

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGÍA
MAGÍSTER EN ANTROPOLOGÍA Y DESARROLLO

REPRESENTACIONES SOCIALES DEL TRABAJO Y RELACIONES SOCIALES
DE TRABAJADORES INDEPENDIENTES PERTENECIENTES AL SECTOR
INFORMAL URBANO

“EL CASO DE LOS *COLEROS* DE LAS FERIAS LIBRES”

TESIS PRESENTADA PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER EN
ANTROPOLOGÍA Y DESARROLLO

ALUMNO: DIEGO MÁRQUEZ PAROT

PROFESOR GUÍA: SERGIO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

SANTIAGO, ABRIL 2004

AGRADECIMIENTOS

A Carolina por tanto amor y comprensión. A mis padres por su constante apoyo y motivación. A Sergio por la buena acogida y disposición que tuvo conmigo y con la investigación. A mi hermana Magdalena por su apoyo en las largas horas de transcripción. A la Erna por su generosidad y cariño. A René por su amistad y sugerencias. A los amigos que vi menos por las horas de trabajo dedicadas a esta investigación.

Una especial dedicatoria para los *coleros* y feriantes que me acogieron y me dieron su confianza.

RESUMEN

Esta investigación describe y explica las representaciones sociales acerca del trabajo y las relaciones sociales cotidianas que tienen las personas que trabajan como *coleros*, es decir, sin autorización en los límites de las ferias libres. El presente estudio es de carácter cualitativo, de forma de comprender las relaciones sociales que se generan en este lugar de intercambio; así como también las creencias, racionalidades y significados que están detrás de la forma de pensar y actuar de estas personas.

La metodología de la investigación se basa en observación de carácter etnográfico, realizada en la feria libre de la población “Los Nogales” en la comuna de Estación Central; y entrevistas en profundidad, realizadas tanto a trabajadores de este lugar, como de otras ferias libres de la Región Metropolitana.

Los resultados del estudio muestran que la falta de oportunidades y la escasa capacitación de estas personas, son los principales factores que los llevan a optar por este tipo de trabajo. En su mayoría no eligen este trabajo porque sea atractivo o rentable, simplemente son personas que se encuentran en situación de pobreza y que buscan una estrategia para sobrevivir.

En este lugar de intercambio se conjugan diversas racionalidades económicas, que van desde las que se asemejan a las economías de subsistencia, para las cuáles las relaciones de intercambio recíproco son imprescindibles; hasta unidades económicas con una lógica más cercana a la de una microempresa, donde la competitividad adquiere mayor preponderancia.

PALABRAS CLAVES

Trabajo, Sector Informal Urbano, Representaciones Sociales, Antropología Económica, Ferias Libres.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	01
I. MARCO GENERAL	
1.1. Antecedentes acerca del Trabajo Informal	03
1.2. El Trabajo Informal en la Cola de las Ferias Libres	08
1.3. Perspectivas Relevantes sobre el Trabajo Informal	08
1.4. Perspectivas Antropológicas del Fenómeno	10
II. LA INVESTIGACIÓN	
2.1. El problema de investigación	12
2.2. Relevancia y aporte de la investigación	14
2.3. Objetivos de la investigación	15
2.4. Hipótesis	15
III. MARCO DE REFERENCIA TEÓRICO	
3.1. Antropología Económica	16
3.1.1. Primeros Acercamientos Antropológicos	16
3.1.2. Teorías de la Antropología Económica	18
3.2. Racionalidad de las pequeñas unidades económicas	23
3.2.1. El Trabajo Informal como extensión de la Economía Doméstica	25
3.2.2. Relaciones de Intercambio Recíproco	26
3.3. Las Representaciones Sociales	28
3.3.1. El Concepto de Representación	29
3.3.2. Teoría de las Representaciones Sociales	29
3.3.3. Los Conceptos de Objetivación y Anclaje	31
IV. MARCO DE REFERENCIA METODOLÓGICO	
4.1. Perspectiva Epistemológica	32
4.2. Diseño Metodológico	32
4.3. Nivel Tecnológico	33
4.4. Cobertura de la Investigación	35
4.5. Técnicas de Análisis de la Información	37
V. DESCRIPCIÓN ETNOGRÁFICA	
5.1. La Feria Libre	39

5.2.	La <i>Cola</i> de la Feria Libre	40
5.2.1.	Rubros de los <i>Coleros</i>	41
5.2.2.	El Trabajo en la <i>Cola</i>	45
5.3.	Relaciones Sociales en el Trabajo	46
5.3.1.	Relaciones de Reciprocidad	46
5.3.2.	Relaciones Competitivas	48
VI.	ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS	
6.1.	Los Trabajadores de la <i>Cola</i>	50
6.1.1.	Perfil Laboral	50
6.1.2.	Razones/Motivación para Trabajar en la <i>Cola</i> de la Feria	51
6.1.3.	Beneficios del Trabajo	53
6.1.4.	Inconvenientes del Trabajo	54
6.1.5.	Trabajo Ideal o Aspiración Laboral	56
6.1.6.	Autopercepción	57
6.1.7.	Imagen Refleja	59
6.1.8.	La Informalidad	60
6.2.	Racionalidad Económica	62
6.2.1.	Ingresos	62
6.2.2.	Intensidad del Trabajo	64
6.2.3.	Capital de Trabajo	65
6.2.4.	Vender Fiado	67
6.2.5.	Estrategias Complementarias	68
6.2.6.	Participación de Familiares	70
6.3.	Relaciones Sociales de los <i>Coleros</i>	72
6.3.1.	Reciprocidad	72
6.3.2.	Visión de la Competencia	79
VII.	CONCLUSIONES	
7.1.	Los Trabajadores de la <i>Cola</i> y su representación social del trabajo	84
7.2.	Racionalidad Económica de los <i>Coleros</i>	86
7.3.	Relaciones Sociales de los <i>Coleros</i>	89
7.4.	Modelo explicativo de la racionalidad económica y las relaciones sociales de los <i>Coleros</i>	91
7.5.	Propuestas	93
7.6.	Reflexión Final	95
	BIBLIOGRAFÍA	97

INTRODUCCIÓN

La incapacidad de las economías modernas para generar fuentes de empleo que den ocupación a toda la fuerza de trabajo, junto con las fuertes migraciones de zonas rurales hacia las grandes ciudades a mediados del siglo XX, generó un fuerte aumento de lo que en los años setenta se definiría como sector informal urbano. En el contexto económico actual, con importantes tasas de desempleo y exclusión social, el trabajo informal continúa siendo la alternativa laboral para muchas personas.

Dentro de la gran cantidad de actividades que se desarrollan en el sector informal urbano, las ferias libres reflejan una realidad de comercio donde se pueden identificar interesantes prácticas culturales. Las ferias libres están presentes en gran parte del país, y particularmente en la Región Metropolitana son una importante instancia de intercambio para la mayoría de los barrios, villas o poblaciones existentes. Estas ferias se caracterizan por tener por un lado puestos autorizados o establecidos, la mayoría con permisos o patente municipal; y por otro, existe un importante número de personas que realizan actividades de comercio como allegados en los límites de las ferias. Este espacio dentro de las ferias es conocido como la *cola* y las personas que allí trabajan son identificadas como *coleros*.

El trabajo en la *cola* de las ferias libres, se ha transformado en una de las estrategias de autoabastecimiento o autoempleo más utilizadas por personas en situación de pobreza urbana. La falta de oportunidades y los altos niveles de cesantía que han afectado al país en el último tiempo, provocan que un gran número de personas deba recurrir a este tipo de estrategias de sobrevivencia para crear una fuente de ingresos, lo que transforma a esta actividad en una importante fuente laboral.

Actualmente, las ferias libres son el principal centro de abastecimiento para los sectores más pobres, por lo tanto, son un eslabón fundamental en la cadena de distribución. Se estima que en la ciudad de Santiago, existen unas 40.000 patentes de ferias libres. Si se toma en cuenta que en muchas ocasiones, más de la mitad de los trabajadores de las ferias libres no tienen patente municipal, se puede afirmar que los *coleros* son una categoría de gran relevancia dentro del sector informal urbano, y por ende, este espacio de intercambio representa el contexto laboral para muchas personas.

El trabajo es un proceso social y cultural, que no puede entenderse sólo como parte de la vida económica o productiva de las personas, sino que involucra múltiples aspectos de la vida humana. La antropología económica nos ha mostrado cómo en diferentes culturas se pueden encontrar racionalidades diversas y formas particulares de organizar la vida económica. En la realidad de los *coleros* de las ferias libres, se conjugan diversas racionalidades y no se trabaja únicamente según los conceptos de la economía de mercado, lo que constituye la

expresión de una identidad económica y cultural de mucha importancia para nuestro país.

Al trabajar bajo un régimen de autoorganización que tiene un carácter más bien de subsistencia, se tiene una visión distinta del trabajo y de la vida en general. Esto sin duda lleva a desarrollar una representación social del trabajo y relaciones sociales que tienen características distintivas, en el marco de una sociedad que es cada día más competitiva y que valoriza mucho el esfuerzo individual. En este contexto surgen preguntas como: ¿Qué características tienen sus prácticas laborales? ¿Cuál es la racionalidad económica con que operan? ¿Cuáles son las representaciones asociadas a las barreras para el empleo formal? ¿Cuáles son sus aspiraciones laborales? ¿Cómo perciben su situación de informalidad?, ¿Cómo son las relaciones sociales y de intercambio en su contexto laboral? ¿Qué visión tienen de la competencia? ¿Qué rol juegan los familiares no remunerados?, etcétera.

El objetivo de esta investigación es describir y explicar la representación social del trabajo y las relaciones sociales que tienen los *coleros* de las ferias libres. Se trata de un estudio que aborda el tema del trabajo informal desde la antropología económica, buscando comprender las relaciones sociales que se generan en este lugar de intercambio; así como también las creencias, racionalidades y significados que están detrás de la forma de pensar y actuar de estas personas.

Las características del mercado laboral en la actualidad, provoca que el trabajo informal sea la realidad laboral de muchas personas. Ante esto, hoy en día se desarrollan una variedad de programas dirigidos a fortalecer las iniciativas de trabajo por cuenta propia en sectores populares, muchas de las cuales se materializan en estos lugares de intercambio. Un conocimiento más profundo del pensamiento de estas personas y su realidad laboral, aportará para diseñar políticas de apoyo y capacitación de acuerdo con la realidad sociocultural. Además, el tomar en cuenta la visión y realidad de los sujetos, puede entregar relevantes antecedentes a la hora de regular este tipo de actividades laborales.

La presente investigación consta de siete capítulos. En el primero de ellos se expone la realidad del trabajo informal, los antecedentes y las principales perspectivas del tema. El segundo capítulo describe la investigación, presentándose la problemática, relevancia, aporte, objetivos e hipótesis de la misma. En el tercero se hace referencia a la perspectiva teórica desde donde se desarrolla la investigación, la cual, incluye conceptos de la antropología económica, representaciones sociales, y características de las pequeñas unidades económicas. En el cuarto se presenta y describe la perspectiva metodológica utilizada en la investigación. El quinto capítulo está dedicado a la descripción etnográfica de la feria libre en estudio. En el sexto capítulo se exponen los resultados del análisis de las entrevistas realizadas a los sujetos de estudio. Por último el séptimo capítulo incluye las conclusiones y reflexiones finales de la investigación.

I. MARCO GENERAL

1.1. Antecedentes acerca del Trabajo Informal

La realidad económica actual se encuentra involucrada en un proceso de globalización, en el que las economías nacionales se integran cada vez más al comercio internacional. Este fenómeno restringe severamente el margen de acción de los gobiernos, impelidos a anteponer el cumplimiento de los equilibrios macroeconómicos a cuestiones de ámbito interno como el empleo, salud, educación, etcétera; y así impedir que sus países caigan en el ostracismo. Esto genera enormes desigualdades y provoca la marginación de una parte importante de la población, sobretudo en los países subdesarrollados.

En el terreno económico, el actual proceso de globalización es incompleto y asimétrico, y se caracteriza por una intervención cada vez menor del Estado en este ámbito (Cepal, 2002). Las grandes empresas multinacionales, que diversifican sus actividades por todo el mundo, adquieren gran poder económico, incluso por encima de las estructuras estatales. Paulatinamente, este fenómeno ha deteriorado a las pequeñas unidades económicas, las que comprometen o utilizan de manera más intensa la mano de obra y que, por lo tanto, son imprescindibles para la generación de empleo. De hecho, la relación entre crecimiento y empleo se hace cada vez menos estrecha, tanto en países desarrollados como subdesarrollados.

La insuficiencia de empleo formal y la exclusión social, afectan enormemente a las familias en situación de pobreza, generándoles grandes dificultades para estabilizar su situación económica. Esto provoca que gran cantidad de personas busquen estrategias de autoabastecimiento o autoempleo para obtener una ocupación, lo que ha dado origen a un sin número de estrategias informales de subsistencia. Para muchas personas con bajo nivel de escolaridad, el trabajo independiente se convierte en una alternativa laboral que permite generar ingresos y sobretudo, para las mujeres, representa la posibilidad de combinar la actividad productiva con las obligaciones familiares.

La mayoría de estas personas desarrolla alguna clase de actividad económica en el plano de lo que teóricamente se conoce como *sector informal urbano*, que se caracteriza por ser muy heterogéneo y por agrupar un sin fin de actividades económicas distintas como: elaboración y venta de alimentos manufacturados (carritos), comercio en ferias libres, comercio ambulante, confección de artesanías, recolección de cartón, confección de ropa y tejidos, cuidado de autos, pequeños negocios como bazares y kioscos, servicios de reparación, etc. Estos trabajos tienen en común el hecho de operar con un sistema de auto-organización y el generar ingresos precarios.

El sector informal se define como al margen del sistema de producción industrial predominante y del aparato del Estado (Piña, 1981). Sin embargo, cumple una importante función dentro de la economía, sobretodo en materia de generación de empleo.

El concepto de trabajo informal adquirió relevancia en América Latina en la década de los sesenta, cuando se produce una importante migración proveniente de zonas rurales hacia las grandes ciudades. Esta población buscaba mejorar su calidad de vida, sin embargo, en muchos casos, no encontraron trabajo en la industria formal ni en los estamentos públicos, lo que implicó que desarrollaran otras estrategias laborales.

Para fines metodológicos y con objeto de dimensionar su tamaño, la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), a través de su Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), define al sector informal como: el total de propietarios o empleadores de microempresas con un número pequeño (hasta cinco) de trabajadores, trabajadores asalariados de microempresas (usualmente sin contrato), trabajadores por cuenta propia o independientes, trabajadores familiares no remunerados, y trabajadores asalariados del servicio doméstico; menos los profesionales y técnicos consignados en dichas categorías (PREALC, 1990b). Para delimitar el sector informal urbano, hay que descontar a los trabajadores independientes y familiares no remunerados que trabajan en la agricultura, silvicultura, minería, pesca y caza (PREALC, 1990a).

El sector informal es de suma importancia en el tema de generación de empleos para América Latina. De hecho, según la OIT, en el 2001, el 46,3 por ciento de la ocupación en ciudades está en actividades informales, proporción que para las mujeres se eleva al 50 por ciento. En promedio, seis de cada diez nuevos puestos de trabajo generados desde 1990 en la región han sido informales (Tokman, 2001). En este contexto, Chile - a pesar de que la ocupación en el sector informal llega a un considerable 38 por ciento (OIT, 2002) - se sitúa como uno de los países latinoamericanos donde el sector tiene más baja participación en el empleo (Cuadro N°1). No obstante, según el Banco Central de Chile (2003), la categoría de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados ha registrado un importante crecimiento desde el 2002, llegando a niveles históricos en mayo de 2003.

El cuadro N°1 muestra como la informalidad va en aumento, lo que está íntimamente relacionado con la reestructuración de la economía a nivel mundial. El contexto de desempleo y exclusión social, junto con las nuevas formas de encadenamientos productivos y subcontratación, favorece el desarrollo de estrategias de trabajo informal, lo que se hace evidente en la realidad de países como Colombia y Perú, donde el sector informal llega a ser más grande que el sector formal.

Cuadro 1: Estructura del empleo no agrícola en América Latina (porcentajes)

Países/Años	Sector Informal				Sector Formal		
	Trabajador Independiente (1)	Micro-empresas (2)	Servicio Doméstico	Total	Sector Público	Pequeñas, medianas y grandes empresas privadas (3)	Total
América Latina							
1990	22.2	14.7	5.8	42.8	15.5	41.7	57.2
2001	23.6	15.9	6.8	46.3	13.4	40.3	53.7
Brasil							
1990	20.3	13.5	6.9	40.6	11	48.4	59.4
2001	22.3	14.3	9.5	46	13.7	40.3	54
Chile							
1990	20.9	11.7	5.4	37.9	7	55.1	62.1
2000	19.7	12.5	5.9	38	10.8	51.2	62
México							
1990	19	14.8	4.6	38.4	19.4	42.3	61.6
2001	18.6	17.2	3.7	39.6	14.2	46.2	60.4
Colombia							
1990	24.1	19.5	2	45.7	9.6	44.7	54.3
2000	32.2	18.1	5.3	55.6	7	37.3	44.4
Perú							
1991	33.4	14.5	4.9	52.7	11.6	35.7	47.3
2001	34	18.8	6.6	59.5	9.8	30.8	40.5

- (1) Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y técnicos) y trabajadores familiares.
(2) Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta cinco trabajadores.
(3) Incluye a empresas con seis o más ocupados.

(Fuente: OIT, 2002)

El concepto de sector informal, está íntimamente relacionado con el de microempresa. Este último se comienza a utilizar ampliamente a partir de la década del noventa, generalmente para referirse a unidades económicas de pequeña escala, las cuáles, históricamente han recibido variadas denominaciones como: Talleres Artesanales, Trabajo por Cuenta Propia, Trabajo Independiente, Economía Popular, Estrategias de Supervivencia, Economía de Subsistencia, Pequeña Producción, etcétera (Herrera, 2003). La definición de microempresa es ambigua en lo que respecta al tamaño de la misma, ya que, si bien todas incluyen

a los trabajadores por cuenta propia, podemos encontrar las que agrupan a las unidades económicas que tienen hasta cinco, siete, ocho, diez y hasta diecinueve trabajadores, dependiendo del país.

En Chile, el sector microempresarial se define como las unidades productivas o de servicios con menos de 10 ocupados, que están a cargo de trabajadores independientes o empleadores sin educación superior. En este sector trabajan alrededor de 2 millones de personas, absorbiendo cerca del 40% de los ocupados en el país (Valenzuela y Venegas, 2001). Dentro de las categorías que componen tanto el mundo de la microempresa como del sector informal, los trabajadores independientes o por cuenta propia son los más numerosos y de los que existen menos información. En Chile son un poco más de un millón de personas y su nivel educacional es el más bajo del sector (Valenzuela y Venegas, 2001).

Entre 1998 y 1999, debido a la contracción económica, el número de empresas de todos los tamaños disminuyó, excepto las microempresas, lo que confirma su importancia para aplacar el desempleo. El mundo de la microempresa es diverso y muchas veces su aporte a la economía del país está subvalorado. Si bien su participación en las ventas totales del país alcanzó en 2001 un 3,3 por ciento, las microempresas representan un 82,1 por ciento de las empresas del país. (Comité de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa, 2003)

Es relevante mencionar que actualmente el término “informal” se utiliza para hacer referencia a dos conceptos diferentes. El primero se relaciona con el cumplimiento de las normas vigentes en términos de contratos, impuestos, regulaciones y beneficios sociales. Se habla así de que un trabajador independiente o una microempresa es informal cuando no cumple con las normas legales vigentes. El segundo hace referencia a las características no normadas del empleo, como el tamaño, la productividad, grado de calificación de los miembros, o la estabilidad de la unidad económica; se define así a los trabajadores informales como aquellos con empleos de baja productividad por lo general, inestables y de bajos salarios, en sectores marginales. (OIT, 2003)

Es importante hacer la distinción entre lo que teóricamente se conoce como sector informal, y otros conceptos asociados a la informalidad como los que se acaban de mencionar. Por ejemplo, si se toma en cuenta la definición que hace referencia al cumplimiento de las normas vigentes, el término informalidad también incluye a personas que trabajan como asalariados en pequeñas, medianas y grandes empresas y que no tienen contrato de trabajo ni gozan de protección laboral.

En el caso de muchos de los trabajos informales se conjugan las dos definiciones mencionadas anteriormente. Mientras más pequeña es la unidad económica y menor es el grado de calificación de sus integrantes, se suele trabajar al margen de las normativas vigentes. Según estadísticas del Fondo Esperanza, organización que otorga microcréditos para financiar iniciativas económicas de

pequeña escala a personas que se encuentran en situación de pobreza, el 97%¹ de sus clientes, no cuenta con iniciación de actividades ante el servicio de impuestos internos.

Una interesante definición que agrupa ambos conceptos de informalidad y que hace directa alusión a la realidad de los *coleros* de las ferias libres, define al comercio informal o precario como: "el conjunto de actividades de comercialización recurrentemente realizadas en la vía pública por trabajadores por cuenta propia que no son considerados comerciantes establecidos formales por la autoridad municipal y que cumplen con, al menos, una de las siguientes condiciones: no se encuentran autorizadas; definen un empleo o puesto de trabajo precario; corresponden a un objeto de políticas de formalización de comercio en la vía pública." (Baltera, 1998: 41).

Debe destacarse que en muchas ocasiones se confunde la informalidad con actividades ilegales o delictivas, cuando en realidad el sector informal se encuentra en un área intermedia entre la ilegalidad absoluta y la legalidad plena: "se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas" (Tokman, 2001: 25). Por ejemplo, algunas de estas unidades económicas pese a no estar formalizadas, cuentan con una patente o permiso municipal.

Los autores Castells y Portes utilizan el término "economía informal" y definen su naturaleza como un proceso en lugar de cómo un objeto claramente definible. Estas actividades catalogadas como "economía informal" no son reguladas por las instituciones de la sociedad, en el ambiente legal y social en que se regulan actividades similares (Molina, 2002). Los autores proponen el siguiente cuadro:

Proceso de producción y de distribución	Producto final	Tipo de economía
+	+	Formal
-	+	Informal
+ ó -	-	Delictiva

+ = Lícito

- = Ilícito

(Fuente: Castells y Portes en Molina, 2002.)

Serán las características del producto final que se comercializa lo que distinguirá entre actividades ilegales o delictivas, y actividades informales; independiente de cual sea el proceso de producción o distribución que se utilice.

En resumen, es importante destacar que la mayor parte del empleo informal esta constituido por trabajadores independientes que buscan aminorar su situación de

¹ Información obtenida en las bases de datos de los clientes del Fondo Esperanza del año 2003.

pobreza, desarrollando actividades económicas de carácter precario e inestable que generalmente no cumplen con las normativas vigentes.

1.2. El Trabajo Informal en la Cola de las Ferias Libres

Las ferias libres se definen como: "aquellos lugares donde se expenden productos alimenticios de origen animal o vegetal, u otros bienes, servicios, artículos o especies que autorice el municipio respectivo y que funcionan en bienes nacionales de uso público..." (Montes, Caraball y Tohá, 2003: 6)

En la ciudad de Santiago existen alrededor de 40.000 patentes de ferias libres. Estos lugares, son el principal centro de abastecimiento para los sectores más pobres, por lo tanto, son un eslabón fundamental en la cadena de distribución y una importante fuente laboral (Montes, Caraball y Tohá, 2003). En este espacio, se conjugan elementos de tipo económico, social y cultural; constituyendo y reflejando parte importante de la identidad de nuestro país.

En los límites, alrededores o *colas* de las ferias, se ubican personas que realizan actividades de comercio sin autorización municipal. El trabajo en la *cola* de las ferias libres, se ha transformado en una de las estrategias de sobrevivencia más utilizadas por personas en situación de pobreza urbana y es un fenómeno que ha ido en aumento. Los *coleros* reflejan una de las realidades más precarias dentro de los trabajadores independientes o por cuenta propia del sector informal urbano.

Es importante aclarar que los feriantes autorizados también pertenecen a lo que la OIT define como sector informal, pero se puede decir que son "menos informales" que los *coleros*, ya que, cuentan con permiso municipal y generalmente su situación económica es más estable que la de estos últimos.

1.3. Perspectivas Relevantes sobre el Trabajo Informal

Es precisamente un antropólogo económico, Keith Hart, quién acuñó el concepto de sector informal en el año 1970. Hart investigó a trabajadores informales en Kenia, y su trabajo inspiró a la misión de la OIT a realizar en el año 1972 un informe pionero acerca del fenómeno. A partir de aquí, la OIT comienza a desarrollar su perspectiva del fenómeno y a aplicarla en Latinoamérica a través del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). La crisis económica de esa década, tiene importantes efectos adversos sobre la generación de empleo en los países latinoamericanos. A partir de ello se produce la expansión en las ciudades de iniciativas de trabajo independiente en pequeñas unidades económicas, las que se caracterizan por tener baja productividad y escasos recursos de capital. Por ende, y debido a los bajos ingresos que se obtenían en estos trabajos, el tema de la pobreza está muy asociado a ellos.

Frente a este fenómeno existen distintas interpretaciones y perspectivas teóricas. Se expondrán tres posturas relevantes acerca del fenómeno. Una primera interpretación se ubica en la lógica de la sobrevivencia, que fue muy trabajada por la OIT y desarrollada en Latinoamérica a través del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC); la segunda interpretación, desarrollada por Alejandro Portes y otros autores, nos habla de la descentralización productiva; y por último, está la interpretación legalista que hace el economista peruano Hernando de Soto.

La primera interpretación se relaciona con la teoría de la marginalidad que fue desarrollada en base a la teoría de la dependencia. Según esta postura, desarrollada por la CEPAL, la marginalidad sería la población sobrante de las economías capitalistas dependientes, así, las ocupaciones tradicionales y artesanales quedarían marginadas frente a las industrias modernas (Lomnitz, 1975). Estas actividades informales serían consideradas como ocupaciones marginadas de la economía industrial y se desarrollarían como una estrategia de supervivencia.

