyes y tener la capacidad de hacer que se entienda, un buen trabajo de lobby, con diferentes personeros, no se escapó nadie, desde la izquierda hasta la ultra derecha, ósea con quien no conversamos, con todos los personeros y años tras años se fue conversando, hasta cuando se llegó al mérito de hacer entender la necesidad

E: ¿Me contaban que recibieron gran apoyo del Diputado Aguiló?

V: Si, él fue el gran gestor porque él junto las firmas, del piso de Diputados que, se necesita para presentar una ley, llegó a juntar 17 - 18 Diputados que acataron la idea para presentar a las comisiones parlamentarias. Desde ahí estuvo el primer gobierno de Bachelet, en ese tiempo estaba ministro del trabajo Andrade, el cual aceptó la idea también, nos puso asesoría para trabajar dentro del Parlamento y hacer todos los trabajos y enseñarnos todos los trucos para poder llegar a conseguir la Ley.

E: ¿Recibieron asesoría por parte del ministerio, por parte de algunos diputados?

V: Si, y si había algún funcionario de apellido Correa, que era Don Francisco Correa, que era muy bueno y trabajaba con nosotros, nos asesoraba con todo lo que pasaba, como venía la mano, en qué posiciones estaba la derecha, cómo estaba la Democracia Cristiana, en diferentes aspectos políticos, también la presión que hacían los partidos políticos para que nos legalizaran, las presiones que hacía la Cámara de Comercio para que se opusieran a nuestra legalidad, no, la Cámara de Comercio, es la que manda Chile, entonces ellos estaban en contra, ósea hasta cuando le doblamos la mano, con la Cámara de Comercio no se juega, incluso tuvimos algunos espectros en Puente Alto, que se bajaban con bates a pelear con los comerciantes ambulantes, mandaban camionetas de guskar para darnos. Desde que entró la Ley se empezó a luchar, se planificó el proceso legal, pero esto comienza desde el inicio de VALOC la idea nace desde VALOC, las ideas potenciales ahí están.

Son cómo ayudamos a los otros trabajadores, dentro de lo que son los subterfugios de las leyes, es que todas las leyes tiene su interpretación, tratamos de ayudarlos con eso, entonces

no se les cierra a nadie, en tanto una asesoría una ayuda para organizarse gremialmente, conseguirles identificación y también ir conversando con diferentes municipalidades, nosotros somos gestores de varios movimientos ambulantes y de trabajadores estacionados, tal como en Santiago centro, todos esos carros que hay que entregó Carolina Tohá, nosotros fuimos los que formamos esos movimientos, formamos como 5 o 6 sindicatos tanto en San Isidro, Alameda, Torre Entel, Persa Biobío, no me acuerdo cuántos más. Estado, y desde ahí se hizo la negociación con la *Muni*, hasta cuando salieron todos estos kioscos que están en diferentes lados, esa es obra de SINTRALOC, nosotros dimos la asesoría y el movimiento aquí en la CUT para que esos trabajadores puedan conseguir, lógicamente hubo un desgranamiento de personas, porque pasan por montones de coladores y habían gentes luchando, a lo mejor por conseguir, 100 o 150 no sé cuánto es la cifra exacta.

E: ¿Entonces hubo lazos con otro tipo de organizaciones?

V: Hay, hay, constantemente ayudamos. Hoy día estamos dando una lucha en Maipú, Plaza Maipú, con los trabajadores de Maipú, también con SINTRALOC hemos ganado el Metro del paradero 6, justamente el metro del 6, hemos tenido experiencia en el centro, también en Rancagua, en Valdivia, en diferentes lados compadre, bueno y además que es creíble SINTRALOC, porque tiene muy buena historia, así que... se hace esto.

E: ¿Entonces por lo que concluye SINTRALOC no se restringe solamente por sus luchas de los vendedores del transporte público, sino también otro tipo de ambulantes?

V: No porque SINTRALOC es un movimiento gremial. Y conducirlos hacía la legalidad, el resto tiene que ponerlo la autoridad, que son los dueños de los territorios, de los gobiernos locales, pero SINTRALOC pone toda su influencia, su capacidad gremial, para poder darle la esperanza y un buen sostén a esos trabajadores.

E: ¿Qué significación ha tenido y aún posee obviamente la organización, para los afiliados y los ambulantes en general?

V: Si, es un referente, un referente fuerte, además que un referente legalizado, un referente reconocido, un referente de responsabilidad, un referente nacional e internacional. Por algo trabajamos en la Central Unitaria de Trabajadores, acá, que es un lugar importantísimo en Chile, organismo número uno en representación de trabajadores, pertenecemos a la organización mundial de trabajadores independientes, donde son más de 60 y tantos países, pertenecemos a la agrupación latinoamericana, iberoamericana latina, también a la CCI, a la CCO ósea por intermedio de la Central, que todos pertenecemos, la gran mayoría de las organizaciones mundiales de trabajadores y estamos dentro del planteamiento de la OIT internacional, que son justamente las recomendaciones que se dieron el año pasado, que son la recomendación 204 y la 202 desde lo que es la obligación de los países de buscar el traspaso de la economía independiente a la legalizada.