Hay diversas interpretaciones acerca del significado de la marginalidad en las sociedades subdesarrolladas. Para algunos investigadores, la marginalidad es un fenómeno transcultural propio de una etapa transitoria del desarrollo económico. Otra perspectiva señala que los marginados se insertan funcionalmente en el sistema capitalista a través del concepto de "ejército de reserva laboral" desarrollado por Marx. (Lomnitz, 1975)

El PREALC se basa en estos trabajos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) acerca de la marginalidad, para considerar 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. 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 (OIT/SIEMPRO, 1999).

El sector informal se ubica 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 crecen a ritmos insuficientes para la demanda por trabajo y así la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir (Tokman, 2001).

Dentro de los principales exponentes de pensamiento de la OIT/PREALC, podemos mencionar a Dagmar Raczynski, Victor Tokman, Pablo Baltera, Jaime Mezzera, Emilio Klein, entre otros.

Una línea de pensamiento divergente con esta postura y de desarrollo más reciente, es la que asocia el fenómeno con la descentralización productiva. Uno de sus exponentes más representativos es el profesor Alejandro Portes. Esta postura

señala que el fenómeno de la informalidad no responde sólo a la incapacidad del sistema para integrar a la población que no puede ser absorbida por el mercado laboral, sino que representa una 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 desarrollados (OIT/SIEMPRO, 1999).

Las transformaciones de la economía mundial, producen una nueva forma de división del trabajo; esto provoca que muchas unidades económicas funcionen al margen de los mecanismos de regulación y protección del Estado. Existe una tendencia mundial de fragmentar o externalizar los procesos productivos, lo que se traduce en cadenas de subcontratación ligadas a las grandes empresas. Según la visión de autores como el mismo Portes y otros, como Castells y Benton, “las actividades informales son conceptuadas como parte integrante y necesaria de la nueva división del trabajo. Los ocupados en actividades informales son asimilados en esta interpretación a asalariados ocultos de las grandes empresas. Existe una serie de trabajos que muestran esta vinculación funcional y su relación con las ganancias de las empresas modernas” (Tokman, 1999: 66).

La tercera corriente interpretativa señala que es la excesiva intervención del Estado lo que impide que la actividad informal pueda desarrollarse de una mejor manera. Su principal exponente es el economista peruano Hernando de Soto, quién define la informalidad como “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” (Portes, 1999:26).

En su libro “El otro sendero” (1986), De Soto busca demostrar como la informalidad sería una respuesta a los excesivos trámites burocráticos y regulaciones que impiden que estas personas puedan formalizar sus actividades. De esta manera sería el inadecuado marco regulatorio de estos países, el cual está diseñado pensando sólo en las necesidades de las grandes empresas, lo que impide una mejor integración de las actividades informales.

Esta última interpretación es diametralmente opuesta a la de Portes y también difiere de la primera que se expuso, ya que, ve la actividad informal como consecuencia de las excesivas regulaciones estatales y no como una estrategia de supervivencia ante la carencia de empleo formal.

1.4. Perspectivas Antropológicas del Fenómeno

Un clásico estudio antropológico del fenómeno es el que realizó Larissa Lomnitz en México. Ella estudió las estrategias de supervivencia en sectores populares, concluyendo que los mecanismos de supervivencia de los marginados involucran la totalidad de su sistema de relaciones sociales. Como su situación laboral es muy inestable y precaria, el aspecto económico tiene mucha importancia para el marginado. En este contexto, las redes sociales representan parte de un sistema

económico informal, paralelo a la economía de mercado, el cual opera en base al intercambio recíproco entre iguales (Lomnitz, 1975).

En Perú, Norma Adams y Nelson Valdivia aportan una visión antropológica - cultural del fenómeno en su libro "Los otros empresarios". En ese trabajo se resalta la importancia de la cultura de producción y del trabajo que los informales migrantes trasladan a las ciudades. Esta vendría de su cultura andina, donde las adversidades climáticas, geográficas y productivas han generado una práctica y una cultura de la producción, el trabajo y la austeridad (INEI, 1992). Este estudio aporta una visión interesante, en donde se resalta la racionalidad económica que opera en estas actividades productivas.

Otros estudios relevantes acerca del sector informal, son los que abordan el tema desde la perspectiva de género. Estas investigaciones entregan un panorama acerca de las principales características que tienen estas mujeres y contrastan las diferencias que existen entre estas unidades económicas, con respecto a las manejadas por hombres. Sin embargo, no ahondan demasiado en cómo es la vida diaria de trabajo, las relaciones sociales de intercambio, ni en las creencias de estas personas. Aquí podemos destacar a Molly Pollack y Clara Jusidman con su investigación del sector informal en México, y la investigación de María Elena Valenzuela y Sylvia Venegas "Mitos y Realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de Género" del Centro de Estudios de la Mujer (CEM).

En Chile se han realizado diversos estudios sobre el sector informal urbano desde una perspectiva más bien sociológica y económica, donde destacan los trabajos del PREALC, PET (Programa de Economía del Trabajo) y Mideplan.

Sin embargo, los estudios de características antropológicas en nuestro país son más bien escasos. Aquí debemos mencionar a Luis Razeto, quién realizó numerosas publicaciones acerca del tema de la economía popular. En su libro "Las Empresas Alternativas" (1987), el autor se refiere entre otras cosas, a la racionalidad económica con que operan las pequeñas unidades económicas, la que estaría fundada en el trabajo y la solidaridad.

Bajo una perspectiva similar está el trabajo de Carlos Piña (1981), quién es el autor de la investigación "Sector Informal: Estrategias Ocupacionales y Orientaciones Ideológicas", en la cuál se exponen las estrategias de supervivencia ocupacionales más relevantes del sector, y las orientaciones ideológicas y culturales asociadas a ellas.

Particularmente en el caso de las ferias libres, los estudios antropológicos en nuestro país son aún más escasos, de allí la relevancia de una investigación en ese ámbito.

II. LA INVESTIGACIÓN

2.1. El Problema de Investigación

El trabajar en el sector informal constituye, sin duda, una realidad muy distinta a la del trabajo dependiente o asalariado del sector formal. Como características predominantes del sector informal, se puede mencionar que estas suelen ser "actividades trabajo-intensivas, organizadas en unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y con escasos requerimientos de capital tanto humano como físico. No existe una división marcada entre propietarios del capital y, por lo tanto, el salario no es la forma más usual de remuneración." (PREALC, 1990c:149)

En el trabajo independiente del sector informal, no hay un empleador o jefe que se beneficie del trabajo, en general no hay horarios fijos y se puede disponer del tiempo con mayor libertad. Pero a la vez hay poca estabilidad y protección laboral, y generalmente se vive una permanente situación de precariedad y marginalidad. En este sentido, la forma en que se representa el trabajo, sin duda tiene características distintivas en relación con un trabajo formal.

El trabajo independiente como actividad económica, posee muchas veces un carácter familiar y solidario, que rara vez se encuentra en unidades económicas de mayor tamaño. En las unidades económicas informales, la estructura organizacional es difusa y personalizada. La división del trabajo es menos compleja y las tareas asociadas a las posiciones son menos claras y más flexibles, lo que también las hace menos jerarquizadas. La fijación de la jornada, el destino de las ganancias y el ritmo de trabajo dependen del trabajador y/o de su grupo familiar. Existe una clara asociación entre las condiciones de éxito y de fracaso del trabajo y lo que ocurre en el hogar. Además, el ingreso a la unidad productiva y la permanencia, están subordinados a criterios adscriptivos, familiares, de parentesco o de amistad. En la racionalidad económica con que operan intervienen consideraciones sociales y familiares, por lo tanto, no se ciñen sólo a criterios de maximización de ganancias. (Raczynski, 1977)

El hecho de comprender la representación social del trabajo en una sociedad o grupo particular de personas, nos abre una puerta a la comprensión de las diferentes características de este grupo humano. Claramente al trabajar bajo un régimen de autoorganización que tiene un carácter más bien de subsistencia y en el que muchas veces los familiares juegan un papel importante, se tiene una visión distinta del trabajo y de la vida en general. Esto sin duda los lleva a desarrollar una representación social del trabajo y una racionalidad económica, que probablemente tenga características distintivas y que resultará interesante de profundizar.

Por otra parte, en el contexto del trabajo independiente o por cuenta propia de la *cola* de las ferias libres, estas personas desarrollan estrategias de trabajo y se mueven dentro de un sistema de relaciones propias de un mercado creador de precios. Sin embargo, muchas de las prácticas laborales que realizan estas personas, pueden parecer "irracionales" cuando se analizan según la lógica de mercado. Esto sucede porque las relaciones de mercado "puras", existen sólo como una ficción académica, y en estos espacios probablemente se cruza tanto la lógica del intercambio de mercado como la del intercambio recíproco. Como señala Larissa Lomnitz (1975), hay un estrato importante de la sociedad urbana latinoamericana que asegura su supervivencia mediante el uso de la reciprocidad. Ellos comparten recursos escasos con otras personas que se encuentran en situación similar, para enfrentar circunstancias que de forma individual se harían mucho más difíciles.

Las relaciones sociolaborales del lugar, probablemente tengan características de especificidad local, que resultarán interesantes de contrastar con las características de las relaciones sociolaborales propias de una sociedad de mercado. Entendiendo que estas últimas están teñidas por la lógica neoliberal, en la cuál, se valoriza mucho la competencia y el esfuerzo individual, por sobre la colaboración y el apoyo recíproco. Como señala Rodrigo Figueroa (2003:22), "La modernización neoliberal supone que todos los miembros de la sociedad son potenciales competidores y que el éxito está asegurado por el esfuerzo personal".

Frecuentemente se piensa, sobretodo en la realidad de mercado actual, que el ser humano es esencialmente egoísta y que busca exclusivamente maximizar su utilidad individual. Será interesante reflejar la importancia de las relaciones de intercambio recíproco y la colaboración, pero sin dejar de lado el análisis de las prácticas competitivas, que son propias de las relaciones de intercambio mercantiles.

Algunas de las preguntas que orientan la investigación son: ¿Cuál es la percepción que tienen de su trabajo? ¿Cuáles son las razones que los llevaron a trabajar allí? ¿Cuáles son sus aspiraciones laborales? ¿Cuál es la racionalidad económica con que operan? ¿Cómo entienden su relación con otros trabajadores independientes y la competencia? ¿Cuál es la importancia que tiene la reciprocidad en sus relaciones de intercambio? ¿Qué rol juegan los familiares en el trabajo cotidiano?, etcétera.

La finalidad de este trabajo no es realizar una investigación teórica del sector informal urbano. Tampoco pretende explicar los aspectos económicos que afectan a este fenómeno. Esta tesis realiza un acercamiento de carácter antropológico a la realidad laboral de estas personas. Para este fin, se centra en aspectos más bien cualitativos del trabajo de estas personas, para así dar cuenta de la riqueza social y cultural que hay detrás de sus prácticas.

2.2. Relevancia y Aporte de la Investigación

Existe una gran cantidad de personas en situación de pobreza que recurren al trabajo independiente, sobretodo en zonas urbanas. De hecho, una parte importante de las personas adultas que viven en comunidades en situación de pobreza se desempeña en trabajos informales o por cuenta propia, y en ese ámbito, el comercio en la *cola* de las ferias se ha transformado en una popular estrategia de sobrevivencia.

Esta clase de estrategias de trabajo refleja la situación laboral de cientos de personas, lo que sin duda atañe a toda nuestra sociedad y, en especial, a las ciencias sociales. La antropología tiene la importante misión de relatar cómo es la vida, las creencias y valores que hay detrás de diferentes culturas o grupos de personas, y ante todo el problema de la pobreza debe ser una preocupación constante para los que practican esta disciplina.

Bajo esta perspectiva, parece muy conveniente el poder ahondar acerca de la realidad que viven estas personas en su trabajo cotidiano. Un análisis de carácter etnoeconómico permitirá comprender el sentido cultural de las prácticas económicas, para hacer que las transformaciones o intervenciones en este ámbito sean un aporte al progreso y no generen costos sociales indeseables.

Hoy en día se desarrollan una serie de programas de apoyo a las actividades económicas de personas en situación de pobreza. A través de un conocimiento más profundo de la realidad laboral, las representaciones sociales del trabajo de estas personas, y las relaciones sociales que se generan en estos lugares de intercambio; se pueden enriquecer y perfeccionar los programas de apoyo y capacitación dirigidos a esta población.

La investigación también pretende entregar información y antecedentes, que permitan tomar en cuenta el contexto laboral y pensamiento de los sujetos involucrados, a la hora de estudiar regulaciones y políticas de integración para este tipo de actividades económicas.

2.3. Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Describir y explicar la representación social del trabajo y las relaciones sociales que tienen trabajadores independientes pertenecientes al sector informal urbano, estudiando el caso de los *coleros* de las ferias libres.

Objetivos Específicos

- Describir y explicar la representación social del trabajo y el perfil laboral que tienen los *coleros* de las ferias libres.
- Analizar la racionalidad económica que poseen los trabajadores sujetos del estudio y que se encuentra contenida en su representación social.
- Describir las características que tienen las relaciones sociales y de intercambio que se dan entre estos trabajadores.

2.4. Hipótesis

- En la racionalidad económica y relaciones laborales de estos trabajadores, los criterios de reciprocidad son más importantes que los criterios de maximización de utilidades.
- La opción de trabajar en la cola de la feria, se da en gran medida por la incapacidad de acceder a otra clase de empleo y no por una preferencia por las iniciativas de trabajo independiente.
- La representación social de los *coleros* acerca de las personas que se desempeñan en oficios o rubros similares, muestra que estas personas son visualizadas en mayor medida como compañeros de trabajo que como competencia.
- Para la mayoría de los trabajadores independientes, la presencia de familiares no remunerados en sus trabajos es entendida como una extensión del trabajo doméstico y por ende como una responsabilidad más en tanto miembros de un mismo núcleo familiar.

III. MARCO DE REFERENCIA TEÓRICO

3.1. Antropología Económica.

“A la mayoría de nosotros se nos ha acostumbrado a pensar que la piedra de toque de la economía es el mercado.” (Karl Polanyi, 1976: 47)

Por las características de esta investigación, que involucra aspectos del trabajo, y por lo tanto de la economía de estas personas, es pertinente ahondar sobre las contribuciones teóricas provenientes del campo de la antropología acerca de los fenómenos económicos. La antropología, a través del estudio de diversas culturas, ofrece nuevas perspectivas para la aplicación de los conceptos económicos y entrega "otras" formas de comprender estos fenómenos.

Las discusiones en torno al tema de la antropología económica surgen en los años 30 como una contra postura a los principios de la economía neoclásica. Estos principios, de carácter marginalista, señalan que la economía es la ciencia de la escasez; que los individuos actúan racionalmente para satisfacer sus necesidades maximizando los medios escasos; y que este comportamiento humano racional es parte de nuestra naturaleza como seres humanos (Robbins, 1944). La antropología, a través del estudio de las relaciones económicas en diferentes culturas, introdujo otra mirada a los fenómenos económicos poniendo en duda muchas de las teorías económicas y generando una interesante discusión.

3.1.1. Primeros Acercamientos Antropológicos

El antropólogo Bronislaw Malinowski, realizó estudios etnológicos acerca de los indígenas de las islas Trobriand en Melanesia. En sus observaciones, Malinowski pone atención en la relación que existe entre los elementos económicos y los otros aspectos de la vida tribal. En estas sociedades, lo económico está interrelacionado con lo social, legal, mágico - religioso, moral, etc.

Para Malinowski, la economía primitiva no es algo sencillo como se suele creer, de hecho señala que:

"En las sociedades salvajes no existe con certeza una economía nacional, si por el término entendemos un sistema de intercambio libre y competitivo de bienes y servicios, con el juego de la oferta y la demanda, determinado el valor y regulando toda la vida económica... En vez de ello nos encontramos con un estado de cosas, donde la producción, el cambio y la consumición están organizados socialmente y regulados por la costumbre, y donde un sistema especial de valores económicos tradicionales gobierna sus actividades y les estimula a esforzarse." (Malinowski, 1920: 99-100)

Muchas de las relaciones de intercambio de estos pueblos están basadas en la circulación de regalos o dones. De esta forma comienza a cuestionarse la aplicabilidad de la teoría neoclásica en las economías primitivas. Posteriormente, Marcel Mauss, al analizar las investigaciones de Malinowski a mediados de los años veinte, discute la racionalidad económica neoclásica fundada en la maximización de la relación entre medios y fines, y señala que los pueblos primitivos tienen una racionalidad distinta, fundada en el “dar, recibir y devolver”.

En la obra de Marcel Mauss (1971), “Ensayo sobre los dones”, se describen los fenómenos de intercambio y de contrato en aquellas sociedades que no han estado desprovistas, como se ha pretendido, de mercados económicos, ya que, según la opinión del autor, el mercado es un fenómeno humano que se produce en todas las sociedades conocidas, aunque el régimen de cambio sea diferente al nuestro.

Los pueblos de América del Norte, Melanesia y Polinesia tenían un sistema de intercambio basado en regalos, pero donde había una obligación tácita de devolver. Este sistema recibe el nombre de *potlatch* en América del Norte y *kula* en Polinesia; sin lugar a dudas este tipo de instituciones, se daban de diferentes maneras dependiendo del lugar y de la tribu.

“Estas tribus, muy ricas, que viven en las islas, en la costa y entre la cadena y la costa, pasan el invierno en una fiesta continua: banquetes, ferias y mercados, que son al mismo tiempo reunión solemne de la tribu, la cual se ordena de acuerdo con las cofradías jerárquicas, sociedades secretas confundidas con frecuencia con las primeras y con los clanes. Todo, los clanes, matrimonios, iniciaciones, sesiones de shamanismo y de culto a los dioses principales, de tótem, así como de culto a los antepasados colectivos o individuales del clan, se mezcla en una inextricable red de ritos, prestaciones jurídicas y económicas, de fijación de rangos políticos en la sociedad de los hombres en la tribu y en las confederaciones de tribus” (Mauss, 1971: 4).

Para estas sociedades primitivas, la moneda (bien) tiene un poder mágico y está ligada a un clan o a un individuo. Las actividades económicas están impregnadas de ritos y mitos. Hay un origen religioso del valor económico, lo que lo hace distinto del valor económico que entendemos hoy en día y que ya se entendía en la época de Mauss. A propósito de esto señala: “El homo economicus no es nuestro antepasado, es nuestro porvenir, al igual que el hombre de la moral y el deber, de la ciencia y la razón” (1971: 45).

Luego de su análisis acerca de las formas de intercambio en las sociedades primitivas, Mauss critica a la sociedad de su época y obtiene notables conclusiones que siguen muy vigentes, reflejando muchos de los problemas que se discuten hoy en día. Señala que felizmente todavía no está todo clasificado en términos de compra y venta, pero prevé que a futuro, si el capitalismo continúa su brutal avance, podemos llegar a un constante y glacial cálculo utilitario, que penetre todos los ámbitos de la sociedad.

La actitud individualista que fomenta la economía neoliberal no sería inherente al ser humano, para muchos pueblos, cultura y economía se conjugan, logrando en muchas ocasiones funcionamientos de admirable eficiencia. Si bien el *potlach* y el *kula* tenían dinámicas diferentes, son claros ejemplos de lógicas de intercambio diferentes al intercambio de mercado, donde lo económico está entrelazado con diversas instituciones sociales y su racionalidad no obedece sólo a una estrategia maximizadora. Esta lógica de la reciprocidad, de “dar, recibir y devolver”, estuvo presente en muchos pueblos diferentes y, sin duda, sigue reflejándose hoy en día en medio de una sociedad de mercado.

Para Godelier (1998), una de las formas en que se ha institucionalizado la reciprocidad en la sociedad actual, es a través de la caridad o solidaridad con los más “pobres”. En este sentido el autor señala que: “ante la amplitud de los problemas sociales y la manifiesta incapacidad del mercado y del Estado para resolverlas, el don está en situación de volver a convertirse en una condición objetiva, socialmente necesaria, de la reproducción de la sociedad. No se tratará del don recíproco de cosas equivalentes. Tampoco se tratará del don *potlach*, ya que a los destinatarios de los dones les pesaría mucho el *devolver*, y aún más el devolver con creces” (1998: 297-298). Como se aprecia, la gran diferencia de este tipo de reciprocidad es que en el fondo no es “recíproca”, lo que en gran medida es producto de las enormes desigualdades de nuestra sociedad.

3.1.2. Teorías de la Antropología Económica

Por economía se suele entender dos cosas diferentes. Primero, las actividades o procesos que tienen que ver con la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, es decir, una parte de la cultura. Segundo, las acciones motivadas por el cálculo racional que busca maximizar el beneficio u optimizar los medios en relación a los fines, es decir, una modalidad de la conducta. (Polanyi, 1976b). De estas dos formas de entender la economía surgen dos importantes corrientes de pensamiento en la antropología económica, la “sustantiva” y la “formal” respectivamente.

Esta distinción entre formal y sustantiva, proviene de la obra de Max Weber (1944), quien distingue dos maneras, igualmente racionales, de actuar económicamente. La primera de ellas, formal o subjetivista, es de carácter individualista, y se basa en el cálculo marginal, según el cual el precio se define por la evaluación subjetiva de la utilidad que reportaría una unidad adicional de un bien. La segunda racionalidad, material o sustantiva, consiste en la producción e intercambio de bienes o servicios dentro de un grupo, orientado por postulados de valor. Por lo tanto, existe una segunda racionalidad económica, aplicable en el campo de acción de instituciones sociales, que trata de la vida material de un grupo y la forma en que éste se abastece. Esta segunda racionalidad, admite cálculos, pero se diferencia de la primera en el hecho que atiende a exigencias

éticas, familiares, sociales, políticas, etc. que van más allá de la simple eficiencia de medios y fines. (Molina, 2002)

La antropología económica surge junto a esta discusión entre formalistas y sustantivistas en los años 40. Los formalistas pretenden aplicar los principios de la teoría económica neoclásica a todas las sociedades, incluidas las primitivas, entre otros podemos mencionar a Herskowitz y Firth como principales exponentes. A diferencia de estos, los sustantivistas como Thurnwald, Malinowski y Mauss, señalan que no se puede aplicar la teoría económica a todas las sociedades, sino que las instituciones económicas tienen que ser estudiadas en cada caso particular de acuerdo a la cultura. Este debate seguirá en los años 60 con Leclair, Burling y Scheneider por el lado de los formalistas y autores como Polanyi y Dalton por el otro.

Otras corrientes importantes de la antropología económica, son el materialismo cultural, la ecología cultural (corrientes en las cuales no se profundizará para objeto de esta investigación), el neomarxismo y la economía cultural.

Los Formalistas

Dentro de esta línea de pensamiento podemos mencionar a autores como Herskowitz, Firth, Leclair, Burling y Scheneider. Los formalistas buscan la aplicación de la teoría económica neoclásica en distintos contextos culturales. Para Herskowitz (1952), el individuo es un ser racional económico, movido por la escasez de recursos con que cuenta para satisfacer sus necesidades. Ante esta situación, el ser humano buscaría la máxima eficacia en la relación medios a fines. Por lo tanto la antropología debe buscar como se da esta lógica "universal" en las diferentes manifestaciones culturales, buscando las organizaciones sociales que canalizan esas elecciones racionales.

La concepción formalista se centra en el análisis del comportamiento individual, dejando en un nivel secundario el rol que cumplen las estructuras, instituciones y sistemas sociales. Como señala Bazalote:

"Para los autores formalistas la economía no reside ni en una institución, ni en una estructura, ni en un sistema económico, lo económico es un aspecto del comportamiento humano: el que se refiere a la elección y asignación de recursos a metas alternativas, motivado por la situación de escasez. No todo comportamiento es económico, solo aquel que refiere a la toma de decisiones. La característica distintiva del aspecto económico del comportamiento es su racionalidad, entendiendo la misma a partir de las elecciones que se toman siguiendo el principio de maximización." (1998: 149-150)

Para un autor formalista como Robbins Burling la sociedad es una colección de individuos que hacen elecciones, conscientes o inconscientes para asignar los

medios alternativos. "Los fines son las metas del individuo coloreadas por los valores de su sociedad hacia las cuales intenta avanzar... No hay técnicas específicamente económicas ni metas económicas. Lo económico es únicamente la relación *entre* fines y medios, la manera en que un individuo manipula sus recursos técnicos para conseguir sus objetivos" (1976:113).

La teoría económica neoclásica en que se basan los formalistas, trata de separar lo económico de otros aspectos de la sociedad. Se concibe al individuo como alguien que maximiza su utilidad, utilizando los medios escasos para satisfacer sus necesidades. Este individuo estaría motivado exclusivamente por consideraciones económicas, las cuales, estarían separadas de otras motivaciones. Esta simplificación permitió avanzar mucho a la teoría económica, sin embargo, oscureció notablemente el estudio de las economías de otras sociedades. Como señala Fustfeld (1976), los conceptos analizados en la teoría económica neoclásica (dinero, precios, capital, oferta y demanda, interés, ganancia, etcétera.) tienen una base en las estructuras de las instituciones propias de una economía de mercado, pero no corresponden a ninguna realidad institucional para las economías no mercantiles.

El gran error de los autores formalistas, entonces, fue tratar de hacer universal, una teoría económica creada dentro de un contexto cultural y un sistema económico particular, ajeno a la realidad de muchas sociedades. Como señala Bourdieu:

"La economía neoliberal... debe unas cuantas de sus características, presuntamente universales, al hecho de estar inmersa, en una sociedad particular, es decir arraigada en un sistema de creencias y valores, un *ethos* y una visión moral del mundo; en síntesis un *sentido común económico* ligado, como tal, a las estructuras sociales y cognitivas de un orden social particular. Y la teoría económica neoclásica toma de esta economía particular sus presupuestos fundamentales, que formaliza y racionaliza, para erigirlos así en fundamentos de un modelo universal". (2001: 23-24)

La teoría económica de la escuela neoclásica fue creada para analizar las estructuras, procesos y comportamientos propios de una sociedad capitalista. Tomar la racionalidad específica del empresario, junto con los principios microeconómicos, y aplicarlos a cualquier actividad económica, sin tomar en cuenta las condiciones de surgimiento y evolución de los sistemas económicos, impidió a los autores formalistas cualquier aproximación que contemplase la dimensión histórica y cultural de estos fenómenos (Bazalote, 1998).

Los Sustantivistas

El máximo exponente de esta postura es Karl Polanyi. Este autor critica la postura formalista, por considerar que es imposible explicar las economías no capitalistas según los conceptos de la economía neoclásica. Las teorías de la economía

formal, pierden gran parte de su importancia, cuando se aplican fuera de un sistema de mercados creadores de precios (Polanyi, 1976b).

Para Polanyi, "El significado substantivo de lo económico deriva de la dependencia del hombre, para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere al intercambio con el medio ambiente natural y social, en la medida en que este intercambio tiene como resultado proporcionarle medios para su necesaria satisfacción material." (Polanyi, 1976a:155)

Para los sustantivistas el proceso económico puede darse en diferentes momentos y lugares. El sistema económico no estaría aparte de otras instituciones que no tienen un carácter económico en la sociedad, por lo tanto esta característica sería propia del sistema capitalista y no de otras sociedades. Como señala Dalton (1976), en las economías primitivas, las transacciones económicas no pueden entenderse fuera de las obligaciones sociales. Para Polanyi (1976b), las "instituciones" son las relaciones sociales generales de los hombres entre sí en una sociedad dada; por lo tanto, la economía humana está integrada en instituciones de tipo económico y extraeconómico, y la inclusión de estas últimas instituciones es vital para la comprensión de los fenómenos económicos.

A diferencia de los formalistas, para los sustantivistas la racionalidad económica se centra en la satisfacción de las necesidades materiales de acuerdo con los mecanismos institucionales de integración económica, y no en la maximización de los beneficios individuales. Desde esta forma, el uso de categorías tales como la reciprocidad resulta mucho más esclarecedor para comprender la lógica de circulación de bienes y servicios en muchas sociedades, que las interpretaciones centradas en el análisis de oferta y demanda (Bazalote, 1998).

Para Polanyi (1976b) la antropología económica sería el estudio cambiante de la economía en la sociedad, o sea, la manera cómo el proceso económico se institucionaliza en diversos tiempos y lugares. De esta forma, clasifica a las sociedades de acuerdo a la institución de integración económica predominante en términos de: reciprocidad para las sociedades simétricas, redistribución (sociedades centro - periferia) e intercambio para las sociedades de mercado.

La gran crítica que se le hace a este autor, es que no considera que en las sociedades puedan conjugarse estas tres lógicas de intercambio, como seguramente se da en muchas sociedades actualmente y que probablemente tenga que ver con la realidad de los trabajadores independientes que trabajan en la *cola* de las ferias libres.

El Neomarxismo

Antropólogos como Maurice Godelier, Jonathan Friedman y Emmanuel Terray, al igual que los sustantivistas, no están de acuerdo con la definición formalista. Sin

embargo, creen que la propuesta sustantivista no da plenamente cuenta del proceso económico.

Godelier (1976) rescata la definición sustantivista, pero crítica esta postura en el sentido de que se orienta mucho hacia las formas de distribución e intercambio, dejando de lado un aspecto esencial del sistema económico como son las relaciones de producción. El autor propone descubrir una lógica oculta que explique el sentido de los comportamientos y estructuras sociales de las diferentes sociedades. Al igual que Marx propone que la vida social suele estar dominada por la estructura. "A un modo de producción determinado (en el sentido restringido) corresponden, en una relación a la vez de compatibilidad y de causalidad estructurales, diversas formas concretas de relaciones políticas, ideológicas, etc." (1976: 283).

Este modo de producción en el sentido restringido, corresponde a la "combinación susceptible de reproducirse, de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción específicas que determinan la estructura y la forma del proceso de producción y de la circulación de los bienes materiales en el seno de una sociedad determinada" (Godelier, 1976: 283). Este modo de producción o infraestructura, determinará la superestructura, o sea la ideología y valores de una sociedad.

La pregunta sobre el comportamiento racional e irracional llevará a la confrontación de sistemas económicos distintos. Será la estructura del sistema social la que determine la racionalidad económica operante en el mismo.

El Enfoque Culturalista o Económico Cultural

Los principales exponentes de esta corriente son Stephen Gudeman, Marshall Sahlins (quién anteriormente fue cercano al neomarxismo y la ecología cultural), Nurit Bird-David y Arjun Appadurai. El culturalismo surge en la década de los ochenta como una crítica epistemológica a la aplicación de carácter universal que la antropología económica ha realizado de las categorías universales del conocimiento. La pregunta es: ¿Hasta qué punto las categorías occidentales de conocimiento dificultan la comprensión de otras economías? Stephen Gudeman en su libro "Economics as Cultures" señala que los seres humanos en todas partes configuran su vida material, por lo tanto, debe ser en el marco de sus respectivas teorías que tratemos de comprender y explicar tanto el razonamiento individual como el conjunto de la economía (Bird-David, 1999).

"Un estudio económico cultural implicaría una abstracción heurística de un modelo perteneciente a un proceso cultural y, en el fondo, una producción de etnografía que mostrara, en efecto, que el modelo está inscrito en el complejo proceso cultural del cuál fue extraído" (Bird-David, 1999). Esto implica que los modelos económicos no se pueden comparar en términos globales; el pensamiento

económico, las acciones e instituciones de los pueblos, deben comprenderse de acuerdo a su sentido cultural.

Para Gudeman, los antropólogos pueden ofrecer una visión relacional o total de los fenómenos económicos como la distribución y así explicarlos culturalmente, de hecho señala: "... debemos preguntarnos una vez más por qué la subsistencia, las rentas o los impuestos se fijan en determinados niveles, pero debe darse por sentado que se trata de preguntas de tipo elemental o atomista y que las respuestas han de buscarse en el contexto de la pauta distributiva total y culturalmente única". (1981: 260). Estas pautas de distribución económica pueden ser transformables unas con otras y deben ser entendidas antropológicamente tomando en cuenta que la distribución es un sistema *significativo*, que es influido por las *fuerzas sociales* y que a la vez es *estructura social*, pese a que "está siempre sometida a las vicisitudes de la naturaleza y la historia". (1981: 260)

Gudeman (en Molina, 2002), propone superar el debate entre formalistas y sustantivistas señalando que: existe y siempre ha existido una doble racionalidad, la comunal o social y la maximizadora de la ganancia individual. Estas racionalidades se combinan de diferentes maneras en todos los sistemas sociales, y, por ende, también en las economías capitalistas actuales. La racionalidad con la cuál se realizan las transacciones está culturalmente o localmente definida y no tiene ningún sentido aplicar teorías abstractas del comportamiento económico de los individuos, sin comprender el sentido cultural de las prácticas.

3.2. Racionalidad de las Pequeñas Unidades Económicas

"Sólo muy progresivamente la esfera de los intercambios mercantiles llegó a separarse de los demás dominios de la existencia y afirmó su *nomos* específico, el enunciado por la tautología 'negocios son negocios'; sólo muy progresivamente las transacciones económicas dejaron de concebirse según el modelo de los intercambios domésticos, gobernadas por lo tanto por las obligaciones familiares... o sociales; y sólo muy progresivamente el cálculo de las ganancias individuales, y por ende el interés económico, se impuso como principio de visión dominante" (Bourdieu, 2001: 19).

Los trabajadores independientes del sector informal, viven una realidad sustancialmente distinta de la de otros microempresarios que manejan unidades económicas de mayor tamaño. A diferencia de estos últimos, para los trabajadores independientes, los ingresos tienen por destino primordial la satisfacción de las necesidades básicas (Aguilar, 1993). Ellos crean su propia fuente de trabajo, como una forma de generar ingresos que permitan su subsistencia y la del grupo familiar, mediante la producción y/o venta de bienes o servicios.

Para fines metodológicos, conviene subdividir al sector de la microempresa. Según Libero Van Hemelryck (1991), la mayor parte de estas unidades

económicas se pueden clasificar en dos grandes grupos. Estos son el de las microempresas de *subsistencia* y las microempresas de *reproducción simple*.

Las microempresas de *subsistencia*, se caracterizan por contar con establecimientos precarios, constituyen el principal sustento del dueño, generan escasos ingresos, utilizan principalmente el trabajo de familiares, la mano de obra es poco calificada, cuentan con escaso capital, y tienden a descapitalizarse rápidamente. Las microempresas de *reproducción simple*, cuentan con mayor capital y generan ingresos más regulares; esto les permite generar un pequeño excedente para reproducir sus capacidades productivas y tener una pequeña capacidad de ahorro.

En la categoría de microempresas de subsistencia, se ubican la mayor parte de los trabajadores por cuenta propia. En gran medida, la racionalidad del trabajo independiente no se explica desde una visión de opciones individuales, sino como una estrategia familiar (INEI, 1992). Como señala Razeto (1985: 73), "en la motivación del microempresario está, pues, la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar".

Las unidades económicas conformadas por trabajadores independientes pertenecientes al sector informal tienen una racionalidad de funcionamiento interno esencialmente distinta de las empresas capitalistas. En las primeras se produce un bien o un servicio con el fin de intercambiarlo por otros bienes y servicios que satisfagan las necesidades del consumo familiar, o sea, existe una racionalidad de subsistencia. En las empresas capitalistas en cambio, se invierte dinero para recuperar la inversión y, además, obtener una ganancia, o sea, existe una racionalidad de la acumulación. (PREALC, 1980)

En este contexto, las relaciones de parentesco y reciprocidad, seguramente son parte importante de la racionalidad económica con que trabajan, al igual que en sociedades precapitalistas. En la mayor parte de las unidades económicas en las sociedades precapitalistas, el trabajo es un acto de carácter múltiple, que tiene a la vez un carácter económico, político y religioso. El trabajo en cuanto tal, como actividad puramente económica de acuerdo a una lógica empresarial, simplemente no existe (Godelier, 1981).

Como señala Calderón (1993:154) "*la pequeña producción tiene un tipo de racionalidad económica, basada fundamentalmente en el trabajo, que es el 'recurso' que se trata de optimizar y proteger. En cambio la PYME (y grandes empresas), tienen una racionalidad basada principalmente en la optimización y ganancia del capital.*" Por otra parte, el trabajador independiente, no sólo es un emprendedor o propietario de los medios de producción, además trabaja directamente en la unidad económica, siendo su trabajo su principal fuente de capital y recurriendo frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, generalmente familiares no remunerados (Márquez y Van Hemelryck, 1996).

3.2.1. El Trabajo Informal como Extensión de la Economía Doméstica

Por economía doméstica o familiar se entiende el conjunto de actividades de significado y contenido económico que se realizan en el hogar y a través de las cuáles se desenvuelve y reproduce la vida familiar. La familia puede ser considerada como unidad económica, ya que, realiza actividades de producción, intercambio y consumo. (Razeto, 1987)

Podemos considerar que el trabajo independiente del sector informal es en gran medida una extensión de la economía doméstica, mediante la cual la familia establece relaciones con el mercado, básicamente a nivel local o de barrio (Razeto, 1987). En muchas ocasiones, el trabajo por cuenta propia proyecta las necesidades y capacidades del hogar, "su naturaleza familiar radica en el manejo en función de los intereses presentes y futuros del grupo familiar (...), llegando a involucrar redes amplias de parientes" (Aguilar, 1993: 323). De esta forma, el ingreso a la unidad productiva y la permanencia, están subordinados a criterios adscriptivos, familiares, de parentesco o de amistad, así, en la racionalidad económica con que operan intervienen consideraciones sociales y familiares, por lo que no se ciñen sólo a criterios de maximización de ganancias (Raczynski, 1977).

Antes de la irrupción del capitalismo, las principales actividades económicas se realizaban dentro del hogar. La economía familiar y el trabajo autónomo de subsistencia eran lo principal, mientras que la necesidad de trabajar en forma asalariada para otras personas, era señal de extrema pobreza y de incapacidad de la economía doméstica para autosustentarse. (Razeto, 1987)

Marshall Sahlins, al estudiar la economía doméstica en sociedades precapitalistas, señala que en estas: "La familia está, *como tal*, comprometida directamente en el proceso económico y en buena parte lo controla. Sus mismas relaciones interiores, como las existentes entre marido y mujer, entre padre e hijo, son relaciones de producción (...) la producción se organiza de acuerdo con las demandas familiares" (Sahlins, 1976: 234). El autor señala que en la economía doméstica de las sociedades primitivas, la producción se realiza para la supervivencia del grupo familiar y por ende esta producción es discontinua e irregular, ya que, tiene como objetivo el consumo presente. El trabajo no tiene porque llegar al límite de las capacidades físicas, sino que se inclina a hacer un alto una vez que se haya asegurado la subsistencia. (Sahlins, 1983)

El trabajo en la producción doméstica de sociedades primitivas no es intensivo, sino que intermitente y susceptible de ser interrumpido por factores culturales, religiosos, climáticos, etc. Siguiendo la línea de Chayanov (1979), quién argumenta que en la producción doméstica cuanto mayor es la capacidad relativa de trabajo de la unidad doméstica, menos trabajan sus miembros, Sahlins (1983), define al modo de producción doméstico como *anti-excedente*, ya que, esta

producción para la supervivencia tiene una tendencia a detenerse una vez satisfecho el objetivo.

3.2.2. Relaciones de Intercambio Recíproco

Según Karl Polanyi (1976b), existen tres categorías para clasificar el intercambio de bienes y servicios: El *intercambio de mercado*, en el cual los bienes y servicios circulan sobre la base de la oferta y la demanda dentro de un sistema de mercado creador de precios, sin generar relaciones sociales duraderas; la *redistribución*, donde los bienes y servicios primero se concentran en un determinado individuo o institución para luego fluir hacia la comunidad, esto depende de la presencia de cierto grado de centralización en el grupo; y la *reciprocidad*, o sea, el intercambio de regalos y favores que es consecuencia, y parte integral de las relaciones sociales. Esta forma de entender la reciprocidad sigue la línea de Mauss (1971), quien, como se mencionó anteriormente, la entiende como un fenómeno social total y no sólo como una forma de intercambio.

Para Polanyi (1976b), la reciprocidad como forma de intercambio se desarrolla como parte de una relación social, persiste más allá de una sola transacción y no se rige por las leyes de la oferta y la demanda, las cuáles generan competencia. La competencia es característica de las economías con mercados y subastas creadores de precios. De esta forma el autor señala que la reciprocidad se basa en el principio de la generosidad, mientras que la economía de mercado descansaría en la maximización individualista y racional de las ganancias (Lomnitz, 1975). Estos argumentos del autor fueron parte importante de la discusión entre formalistas y sustantivistas antes mencionada.

Uno de los factores que fomenta el desarrollo de actitudes de reciprocidad, es la cercanía de los miembros de la comunidad. Mientras más próximos se sientan entre sí, más fácil será que desarrollen relaciones de intercambio recíproco. A través del parentesco, la vecindad, de asociaciones de carácter social o religioso; se pueden formar agrupaciones simétricas cuyos miembros practiquen alguna forma de reciprocidad. (Polanyi, 1976b)

Debido al carácter precario del trabajo informal, el mantenimiento de los vínculos sociales y las relaciones de confianza resultan fundamentales para la supervivencia. La antropóloga Larissa Lomnitz (1975), en su obra "Como sobreviven los marginados", señala que estos utilizan modalidades económicas diferentes para subsistir y para sobrevivir. Para subsistir se basan en el intercambio precario de mano de obra contra dinero, realizando así labores predominantemente intersticiales con respecto a la economía urbana industrial. En cambio los mecanismos de supervivencia de los marginados involucran la totalidad de su sistema de relaciones sociales. Como su situación laboral es muy inestable y precaria, el aspecto económico tiene mucha importancia para el marginado. En este contexto, se opera en base a un sistema económico informal,

paralelo a la economía de mercado, el cual opera en base al intercambio recíproco entre iguales.

Lomnitz señala que para los marginados, ni el intercambio de mercado, ni la redistribución de recursos a nivel nacional, garantizan su supervivencia; por lo tanto, el recurso social es indispensable para su red de intercambio. "Cuando la supervivencia física o social de un grupo se encuentra en juego, la gente moviliza sus recursos sociales y los convierte en un recurso económico. El dicho español 'hoy por ti, mañana por mí' resume sucintamente el principio del intercambio recíproco" (1975: 205)

A diferencia de Polanyi, Lomnitz señala que la reciprocidad no está fundada sólo en la generosidad, sino en la "necesidad" y resulta de vital importancia para grandes sectores sociales. "El practicar el intercambio recíproco sería una forma de nivelar sus ingresos fluctuantes, a través del recurso social de la ayuda mutua. Por consiguiente, la relación de la reciprocidad con el intercambio de mercado en el caso de la marginalidad urbana es complementaria, ya que representa el mecanismo de seguridad económica que permite su supervivencia" (1975: 217).

De esta forma, la reciprocidad no sería absolutamente desinteresada, sino que sería parte de las estrategias de supervivencia de los marginados. Según Lomnitz (1975), para una persona que logra cierta estabilidad económica y rebasa la situación de marginalidad, la reciprocidad pierde su utilidad económica e incluso puede ser un obstáculo para los que tienen mayor iniciativa. "En este caso predomina el intercambio de mercado y el grupo tenderá a sustituir los valores y las formas sociales propios del intercambio recíproco por aquellos propios de la libre empresa: competencia en vez de solidaridad" (1975: 216).

Siguiendo la línea de Polanyi, Lomnitz (1975 y 1977), señala que dentro de los factores que favorecen el intercambio recíproco están: La *cercanía social* de los participantes (parientes, amigos, etc). La *proximidad física*, ya que, la vecindad cercana frecuentemente genera relaciones de intercambio recíproco aún entre extraños. Y una *relativa igualdad de necesidades económicas*, o sea, una situación mutua de carencias, que se traduce en relaciones simétricas; de hecho, señala que cuando cambia el nivel económico relativo entre dos individuos tiende a interrumpirse su relación de reciprocidad.

Estos tres factores determinarían que se genere o no la *confianza* necesaria para establecer una relación de intercambio recíproco. Para Lomnitz, la *confianza* es una rasgo cultural, que incluye los siguientes componentes: "a) capacidad y deseo para entablar una relación de intercambio recíproco; b) voluntad de cumplir con las obligaciones implícitas en dicha relación; c) familiaridad mutua suficiente para servir de base a un acercamiento con probabilidad de no ser rechazado". (1975: 28)

Lomnitz señala que la reciprocidad puede coexistir con el intercambio de mercado en las sociedades complejas, por este motivo, resulta tan interesante poder

dimensionar que tan relevantes son las relaciones de intercambio recíprocas para los trabajadores que se desempeñan en la *cola* de las ferias libres.

3.3. Las Representaciones Sociales

Una de las primeras aproximaciones al concepto de representaciones sociales, que posteriormente desarrollará la psicología social francesa, lo encontramos en Durkheim (1967). Este autor denomina conciencia colectiva o representación colectiva al conjunto de creencias y sentimientos comunes al término medio de los miembros de una sociedad. Estas representaciones colectivas se realizan en el individuo pero se distinguen de las conciencias individuales, ya que, son producciones sociales que adquieren vida propia dentro de una sociedad.

Este concepto desarrollado por Durkheim desde la sociología, es retomado posteriormente por la psicología social por autores como Serge Moscovici, Robert Farr y Denis Jodelet, pero con otro énfasis. La gran diferencia entre representaciones sociales y colectivas, es que estas últimas son concebidas como formas de conciencia que la sociedad impone a los individuos, en cambio las representaciones sociales son generadas por los sujetos sociales (Descouvières, 1998). Por otro lado, las representaciones sociales no tendrían una concepción estática tal como señalaba Durkheim, sino que serían estructuras dinámicas, que van cambiando a medida que se establecen nuevas formas de relaciones y comportamientos (Moscovici, 1984).

El concepto de representación social tiene que ver con la manera como nosotros, sujetos sociales, aprehendemos los acontecimientos de la vida diaria, las características de nuestro medio ambiente, las informaciones que en él circulan, etcétera. En pocas palabras, el conocimiento espontáneo o de sentido común; lo que en una sociedad no merece ser cuestionado y se toma como algo obvio. Este es un conocimiento socialmente elaborado y compartido, que da sentido a las prácticas que realizamos en la vida cotidiana y permite al individuo moverse dentro de la sociedad. (Jodelet, 1992)

Esta forma de entender el conocimiento como una construcción social de nuestra realidad cotidiana, se basa en el paradigma epistemológico de la sociología del conocimiento desarrollado por Schutz (1962) y continuado por Berger y Luckmann (1968). Para estos autores, la realidad social y el conocimiento se construyen a través de la interacción social entre individuos, grupos e instituciones. Es en la vida cotidiana donde se construyen los significados compartidos, donde el mundo intersubjetivo se contrasta a través de la experiencia con otros y adquiere un sentido compartido. Para esta construcción, el lenguaje y la comunicación juegan un rol esencial, siendo los mecanismos a través de los cuáles se transmite y crea la realidad.

Para el constructivismo, los determinantes de la vida social son construcciones culturales. Son las prácticas colectivas las que dan sentido a la cotidianidad y dan forma al conocimiento de sentido común que es compartido por la sociedad.

3.3.1. El Concepto Representación

El acto de representar significa hacer presente en la mente, en la conciencia. La representación es la reproducción mental de algo: objeto, persona, acontecimiento, idea, etc (Jodelet, 1992). En otras palabras es la forma como un sujeto se relaciona con un objeto, a través de lo que este simboliza para él.

Detrás de estas representaciones hay una estructura y ciertas tradiciones que están ligadas al contexto cultural en el que se desarrollan. Así, nuestra manera de pensar y entender la realidad depende de dichas representaciones.

Las representaciones son transmitidas a través de las generaciones y son el producto de toda una secuencia de elaboraciones y cambios que ocurren a través del tiempo. Todos los sistemas de clasificación, imágenes y descripciones que circulan dentro de una sociedad, incluso las científicas, implican vínculos con sistemas e imágenes previas. Estos tienen un lugar en la memoria colectiva y se reproducen a través del lenguaje. (Moscovici, 1984)

3.3.2. Teoría de las Representaciones Sociales

Moscovici considera las "representaciones sociales" como una forma de conocimiento social específico, *natural, de sentido común y práctico*, que se constituye a partir de nuestras experiencias, saberes, modelos de pensamiento e información, que recibimos y transmitimos por la tradición, la educación y la comunicación social. Las representaciones sociales son modalidades de pensamiento práctico orientadas hacia la comunicación, la comprensión y el dominio del ambiente social, material e ideal. En este sentido, presentan características específicas para la organización de los contenidos, de las operaciones mentales y de la lógica, y para cuya plena comprensión habrá siempre que referirlas a las condiciones y contextos en que emergen, a las comunicaciones por las cuales circulan y a las funciones que desempeñan en la interacción con el mundo y con los otros. Así, las representaciones sociales son sistemas cognitivos que tienen una lógica y un lenguaje particular, que permiten descubrir la realidad y clasificar lo que nos rodea. (Jodelet, 1992)

En consecuencia, "el concepto de representación social designa una forma de conocimiento específico, el saber de sentido común, cuyos contenidos manifiestan la operación de procesos generativos y funcionales socialmente caracterizados. En sentido más amplio, designa una forma de pensamiento social... La caracterización social de los contenidos o de los procesos de representación ha de referirse a las condiciones y a los contextos en los que surgen las

representaciones, a las comunicaciones mediante las que circulan y a las funciones a las que sirven dentro de la interacción con el mundo y los demás”. (Jodelet, 1992: 474-475)

Según Darío Páez (en González, 2001: 74), las representaciones sociales cumplen cuatro características esenciales como forma de pensamiento natural:

- Privilegiar, seleccionar y retener algunos hechos relevantes del discurso ideológico concernientes a la relación del sujeto en interacción, es decir, descontextualizar algunos rasgos de este discurso.
- Descomponer este conjunto de rasgos en categorías simples, naturalizando y objetivando los conceptos del discurso ideológico referente al sujeto en grupo.
- Construir un "mini-modelo" o teoría implícita, explicativa y evaluativa del entorno a partir del discurso ideológico que impregna al sujeto.
- El proceso reconstruye y reproduce la realidad, otorgándole un sentido, y procura ser una guía operacional para la vida social, para la resolución de problemas y conflictos.

El concepto de representación social, al estar situado en un punto donde se intercepta lo psicológico y lo social, también podría aproximarse a los estudios antropológicos que relacionan cultura y personalidad. Precisamente, la definición que utiliza Ralph Linton para cultura: “Un grupo organizado de ideas, hábitos y respuestas emocionales condicionadas compartidas por los miembros de una sociedad” (1956:205), muestra como la cultura determinaría el desarrollo de ciertas conductas en el contexto social.

Precisamente, a través de la cultura se construye el mundo social de los individuos, se interpretan los fenómenos y se integran a la práctica cotidiana. Por esto, tanto las representaciones sociales como las prácticas de los individuos, deben ser comprendidas en el contexto cultural en el que se desarrollan, ya que son sistemas de creencias que están estrechamente relacionados con factores históricos, culturales y sociales.

Las representaciones sociales adquieren sentido e importancia en el intercambio cultural, es decir, en los procesos comunicacionales en que los grupos y sociedades reproducen sus acervos simbólicos (González, 2001). De esta forma, la representación social del trabajo se forma en la interacción con otros, e incorpora las experiencias cotidianas, lo que no necesariamente significa uniformidad.

El conocimiento de las representaciones sociales permite acercarnos a aspectos del inconsciente, que influyen en la forma de actuar que tenemos ante determinadas situaciones. Así, a través de un análisis de las representaciones sociales del trabajo, podemos acercarnos hacia una comprensión de los valores,

creencias y significados que influyen en las prácticas laborales de los trabajadores independientes que se pretende estudiar.

3.3.3. Los Conceptos de Objetivación y Anclaje

Dos son los conceptos centrales en el proceso de construcción de las representaciones sociales, la objetivación y el anclaje.

La representación social tiene la propiedad de hacer concreto lo abstracto, de materializar la palabra. De esta forma la objetivación puede definirse como una operación formadora de imagen y estructurante (Jodelet, 1992). Como señala Moscovici, "Objetivar es reabsorber un exceso de significados materializándolos" (Citado por Jodelet, 1992:481). En otras palabras, el concepto de objetivación consiste en la forma como una cultura hace propios ciertos conceptos que le son ajenos, adecuándolos según los criterios culturales y valóricos que operen dentro de ese grupo. Los conceptos son apropiados por el grupo y adecuados a su realidad social y cultural.