E: ¿Qué tipo de relación tienen con ese tipo de instituciones como la OIT, ayer me decían estaban en UTRAIM? ¿Y qué tipo de función juegan Uds. en esa organización, o esa organización con Uds.?

V: Traspaso de experiencia, el apoyo de las luchas mundiales de los trabajadores independientes, ellos nos apoyan a nosotros, nosotros los apoyamos a ellos, el poder internacional es muy potente, sobre todo cuando esta la OIT hablando de estos temas. Están los diferentes organismos de derechos humanos, los que involucra el trabajo, un derecho humano, entonces desde ahí, involucra con todo.

E: Perfecto. ¿Con respecto a la proliferación que ha habido el último tiempo de ambulantes en el metro, piensan sumar a ese tipo de ambulantes a sus luchas, o piensan comenzar una disputa por ese espacio?

V: Si ahí están todos, incluso están dentro de nuestros planteamientos, estamos reclamando el metro, estamos hablando de legalizar el metro, uniformarlos, porque no van a poder frenar, esto no se frena, ósea la cantidad, hoy día sobre todo por la migración hoy día tampoco van a poder frenar a los negritos que andan vendiendo comida en las calles, andan con carro y traen otras experiencias mundiales, la llegada de los compañeros morenos, si les podemos decir latinos y extranjeros. Españoles que traen sus costumbres laborales de sus países se están imponiendo acá, incluso hasta las comidas, todo. Está dentro de nuestra línea, está planteado dentro de nuestro esquema de trabajo, tenemos hartos trabajadores ahí que se no se uniforman abajo porque son muy visibles. Hasta que se dé un buen plan de organización social dentro que podamos estructurar fuerte, tenemos en Valparaíso, la gente está ahí. Tenemos muchos trabajadores nuestros ahí.

E: ¿Cuál es el tipo de relación con los ambulantes no afiliados y cuáles son las posturas de Uds. al respecto de que no tienen una afiliación con respecto a SINTRALOC?

V: No los comprendimos, si todos... el trabajo es libre, los invitamos a que se organicen, porque más pierden ellos. Son empobrecidos, ósea se auto empobrecen. Llegan a ser pobres, por lo general, los trabajadores son empobrecidos, porque el Estado los empobrece, el sistema los empobrece, pero cuando tú te niegas incluso a organizarte, eres pobre, ósea te llega hasta aquí no más. No ven más allá, igual hay que comprenderlos.

E: Claro ayer me hablaban también sobre, la disputa que tienen por la creación de un departamento propio en el Ministerio del Trabajo, en qué consiste concretamente?

V: Nosotros somos propulsores, somos propulsores en lo que es el Ministerio del Trabajo, para crear la subsecretaría de trabajadores independientes a nivel nacional. En donde haya experticia directa, interpretación de las necesidades de los trabajadores independientes. Estamos hablando de los grandes casos de abusos laborales que hay con trabajadores independientes, te puedo poner el caso de, por ejemplo, de trabajadores de "Herba life", de

trabajadores de "AVON", de montones de empresas que se llenan y se lucran en base a trabajadores independientes, sin ningún compromiso social. Ya sea, también hoy en día se ha tomado mucho, las empleadas domesticas que tienen en sus organizaciones, pero hacía allá va, los trabajadores de hipódromos, cargueros, montones de la gran gama que te digo. Hoy día nosotros estamos conduciendo al ministerio, para que tenga una experticia con la subsecretaría de trabajadores independientes, y ese apoyo también lo tenemos de la OIT, para seguir adelante y que va dentro de involucrados a la recomendación 202 y 204, que es mundial.

E: ¿Y con respecto al bono tributo, también que me dijeron, que tenían un proyecto?

V: ¿Al bono tributo social solidario? Bueno nosotros lo hemos presentado, la gran diferencia con otros países tales como Uruguay, Argentina, Portugal y diferentes países que lo tienen, España que tiene un departamento completo, que en Chile tenemos un sistema de AFP independiente de particular comercial. Ósea ese es un problema nacional. O sea, aquí tenemos que luchar todos juntos, remar para que muera la AFP. Que se termine ese sistema, porque ellos tienen un planteamiento que, oye son intocables. Y eso, los dueños los conocemos.

E: Perfecto, estuve leyendo en la página tienen relaciones con algunos tipos de empresas como, creo con CLARO, con Escorp, ¿cómo funciona ese tipo de relaciones?

V: Si, nosotros tenemos la visión que no tenemos por qué ser enemigos, nos podemos cooperar. O sea, ellos también nos pueden ayudar a surgir, nosotros también los ayudamos a ellos diariamente, ósea la relación empresa - sindicato es fundamental, tal como la empresa activa... de los trabajadores independientes, cuando hay una buena colaboración de los empresarios con los sindicatos, progresan mucho, esa es la mentalidad que no está aquí en Chile. Pero, nosotros lo estamos implementando por intermedio de la negociaciones colectiva.