El concepto de anclaje se refiere al enraizamiento social de la representación y de su objeto. La intervención de lo social se traduce en el significado y la utilidad que le son conferidos; se refiere a la integración cognitiva del objeto representado dentro del sistema de pensamiento preexistente. A diferencia de la objetivación, el anclaje no trata sólo de la constitución formal de un conocimiento, sino de su inserción orgánica dentro de un pensamiento constituido. Así un grupo expresa su identidad a través del sentido que confiere a su representación y también a través de la utilidad que se le da. (Jodelet, 1992)

En un ejemplo dado por Moscovici (1984), acerca del "psicoanálisis", se demuestra cómo se utilizan cotidianamente términos teóricos del psicoanálisis como si fueran de sentido común y totalmente adaptados a diferentes culturas. Se habla de conceptos como el "trauma" y muchos otros con total naturalidad. La ciencia se transforma en un saber útil para todos, confiriéndole un valor funcional en la comprensión e interpretación de nosotros mismos y de aquellos que nos rodean.

Al mismo tiempo que se le da un significado a un concepto de acuerdo a la matriz cultural y valórica, también se le encuentra una utilidad y se integra al conocimiento de esa sociedad. De esta forma, pasa a ser parte de ese conocimiento de sentido común, socialmente elaborado y compartido, el cuál, permite clasificar la diversidad de acciones y problemas de la vida diaria, y que se conoce con el nombre de representación social.

IV. MARCO DE REFERENCIA METODOLOGICO

4.1. Perspectiva Epistemológica

En las ciencias sociales se puede hablar de dos grandes perspectivas teóricas, el positivismo y la fenomenología. Para los positivistas como Comte y Durkheim, los hechos o causas de los fenómenos sociales deben estudiarse con independencia de los estados subjetivos de los individuos (Taylor y Bogdan, 1986). En otras palabras, hay una *realidad* que es objetiva y el cerebro humano debe actuar como un espejo, que de cuenta de esa realidad tal cuál es. El positivismo pretende equiparar la medición de los fenómenos sociales con la medición de los fenómenos naturales, a los que resulta aplicable el modelo mecanicista newtoniano (Ortí, 1999). Así, los métodos cuantitativos resultan ser los más adecuados para comprender la realidad social.

Por otro lado la fenomenología busca comprender los fenómenos desde la perspectiva del sujeto, o sea los motivos y creencias que están detrás de las acciones de las personas (Taylor y Bogdan, 1986). Bajo esta perspectiva, lo que interesa es explicar el sentido de las prácticas, de acuerdo a las intenciones del sujeto y tomando en cuenta el contexto en el que estas prácticas ocurren.

Desde esta perspectiva se trata de ver la realidad desde el punto de vista de las personas que se estudian, ya que, "lo que la gente dice y hace, es producto del modo en que define su mundo" (Taylor y Bogdan, 1986:23). Por lo tanto, para esta perspectiva los métodos cualitativos son los que predominan para comprender la realidad social.

Como lo que interesa comprender en este estudio son las representaciones sociales que dan sentido a las prácticas de los sujetos estudiados, la perspectiva epistemológica que se utilizó fue de carácter fenomenológico.

4.2. Diseño Metodológico

El enfoque metodológico escogido para el desarrollo de esta investigación es de tipo cualitativo. Como el objetivo de esta investigación es comprender las representaciones sociales y relaciones sociales, el enfoque cualitativo nos permite comprender valores, creencias y significados sociales que están detrás de la forma de pensar y actuar de un grupo humano determinado.

Lo cualitativo sirve para "captar (de forma concreta y comprensiva), analizar e interpretar los aspectos significativos diferenciales de la conducta y de las representaciones de los sujetos y/o grupos investigados" (Ortí, 1993:195). Estos significados compartidos los captamos a través del lenguaje y discurso de las personas, y nos permiten comprender la forma de actuar de los sujetos.

La perspectiva cualitativa en antropología, puede expresarse a través de diversos métodos. Para esta investigación se utilizará el método etnográfico. Este permite comprender los comportamientos de una sociedad o grupo humano determinado. Este método se basa en la observación y análisis de significados culturalmente compartidos para comprender los comportamientos y relaciones sociales.

Este es un método flexible, que puede adecuarse con facilidad de acuerdo a las necesidades cambiantes del proceso de investigación (Hammersley y Atkinson, 1994). Dadas las características de los sujetos en estudio, este método permite interpretar las representaciones que hay detrás de los fenómenos sociales y culturales.

4.3. Nivel Tecnológico

4.3.1. Tipo de Instrumento

Las herramientas escogidas para la recolección de información en este trabajo son:

- Entrevistas en profundidad:

Para Taylor y Bogdan (1986:101), las entrevistas en profundidad son "reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como lo expresan con sus propias palabras (...) siguen el modelo de una conversación entre iguales y no de un intercambio formal de preguntas y respuestas."

Este tipo de entrevistas es diferente a las entrevistas estructuradas, ya que, la conversación es flexible y puede ser guiada por el entrevistador. "Los etnógrafos no deciden de antemano las cuestiones que ellos quieren preguntar, aunque suelen entrar a la entrevista con una lista de temas de los que hay que hablar. Los etnógrafos tampoco se restringen a una única manera de preguntar. En diferentes entrevistas, o en momentos diferentes de una misma entrevista, la aproximación a los temas puede ser directa o indirecta, dependiendo de la función que persiga la entrevista". (Hammersley y Atkinson, 1994:128)

Por lo tanto, la entrevista en profundidad o abierta, es una conversación entre dos personas, un entrevistador y un informante, con el propósito de favorecer la producción de un discurso conversacional, continuo y con una cierta línea argumental. (Alonso, 1999)

Esta herramienta permite captar información verbal de los temas que interesan, lo que es indispensable para comprender las representaciones sociales.

- Observación participante para registro etnográfico:

La observación de carácter etnográfico, permite obtener información sobre un fenómeno o acontecimiento, tal cómo este se produce. La observación es un proceso sistemático, mediante el cuál el investigador recoge por sí mismo información relacionada con cierto problema. En esta observación intervienen las percepciones del sujeto que observa y sus interpretaciones de lo observado. (Rodríguez, Gil y García, 1996)

Muchas veces el límite entre la observación participante y no participante es sutil y podemos encontrar diferentes grados de involucramiento del investigador con la comunidad o cultura estudiada. La observación participante, en su sentido más estricto, implicaría compartir la vida con el grupo estudiado durante un largo período de tiempo. Por otro lado, en una observación no participante de carácter pasivo el observador no se involucra mayormente con los sujetos estudiados.

Dadas las características de este trabajo, el tipo de observación etnográfica se acerca más al tipo participante, ya que, si bien es cierto, no se compartió la vida diaria ni el tipo de trabajo con los sujetos estudiados, se observó e interactuó por un período extenso en el contexto laboral del grupo en estudio. La observación incluyó visitas semanales al lugar, durante un período de seis meses. Allí, el investigador asumió diversos roles, desde ser un cliente cualquiera, hasta trabajar cuidándole el puesto a algún amigo de la *cola*.

La observación etnográfica realizada busca describir el contexto y las relaciones sociales que se dan entre los trabajadores del lugar. Esta descripción permite caracterizar el micro-sistema que representa la *cola* de la feria libre, el cuál se inserta dentro del contexto de la feria en general. Esto permitirá comprender de mejor forma las prácticas laborales y las relaciones sociales que allí se generan.

La observación etnográfica en conjunto con la información que proporcionan las entrevistas, permite obtener las definiciones de la realidad y las representaciones sociales que organizan el mundo de las personas que se estudia. De esta forma se puede entender de mejor manera el comportamiento de los individuos, porque como señala Whyte en uno de sus estudios sobre observación participante llamado *Street Corner Society*, "lo que la gente me dijo me ayudó a explicar lo que había sucedido, y lo que yo observé me ayudo a explicar lo que la gente me dijo" (Beltrán, 1993:42).

La observación participante se realizó en la feria libre de la población "Los Nogales" en la comuna de Estación Central. Esta se llevó a cabo entre los meses de Mayo y Octubre de 2003.

4.4. Cobertura de la Investigación

4.4.1. Unidad de Observación

La población estudiada corresponde a trabajadores independientes pertenecientes al sector informal urbano, que se desempeñan en la *cola* de ferias libres de la Región Metropolitana.

4.4.2. Tipo de Estudio

Se trata de un estudio que pretende describir y explicar el comportamiento social y económico de una categoría social, como son las personas que trabajan en la *cola* de las ferias libres.

Como se trata de un estudio cualitativo, los informantes claves fueron elegidos de forma intencional de acuerdo a las características deseadas, incluyendo personas de diversas edades y rubros.

4.4.3. Informantes Claves

Se realizaron 12 entrevistas en profundidad, en las cuales se refleja la realidad de diferentes géneros y rubros. Dentro de estas entrevistas se incluyó a personas que actualmente trabajan en la *cola* de la feria, y a algunas que trabajan con permiso municipal.

La mayor parte de los informantes se desempeñan en ferias de la comuna de Estación Central, como las ferias de la población “Los Nogales”, “Santa Teresa” (población “La Palma”), población “Santiago”, y “San José” (villa “Alessandri”). A continuación se describe a los informantes claves:

▪ Betty

Mujer de 50 años. Estudio hasta Tercero Básico y actualmente estudia para completar la enseñanza básica en unos cursos de la Universidad de Santiago. Lleva cuatro años trabajando en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, de “Santa Teresa” y “San José”. Trabaja un carrito donde vende colaciones, anticuchos, sopaipillas, té, café, etc. Es casada, tiene cuatro hijos y vive en la población “Los Nogales”, en la casa que heredaron de sus suegros. Actualmente padece de una seria enfermedad, por lo que recibe la ayuda de sus hijos para atender el puesto.

▪ Guido

Hombre de 39 años. Estudió hasta Segundo Medio y combina el trabajo en la feria con otros “pololos”, en albañilería, electricidad, etc. Desde junio del 2003 tiene permiso para trabajar en la feria de la población “Los Nogales”, pero se desempeñó por muchos años como *colero*; además tiene permiso para trabajar los días martes en una feria que queda en la calle 5 de Abril con Rivas Vicuña. En su puesto vende diversos artículos como ropa, zapatillas, relojes usados, celulares,

sombreros, etc. Es soltero, tiene dos hijos que no viven con él, y arrienda una pieza en la población “Los Nogales”.

▪ **Blanca**

Mujer de 25 años. Estudió hasta Octavo Básico. Lleva seis años trabajando en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, “Santa Teresa” y “San José”. En su puesto vende encendedores, corta uñas, pilas, pinches, pañuelos, juguetes, etc. Es casada, y su marido también trabaja en la *cola* vendiendo artículos de aseo. Vive de allegada en la casa de sus padres en la población “Santiago” y tiene una hija.

▪ **Viviana**

Mujer de 29 años. Estudió hasta Cuarto Medio. Lleva un año y medio, trabajando en la *cola* de las ferias de la población “La Victoria” y en la “Villa Sur” (comuna de Pedro Aguirre Cerda); a veces, el día domingo va a una feria de Maipú. En su puesto vende ropa usada y cojines que ella fabrica. Es soltera, tiene dos hijos y vive en su departamento de la villa “Nueva Lo Valledor” de la comuna de Pedro Aguirre Cerda.

▪ **Luis**

Hombre de 37 años. Estudió hasta Quinto Básico. Desde los ocho años que trabaja en las ferias; se pone en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, “Santiago” y “Santa Teresa”. En su puesto vende cachureos que el mismo sale a recolectar. Es separado y tiene dos hijos. Arrienda una pieza en la población “Los Nogales”, donde vive con su actual pareja y el hijo de ella.

▪ **Rosa**

Mujer de 45 años. Estudió hasta Quinto Básico. Lleva tres años trabajando en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, “Santa Teresa” y “San José”. Tiene un carrito en el que vende completos, sopaipillas, té, café, o mote con huesillo según la estación. Es casada, vive con su marido, sus tres hijos, la pareja de una hija y su nieto; en una vivienda de autoconstrucción que está dentro del sitio que pertenece a la Junta de Vecinos 33-1 de la población “Los Nogales”.

▪ **Armando**

Hombre de 53 años. Estudió hasta Segundo Medio. Es el marido de Rosa y trabaja junto a ella desde hace poco más de un año cuando quedó cesante.

▪ **Miriam**

Mujer de 56 años. Estudió hasta Tercero Medio. Lleva ocho años trabajando en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, “Santa Teresa” y “San José”. En su puesto vende ropa usada. Es casada, tiene cinco hijos y vive en una mediagua que está pegada a la sede de la Junta de Vecinos 33-1 de la población “Los Nogales”.

▪ **Enrique**

Hombre de 33 años. Terminó la enseñanza Media y tiene estudios técnicos superiores. Lleva dieciocho años trabajando como artesano. Actualmente trabaja con permiso en las ferias de “Colo-Colo” y “Condell” en la comuna de Renca, y en

un persa de Cerro Navia. Antes de obtener los permisos, trabajó durante muchos años como *colero*. Es casado, tiene tres hijos y vive en la comuna de Renca.

▪ **María**

Mujer de 41 años. Estudió hasta cuarto básico. Lleva dos años trabajando en la *cola* de las ferias de “Los Nogales”, “Santiago” y “San José”. En su puesto vende cachureos que recolecta su marido, quién trabaja como cartonero. Tiene tres hijos y vive en una mediagua que está en el sitio de una multicancha en la población “Bonilla” de Estación Central.

▪ **Juan**

Hombre de 27 años. Estudió hasta Séptimo Básico. Lleva tres años trabajando en las ferias; tiene permiso para las ferias de la población “Los Nogales”, y “Santa Teresa”; en la feria de “San José” tiene un permiso provisorio. Él trabaja vendiendo papas, frutos secos y alguna fruta de la estación. Vive con su madre y su hermana en la población “La Palma”.

▪ **Marianela**

Mujer de 48 años. Estudió hasta Cuarto Medio. Hace alrededor de veinte años que tiene permiso para trabajar en las ferias de “Los Nogales”, “Santa Teresa” y “San José”; aunque antes de eso estuvo entre cuatro y cinco años trabajando en la *cola* de la feria. En su puesto vende ropa usada de primera calidad. Es separada, tiene cuatro hijos y vive en la población “Los Nogales”.

4.5. Técnicas de Análisis de la Información

Las entrevistas fueron analizadas mediante el análisis de contenido. Esta es una técnica de interpretación de textos, ya sean escritos, grabados, filmados, o de otra clase de registros como las transcripciones de entrevistas, discursos, observaciones, documentos, videos, etc. Estos materiales tienen la capacidad de albergar un contenido que interpretado adecuadamente, abre las puertas al conocimiento de diversos aspectos y fenómenos de la vida social. (Andréu, 2000)

Se realizó un análisis de contenido de tipo cualitativo, con objeto de poder interpretar el sentido de los textos. Este análisis no se limita a la interpretación del contenido manifiesto del material analizado, sino que busca profundizar en su contenido latente (lo que el autor dice sin pretenderlo) y en el contexto social en el que este se desarrolla (Andréu, 2000). Como señalan Navarro y Díaz: "El 'contenido' de un texto no es algo que estaría localizado *dentro* del texto, en cuanto tal, sino fuera de él, en un plano distinto en relación con el cual ese texto define y revela su *sentido*" (1999: 179).

A diferencia del análisis de contenido cuantitativo, en el cuál, el investigador se concentra en la frecuencia de aparición de ciertas características del contenido; en el análisis de contenido cualitativo el investigador se concentra en la presencia o

ausencia de determinadas características del contenido. De esta forma, el análisis cualitativo permite abordar temas más complejos y dar inferencias de mayor significación. (López - Aranguren, 1996)

Como la información que proporcionan las entrevistas cobra sentido dentro de un contexto, para efectos del análisis, esta información estará acompañada de información extratextual proveniente de la observación y los registros etnográficos. Esta información resulta vital para el análisis posterior, ya que, representa "el vínculo existente entre el corpus textual y el medio social (...), que lo produce, y por lo tanto constituyen puntos de apoyo imprescindibles para cualquier intento de interpretación sociológica del significado de los textos" (Navarro y Díaz, 1999: 193).

Los discursos son interpretaciones de la realidad que nos permiten acceder a las representaciones sociales. Como señala Robert Farr: "En la mayoría de las sociedades humanas, las personas pasan una gran parte de su tiempo hablando y quien desee estudiar las representaciones sociales deberá interesarse por el contenido de estas conversaciones" (1984:495-496).

Por otra parte, el discurso conversacional nos permite comprender la conducta de los individuos en las prácticas cotidianas. Por esto, es indispensable que el análisis de contenido pueda relacionar dialécticamente la interpretación, con los presupuestos del marco teórico de fondo de la investigación (Navarro y Díaz, 1999).

Para este análisis no hay que obviar la subjetividad propia de quién interpreta. Por el contrario, hay que reconocerla, e incluirla para enriquecer la interpretación que se realice.

V. DESCRIPCIÓN ETNOGRÁFICA

5.1. La Feria Libre

Como muchas de las ferias libres, la feria de la Población “Los Nogales” resulta ser un lugar colorido y alegre, donde despiertos vendedores ofrecen sus productos con un trato familiar y picaresco a las personas que la frecuentan. Mientras se la recorre se pueden escuchar frases como: “Que se le ofrece caserita”, “Están fresquitos los zapallos”, “Todo barato, consulte nomás”, “Llegaron manzanas y peras”, “Acérquese nomás caserito, venga a mirar que están buenos” “Bajaron las papas”, “Mira que está barato linda, a cien pesitos”. Estas frases, con su simpleza estructural, representan una forma lingüística propia del entorno, transformándose en un código que opera eficazmente en la realización de las transacciones. Esto se escucha, mientras surgen bromas y saludos entre vendedores, clientes y transeúntes que se dan encuentro en el lugar.

En los días fríos de invierno, el aroma de las frutas y verduras, se mezcla con el de alimentos que prepara la gente, y con el olor a humo de los braseros que usan los vendedores más friolentos, sobretodo las mujeres; lo que transmite una sensación de calidez, incluso en los días más fríos. Cuando llega el verano, el calor se hace sentir en la feria, por lo que los vendedores se refugian en cualquier sombra que les ofrezca el lugar.

Esta feria se encuentra ubicada en la comuna de Estación Central y funciona los días jueves y domingo de 8:00 a 15:00 horas aproximadamente. Parte en la intersección de la Avenida General Velázquez con la calle Antártica y se interna por esta última hacia el poniente, hasta que topa con la calle Santa Teresa. En este punto la feria gira en noventa grados y sigue por la calle Santa Teresa hacia el sur, hasta interceptar con la calle Pingüinos, lugar donde se ubican los *coleros*.

En las calles Antártica y Santa Teresa se ubican en su mayoría los trabajadores que tienen autorización municipal para comercializar sus productos y que cuentan con cierta infraestructura para ofrecerlos. A estas personas se les conoce con el nombre de feriantes o ferianos. Ellos pagan una patente o permiso municipal, que tiene un valor de \$75.000 por semestre y que les permite instalarse en tres ferias libres de la comuna. Otras ferias libres del sector, donde se repiten casi los mismos rostros, son las ferias de “Santa Teresa” (población “La Palma”) que funciona los días martes y viernes, y de “San José” (villa “Alessandri”) que funciona los días miércoles y sábado.

Aproximadamente son unos cien puestos patentados. La mayoría de las personas que son dueñas de los permisos, son las que trabajan en los puestos. Sin embargo, también se dan casos de personas que tienen permisos para distintas ferias y que “contratan” a ayudantes para que les trabajen los puestos, mientras ellos se encargan de comprar los productos. Generalmente, el trato que se hace

consiste en que de lo que se vende, la mitad va para el dueño, y la mitad para el ayudante.

Para los feriantes, el lunes es el día de descanso, ya que, las ferias libres funcionan de martes a domingo. Su jornada de trabajo empieza de madrugada, abasteciéndose de sus productos en lugares como La Vega o Lo Valledor (para los que venden frutas, verduras, carnes, etcétera), preparando sus productos, o simplemente trasladando la mercadería; para así poder estar instalados a primera hora con sus productos frescos y ordenados.

Algunos de los feriantes tienen puestos que son trasladables (con ruedas) y que se acoplan a sus vehículos; otros transforman al propio vehículo (generalmente camionetas antiguas), en ingeniosos boliches; y el resto, arma sus puestos con estructuras metálicas que tienen un techo de género o plástico, trasladando sus productos en carretones o triciclos.

Muchos de los feriantes tienen una basta experiencia en materia de comercio. Ellos suelen comparar precios entre proveedores y salen a “vitriñar” en busca de nuevos productos, para así ofrecer a sus clientes las últimas novedades del mercado.

Aquí podemos encontrar una enorme diversidad de productos como: frutas, verduras, abarrotos, legumbres, ensaladas preparadas, aliños, huevos, carnes, pescados, mariscos, cochayuyo, confites, loza, muebles, detergentes, cosméticos, artículos domésticos, herramientas, ropa, plantas, hierbas, etc.

5.2. La Cola de la Feria Libre

En la intersección de las calles Santa Teresa y Pingüinos, terminan los puestos autorizados y empieza la *cola* de la feria. Los *coleros* se ubican en la calle Pingüinos y algunas de sus intersecciones, aunque también hay *coleros* que se instalan entre los puestos patentados, en espacios que sobran dentro de la feria.

Los *coleros* se instalan en las veredas a ambos lados de la calle y ofrecen sus productos sobre un pedazo de nylon o género. La heterogeneidad de productos que allí se ofrecen es muy amplia, como también la diversidad de personas que allí trabajan. Podemos encontrar un número similar de hombres y mujeres, así como también diversidad de edades y trayectorias laborales. Se pueden ver desde niños y jóvenes madres solteras, hasta ancianos vendiendo sus productos.

Muchas de estas personas trabajan hace muchos años en el lugar y también en otras de las ferias aledañas. Pero, también hay un número importante de personas que de forma esporádica y que, por períodos estacionales de cesantía u otras circunstancias, sale a vender en la feria como una estrategia de supervivencia temporal.

Los días domingo la *cola* aumenta considerablemente, llegando a ocupar una parte importante de la calle Gandarillas. Aproximadamente son entre 50 y 60 trabajadores independientes los días jueves, número que los días domingo supera los 100.

5.2.1. Rubros de los *coleros*

La mayoría de los *coleros* vende “cachureos”, artículos usados, o también productos fabricados o manufacturados por ellos mismos. También hay algunos que venden productos nuevos y ocasionalmente se puede encontrar en la *cola* a comerciantes de frutas, verduras o abarrotes, productos que son propios de la feria autorizada.

A continuación se describen los principales rubros a los que se dedican los *coleros*. Para facilitar el análisis posterior de las entrevistas, se han confeccionado algunas categorías, dentro de las cuáles se agrupa a los trabajadores del lugar:

Cachureros

Los “cachureros” generalmente recolectan de la basura u otros lugares los productos que venden, por lo que gran parte de estos se encuentran en mal estado. Para esto, muchos de ellos tienen triciclos con los cuáles salen de noche a recolectar sus productos, recorriendo calles y lugares donde se acumulan desperdicios. Se puede realizar las dos labores al mismo tiempo (recolectar y vender), o se puede combinar este trabajo entre un matrimonio o pareja, por ejemplo el hombre sale a recolectar y después la mujer vende en la feria.

Ellos ofrecen una infinidad de productos, que van desde relojes y artículos electrónicos usados; pasando por antigüedades, juguetes, zapatos, pernos, ruedas y herramientas gastadas; hasta revistas y libros antiguos. No se recolecta únicamente cosas para vender en la feria, también se puede combinar esto con la recolección de cartón, botellas u otros artículos que tengan algún valor.

Los “cachureros” suelen hacer de intermediarios entre personas que quieren vender algún artículo usado. En estos casos, la persona le dice al “cachurero” el precio que espera obtener por ese artículo y la diferencia que se logre queda para este último.

Vendedores de ropa

La mayor parte de la ropa que se vende en la *cola* de la feria es ropa usada. Hay personas que compran fardos de ropa usada y otras (la mayoría) que venden ropa que les regalan o que piden en municipalidades, parroquias, u otras instituciones de asistencia social. En ocasiones, también se combina con la venta de algunas prendas de ropa nueva u otros artículos, que generalmente se adquieren en Patronato o la Estación Central.

Como contraparte, la mayoría de la gente que vende ropa usada en la feria autorizada, invierte comprando fardos de ropa. Esta ropa suele ser de mejor calidad que la que se vende en la *cola*. Además, estas personas generalmente ordenan y clasifican la ropa, y la ofrecen de manera más presentable, en ganchos o bien doblada; a diferencia de la *cola*, donde la ropa está amontonada en el suelo.

Una práctica que suele realizarse entre los vendedores de ropa usada de la *cola* y que ellos identifican como una estrategia recurrente dentro del rubro, es la de comprarse productos entre ellos mismos. Es frecuente ver a los mismos coleros, revisando la mercadería de otros, y cuando ven que hay algo que está barato y que puede ser vendido más caro, lo compran para venderlo en su puesto.

Comercio de alimentos manufacturados con puesto móvil

Estas personas tienen “carritos” en los que ofrecen desayunos, colaciones y diversos alimentos que van variando según la estación del año. Entre otras cosas encontramos: té, café, sopaipillas, completos, tortillas, choripanes, cabritas, anticuchos, mote con huesillos, bebidas, etc. Para vender este tipo de alimentos, no se dan permisos en la feria y obtener una autorización para este tipo de trabajos es muy difícil, por lo que prácticamente ninguno de estos carritos se encuentra autorizado. También hay personas que pasan ofreciendo en bandejas o canastos sus alimentos, como: pan, queques, jaleas, berlines, pasteles, etc.

Artesanos y pequeños productores

En esta categoría se agrupa a las personas que confeccionan o fabrican los productos que venden. Al igual que el caso de las personas que venden alimentos manufacturados, este trabajo tiene mayor complejidad del que realizan los “cachureros” y vendedores de ropa usada, ya que, implica realizar pequeñas inversiones para fabricar los productos.

Se pueden encontrar diversos artículos de estas características como anillos, collares, adornos para el hogar, cera artesanal, plantas, lámparas, cojines, etc.

Vendedores de artículos alternativos

Esta categoría agrupa a las personas que venden productos alternativos a los originales. Por ejemplo, hay personas que compran champú, perfumes o detergentes al por mayor, y después los venden en envases más pequeños. Estas personas salen a recolectar o le compran a los “cachureros”, los envases que luego rellenarán.

Otros comerciantes

Aunque no representan una categoría numerosa dentro de la *cola*, hay personas que venden productos que son propios de la feria autorizada como: frutas, verduras, abarrotes, ropa nueva, artículos para el hogar, etc. Generalmente estas personas cuentan con una mejor situación económica, por lo que su estrategia se basa en realizar este trabajo alternando de feria en feria, no siendo comerciantes habituales del lugar.

Otros productos que se pueden encontrar en la *cola* de la feria son: pañuelos, cigarrillos, juguetes, golosinas, artículos de moda o “novedades”, hierbas medicinales, etc. También hay personas que se dedican a la venta de cassettes, discos o películas copiadas, y esporádicamente se puede ver a personas que venden productos robados.

El hecho de confeccionar estas categorías no significa que estos rubros sean excluyentes. Muchas veces se combina alguna de estas estrategias, como vender ropa usada y cachureos; o ropa usada y otros artículos como pañuelos, encendedores, etcétera; incluso la gente que tiene carrito, a veces lleva otras cosas para aprovechar de venderlas.

Fotografías de la Cola



Imagen N° 1: Al lado izquierdo de la fotografía se aprecia a un hombre mayor con su puesto de “cachureos”. A la derecha, una mujer joven que combina la venta de “cachureos” con la de prendas de ropa usada.



Imagen N°2: En esta fotografía se aprecia a una mujer vendiendo junto a su pequeño hijo. Ella combina la venta de ropa usada, con la de otros artículos como pañuelos, cotonetes, etcétera. Atrás se ve el triciclo con el que trabaja.



Imagen N°3: En esta fotografía se puede ver a una pareja que vende alimentos manufacturados. Cuentan con una parrilla en la que preparan anticuchos y un “carrito” en el que preparan colaciones, sopaipillas, café, etcétera.

5.2.2. El Trabajo en la Cola.

Para los *coleros* el trabajo comienza en la noche anterior o de madrugada, cuando llevan sus géneros o nylon para reservar el lugar o puesto que ocuparán para vender. Generalmente, la mayoría de las personas ocupa el mismo lugar durante años y eso se respeta; sin embargo, sobretodo los días sábado y domingo, llega mucha gente a vender a las *colas*, por lo que conviene dejar reservado el puesto para evitarse problemas.

En la *cola* existe un acuerdo tácito, según el cuál a cada persona le corresponde un máximo de tres metros para instalar su mercadería. Esporádicamente, se producen conflictos por este tema, ya que, hay personas que sobrepasan este límite perjudicando a otros compañeros. Cuando esto ocurre, gran parte de los *coleros* se agrupa para defender al compañero que se ve perjudicado, hasta que se hace respetar el acuerdo.

Los días domingo la *cola* de la feria aumenta considerablemente y a veces se producen conflictos con personas que no son habituales vendedores de las ferias del sector. Muchas de estas personas tienen otros trabajos durante la semana, pero van a vender a la *cola* el día domingo para obtener un ingreso extra. Estas personas no siempre respetan los lugares que ocupan los *coleros* habituales, por lo que con ellos se da una relación caracterizada por la tensión.

Es común ver a una gran cantidad de niños en la *cola* de la feria, esto porque las mujeres que allí trabajan los llevan junto a ellas. Cuando estos niños ya son lo suficientemente grandes como para ayudar en el trabajo y tienen entre siete y doce años aproximadamente, colaboran en el trabajo de sus madres trasladando la mercadería o atendiendo el puesto. Cuando sobrepasan esta edad, ya no se les ve mucho en esos menesteres.

A diferencia de la mayoría de los feriantes, que son extrovertidos y están preocupados de los clientes que recorren el lugar para ofrecerles sus productos, se puede ver que hay un número importante de *coleros*, que son más bien despreocupados y que se toman su trabajo con algo de apatía. A estas personas se las puede ver conversando con otros trabajadores del lugar o simplemente distraídos, esperando que alguien les pregunte por alguno de los productos que ofrecen. Cuando un cliente les pregunta por el precio de un producto, en ocasiones contestan con algo de desgano, como si le hicieran un favor al potencial cliente. Generalmente estas personas son las que tienen más bajo nivel de ventas, sin embargo, rara vez visualizan que un cambio de actitud frente a sus clientes, puede significar un aumento de las ventas.

En la feria autorizada o establecida, en general los vendedores son tomadores de precios y no se ven diferencias significativas de precio por productos similares; no así en la *cola*, donde hay una gran cantidad de productos usados distintos, por lo que los precios pueden variar significativamente de acuerdo a las circunstancias.

Por esta razón, el “regateo” es una práctica frecuente dentro de la *cola*; es común ver a los clientes haciendo ofertas a los vendedores por sus productos, por ejemplo: “le ofrezco mil por eso...”, o a los vendedores ofreciendo rebajas a algún cliente que se nota interesado. También se da el intercambio de productos a través del trueque, sobretodo entre los mismos *coleros*.

Como se señaló anteriormente, hay un grupo menor de *coleros* que traen productos nuevos o que son propios de la feria autorizada. Esto se transforma en motivo de conflicto con los feriantes autorizados, ya que, como no pagan patente, a veces ofrecen los mismos productos más baratos. Algo similar ocurre con las personas a las que les regalan la ropa usada que venden, como ellos no tienen que cubrir costos, a veces ofrecen productos muy baratos. Por esto, los feriantes que compran fardos de ropa señalan que muchas de estas personas “no saben vender” y que esto los perjudica enormemente.

Gran parte de los *coleros* que trabajan en esta feria, forman parte de un sindicato denominado “Centro laboral con la unión y la fuerza”. Se supone que el hecho de pertenecer a este sindicato evita que les requisen la mercadería, sin embargo, esto no siempre es reconocido por carabineros, porque en el fondo no están autorizados por el municipio. El sindicato negocia además la participación de sus miembros en celebraciones, ramadas, ferias navideñas, u otras instancias en la que puedan comercializar sus productos.

5.3. Relaciones Sociales en el Trabajo

Los *coleros* forman parte de una sistema más amplio como es la feria libre, por lo tanto, las relaciones sociales descritas, no sólo incluyen las que se dan en la *cola*, sino también las que caracterizan en general a este lugar de intercambio.

Se describirán algunas características globales de las relaciones que se dan en el lugar, dejando el análisis más profundo de las mismas para el siguiente apartado en el que se analizan las entrevistas.

5.3.1. Relaciones de Reciprocidad

Una de las formas como se manifiesta la reciprocidad, es a través de la solidaridad con los más necesitados. Cuando la feria está terminando y se comienzan a desarmar los puestos, muchos de los feriantes regalan las frutas, verduras u otros alimentos que no son vendidos, a personas que están necesitadas o se donan para el funcionamiento de la olla común de la junta de vecinos de la población. Para este fin, un representante de la olla común recorre la feria con un carro de supermercado y va recibiendo los aportes voluntarios de los trabajadores.

Otra actitud solidaria que se observa, es la que se da entre gran parte de los trabajadores de la feria y personas (en su mayoría indigentes), que recorren el

lugar en busca de alimentos. Un día mientras la señora Betty (M50) atendía su puesto, pasó por el lugar la "Chiruca", una mujer que evidencia signos de retraso mental. Según se supo después, esta mujer había quedado en esas condiciones por abusar del neoprén y otras drogas. La "Chiruca", se acercó a la parrilla donde Betty preparaba los anticuchos y pidió uno murmurando algunas palabras que costaba entender; luego sacó uno y comenzó a comerlo y a caminar con la mirada perdida. Cuando la "Chiruca" se iba, la señora Betty le gritaba ofreciéndole una servilleta para que no se manchara, mientras esta arrancaba pensando que se lo iba a quitar. Después de este episodio, al preguntarle a la señora Betty si: ¿era común que ella pasara pidiendo por el lugar? y ¿porqué le daba comida?. Respondió que ella no le podía negar comida a una persona que tenía hambre y que por lo demás, cualquiera podría pasar por un momento malo y necesitar de la ayuda de otros.

La reciprocidad y colaboración también adopta diversas formas entre los mismos trabajadores del lugar. Son frecuentes las colectas que se hacen para ayudar a algún colega que está enfermo o que a tenido alguna desgracia. En este caso pasa una persona en nombre del afectado, mostrando el permiso médico o algo que demuestre la situación que vive la persona y va recibiendo los aportes. Generalmente este tipo de colectas se encuentran diferenciadas entre los feriantes y los *coleros*, cada grupo hace sus propias colectas, y sólo en casos especiales las colectas abarcan a toda la feria.

Una práctica generalizada en el contexto de la *cola* de la feria, es la de cuidarse los puestos entre las personas que trabajan cerca. Cuando alguien tiene que ausentarse un rato, porque tiene que ir a hacer un trámite, ir a buscar a un hijo, u otra diligencia; le deja encargado el puesto a algún vecino para que le venda mientras se ausenta.

La colaboración y apoyo recíproco que se prestan unos a otros no se remite sólo al cuidado de los puestos. Se pudo ver como la señora Rosa (M45), por ejemplo, cuando tiene muchos clientes que atender y le faltan manos para preparar las sopaipillas, los cafecitos, u otros de sus productos; recibe la colaboración de un vecino que vende ropa en el puesto del lado.

También la señora Betty (M50) recibe la colaboración de muchos de sus vecinos. Ella tiene un problema en una pierna, lo que muchas veces le impide trabajar normalmente, entonces varios vecinos de los puestos cercanos le ayudan para atender a sus clientes. Incluso una vez que estuvo bastante mal por su enfermedad, un grupo de vecinos de la feria, se organizó para ayudarla y así evitar que dejara su trabajo.

Siguiendo esta idea, la señora Miriam (M56), suele cuidar a un niño pequeño que es hijo de una vecina que, al igual que ella, vende ropa usada. Además de cuidar al niño, ella atiende el puesto de su vecina con la misma dedicación que si fuera el propio. Lo que llama la atención, es que ella está colaborando con una persona, que bajo los postulados de la economía neoclásica sería considerada como

competencia. En este sentido, el actuar de Miriam sería catalogado de irracional; esto por el hecho de que ella no estaría buscando la maximización de su utilidad individual. Por el contrario, la racionalidad que opera aquí se acerca más a la reciprocidad de *dar, recibir y devolver*. Bajo esta perspectiva el razonamiento es que: "yo colaboro con mi vecina, para que así, cuando yo necesite su colaboración, pueda también contar con ella". Si Miriam razonara bajo la lógica competitiva, jamás colaboraría con su vecina. Por el contrario pensaría: "si mi vecina no vendiera, probablemente yo tendría más demanda por mis productos, por lo tanto, el que ella esté vendiendo a mi lado me quita clientes". Este suceso cuestiona cualquier esquema de lo que para la escuela neoclásica sería el trato con la "competencia" y la rivalidad que debiera existir entre personas que realizan la misma actividad en un mismo lugar.

Por otro lado, hay personas que por situaciones de cesantía temporal u otras circunstancias, tienen que salir a vender a la *cola* como una estrategia de sobrevivencia coyuntural. Generalmente en estos casos, estas personas le piden a los *coleros* habituales si les pueden dejar un espacio entre medio, para no quedar tan mal ubicados. De esta forma, también se colabora con personas que no son tan cercanas, pero que comparten la situación de pobreza.

También es frecuente ver a los *coleros* compartiendo con los vecinos. Por ejemplo se ponen de acuerdo entre ellos y uno lleva un termo para el café o mate, otro algo para comer o cigarrillos, etcétera.

Esta visión de colaboración está muy arraigada en el lugar y es también producto de la cercanía que sienten unos con otros. Seguramente esto se da porque muchos de ellos viven situaciones similares, o han pasado por dificultades, de las cuales han salido adelante gracias al apoyo de otros miembros de su comunidad.

5.3.2. Relaciones Competitivas

En su esencia, la feria libre es un mercado creador de precios y como tal, allí se dan relaciones competitivas. La importancia que tienen las relaciones de reciprocidad para muchos de los *coleros*, no implica que en el lugar no se den relaciones de competencia y por lo tanto que allí trabajen personas que no participen de las relaciones de intercambio recíprocas.

Un hecho que refleja claramente esta situación fue el que sucedió a mediados del año 2003 cuando llegó un trabajador nuevo a instalarse en la cola. Esta persona era un hombre de aproximadamente unos 35 años que estaba sin trabajo. Ante esta situación invirtió un capital de aproximadamente \$20.000 que tenía ahorrados y comenzó a vender diversos artículos como pañuelos, cotonetes, lápices, guantes, calcetines, comida para perros, etc. Además creó una ruleta en la cuál los niños apuestan \$100 y pueden recibir diversos regalos dependiendo de la suerte.

Esta persona se instaló en un espacio que le dejó una persona que lleva bastante tiempo en la feria y que estaba emparentada con él. Logró ser aceptado fácilmente por gran parte de los trabajadores de la *cola*, sin embargo, hubo una mujer que mostró una gran animadversión hacia él y que trató de desprestigiarlo porque vendía algunos productos que ella también ofrecía. Se generó una situación muy tensa durante cerca de un mes, en la cuál hubo insultos y “pelambres” de parte de la mujer, quién se sentía perjudicada con la presencia de este nuevo comerciante. Esta relación fue mejorando con el tiempo, pero hasta el final de la observación realizada, se mantuvo la rivalidad.

Esta mujer, pese a trabajar en la *cola*, tenía un puesto bastante surtido y buenos ingresos para ese contexto. Probablemente para su realidad y como señala (Lomnitz, 1975), la reciprocidad ya no resulta tan indispensable, e incluso puede resultar ser un obstáculo para progresar, por lo que principalmente son las relaciones de intercambio mercantiles las que guían su accionar. Además, esta situación de cierta forma muestra que la reciprocidad requiere de una relación de confianza previa para que comience a operar.

Por otro lado, en la relación entre *coleros* y feriantes también se producen relaciones de rivalidad. Aunque en muchas ocasiones, se acepta la presencia de los *coleros* que se instalan entre los puestos autorizados, también se da el caso de feriantes que sacan a los *coleros* que se ponen allí. No obstante, la gran rivalidad de los feriantes se da con los *coleros* que traen productos como frutas, verduras, abarrotes, artículos nuevos y otros, que son propios de la feria autorizada; no así con los que venden cachureos, productos usados o manufacturados quienes en general son aceptados.

VI. ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS

En este capítulo se analiza la información obtenida a partir de las entrevistas realizadas y se complementa con la información que proporcionó la observación realizada en el contexto laboral investigado.

Para hacer un mejor análisis, se incluyó en las entrevistas a algunas personas que trabajan con permiso municipal dentro de la feria, y que por ende, no son *coleros*. Esto permite contrastar algunas visiones y enriquecer el análisis que se realiza de este lugar de intercambio.

6.1. Los Trabajadores de la Cola

Para adentrarse en las representaciones sociales del trabajo de los sujetos de estudio, es conveniente partir analizando el perfil laboral de los mismos, para luego adentrarse en lo que es su visión del trabajo, sus aspiraciones, motivaciones, percepciones y otros elementos que en su conjunto van configurando la forma cómo estas personas interpretan y enfrentan su realidad laboral.

6.1.1. Perfil Laboral.

El perfil laboral de los entrevistados, está marcado por un bajo nivel de escolaridad. De los doce entrevistados, sólo tres personas terminaron la enseñanza media. De los nueve restantes, cinco personas no terminaron la enseñanza básica. No obstante, una de las entrevistadas (M50), está realizando sus estudios de enseñanza básica en la Universidad de Santiago. Uno de los entrevistados tiene estudios técnicos superiores no concluidos (H33), y uno tiene capacitación formal en el oficio de electromecánico (H39).

A la mayoría de estas personas le hubiese gustado alcanzar un nivel más alto de escolaridad, sin embargo, en muchas ocasiones, no contaron con las condiciones para seguir estudiando o abandonaron prematuramente los estudios sin motivos claros. Esto los hace arrepentirse profundamente, ya que, están conscientes de que esto limita considerablemente su acceso a un trabajo mejor.

En este sentido, el comercio en la vía pública, es uno de los trabajos que requiere menos capacitación formal para poder realizarlo, no así los rubros de producción y servicios, los cuáles generalmente requieren de mayor capacitación o conocimientos para realizarlos de forma exitosa.

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

Cuando han accedido a trabajos dentro del sector formal, pese a integrar organizaciones “formales”, estos han sido en su mayoría trabajos esporádicos o precarios, casi siempre sin contrato de trabajo; en áreas como la construcción, aseo, restaurantes, etc. Empleos en los que su salario raras veces ha superado el sueldo mínimo.

La totalidad de los entrevistados que tienen pareja actualmente, mencionó que éstas también se desempeñan en trabajos informales, o se encuentran cesantes. Por ejemplo: el marido de Betty (M50), es “sapo”; el marido de María (M41), es cartonero; la pareja de Luis (H37), es asesora del hogar; el marido de Blanca (M25), también trabaja en la *cola* de la feria; y el marido de Miriam (M56), se encuentra cesante.

El hecho de desempeñarse siempre en trabajos informales, esporádicos o precarios, no les ha permitido estabilizar su situación económica, teniendo que subsistir en condiciones de pobreza gran parte de su vida.

6.1.2. Razones/Motivación para Trabajar en la Cola de la Feria.

La principal razón mencionada por los entrevistados para trabajar en la *cola* de la feria libre es la “necesidad”. En gran medida esta es gatillada por la incapacidad de acceder a otra clase de empleo. En general no se mencionan otras razones donde se haga una valoración del trabajo independiente. Sólo uno de los trabajadores de la *cola* (M25), mencionó que este era el trabajo que más le gustaba. Por el contrario, para la mayoría, es la carencia y la ausencia de ingresos lo que los motiva a realizar este trabajo:

“Es más que nada por necesidad, porque a lo mejor si tuviera más plata o tuviera otro trabajo no lo haría. (...) y mientras más es la necesidad sabes que tienes que ir, el sábado y domingo, no puedes dejar de ir.” (M29)

“... se me ocurrió de un día para otro. Porque con mi marido sin trabajo, tenía que darle algo para comer a mis hijos...” (M41)

“Vi que otras personas lo hacían po, y pensé que a mí me iba a servir porque mi marido siempre tenía trabajos esporádicos, por tiempo no más y otras veces no había trabajo. Entonces yo pa ayudarlo a él, empecé a hacer lo mismo que vi en otras personas, a llevar cosas y traer dinero pa la casa. (...) uno igual tiene que seguir luchando, porque si me quedo en la casa, no tengo ni pa hacer pan, no voy a tener ni un peso.” (M56)

“Yo estaba trabajando en el matadero Lo Valledor y por el asunto de la enfermedad no me dejaron trabajar más y no me quedó otra.” (H53)

“... no puedo dejar de trabajar, si él estuviera trabajando yo dejaría de trabajar en esto, pero no puedo ahora.” (M45)

Según la OIT, el sector informal urbano es 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. Los empleos crecen a ritmos insuficientes para la demanda por trabajo y así la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir (Tokman, 2001).

Las respuestas obtenidas de parte de los entrevistados son congruentes con la tesis de la OIT, ya que, pese a haber intentado insertarse en el sector formal, ellos no han logrado emplearse por diversos motivos. En este sentido, la baja escolaridad es una de las principales barreras que identifican los entrevistados para acceder a un mejor empleo:

“Yo no pude estudiar (...), esta es la única, yo le digo, especialidad que yo puedo hacer.” (M50)

“... la gente que se pone, la mayoría no ha terminado la educación básica, la educación media menos po...” (M29)

“Eso yo se lo recrimino a mi papá, porque si hubiera seguido los estudios, podría hacer otra cosa...” (H27)

“... no tengo hecho el cuarto medio, tengo tercero medio y el cuarto medio no lo tengo terminado, porque igual me sirve tenerlo terminado, (...) podría trabajar en otra cosa.” (M56)

Dentro de las barreras para el empleo formal también está la discriminación. Por ejemplo: por padecer de alguna enfermedad o discapacidad que les afecte en su trabajo (H53), o por el hecho de tener antecedentes delictivos:

“En las pegas me dicen que soy muy buen trabajador, empeñoso y me joden cuando me dicen: ‘usted va a quedar contratado pero mañana me trae sus papeles de antecedentes y lo contratamos al tiro’. Por eso que no trabajo.” (H37)

No se puede decir que estas personas son pequeños emprendedores que buscan un estilo particular de vida en torno a este tipo de trabajos, sino que, como se puede apreciar, es la carencia de empleo o la insatisfacción que les produce la clase de trabajo dependiente al que pueden optar, lo que los lleva a seguir este tipo de estrategias. Aunque pocos de los entrevistados han tenido o tienen la posibilidad de tener un empleo dependiente, la precariedad de estos también es motivo para elegir el trabajo independiente:

“Tengo un problema a la espalda (...). Si me pongo a trabajar de jornal, quedo pa la historia. Y además que es poca la plata...” (H39)

“... es como que tú eres un objeto, a ti te entrenan para prestar un servicio, pero a ellos no le importa si tu estai mal de ánimo, o si tuviste problemas en la casa..., tu tenís que salir como salir a un escenario, tu tenís que salir regia, estupenda y atender. Tampoco les importa tu persona, los problemas de tu casa, porque ellos manejan una empresa po.” (M29)

Se puede afirmar que estos trabajadores no son valorados por el mercado. Esto por considerarlos poco calificados, poco productivos o simplemente porque el sistema los discrimina. En este sentido, estas personas están conscientes de que sus posibilidades de tener un trabajo formal son mínimas, y en los pocos casos que se puede acceder a uno, las precarias condiciones laborales, también resultan motivo para preferir el trabajo en la feria.

6.1.3 Beneficios del Trabajo.

Pese a que en gran medida este trabajo no se elige, sino que es una estrategia de sobrevivencia, en él se identifican aspectos positivos. Uno de los principales beneficios que identifican los entrevistados en relación con su trabajo, tiene que ver con la autonomía y libertad que pueden tener. Se valora el hecho de poder disponer libremente del tiempo, y no tener un jefe que los mande:

“... me gusta a mi manejar mis cosas que no dispongan de mi tiempo, trabajar en las cosas que yo quiero hacer (...), manejar mi ingreso, mi tiempo, la libertad de ir donde yo quiera.” (M29)

“Siempre he trabajado así, por mi cuenta mía y nadie me manda, con mi trabajo hago lo que yo quiero, esa es la verdad de las cosas.” (M48)

“Lo bueno es que te mandai vos solo, si queris vai a trabajar, vai organizando tu negocio. (...), por ser ya, voy a irme temprano porque necesito llegar temprano a ese lado. La otra, si quiero voy, trabajo medio día y tengo el otro medio día. Después de las dos, tengo libre...” (H39)

“... por ejemplo la feria aquí es reglamentariamente de siete a tres de la tarde, tu podís llegar a las diez. Podís venir si hace calor con chalitas, con short, con la ropa que querai, podís irte a la hora que querai, tirai las tallas pal lado; yo creo que eso, la libertad que da el trabajo, lo libre que es po.” (M25)

“Si querís venís, si no querís no venís. No tenis horario de entrada ni de salida, no tenis que andar con corbata, nadie te exige que ropa usar y uno elige lo que vende también.” (H27)

Otro de los aspectos que la mayoría de los entrevistados identifica como beneficioso con respecto a su trabajo, tiene que ver con la oportunidad que da el trabajo en la feria para compartir e interactuar con otras personas, hacer amigos, y porque no, divertirse en el trabajo:

“... lo más positivo es ponerse uno a tener personalidad y poder compartir en la feria con la gente.” (M50)

“Lo bueno es que uno trabaja con harta gente, trabaja en público, se entretiene... aprende a hacerse el genio también. (...) las caseras se entretienen conversando con uno, todas esas cosas pasan por aquí po, chiquillas bonitas también...” (H27)

“... si uno se relaja aquí, sale de lo común, de estar todos los días en la casa metida, total en la feria ahí uno conoce otras personas, o sea aprende a como llegar a las personas ofrecerle su negocio, va aprendiendo varias cosas uno, a tener paciencia sobre todo. Entonces pucha a mí me ha servido bastante porque tengo tanto: amigas, señoras, caseras...” (M56)

“A la final le sirve también a uno pa compartir en la feria con su gente, que se yo, y sirve como terapia. Me siento bien cuando estoy en la feria, yo me siento bien el ratito que estoy con mis amigas.” (M45)

Dadas las características del trabajo en la feria, donde los trabajadores se vinculan con un grupo de personas con las cuáles no sólo se comparte el lugar de trabajo, sino que también, muchas veces viven en el mismo barrio, tienen necesidades similares y otros elementos en común; los hace generar relaciones sociales que van más allá de ser simplemente compañeros de trabajo.

6.1.4 Inconvenientes del Trabajo.

En la feria libre se trabaja a la intemperie. Sobre todo en la *cola* no hay mucho donde protegerse tanto del frío y la lluvia en invierno, como del sol abrasador del verano. Para los entrevistados esto resulta ser uno de los aspectos más negativos que tiene su trabajo:

“... cuando llueve quedamos todos mojados (...) y el calor va a ser insoportable más adelante y si no vendí na y te morí de calor, te da insolación. La otra vez se me insoló el cabro chico y me tuve que ir...” (M29)

“En el invierno aquí atrás se nos junta el agua, los pies metidos en el agua; en el verano la calor, uno termina como africano aquí de negro po.” (M25)

“... el tiempo de invierno es sacrificado, que el agua, se moja la ropa, se echa a perder, (...), se nos elevan los puestos, que se nos dan vuelta los

puestos, que el viento y que todo eso. Es muy sacrificado, digamos que ya no estoy para eso, he tenido perdidas grandes por eso.” (M48)

Lo inestable y precarios que son los ingresos es otro de los inconvenientes que tiene el trabajo para los entrevistados:

“Cada día se gana menos, hay días que podís vender mucho, como los días domingo que se vende hartó, pero el resto de la semana es súper lento, a veces no alcanza pa darse vuelta en el día...” (M41)

“... hay que sacarse la mugre y a veces por nada, por que uno puede vender la mitad de lo que trae y esa mitad es rescatar la plata no más, bueno aquí yo no pierdo tanto por que estas cosas no son tan perecibles (...), pero hay días que no se gana ni uno.” (H27)

“Acá en la feria sería bueno claro si vendiéramos todos los días mínimo cinco mil pesos, eso sería bueno.... porque serian tres pa la comida y dos que se van guardando pal arriendo, pero no es así la cosa.” (H37)

Lo anterior se suma a la falta de seguridad social y protección laboral de estos trabajadores. No tienen seguros contra accidentes, ni de salud. No hay acceso a la protección de los sistemas de pensiones, lo que los obliga a trabajar hasta edades avanzadas:

“Aunque tú no lo creas es fuerte la presión igual de trabajar independiente, a veces te va mal y no tenís plata pa na (...). La otra vez me enfermé, no tenía pa los remedios y no podía trabajar...” (H33)

“... aquí no existen las vacaciones (...),no te podís ni enfermar... tenís que salir igual a trabajar.” (M45)

“Sería bueno poder jubilar como hacen otras personas, que se compense los años trabajados” (M50)

El trabajo de estas personas les ayuda a cubrir sus necesidades básicas más urgentes, pero están completamente desprotegidos en otros ámbitos. El hecho que una sola persona haya mencionado como un inconveniente el de no contar con una jubilación, indica que la premura por obtener el sustento de cada día les impide pensar o planificar acerca de su futuro. Además, pese a que anteriormente mencionaron la libertad y autonomía como un aspecto positivo del trabajo; esta no parece ser tan beneficiosa cuando se obtienen tan pocos ingresos, y se vive con la constante presión de no tener protección laboral.

6.1.5. Trabajo Ideal o Aspiración Laboral.

Las opiniones en torno al trabajo ideal, se dividen entre personas a las que les gustaría tener un trabajo dependiente, y los que prefieren seguir siendo trabajadores independientes. En el caso de estos últimos, al señalar que les gustaría seguir en el trabajo independiente, se dejó claro que aspiran a algo más estable de los que tienen actualmente, ya sea con un puesto autorizado en la feria u otra clase de negocio más formalizado:

“Me gustaría tener un permiso y me gustaría vender cosas nuevas.” (M25)

“... trabajar en la feria no, iría más allá a tener un puestito. No siempre estar en la feria, no he pensado quedarme así. Un puesto a lo mejor más establecido, pero no en la feria, en otro lado sí.” (M29)

“Trabajar en la puerta de mi casa con un puesto, pa no tener que ir todos los días a la feria.” (M50)

“Yo quiero ponerme con juguetes (...). Un negocio pa vender, me gustaría en la Estación...” (M41)

Sin duda, los *coleros* no están satisfechos con su trabajo, a pesar de que a muchos de ellos les gusta el tema de vender y tener su propio negocio, quieren tener algo más formalizado, en otras palabras buscan integrarse, porque en gran medida se sienten marginados. En el caso de los entrevistados que ya tienen un puesto autorizado en la feria, ocurre algo similar, ya que, también aspiran a algo diferente:

“... mi trabajo ideal sería tener un local, tener un capital cototo pa invertir (...), poner un local, hacer iniciación de actividad y partir con eso.” (H33)

“... tener mi puesto aquí en la feria, bien traído. O sea, tener unos permisos más o menos buenos, y lo ideal, ideal, es tener un permiso allá en el Bio Bio.” (H39)

“Ahora mis sueños son de colocar una tienda, digamos de ropa americana, aquí en la población no hay...” (M48)

Por otro lado, una parte importante de los entrevistados mencionó la aspiración de tener un trabajo dependiente. Aunque, como se ha mencionado, es frecuente que estos trabajos dependientes también sean precarios, se valora la integración social que les proporciona y el hecho de no tener que vivir siempre con la incertidumbre por lo variables que son los ingresos:

“No mira, la verdad de las cosas, a mí ya el carro, lo que es desayuno lo quiero dejar, me tiene super nerviosa, se pasan muchos problemas. Ojalá pudiera encontrar un trabajo.” (M45)

“Yo una vez operándome me gustaría poder trabajar, volver a mi trabajo...” (H53)

“... si yo pudiera trabajar apatronado yo trabajo, (...), depender de un sueldo y que llegue semanal, quincenal o a fin de mes. Porque esto de la feria me tiene medio choreao, claro... a veces se vende ochocientos, seiscientos pesos...” (H37)

“... me gustaría ser chofer, chofer de alguna empresa así, onda repartiendo mercadería...” (H27)

“Me gustaría trabajar si, digamos podría ser como ayudante de una cocinera, una maestra de cocina, o en una empresa de aseo podría ser. Digamos no en la feria, pero si llegara a seguir en la feria, digamos que tendría que ser con un puesto establecido...” (M56)

En síntesis, se puede apreciar que las opiniones en torno al trabajo ideal se dividen entre personas que aspiran a tener un trabajo asalariado, y los que quieren progresar como trabajadores independientes. Los primeros valoran la seguridad mínima que les da un empleo estable; en cambio los últimos aprecian la libertad que otorga el trabajo independiente, sobretodo las mujeres que tienen mayor flexibilidad para asumir las tareas del hogar, aunque sin duda aspiran a algo mejor de lo que tienen en este momento.

Como señala Tokman (2001), es en gran medida la imposibilidad de acceder a otra clase de empleo, lo que lleva a trabajadores informales como los *coleros*, a optar por este tipo de trabajos como una estrategia de sobrevivencia.

6.1.6. Autopercepción.

Los *coleros* se autoperciben como pobres y marginados. Ellos se reconocen en esa categoría y saben que eso lo comparten con gran parte de los trabajadores del lugar:

“... al final somos todos pobres por algo estamos en la cola, todos lo necesitan, si están ahí, y lo veo constantemente, es porque es cachurero y necesita.” (H37)

“Cuando empecé yendo a la feria, la gente que me conoce me decía: ‘necesitai tanto para venir a vender a la feria, tan mal estai’. Y era cierto, si no me quedaba otra...” (M29)

“... los coleros no tenemos plata pa pagar patentes, somos todos pobres. (...),por eso yo pienso que muchos se ponen en las colas...” (M41)

“Siempre van a haber gente que se muevan en las colas, siempre va a haber gente con necesidad...” (M45)

En este sentido, las personas que dieron un salto y pasaron de trabajar en la *cola* a ser feriantes autorizados o establecidos, también identifican a los *coleros* como personas necesitadas, que en su mayoría están ahí tratando de llevar un sustento para su hogar. En general no los identifican como aprovechadores que no quieren pagar un permiso:

“Hay señoras que están cagás, que tiene que ir a la cola de la feria a vender, porque no tienen marido o porque el marido esta en la casa curao.” (H33)

“... la gente tiene que venir a la feria aunque traiga cachureitos, y cositas así, para poder vivir, para comprarse el pan. Porque todos tenemos derecho de vivir y comer, tenemos una familia, (...) yo también pase por eso...” (M48)

La estrategia de salir a trabajar en las *colas* es algo que va en aumento. Los entrevistados afirman que cada vez hay más personas que salen a vender de esta forma. Este hecho lo relacionan directamente con la falta de oportunidades y la cesantía que afecta al país:

“... cada vez van llegando nuevas personas, donde ven traen sus cosas vendiendo. Y en este tiempo que hay tanta cesantía ha llegado más gente (...), sobre todo en San José el día sábado. Si usted fuera pa allá, vería una tremenda parte de gente que está puesta, sin permiso así no más y que le vamos a hacer, total la cuestión es traer algo pa la casa.” (M56)

“Si cada día esta más grande, si antes esta feria era ese brazo de ahí no más, hasta Velázquez. Cuando yo empecé llegaba por ahí, un poquito más allá de donde llega el poste. Y ahora esta cuestión da vuelta pa allá y los días domingos sigue pa allá, por detrás de la iglesia.” (H27)

“Que lo que pasa es que ahora hay mucha más gente en la cola, miles de personas, pero por la cesantía...” (M48)

“Tu trabajas siempre al lado de gente que tu conoces, pero yo le puedo decir que partimos como diez personas en la cola y ahora somos como cincuenta (...). La verdad es que no tenemos muchas más oportunidades...” (M29)

Al analizar el contenido de los discursos, se puede afirmar que los entrevistados no se perciben como “microempresarios” o “emprendedores”. Seguramente este tipo de conceptos no los relacionan con su situación de pobreza, para referirse a ellos mismos utilizan términos como: “colero”, “feriante”, “cachurero” o comerciante. Cuando hablan de su trabajo en general ocupan el término “negocio”, el cuál, en su representación social, hace referencia a cualquier actividad de comercio que se realice de forma independiente, en su caso, la mayor parte de las veces ligado a actividades de subsistencia.

6.1.7. Imagen Refleja.

En este punto se expone la imagen que los *coleros* perciben que otras personas tienen de ellos. En numerosas ocasiones, los *coleros* se sienten discriminados por personas que miran en menos el trabajo que realizan y que tienen una mala imagen de ellos, sobretodo las personas que se dedican al “cachureo” sienten que hay muchos prejuicios para con ellos:

“... yo creo que nadie quisiera ser colero, como que nos miran así en menos, nos discriminan.” (M29)

“Dicen que uno vende cachureo porque no tiene que comer, y de repente es así, pero creen que uno vive en una pocilga, o no sé po, lo discriminan a uno por ser cachurero. O que anda hediondo que anda todo cochino, ese es el concepto que tienen los que se creen un poquito más que uno. Por ser, cuando yo me junte con esta niña, le dijeron: ‘que como te le ocurre juntarte con el cachurero, tu no soy pa él, tu ganai más que él, anda metido en los tarros de basura, debe de andar hediondo ese loco’.” (H37)

El cómo otros ven a los *coleros*, determina en gran medida su autopercepción o imagen de si mismos. El que otras personas vean a los *coleros* como un grupo marginal, les refuerza la sensación de inferioridad que sienten, y los lleva a catalogarse como excluidos y pobres.

Los trabajadores que tienen puestos autorizados en la feria, en general también sienten que hay muchos prejuicios de parte de otras personas hacia ellos. Estos prejuicios, tienen que ver con que se los identifica como personas agresivas y de malos modales con sus clientes, sin embargo, ellos sienten que son una minoría los que actúan de esa forma y que en general los feriantes son educados con sus clientes:

“Son mal mirados los ferianos, ¿ah?. Que antiguamente, yo me acuerdo cuando chico, habían muchos que agarraban a chuchás a las caseras y todo. Entonces por eso, mucho garabato, que es muy choro...” (H39)

“... de repente la gente en la feria tiene súper mala fama, tienen mala fama en el sentido de que son ordinarios, que tienen bajo nivel cultural, pero aquí, por lo menos con los vecinos que yo más trato aquí, (...), son gente súper respetable, gente súper educada.” (H27)

Las personas que lograron obtener y pagar un permiso municipal, consideran que ser feriante es sustancialmente mejor que ser *colero* y que ese paso fue algo importante en sus vidas, sobretodo por la imagen que proyectan a sus hijos:

“Sí po yo fui colero (...), pero quería sacar patente más por mis hijos, porque ‘mi papá es feriano pero tiene patente’, más por ellos, por un ejemplo a ellos...” (H33)

Este ejemplo muestra como el hecho de tener una autorización es valorado como un símbolo de integración social y que sin duda da un cierto estatus social. Los feriantes perciben que a los *coleros* se les discrimina, y en su discurso se manifiesta que pagar un permiso es motivo de orgullo y valoración personal. Esto reafirma el hecho de que la aspiración laboral para muchos *coleros* sea tener una patente o permiso municipal, y que ese paso sería importantísimo para subir su autoestima.

6.1.8. La Informalidad.

Para los entrevistados es justo y correcto que a las personas que copian discos o películas se les requiera la mercadería. Están conscientes que las actividades de falsificación, son actividades delictivas; a diferencia del trabajo que ellos realizan, el cuál consideran un trabajo digno y honrado.

Los carabineros en general persiguen a los que copian productos y no tanto a los que trabajan honradamente en la *cola*. Pese a que muchos han sido detenidos más de alguna vez, consideran que los carabineros tienen bastante criterio a la hora de detener a personas en la feria, y que en su labor la mayor parte de las veces es justa:

“... aquí se llevan a los que venden cassettes, compac, esos negocios así (...) más a los que tienen cassettes sí, no a nosotros...” (M41)

“Si eso no es penado van a venderlo, es malo por películas, todas esas cosas uno no tiene que venderlas, porque los mismos carabineros han dicho: ¿por qué no vende lo mismo que tiene la señora?, o sea, si yo tengo ropa, ¿porqué tú no haces lo mismo? y traes de estas cosas...” (M56)

“... es que todos opinaban que el cabro estaba mal, porque conscientemente esta consciente de que eso no lo puede hacer, vender música piratea, pero como lleva harto tiempo y es pobre el cabro.” (H37)

“Los carabineros molestan a los que venden compac, los que venden películas, a ellos molestan, no a la gente que está trabajando vendiendo legal. Los carabineros jamás te molestan que tu estis en la cola..., pero a los que se llevan, son los que venden compac, todas esas cosas...” (M25)

“... cuando me detuvieron me enojé, porque pucha uno está trabajando honradamente, aunque no tenga permiso. Está bien que se lleven a los que están vendiendo cosas nuevas en la feria, por ejemplo los que se han dedicado a vender celular...” (M45)

En este sentido, la representación social que hacen de su situación de informalidad, se asemeja en gran medida a la perspectiva que tienen Castells y Portes (en Molina, 2002). Los *coleros* reconocen que el proceso de distribución que ellos hacen es ilícito y que no están autorizados, sin embargo - a diferencia de los falsificadores - los productos que ellos venden como alimentos, ropa o “cachureos”, son productos lícitos.

Los *coleros* empatizan con los feriantes autorizados y consideran que es injusto que algunos paguen permiso y otros no. A ellos les gustaría pagar permiso, quieren la oportunidad de pagar, aspiran a ser más formales, pero no pueden. No han podido acceder a un permiso porque es demasiado caro para los escasos ingresos que obtienen. Al respecto, creen que lo más justo es que ellos también paguen un permiso, no obstante, dadas las características de los productos que ellos venden, consideran que este debiera ser más económico que el que pagan los feriantes:

“Yo sé que estoy ilegal trabajando, no podría decir: ‘no que no dejan trabajar y la huea’, porque todos adentro de la feria tienen sus patentes tienen que pagar. (...), pero tampoco deberíamos pagar igual que ellos.” (H37)

“... ahí es donde el Gobierno debería ponerse, así como hay tanta cesantía (...), que autorizaran a dar permisos de circulación para que uno trabaje tranquilo, si pa los carros no dan permiso. (...), sería lo ideal, porque así uno estaría trabajando tranquilo, no estaría con el temor de que le pueden quitar el carro, que le puedan quitar esto o lo otro.” (H53)

“... yo siempre he querido tener permiso, pero no nos dan. (...), yo no sé pa que dan la platita esa del subsidio pa trabajar, si después no dan permiso...” (M50)

“Estamos mal po, porque ellos están pagando una cierta cantidad de plata y no es justo que nosotros trabajemos así. Yo se que estamos mal, y los entiendo a ellos también po, porque ellos están pagando sus patentes todo, pero es que la necesidad de nosotros nos hace estar en esa forma, tampoco tenemos pa pagar un permiso. Ahora si nos dieran un permiso que fuera más barato, (...), si yo no tengo cosas nuevas ¿como voy a pagar un permiso de los mismos que están pagando los que tienen posturas con cosas nuevas?, no puedo pagar lo mismo.” (M56)

Se puede apreciar que los entrevistados sienten que hay un vacío y que es el sistema el que está mal y no les permite integrarse de mejor forma. Critican a las autoridades, porque perciben que con ellos se comete una injusticia, y no ven una coherencia entre las políticas de apoyo al trabajo independiente y la regulación de este tipo de actividades.

La interpretación de los feriantes que tienen permiso es similar a la que realizan los *coleros*. Los feriantes están conscientes de que es injusto que haya gente que venda cosas nuevas en la *cola* y que eso los perjudica. Sin embargo, piensan que en general los *coleros* que venden artículos manufacturados o usados, tienen derecho a trabajar y que deberían darles la posibilidad de tener un permiso especial que les permita trabajar tranquilos:

“Los de cachureos no debieran pagar, pero la gente que tiene cosas nuevas o de segunda mano igual porque es lo mismo, (...). Una patente, un permiso más bajo no más, que le dieran un permiso más económico de lo que pagamos nosotros. Porque hay mucha gente que también está años en la cola y que no quieren tener permiso.” (M48)

“Que le vamos a hacer, si todo el mundo tiene derecho a trabajar po, lo malo está en que uno tiene que pagar su patente y ellos no po, entonces esa platita que ellos se ahorran en patente la tiene que pagar uno y a uno le falta también, porque no es poco. Pero yo creo que es algo inevitable...” (H27)

*“... lo malo es que hay gente que abusa y se pone a vender cosas nuevas en la cola (...), pero hay gente que necesita trabajar y deberían darles un permiso pa *coleros* más barato.” (H39)*

Aunque el hecho de tener un permiso municipal no signifique estar completamente formalizados, ya que, la mayoría está al margen de la protección laboral y la seguridad social, sin duda que es un paso importante dentro de la informalidad. Ellos aspiran a tener un permiso para poder trabajar más tranquilos y sentirse más integrados.

En el caso de las personas que tienen carritos de alimentos, se hace muy difícil obtener un permiso. En este caso tiene mucho sentido la interpretación de Hernando De Soto (1986), ya que son los excesivos trámites burocráticos y regulaciones los que impiden que estas personas puedan obtener una autorización. Sin embargo, el trasfondo de su informalidad es el mismo del resto de las personas que trabajan en la *cola*, siendo esta su estrategia de sobrevivencia ante la ausencia de un empleo más estable o mejor.

6.2. Racionalidad Económica.

6.2.1. Ingresos.

Los ingresos de los *coleros* son exiguos y están sujetos a las incertidumbres propias de los mercados. Ellos argumentan que sus ingresos son malos y que les sirven sólo para subsistir. Además hay una fuerte percepción de que los ingresos que se consiguen trabajando en la *cola* de la feria han ido decayendo sustancialmente el último tiempo.

Un día malo para los *coleros* es aquel en el que se consiguen menos de \$2000 de ganancia², ya que, eso apenas alcanza para cubrir sus necesidades básicas. Un día considerado como bueno, es aquel en el que se obtienen unos \$5000 de utilidad. Un *colero* puede obtener entre \$30.000 mensuales para los que tienen los puestos más precarios, hasta cerca de \$100.000 los más exitosos:

“Yo me gano como cuarenta (mensual)... la mayoría a fin de mes cuando se pone bueno...” (M25)

“... de repente está mala la feria y son quinientos pesos que sirven pal puro pan, y nada más.” (M41)

“A veces uno se trae mil pesos, a veces pa que nos vamos a poner llorones uno se hace seis, siete luquitas. Claro que pa eso te tienen que salir cachureos buenos y eso es suerte de uno, de que le salgan cosas buenas.” (H37)

“Ahora hace como dos años esta cuestión se hecho a perder y ya sirve pa darse vueltas no más.” (H27)

“... a veces se vende pa puro comer no más, pa tomar té en la mañana. Hay que andar con suerte...” (M56)

“... porque no te digo que voy a ganar cien lucas en la feria porque no es po (...). Porque tú sabes aunque sean dos mil, tres mil pesos tú los vas a tener.” (M29)

“... si nosotros de primera cuando empezamos, llegábamos hasta doce, trece mil pesos, y ahora no, ahora nos falta. (...) La feria de San José a veces los días miércoles es pero super mala. A veces nos hemos venido con mil trescientos pesos.” (M45)

Se puede apreciar como el factor de la “suerte” es un tema que se repite en el discurso de los entrevistados. Es frecuente que las variaciones de los ingresos que generan sus actividades, se la atribuyen al azar y no a factores que tengan que ver con la calidad del trabajo que realizan o de la mercadería que ofrecen. Esto habla de que perciben que gran parte del éxito o fracaso de sus iniciativas depende de factores externos que ellos no pueden controlar.

A pesar de considerar que sus ingresos son precarios, los entrevistados aprecian tener esta alternativa de trabajo, porque les proporciona recursos que resultan imprescindibles:

² Para el caso de las personas que no tienen que cubrir costos (cachureros y gran parte de los vendedores de ropa usada) sus ganancias son igual a las ventas, a diferencia de las personas que tienen que realizar alguna inversión.

“Tu tenís la seguridad de que igual te van a caer unas moneditas. Entonces igual pa mi a sido bueno, me ha salvado pa comer, me ha salvado pa otras cosas que no pensaba...” (M29)

“... uno sabe que no todas las veces trae harta plata, pero a la final nunca se viene sin ni un peso, que no sea mucho pero igual a uno le sirve...” (M56)

“Por lo menos me siento satisfecho porque tenemos eso para seguir subsistiendo y gracias a eso hemos tratado de salir adelante como podemos. No se puede decir que se hace tremendo capital en esto, porque no es una cosa para ganar plata, solamente para sobrevivir.” (H53)

6.2.2. Intensidad del Trabajo.

El antropólogo Marshall Sahlins (1983), luego de estudiar las economías domésticas de las sociedades primitivas, señala que las pequeñas unidades económicas o economías de subsistencia suelen trabajar hasta satisfacer sus necesidades, y que una vez alcanzado ese objetivo el trabajo suele detenerse.

A excepción del día lunes, que es el día en que no funcionan las ferias libres, el trabajo en la cola de la feria rara vez se abandona. A diferencia de las sociedades estudiadas por Sahlins, donde la abundancia era mayor, los *coleros* generalmente viven en una condición de constante precariedad que les impide dejar su trabajo aunque hayan tenido una jornada exitosa:

“... yo igual estoy allá, y aunque sea mil pesos que uno traiga son mil pesos que uno no tenía. (...) yo no tengo día de descanso.” (H37)

“Pase lo que pase voy todos los días. El único día que descanso es el día lunes...” (M25)

“Y el cuento está en que si no tenís la plata, tenís que ir igual, si no tenís plata pa hacer comida y plata para tus gastos, igual tenís que ir el sábado y el domingo. Como ser un poquito más responsable, no puedes dejar de ir, no puedes dejar de hacerlo... porque yo vivo de la feria...” (M29)

“Hay que venir todos los días (...). Todos los días se vende un poquitito, entonces como te digo, hay días en que se vende y otros días en que no se vende, entonces un día compensa al otro. Uno tiene que saber venir todos los días, aunque este es un trabajo que si uno no quiere no viene no más y nadie le dice nada.” (H27)

“... todos los días, de martes a domingo, el único día que podemos quedarnos en la casa es el lunes, porque presentimos que al quedarnos un día en la casa nos vamos a desbanicar completamente.” (H53)

Se puede apreciar que la “libertad” que se tiene en estos trabajos, se ve tremendamente limitada por la urgencia de obtener recursos. Las respuestas de los entrevistados demuestran que la situación de pobreza que viven, sumado con los bajos ingresos que les proporcionan sus trabajos, hace que estas personas tengan la obligación de salir a trabajar diariamente para lograr la subsistencia. Un día que no se trabaje, probablemente signifique un día en el que no se va a contar con los recursos para satisfacer sus necesidades básicas.

6.2.3. Capital de Trabajo.

Respecto al capital de trabajo que manejan los *coleros*, hay diferentes realidades dependiendo del rubro en el que se desempeñen.

Para el caso de los “cachureros” y las personas que venden ropa usada que les regalan, ellos no necesitan invertir dinero para comprar o fabricar sus productos y por lo tanto, no manejan un capital de trabajo. Como no corren riesgos de inversión, su racionalidad económica es diferente de la que tienen las personas que manejan un capital por pequeño que sea. Los “cachureros” no tienen costos que cubrir, por lo que su racionalidad es puramente de subsistencia y se basa en recolectar o conseguir los artículos que pondrán a la venta. Esta situación explica su lógica de trabajo, en la que no se encuentran presentes conceptos propios del emprendedor, como la reinversión o estrategias de precios; su lógica de trabajo es más bien la de obtener el dinero necesario para la subsistencia diaria.

Esta lógica de la subsistencia diaria está presente en la mayoría de los *coleros*, incluso en muchos de los que realizan pequeñas inversiones, por lo tanto, tal como señala Aguilar (1993), los ingresos de los trabajadores independientes tienen por destino primordial la satisfacción de las necesidades básicas:

“Cuando llegamos aquí vemos que vamos a hacer de almorzar, vamos a hacer esto, vamos a gastar esto, depende como haya estado la cosa. Lo otro es el pan para la tarde y al otro día dejarle plata acá para el pan de la niña y comprar las cositas. Es todo para ir dando vueltas...”(M45)

“...yo a veces me hago dos lucas así que aseguro sopita y papas no más, o sea me tengo que hacer mínimo dos mil, tres mil pesos aquí pa la pura comida.” (H37)

“... es bueno cuando a uno le alcanza pa dos días, porque de un día hay que hacer pa los dos días, pa el día que viene también (...), es lo ideal.” (M41)

Para las personas que invierten, muchas veces su capital de trabajo es muy pequeño y frecuentemente se descapitalizan porque tienen pocas habilidades para administrarlo correctamente. Esto es señalado por Van Hemelryck (1991) como una de las características de las microempresas de subsistencia.

Esta situación les provoca grandes dificultades, ya que, cuando esto sucede no pueden salir a trabajar o tienen que conseguir dinero prestado para empezar nuevamente:

“De repente no tengo plata pa salir a comprar, y tengo que conseguirme. A veces me consigo con una prima que tiene mi esposo, a veces viene mi hijo y yo le digo, por qué no me prestai diez mil pesos...” (M50)

“El día lunes nos preparamos para el día martes. Preparamos las cosas, salimos a comprar, vemos lo de los panes, vemos qué cantidad podemos comprar para el día martes. A veces el día martes empezamos cero peso y hay que pedir prestado...” (M45)

“Ahora yo no he puesto capital, porque el capital lo puse la primera vez que me despidieron, invertí en la maquina de coser, y compre ese primer fardo de ropa y ahí me fui dando vuelta hasta ahora. (...) pero igual se ha achicado el capital po, porque me lo he ido comiendo (...), pero no he llegado a quedar cero peso no, no me ha pasado, espero que no me pase.” (M29)

Estas personas que invierten un pequeño capital tienen presente el concepto del riesgo, ellos saben que un producto mal elegido o una disminución de la demanda por sus productos, puede ocasionarles pérdidas y en eso son cuidadosos. Sin embargo, para muchos de los *coleros*, el hecho de intentar mantener un capital de trabajo estable, no es algo que esté completamente internalizado. Esto provoca la constante extinción de su precario capital, lo que acrecienta su situación de pobreza.

Claramente el trabajo de las personas que manejan un capital de trabajo, tiene más complejidad que el que realizan los “cachureros” y muchos de los vendedores de ropa usada. Por lo tanto, en su realidad es indispensable la capacitación en temas como la administración y gestión de estas unidades económicas.

En el caso de los feriantes autorizados, aunque también sufren o han sufrido de descapitalización, han ido aprendiendo la importancia de mantener su capital. Ellos ya tienen más internalizado el concepto de capital de trabajo y cuentan con mayor cantidad de capital para invertir:

“...yo en negocio tengo invertido más o menos unas tres gambas. Tres gambas, cuatro gambas. Tengo hartos buzos, buzos pumas, que son caros esos.” (H39)

“...el capital es el que hay que mantenerlo. Uno sabe más o menos cuanto le costó, entonces esa plata tenís que recuperarla (...). Lo que se va apartando no más es la ganancia, el capital se tiene que mantener...” (M48)

“...contratamientos son quedarte con la mercadería, ponte tu este invierno compra parkas y polerones (...) y me fue mal, tuve una pérdida como de ciento treinta mil pesos más o menos, o sea casi todo mi capital.” (H33)

Se puede ver como en el contexto de la feria se viven diferentes realidades y racionalidades. Estas se pueden agrupar en tres grandes grupos:

En un primer grupo se encuentran los “cachureros” y los vendedores de ropa usada (que les regalan). Ellos se ubican en la lógica del “recolector”, obteniendo sus productos de diferentes maneras, pero sin realizar ningún tipo de inversión en mercadería. En el caso de tenerlo, su único capital de trabajo es un triciclo. Para este grupo el objetivo es la subsistencia diaria y para ello se concibe como vital el factor “suerte” a la hora de la recolección, obtención o venta de sus productos.

En un segundo grupo se ubican las personas que realizan pequeñas inversiones en mercadería, o que invierten en materias primas para vender productos manufacturados. Ellos se ubican en una lógica que se denominará “inversión para la subsistencia”. Al igual que el grupo anterior, su objetivo es la subsistencia diaria y por lo mismo, su forma de invertir el capital de trabajo es en pequeñas cantidades, pensando en objetivos de corto plazo. Por su precaria situación y su falta de capacitación, tienden a descapitalizarse fácilmente, por lo que tienen escasas opciones de perdurar en el tiempo.

En un tercer grupo se ubican en su mayoría los feriantes autorizados. Aunque en ocasiones también se descapitalizan, cuentan con un capital de trabajo mayor, el cuál es administrado de forma más estratégica y con una visión más de largo plazo. Por ejemplo, el hecho de pagar permiso les da mayor seguridad, e invierten en mayores cantidades de mercadería. Su objetivo ya no es sólo la subsistencia diaria y corren mayores riesgos con sus inversiones. Tienen una mirada que tiene elementos tanto de la lógica de la subsistencia, como de la acumulación. Se acercan a lo que Van Hemelryck (1991) denominó microempresas de “reproducción simple”, porque tienen mayor estabilidad y en ocasiones pueden generar pequeños ahorros.

6.2.4. Vender Fiado

Las personas que tienen carrito con alimentos y otros trabajadores del lugar suelen vender fiado, sobretodo a los mismos trabajadores de la *cola*. Esta práctica les acarrea muchos problemas, porque después no les pagan o les cuesta mucho poder cobrar. Como se señaló en el punto anterior, muchas veces estas personas se quedan sin capital para poder reinvertir, lo que merma en gran medida su desempeño:

“El que pasa me compra un anticuchito, que un café o un té o un milo, pero lo otro, el resto es todo fiado. Son los mismo que trabajan en la feria (...),

claro, y nunca pagan. Y si pagan, pagan quincenal o mensual, y eso que todos los días uno tiene que ir a comprar.” (M50)

“El problema de que la gente llega, toma desayuno en la mañana y se van, y uno tiene que anotarlos y después uno a la hora de cobrar, que le fue mal, que vecina mañana, que otro día...” (M45)

“... yo me tengo que poner duro para poderles cobrar, porque o sino, prácticamente no podríamos trabajar. En un día se nos iría todo lo que tenemos ahí para seguir trabajando. Y la idea es que si yo voy a comprar a mi no me van a poder fiar, igual como si yo voy a comprar el azúcar, a comprar el café, a comprar el té, no me lo van a fiar, tampoco el gas...” (H53)

En gran medida ellos se ven obligados a utilizar esta estrategia de trabajo, porque si ellos no fian, otro va a fiar, y los clientes van a preferir al que fía. De esta forma entran en un círculo del cuál cuesta mucho salir:

“Porque o sino no vendería nada (...). Y después si le cobra demasiado a las personas que siguen debiendo, se enojan y se van pa otro lado.” (M45)

“Pero por lo general los que se van a tomar desayuno a otro carros son los que se han ido porque uno les ha cobrado, no les ha gustado que uno les cobre al tiro, ellos pagan cuando ellos quieren no más.” (H53)

Para las personas que trabajan con carrito, este asunto de fiar les genera mucha tensión y malestar, lo que hace que su trabajo se transforme en una constante incertidumbre acerca de sus ingresos y les acarree importantes pérdidas. Además, la labor de cobrar es ingrata y para realizarla señalan que es imprescindible tener una personalidad fuerte:

“Yo realmente me estoy enfermado con esto, porque de repente yo me pongo nerviosa y no hallo que hacer. Cuando viene mi esposo me ayuda, que él tiene personalidad pa cobrar...” (M50)

“... y ese es el problema que a mí me tiene aburrída. No tengo personalidad, eso es lo que me pasa, yo no tengo carácter como pa ir a cobrar, o pa decir: ‘me cancela al tiro o no lleva’, (...), entonces he pasado muchos problemas por eso y he perdido mucha plata también, una moneda con otra ya se van juntando y personas que se hacen las lesas como que no me deben nada y después a mi se me olvida y ahí quedó no más.” (M45)

6.2.5. Estrategias Complementarias

Como los ingresos de estas personas son ínfimos, el trabajo en la cola de la feria suele combinarse con otras estrategias que les permiten generar ingresos

adicionales para subsistir. Se puede afirmar que gran parte de los *coleros* complementan sus actividades económicas con otras estrategias.

Algunos de estos trabajadores suelen ser muy ingeniosos a la hora de buscar estas actividades complementarias. Hay personas que van a probar suerte a ferias de otras comunas, otros salen a vender de forma ambulante o en otros espacios públicos, van los veranos a vender a la playa, o realizan alguna otra actividad productiva artesanal como Luis (H37), quién sale a recorrer las grutas y parroquias en busca de esperma con la cuál después fabrica cera que vende en su vecindario.

Estas estrategias complementarias suelen ser muy variadas, y resultan de gran ayuda para aumentar sus escasos ingresos:

“El día lunes casi siempre salgo a juntar esperma, en las grutas, las parroquias así, pa hacer la cera. Tengo que ir de gruta en gruta juntando, es el medio camino pa hacer cera, he llegado hasta en Templo de Maipú... con la esperma y la parafina se hace la cera...” (H37)

“... yo he ido a La Pintana... me tincó, porque allá vive mi suegro. Yo dije hay que probar suerte po, y fui pa allá.” (M25)

“... ahora me inscribí para un proyecto que están tirando en la Junta de Vecinos para la feria navideña, por si me aceptan en el desayuno, porque mi hija también se inscribió para vender cosas de regalo, esas cosas.” (M50)

“... los fines de semana hago berlines por aquí y salgo a vender berlines en las tardes. Es que hay que buscar la plata, si no resulta en un lado hay que buscarla en otro. Nos vamos dando vueltas...” (M29)

“Ahora en el mes de septiembre trabajábamos en la feria, y después de la feria llegábamos a la casa, almorzábamos y nos preparábamos para ir a las cuatro de la tarde a trabajar allá a la Alameda. Trabajábamos en la parte de los circos allá, hasta tarde en la noche. Estuvimos casi todo el mes que estuvo el circo, íbamos a vender sopaipillas...” (H53)

“... en el verano, junto mercadería todo el año, esos aritos los tengo pa la playa. Voy a todo el litoral desde Llole hasta Mirasol por allá por Algarrobo, me recorro todas las playas...” (H33)

Otra estrategia que varios de los entrevistados mencionaron haber realizado alguna vez, es la de salir a mendigar a la calle, sobretodo para el barrio alto de la capital. También es frecuente pedir en instituciones y organizaciones como las Juntas de Vecinos, Parroquias o el Hogar de Cristo:

“... los daban la plata, mercadería, de todo, íbamos a pedir pa arriba, cuando recién quedó mi marido sin trabajo, porque van a ser dos años que esta sin trabajo...” (M41)

“... nunca he salido a cachurear, porque no tengo un triciclo, (...), pucha tuviera yo iría pal barrio alto no más, a pedir la mano no más, no tendría vergüenza, vergüenza uno no tiene que tener para trabajar.” (M56)

“Sabe que cuando estaba la esta de los aviones los caballeros iban a comer a un casino, (...), yo me subía arriba y empezaba: ‘amiguito, amiguito, me da un pedacito de pan’ (...), o me iba al Hogar de Cristo y allí ellos me daban leche...” (M50)

Gran parte de los trabajadores de la *cola* ven esta estrategia como algo natural que es propio de su condición de pobreza y por ello se justifica. Sólo uno de los entrevistados que tocó el tema, lo vio como algo negativo o como una estrategia poco dignificante para generar ingresos:

“... no me voy a poner a pedir limosna ni nada de eso, no lo haría, todavía no lo haría po, tendría que estar imposibilitada de algo, y así todo no.” (M25)

6.2.6. Participación de Familiares.

Una parte importante de los entrevistados mencionó que sus familiares participaban en alguna etapa del trabajo, ya sea colaborando en la venta, cuidando el puesto, ayudando a fabricar los productos, comprando materias primas o mercadería, participando de la recolección, u otorgando pequeños préstamos.

Por ejemplo, en el caso de Betty (M50), su marido le hace las compras de materias primas y le llena los termos con agua caliente en la mañana; y sus hijas le ayudan a confeccionar los alimentos que vende y se turnan para ayudarle a vender en la feria.

Como señala Aguilar (1993), en muchas ocasiones, el trabajo por cuenta propia proyecta las necesidades y capacidades del hogar, manejándose en función de los intereses presentes y futuros del grupo familiar. Así la participación de familiares en el trabajo, resulta vital para la viabilidad de sus iniciativas.

En este contexto, rara vez se retribuye monetariamente el trabajo de los familiares, generalmente los ingresos generados pasan directamente a solventar las necesidades del hogar o se le otorga algún tipo de pago no monetario a los familiares:

“En realidad es como un fondo común, porque la plata queda ahí, se va juntando, (...) y de ahí es todo pa la casa y es raro lo que yo saco pa mí, (...), no se reparte plata pa mí sola...” (M50)

“...porque tu trabajai con tu familia y todo es pa tu casa, entonces todo lo que se hace aquí es pa la casa.” (M45)

“...no así con tanta plata (pago por la ayuda de la mamá). Pero por ejemplo compramos algo pa la once cachai. O siempre me voy a almorzar el día domingo a donde mi mamá, porque yo no hago almuerzo y compramos todas las ensaladas (...). O si viene en la ropa algo bueno, ella se elige lo que quiere.” (M29)

“... él (hermano) me ayuda y por ser, ahora le voy a pasarle dos pantalones para que se los de a la hija.” (H39)

Tal como señala Raczynski (1977) el ingreso a la unidad productiva y la permanencia, están subordinados a criterios familiares, de parentesco o de amistad, por lo que no se ciñen sólo a criterios de maximización de ganancias. Muchas veces los familiares que se integran a la unidad económica lo hacen por vivir períodos de cesantía y no porque van a aumentar la productividad o los ingresos de la misma.

Para los entrevistados la participación de los hijos es muy importante, sobretudo para las mujeres. En general el trabajo de los hijos es visto como algo negativo, pero que resulta indispensable para la subsistencia del grupo familiar. Así, gran parte de los hijos de los entrevistados participaba de una u otra forma del trabajo, pero, en su mayoría, privilegiando los estudios:

“...es malo exigirle a los hijos que aporten, pero no hay otra manera.” (M48)

“Ahora invertimos en cd con mi hijo hace cd pa la venta (...), o sea igual a veces yo digo que no es un buen ejemplo a lo mejor pa ellos po, (...) yo soy sola, pero no dejan de estudiar por ir a vender. Yo les he enseñado igual que cuesta harto ganarse algo aunque sea una luca...” (M29)

“...cuando eran más chiquititos salíamos a cachuriar pa arriba, pal barrio alto, ahora no, no me acompañan, les da vergüenza. (...) a lo mejor lo que vendimos les da vergüenza, si fuera negocio bueno no creo que les dé vergüenza, (...) lo bueno es que están estudiando...” (M41)

Esta participación de los hijos en el trabajo, se ve como una responsabilidad que estos deben asumir en tanto miembros de un hogar que no tiene más recursos económicos y en el cuál su integración al trabajo resulta fundamental para la estrategia familiar. Sin embargo, evitarían el trabajo de los hijos si la situación económica fuera mejor.

6.3. Relaciones Sociales de los Coleros.

En este apartado se analizan las relaciones que se dan entre estos trabajadores en su contexto laboral. Para ello, el análisis se centra tanto en las relaciones de reciprocidad que allí se entablan, como en la visión que se tiene de la competencia y la rivalidad que allí se genera.

6.3.1. Reciprocidad.

En la *cola* de la feria, las relaciones de intercambio recíproco juegan un importante papel para este sistema social. La reciprocidad se muestra de diferentes formas como: colaboración, regalos o solidaridad; y cumple diversas funciones. Se comenzará por analizar las distintas formas en que se da la reciprocidad, para finalmente analizar las razones que dan los entrevistados para actuar de esta forma y las funciones que cumplen estas relaciones de intercambio.

6.3.1.1. Colaboración

Los entrevistados que trabajan tanto en la *cola* de la feria como de forma autorizada, mencionaron tener una muy buena relación con sus vecinos de trabajo y colaborar continuamente con ellos. Sólo uno de los entrevistados y que pertenece a la feria autorizada (M48) mencionó tener una mala relación con sus vecinos y no confiar en ellos.

Este hecho provoca que se den relaciones de reciprocidad en forma de favores o colaboración entre los trabajadores del lugar. Este tipo de colaboración se da de forma más intensa entre los vecinos que están cerca físicamente y que por ende se conocen mejor. Una de las formas de colaboración más comunes, tanto entre *coleros* como entre feriantes autorizados, es la de cuidar y atender el puesto del vecino cuando este se ausenta:

“Nos ayudamos a cuidarnos, si uno anda por allá, el otro va y le vende algo. Sale uno, sale el otro, ‘vecino me da una miradita’, super buena relación. Al menos, son muy pocos los que tengan problemas en eso, todos se cuidan...”
(M45)

“...yo paso viniendo pa acá po (a su casa), dejando el puesto solo a veces: ‘vecino me echa una miradita, voy a buscar la tetera’ y me dicen: ‘valla no más po vecino’...” (H37)

“...uno le deja el encargo aquí al vecino, uno sale a comprar cosas pa allá y dice: ‘vecino cuídeme ahí un ratito’, y ahí lo cuida, después uno vuelve y le vendió cualquier cosita. Así mismo como uno después le cuida el puesto a ellos.” (H27)

“...me gusta tener buena relación con el de al lado, el de al frente, o sea, nos cuidamos las cosas unos con otros. Por si yo no estoy en mi puesto le encargo al del lado, si él tiene que salir yo también y así de esa forma somos. Si puede venderle también le vende, le deja los precios y ahí uno le tiene su plata cuando llega...” (M56)

Esta buena relación también se da en el caso de las personas que se ubican entre los puestos autorizados, o sea entre *coleros* y feriantes, aunque como se ha mencionado anteriormente, tienen que ser personas que no vendan lo mismo que los feriantes, de lo contrario no son aceptadas en ese lugar y se genera una relación de conflicto:

“Por ejemplo el chiquillo de los zapatos me dice: ‘Blanquita me vei aquí’, o sino al chiquillo de los buzos también, ellos salen a comprar y yo les veo aquí, no tengo problema. (...) si yo estoy sin permiso, y pasan los carabineros, ellos me dicen que cualquier cosa yo diga que estoy con ellos... ellos siempre me van a defender.” (M25)

Junto con cuidar y atender los puestos de los vecinos, es frecuente que los trabajadores de la *cola* se ayuden a reservar los puestos cuando un vecino se atrasa, o darle un espacio o “ladito” a algún vecino que llegó tarde y quedó mal ubicado dentro de la *cola*.

También es común que entre los *coleros* se den datos acerca de cómo vender los productos, donde encontrar insumos más baratos, o información sobre los clientes:

“...la inexperiencia de vender algo y que te digan: ‘oye sabí que no le vendai a él, te puede robar’. O si en un momento dado te puedan asaltar o te pueda alguien echar la aliñá, están ahí po...” (M29)

“Nos tratamos de ayudar po, con la misma Paula, que no ve bien sus cosas, yo misma de repente le he dicho: ‘Paula esto lo tení que vender más caro porque está mejor’.” (M56)

“Hay una vecina del día sábado, que también yo le di el dato del persa y también fue a trabajar allá, también nos llevamos bien. Me explica los precios (...). Entonces ella como que me orientó en ese sentido...” (H33)

Esta ayuda mutua que se prestan, cruza gran parte de las relaciones laborales de los *coleros*. Aunque este sentido de colaboración no está presente en todos los *coleros*, se puede afirmar que la mayoría colabora con sus vecinos de diferentes maneras:

“...o si viene y dicen: ‘sabe, necesito hacer una ensaladita ¿me convida aceite?’, y yo les paso aceite, todo. (M50)

“Ahí le ayudo, por ser, incluso le voy a soldarle el puesto (...), se le junta mucha gente de repente, y yo le peso por ser naranjas o cualquier otra cosa, (...) o aprovecho de venderle yo po, le ayudo.” (H39)

“...la mayoría de la gente es súper buena gente y lo ayudan a uno (...), a la vecina que trabaja sola, le ayudamos a cargar, a descargar, a armar el puesto...” (H27)

“Aquí somos todos unidos y siempre nos apoyamos todos. La otra vez yo estuve super enferma y todos los vecinos de aquí me ayudaron para que no dejara votado el trabajo” (M50)

Los entrevistados suelen prestarse dinero para dar vuelto, pero préstamos más grandes de dinero se dan sólo en ocasiones especiales y entre personas que tienen una relación de amistad más fuerte. Además, por la situación precaria que viven la mayoría de estas personas, no es fácil que cuenten con dinero para prestar. Sólo dos de los entrevistados mencionaron prestarse dinero, pero sólo con amigos de mucha confianza:

“Yo tengo un amigo en la feria que cuando me veo apurada le pido a él, me pasa sin problemas. (...). Si le pedimos dos mil pesos, tres mil pesos, el nos pasa...” (M45)

“Con mi socio yo le paso mercadería y si no tiene plata después se la cobro, (...), es un amigo y cuando nos vemos ahí me hace un abono o me paga todo el saldo, no hay drama con él...” (H33)

6.3.1.2. Regalos

Otra de las formas en que se manifiesta la reciprocidad, se da a través del intercambio de regalos, los cuales, generalmente se hacen entre los mismos trabajadores de la *cola*. Cuando los *coleros* tienen artículos que no han vendido y que les pueden ser de utilidad a otros de sus colegas, es frecuente que ellos ofrezcan estos productos a quienes más le pueden servir:

“...pucha cualquier cosita, que no he vendido yo, (...), igual la doy a una persona que le ha ido mal y me cuenta sus problemas, que está más mal que uno...” (M25)

“...como todos estamos mal ahora, yo siempre ayudo. A la señora Rosa le regalo ropa, para que ella venda. Siempre le estoy regalando una bolsa, ayudándola. Y así, a varias. (...) a mí también me han salvado...” (M41)

“...si veo un vecino que no tiene pa comer, (...), por ser yo se lo regalo también, siempre va a llegar alguien al puesto que le va a pedir algo a uno,

entonces uno tiene que también darlo, te lo doy como que lo doy para dios.”
(M45)

“Cuando hay cosas que no vendo en tres - cuatro días (...), entonces la pongo ahí, ‘quiere ropa vecina’ (...). Y me vengo con el puro cachureo de zapatos y cosas así...” (H37)

Claramente este tipo de reciprocidad se da más fuerte cuando se comparte la situación de pobreza y se tiene una relativa igualdad de necesidades económicas. Tal como señala Lomnitz (1975), este es uno de los factores que favorece el intercambio recíproco y así lo corrobora el discurso y el actuar de los sujetos de estudio.

Esta forma de reciprocidad tiene aspectos en común con la relaciones de intercambio de las sociedades primitivas descritas por Mauss (1971). En estas sociedades primitivas se ofrecían regalos a tribus vecinas cuando había abundancia, para así entrar en una red de reciprocidad, que generaba la obligación de devolver más adelante cuando se estuviese en condiciones de hacerlo.

En la *cola* de la feria se genera una lógica similar. Cuando una persona puede ayudar a otra que está más necesitada, la apoya con lo que puede, para que cuando los otros puedan, también le ayuden de forma recíproca. Así se entra en una cadena de regalos que favorece, simplifica y hace más eficiente el intercambio entre estos trabajadores. Esto resulta porque se aprovechan recursos que el intercambio de mercado no puede aprovechar. Por ejemplo, esa ropa que no se ha vendido, puede servirle a alguien que en esos momentos no tiene como pagarla. Esa misma persona que regaló la ropa, más adelante va a recibir el “pago” por lo que dio, a través de otra clase de regalo que puede serle muy beneficioso en esa circunstancia. Si no existieran estas relaciones de reciprocidad, probablemente esos recursos no podrían ser aprovechados de forma tan eficiente. Para el intercambio de mercado, es muy difícil aprovechar estos recursos que están basados en la confianza y en relaciones de largo plazo.

Tal como argumenta Lomnitz (1975), este tipo de relaciones ayudan a disminuir la constante incertidumbre que viven estas personas respecto a sus ingresos y expectativas laborales. El recurso social de la ayuda mutua que se transforma en un recurso económico, se convierte en su principal capital.

6.3.1.3. Solidaridad

El primer tipo de relaciones solidarias que se dan en la feria libre, son las que se dan entre los mismos trabajadores del lugar. Cuando algún compañero se ha enfermado o a tenido alguna desgracia, los trabajadores de la feria se agrupan para brindarle ayuda:

“Hace como dos semanas atrás llegaron los carabineros y se llevaron a un chiquillo que vendía compac y cassettes. Así que a la semana que vino le hicimos una colecta, pa que invirtiera en algo...” (H37)

“Mi vecina estuvo enferma, entonces yo pedí esa cooperación para ella y todos me ayudaron.” (M50)

“...se hacen colectas, por ser, cualquier presunta desgracia, estén enfermos, o haya fallecido el familiar de alguien se le hace una colecta. (...), porque nadie está ajeno a que le pase algo. Y en ese sentido, son bien solidarios los feriantes.” (H39)

“Siempre se pasan haciendo colectas, la gente es súper buena gente aquí(...). Y si falta uno, todo el mundo se da cuenta y preguntan, y al final se sabe en toda la feria por que uno faltó, si son súper aclanados, (...) y aquí cualquier enfermo altiro pasa alguien y le hace una colecta...” (M29)

Estas colectas se dan de diferentes formas. En ocasiones agrupan a sectores específicos de la feria, a veces exclusivamente a los feriantes autorizados, otras sólo a los *coleros*; rara vez se agrupa a toda la feria libre. Esto muestra que, a pesar de que hay una solidaridad con el compañero de oficio, sin duda esta se da con mayor fuerza mientras mayor es la cercanía física con el mismo.

El hecho de no tener la cobertura o protección social, que implicaría un contrato de trabajo, hace que estas colectas se transformen en la estrategia de estos trabajadores para tener un mínimo de seguridad frente a situaciones desventajasas.

Los entrevistados reconocen que frente a situaciones de este tipo, los vecinos de la feria suelen ser solidarios y que esto les da un mínimo de seguridad para enfrentar enfermedades u otros imprevistos. Sin embargo, esta solidaridad no es suficiente para cubrir cuestiones de mayor envergadura como enfermedades graves, ni mucho menos para la vejez, momento en el que estos trabajadores quedan literalmente sin ninguna protección.

Por otra parte, la solidaridad también se da en un sentido más amplio, con personas necesitadas que no necesariamente son trabajadores del lugar:

“Los abuelitos a veces vienen a tomar desayuno, porque a veces no tienen monedas, (...) igual les doy. Otros vienen con doscientos pesos y me dejan doscientos pesos.” (M50)

“...cuando yo no lo trabajo (el puesto), yo se lo doy a la persona que necesite y que trabaje, se coloquen a trabajar, además aquí todos colaboramos con la olla común.” (M48)

“Y después a esa hora de las dos y media, cuando ya se esta terminando la feria, pasa el carrito y ya uno ve el carrito que viene y le tiene lista su bolsita. Ves, entonces no es solamente con la gente de la feria, con cualquier persona que tenga problemas...” (H27)

La solidaridad o caridad es una de las formas más frecuentes en que se manifiesta la reciprocidad en las sociedades actuales (Godelier, 1998), y sin duda, también se manifiesta en la feria. Sin embargo, dada la relativa cercanía económica que existe entre las personas que participan de esta relación, la posibilidad de “devolver”, o que la persona que “dona” eventualmente necesite de ayuda más adelante, es mucho mayor que en otras circunstancias.

6.3.1.4. Razones para actuar recíprocamente

Dadas las características de las relaciones en el lugar, gran parte de los trabajadores de la *cola* entra en una red de favores recíprocos, que en gran medida se superponen a las que teóricamente debieran ser las relaciones propias de un mercado competitivo. Como señala Polanyi (1976b), la reciprocidad es una forma de intercambio que se desarrolla como parte de una relación social, persiste más allá de una sola transacción y no se rige por las leyes de la oferta y la demanda, las cuáles generan competencia. Esta relación de reciprocidad beneficia a ambas partes, y sin duda forma parte de la estrategia de sobrevivencia que tienen estos trabajadores. De esta forma se generan relaciones sociales de largo plazo que, como señala Larissa Lomnitz (1975), son una forma de nivelar los ingresos fluctuantes, a través del recurso social de la ayuda mutua.

Cuando se les consultó a los trabajadores sujetos de estudio acerca de las razones o motivaciones que los llevan a mantener relaciones solidarias o de reciprocidad, estos mencionaron como una razón importante, la lógica del “dar, recibir y devolver” que está a la base de la reciprocidad:

“...si uno tiene que ser así, tiene que dar para cosechar.” (M48)

“...a todos les converso y les digo: ‘Yo a este le ayudé le di un ladito, (...), usted nunca dígame de egoísta, usted comparta un ladito con su compañera’...” (M50)

“Yo digo si yo doy, dios también me va a darme a mí.” (M56)

“...por que a veces uno anda por ahí y le regalan a uno también po, así uno va dando igual po, (...), igual uno no es mezquino tampoco.” (H27)

Según esta lógica, al actuar recíprocamente se activan recursos que pueden ser de vital importancia en el futuro. Cuando se vive en situación de pobreza, el límite entre tener las condiciones mínimas para vivir o caer en la indigencia es estrecho, por lo que nadie se siente ajeno a esta realidad.

Siguiendo este razonamiento, también aflora el tema de la situación de carencias compartidas. Como se mencionó en el análisis de la autopercepción de los *coleros*, ellos se perciben como pobres, y como también han vivido situaciones de precariedad económica, tienen un fuerte grado de empatía para comprender lo que el otro está viviendo:

"Somos todos gente que lo necesita, por eso tenemos que ayudarnos..."
(M56)

"Acá somos todos unidos, tenemos que apoyarnos, porque estamos todos en las mismas." (M50)

"...yo creo que todo el mundo ha pasado alguna vez por un problema así po, entonces cuando la gente ha tenido problemas es más sensible a ellos..."
(H27)

El hecho de haber vivido situaciones difíciles y muchas veces haber contado con la ayuda de otros, les hace sentir una suerte de agradecimiento que los motiva a la hora de ayudar a otros:

"...yo anduve pidiendo muchos años y la gente, me ayudaba y me daba. Sí uno es pobre de lo pobre, uno comparte con las personas, porque uno dice, yo también era igual.(...). Porque antes toda la gente me ayudaba, por eso yo soy así." (M50)

"...me gusta ayudar, porque a mí me ayudaron. Por eso me gusta ayudar, porque cuando yo fui a golpear la puerta del Hogar de Cristo, nadie me cerró la puerta, todo lo contrario, me dieron..." (M41)

Por último, se menciona como una razón importante para actuar recíprocamente el factor de la cercanía y la confianza que les transmite el hecho de ser parte de un grupo de trabajadores que se apoyan mutuamente porque se conocen hace tiempo o porque viven en el mismo barrio:

"Nos encontramos en todas las ferias y los mismos vendedores pasan siempre o sea ya nos conocen, a veces te dejan una bebida o algo para comer y se lo pagai después, y hay esa confianza, porque saben que tu vai a estar ahí." (M29)

"Me siento como protegida en la feria. (...) todos me conocen de allá también po, algunos de chica, éramos vecinos..." (M25)

En el discurso de los entrevistados se hacen presentes los tres elementos que Lomnitz (1975) considera como la base de las relaciones de reciprocidad, o sea, la cercanía física, social y económica entre quienes participan de estas relaciones de intercambio.

La forma de representar el trabajo y las motivaciones de estos trabajadores muestran que la feria libre y en especial la *cola* de la feria, no funciona sólo como un mercado y por lo tanto sus miembros no actúan únicamente con una lógica empresarial. El pensar lo contrario, sería cometer un error similar al de los autores formalistas, quienes buscaban encontrar esta racionalidad económica “universal”, sin considerar que ésta provenía de una cultura particular, con estructuras económicas propias, diferentes a las de otras sociedades.

El proceso económico en este lugar de intercambio, se institucionaliza de una manera particular. En palabras de Polanyi (1976a), probablemente el comportamiento económico se acerque más a un intercambio con el medio natural y social, que a una teoría universal del comportamiento humano.

Tal como señala Bazalote (1998), el uso de categorías como la reciprocidad pueden resultar mucho más aclaradoras para comprender la lógica de circulación de bienes y servicios en muchos lugares, que las interpretaciones centradas en el análisis de la oferta y la demanda.

Como en muchas sociedades primitivas, y comunidades de la actualidad, las relaciones económicas están entrelazadas con otras relaciones sociales; y pese a estar dentro de un mercado creador de precios como la feria libre, las relaciones de intercambio como la reciprocidad cumplen una función importante para este sistema social.

En la feria libre convive tanto el intercambio de mercado, como relaciones de intercambio basadas en la reciprocidad, en las cuales, la relación no se limita a una sola transacción porque están basadas en la confianza, y forman parte de relaciones sociales más complejas, que no pueden ser analizadas únicamente bajo el punto de vista mercantil.

6.3.2. Visión de la competencia.

En las relaciones de mercado, la competencia es visualizada como un enemigo al cuál hay que derrotar, por lo tanto bajo una perspectiva puramente de mercado la relación entre personas o empresas que se dedican al mismo rubro debiera ser de rivalidad.

A diferencia de esto, las conversaciones con estos trabajadores muestran que su forma de entender el trabajo, y su relación con otros trabajadores que se dedican al mismo rubro, no se guía sólo por el principio de maximización de la utilidad individual. En general, los *coleros* piensan que mientras sean personas que necesitan trabajar y que compartan su situación de pobreza, hay espacio para ellos en la feria aunque sean competencia:

"Ellos están trabajando igual que uno, todos lo necesitamos y tenemos que apoyarnos (...), yo no creo que vengan a trabajar a la feria por gusto no más." (M25)

"...hay que trabajar en paz porque aquí todos necesitan plata. Yo no me hago problema si llega otra persona a vender, todos tenemos derecho a trabajar. Yo no siento envidia, (...), ojalá que todos vendan." (H37)

"Yo no digo na contra la persona, porque seguramente necesita trabajar, pero igual a veces me da un bajón y me gustaría que no viniera, aunque igual yo no pienso que ojalá le vaya mal." (M45)

"Hay harta gente que no vive en este sector y trabaja acá po, y uno que le va a decir que no venga, si están sin trabajo. (...) porque pucha si tiene necesidades, donde hay niños hay que saber luchar..." (M56)

En la representación social del trabajo que tienen los *coleros*, la *cola* de la feria libre es un lugar donde pueden trabajar personas que están necesitadas y que no tienen la posibilidad de acceder a otro tipo de empleo, por lo tanto no les queda otra alternativa que trabajar ahí. Cuando una persona que tiene un buen trabajo en la semana, va a vender los días sábado o domingo a la feria para obtener un ingreso extra, a los *coleros* les parece que no corresponde y consideran que es una situación injusta.

Además estas personas suelen ocupar espacios en la feria que son propios de los *coleros* habituales y no respetan los lugares que se ocupan desde hace tiempo. Para los entrevistados, estas personas son visualizadas como competencia y con ellos se da una situación de rivalidad:

"...hay otros que tienen su trabajo normal y van los días domingos, como no trabajan, y también ocupan lado. Ahí es cuando nos joden a nosotros, porque uno es constantemente que está en la feria, y ellos aparecen los domingos y se vienen a las seis-siete de la mañana y nos agarran el lado, y uno va a quedar por donde no entra nadie. Van los domingos yo no sé a que, a lo mejor les falta plata pa la micro, pero ahí es donde jode uno, porque uno nació en la feria..."(M56)

"...si son cachureros como soy yo, tienen que ganársela igual que yo po. Ahora ya serian golosos si tienen su buena pega y van por ir no más. Porque si yo tuviera una pega estable no iría a la feria, y los días domingo tampoco. Aunque tuviera el tiempo, yo no iría, me quedaría descansando. Ese puesto que voy a ocupar yo, le podría servir a otro, a otro que puede estar cesante." (H37)

"Igual hay gente que tu la ves y llegan en los medios autos po y se bajan con cuestiones ponen la ropa así (...), y entonces a ti te da rabia que vendan en la cola..." (M29)

“...algunos son muy frescos porque tienen un local comercial y más encima tienen puesto, entonces eso le quita a otra persona que pueda trabajar.” (M45)

“...la mayoría de los que llegan en auto, llegan los quince y llegan los primeros, (...), porque saben que dentro de la quincena o a fin de mes, ahí les pagan y ahí todos tiene plata, (...), entonces esos llegan peleando los puestos. No es como la persona que en realidad no tiene trabajo y necesita, estamos ahí todos los días, buenos o malos, quincena o no quincena, ahí estamos.” (H53)

El contenido de los discursos, muestra la importancia que tiene para los *coleros* el factor de la cercanía económica para favorecer las relaciones de reciprocidad. Se percibe como poco justo que personas que tienen una mejor situación económica, participen de ese espacio de trabajo, el cuál se representa como un lugar de trabajo para personas que realmente lo necesitan y no tienen más oportunidades laborales.

En el contexto de la *cola* de la feria libre, la reciprocidad claramente se da con mayor intensidad con personas del barrio, parientes o conocidos, o sea, la cercanía social y física es un factor importante. Sin embargo, estas relaciones de reciprocidad también se dan con personas desconocidas, que llegan a trabajar al lugar provenientes de otros lugares de la ciudad, pero que comparten la situación de pobreza.

A lo largo del discurso de los entrevistados, el factor de la cercanía económica o igualdad de carencias es algo que cobra gran relevancia. Para estos trabajadores es una de las condiciones más importantes, sino la más importante, para propiciar relaciones de reciprocidad. Probablemente esto esté relacionado con las grandes brechas y desigualdades que existen en nuestro país, lo que provoca que estos trabajadores solidaricen con sus pares.

Que gran parte de los trabajadores de la *cola* comparta esta visión de la competencia, no significa que, como también se mencionó en la descripción etnográfica, eventualmente se generen situaciones de competencia propias de un mercado. Lo interesante de rescatar es que la visión que se tiene de la competencia está orientada por postulados de valor, y no se ciñe sólo por criterios de maximización de ganancias. También actúan de forma solidaria y recíproca cuando lo consideran apropiado.

En el caso de los feriantes autorizados o establecidos, se comparte gran parte de esta visión de la competencia, sin embargo, las relaciones competitivas propias de un mercado son más recurrentes, por lo que es frecuente percibir situaciones de mayor rivalidad entre los competidores. Esto reafirma el postulado de (Lomnitz, 1975), quién señala que cuando la situación económica de las personas mejora,

las relaciones de reciprocidad tienden a disminuir porque ya no resultan tan necesarias:

“...al lado hay una mujer que vende ropa, y mi vecina que está al otro lado empezó a traer ropa, entonces esos vecinos ya no se hablan, porque la vecina trajo ropa entonces le copió la mercadería a la otra...” (H33)

“...hay envidia aquí entre los comerciantes. De repente viene un compadre nuevo que se instala y empieza a vender, la gente, ahh!!! ‘vamos a hacerle la cama’...” (H39)

Por último, al hablar de la competencia vuelve a surgir el tema de la “suerte”, como algo recurrente en la representación social del trabajo de los informantes. El éxito o fracaso en las ventas se asocia en gran medida al factor “suerte”, lo que es uno de los elementos que justifica la actitud recíproca frente a personas que se dedican al mismo rubro:

“...no me complica para nada. Porque la suerte es suerte, porque todos necesitamos, yo creo que por eso van a la feria porque necesitan.” (M25)

“Yo partí de abajo también. Yo de repente, por ser, cualquier señora, si yo tengo mi puesto po, ‘ya aquí colóquese nomás’, aunque venda la misma cosa mía. Si el negocio... yo siempre he dicho, si tú estai con suerte vai a vender hasta caca.” (H39)

“...aquí el que vende, vende no mas po, suerte, suerte. El que vende, vende.” (H27)

“Si a veces he puesto personas y pucha si la suerte (...), si no importa si a veces uno igual vende, aunque la del lado tenga la mismo...” (M56)

En síntesis se puede afirmar que estamos en presencia de fenómenos de especificidad local que tienen características propias. Esto no quiere decir que en determinadas circunstancias, la presencia de competidores no pueda ser vista como una amenaza. Lo particular es que la forma de reaccionar de gran parte de estas personas es distinta a las reacciones que se producen en mercados más grandes, donde literalmente se busca destruir a la competencia.

A pesar de esto, muchas veces las relaciones entre los comerciantes en la *cola* de las ferias son mal interpretadas. Esto se da por algunas de las formas en que este trabajo es definido por las mismas personas que allí trabajan. En ocasiones se habla de términos como “yo trabajo a la guerra”, para referirse al comercio que se realiza en estos lugares u otros de la vía pública. Esta “guerra” a la que se refieren, está lejos de ser una en la que los enemigos son otros trabajadores independientes que venden en el lugar. La “guerra” más bien se define contra la autoridad que fiscaliza este tipo de actividades.

En el caso de los *coleros* de las ferias libres, la racionalidad económica y las relaciones de intercambio están localmente definidas, e influidas por una cultura que se genera en un contexto económico y social particular. Tal como plantea la “Economía Cultural” (Molina, 2002), no tiene ningún sentido aplicar teorías abstractas sobre el comportamiento económico de los individuos, sin antes comprender la realidad local y el sentido cultural de las prácticas.

VII. CONCLUSIONES

7.1. Los Trabajadores de la *Cola* y su Representación Social del Trabajo.

La pobreza y la marginalidad son condiciones que caracterizan la vida de estos trabajadores. Debido a esto, muchos de ellos abandonan tempranamente los estudios para aportar con algún ingreso a sus familias, siendo pocos los que tienen la enseñanza media completa. La mayoría está consciente que la baja escolaridad y la falta de capacitación, son factores que limitan considerablemente su acceso a otra clase de empleo. Por esto, gran parte de su trayectoria ha sido dentro del sector informal, principalmente de forma independiente, circunstancia que no les ha permitido estabilizarse económicamente, subsistiendo en condición de pobreza gran parte de su vida.

Para los *coleros*, la incapacidad de acceder a un trabajo más estable o mejor, ya sea de forma dependiente o independiente, los ha llevado a tomar esta opción. A diferencia de gran parte de los feriantes autorizados, quienes heredan el oficio como una tradición familiar, los *coleros* recurren a este trabajo como la opción que les queda ante la falta de empleo.

De acuerdo con los resultados de esta investigación, es la “necesidad”, lo que identifican como la principal motivación para salir a vender en la *cola* de la feria. Se puede afirmar que la mayoría de los *coleros* no tienen un perfil de pequeños emprendedores, quienes tienen preferencia por las iniciativas económicas independientes y poseen espíritu “emprendedor”. Más bien, es la falta de empleo, o la profunda insatisfacción que les produce la clase de trabajos dependientes a los que pueden acceder, lo que los lleva a optar por esta estrategia laboral.

Al analizar el contenido de sus discursos, se observa que estos trabajadores no se perciben como “microempresarios” o “emprendedores”. Para referirse a sí mismos utilizan términos como: “colero”, feriante, “cachurero” o comerciante. Cuando hablan de su trabajo en general ocupan el término “negocio”, el cuál, en su representación social, hace referencia a cualquier actividad de comercio que se realice de forma independiente, en su caso, la mayor parte de las veces ligado a actividades de subsistencia.

Los aspectos positivos que identifican respecto del trabajo en la *cola* de la feria, son por una parte, la libertad y autonomía que se tiene, y por otra, la oportunidad que da este trabajo para compartir y entablar amistad con otras personas de la feria, lo que muestra la importancia que adquieren los vínculos sociales que se entablan en este lugar de intercambio.

Dentro de los principales aspectos negativos que se identifican, se encuentran: el hecho de trabajar a la intemperie; la variabilidad y precariedad de los ingresos; y la ausencia de seguridad social y protección laboral. Esto último les provoca una constante sensación de incertidumbre ante cualquier imprevisto o desgracia.

Las opiniones de estos trabajadores en referencia a su aspiración laboral o “trabajo ideal”, demuestran que muchas de estas personas aspiran a tener un trabajo dependiente; ellos valoran la seguridad mínima que les da un empleo asalariado, sobretodo el hecho de tener un salario estable y una mínima protección laboral; obviamente se aspira a trabajos dentro del sector formal y de mejores características de los que podrían acceder debido a su baja calificación. Generalmente la clase de trabajos dependientes a los que pueden acceder, se caracterizan por la subcontratación y precariedad.

Existe, además, un número importante que aspira a progresar como trabajador independiente, ya sea trabajando de forma autorizada en la feria libre, o con un “negocio” establecido u otra clase de iniciativa más estable de la que tienen actualmente. En estos casos se valora la libertad y autonomía que otorga el trabajo independiente, lo que para las mujeres es algo muy relevante, ya que, les permite combinar la actividad productiva con las tareas domésticas, siendo su mayor aspiración el lograr instalar un negocio en su domicilio.

Los trabajadores de la *cola* se ven a sí mismos como “pobres” y sienten que esta condición la comparten con gran parte de los trabajadores del lugar. La *cola* de la feria se representa como el lugar donde van a trabajar las personas pobres que no tienen otra alternativa laboral, y que, debido a la falta de oportunidades y cesantía que afecta al país, han debido optar por esta estrategia laboral para subsistir. La mayoría de los feriantes autorizados comparten esta visión y, en general, identifican a los *coleros* como personas necesitadas, que intentan ganarse la vida honradamente, y no como personas que se aprovechan de la situación para no pagar permiso y perjudicarlos.

Gran parte de los *coleros* se sienten discriminados injustamente. Ellos consideran que el trabajo de vender productos manufacturados, “cachureos”, golosinas o ropa, es un trabajo honrado; no así el que realizan las personas que falsifican productos (CD, películas) o venden productos robados, lo cuál consideran como actividades delictivas que deben ser castigadas. Se puede apreciar cómo en su representación social del trabajo, se manifiesta la teoría de Castells y Portes (en Molina 2002) sobre la informalidad. Al igual que estos autores, los sujetos de estudio identifican claramente la diferencia entre informalidad e ilegalidad, y dejan en claro que, pese a que ninguno de ellos está autorizado para comercializar, hay una diferencia entre los que trabajan honradamente y los que venden productos ilícitos.

Parece importante distinguir entre informalidad e ilegalidad, ya que, muchas veces se agrupa arbitrariamente a todas estas personas como delincuentes, cuando en realidad la mayor parte de estas sólo busca una oportunidad para obtener ingresos. Muchas de las personas que trabajan en las *colas*, quieren integrarse y trabajar de manera más formal, pero no han logrado otra forma de integración a la economía.

Los coleros critican a las autoridades porque perciben que con ellos se comete una injusticia, y no ven una coherencia entre las políticas de apoyo al trabajo independiente y la regulación de este tipo de actividades. Sienten que hay un vacío, y que, pese a que a algunos se les ha apoyado con capital para desarrollar estas iniciativas, no se les permite integrarse de mejor forma.

Estos trabajadores independientes, aspiran a tener un permiso o patente municipal y consideran injusto que algunos paguen permiso y otros no. Creen que lo más justo es que se otorgue un permiso especial para las personas que venden artículos usados o manufacturados, y argumentan que este debiera ser más económico del que pagan los feriantes autorizados. Así mismo, estos últimos, concuerdan con la visión de los *coleros* y consideran que mientras sean productos de estas características, sería una buena solución dar un permiso más económico a estas personas. Opinan, además, que esto les ayudaría a controlar la competencia desleal de las personas que venden productos nuevos en la *cola* de la feria.

La realidad de los coleros, da mucho sentido a la interpretación de la informalidad desarrollada por la OIT, siendo personas que ante la falta de empleo, buscan una solución produciendo o vendiendo algo para sobrevivir (Tokman, 2001). El hecho que los *coleros* no cumplan con las reglamentaciones, no se da porque quieran evadir los impuestos, o, salvo el caso de las personas que tienen carrito, tampoco es una reacción contra el exceso de burocracia a la hora de formalizarse como plantea De Soto (1986). Simplemente sus ingresos son demasiado precarios como para pagar un permiso en la feria, no contando con otra forma de inserción en la economía moderna.

En su representación social del trabajo los *coleros* aspiran a integrarse de una manera más digna en la sociedad, ya sea a través de un empleo asalariado que les de mayor seguridad, o progresando como trabajadores independientes. En este sentido, el contar con un permiso municipal para trabajar en la feria se percibe como algo importante para la integración social y como algo que dignificaría su trabajo.

7.2. Racionalidad Económica de los Coleros.

Los ingresos que se obtienen en este trabajo son mínimos, y no permiten a los *coleros* pensar o planificar más allá de la subsistencia diaria. La racionalidad económica con que operan la mayoría de estos trabajadores se encuentra en la lógica de la “subsistencia”, por lo que los ingresos tienen por destino principal la satisfacción de las necesidades básicas y no objetivos estratégicos de mediano o largo plazo.

La realidad de los *coleros* es diferente a la de muchas de las sociedades precapitalistas con economías de subsistencia y de otras ocupaciones, donde la intensidad del trabajo se va regulando de acuerdo al éxito que se haya tenido en la

jornada laboral (Sahlins, 1983). Los *coleros* rara vez dejan de ir a trabajar a la feria, a excepción del día lunes en que estas no funcionan. La precariedad de los ingresos, junto con la permanente situación de pobreza que viven estas personas, provoca que ellos tengan la “obligación” de salir a trabajar todos los días para garantizarse la subsistencia.

Los *coleros* le atribuyen gran parte del éxito o fracaso de sus iniciativas económicas al factor “suerte”. Para ellos será la “suerte”, lo que determinará en gran medida el éxito de sus ventas. En general no se toman en cuenta otros factores como la calidad de sus productos o la atención al cliente, lo que indica que en general sienten que es muy poco lo que pueden hacer para controlar el destino de las actividades que realizan. Este “determinismo” está muy relacionado con el bajo nivel de escolaridad que, por lo general, presentan. Se trata de significaciones propias de trabajadores cuyas experiencias laborales se configuran a través de una fuerte exclusión social.

Se puede afirmar que la racionalidad económica en el contexto de la feria libre se puede dividir en tres grupos principales de acuerdo con su forma y lógica de trabajo:

En un primer grupo se encuentran los “cachureros” y los vendedores de ropa usada que les regalan o consiguen. Ellos se ubican en la lógica del “**recolector**”, obteniendo sus productos de diferentes maneras, pero sin realizar ningún tipo de inversión en mercadería. Su estrategia de trabajo no se diferencia sustancialmente de las economías de subsistencia, salvo en que los productos que recolectan son para comercializarlos y no para el consumo directo. Generalmente su único capital de trabajo es un triciclo en el cual recolectan o consiguen los artículos que venden. Para este grupo el objetivo es la subsistencia diaria y para ello se concibe como vital el factor “suerte” a la hora de la recolección, obtención, o venta de sus productos.

En un segundo grupo se ubican las personas que realizan pequeñas inversiones en mercadería, o que invierten en materias primas para vender productos manufacturados. Por ejemplo, aquí se agrupa a los artesanos y pequeños productores, comerciantes de alimentos manufacturados, y a las personas que venden golosinas, juguetes, artículos de moda, encendedores, pañuelos desechables, etcétera. Ellos se ubican en una lógica que se denominó “**inversión para la subsistencia**”. Al igual que el grupo anterior, su objetivo es la subsistencia diaria y por lo mismo, su forma de invertir el capital de trabajo es en pequeñas cantidades, pensando en objetivos de corto plazo. No obstante, el hecho de invertir dinero, los hace manejar más conceptos económicos (costos, riesgos, etc) que el grupo anterior. Por su precaria situación y su falta de capacitación, tienden a descapitalizarse fácilmente, por lo que tienen escasas opciones de sostenibilidad y menos de crecimiento.

Tanto para este grupo como para el anterior, las relaciones de reciprocidad resultan muy relevantes. Dada la precariedad de estas unidades económicas, las

relaciones de intercambio recíproco son fundamentales para amortiguar la variabilidad de sus exiguos ingresos.

En un tercer grupo se ubican en su mayoría los feriantes autorizados. Aunque estos trabajadores en ocasiones también se descapitalizan, cuentan con un capital de trabajo mayor, el cuál es administrado de forma más estratégica y con una visión más de largo plazo. Por ejemplo, el hecho de pagar permiso les da mayor seguridad, e invierten en mayores cantidades de mercadería. Su objetivo ya no es sólo la subsistencia diaria y asumen mayores riesgos con sus inversiones. Tienen una visión que tiene elementos tanto de la lógica de la subsistencia, como de la acumulación. Se acercan a lo que Van Hemelryck (1991) denominó microempresas de “**reproducción simple**”, porque tienen mayor estabilidad y en ocasiones pueden generar pequeños ahorros.

Para este tercer grupo, la reciprocidad se manifiesta de diversas formas, pero no juega un papel preponderante como para la mayoría de los *coleros*, donde resulta fundamental para la viabilidad de las unidades económicas.

Para los *coleros* se hace indispensable complementar el trabajo en la feria, con otras estrategias que les permitan aumentar sus ingresos, por lo que es frecuente que realicen actividades de trabajo complementarias, generalmente ligadas al rubro en que se desempeñan en la feria. Además, la estrategia de mendigar o pedir ayuda en instituciones de beneficencia o parroquias es algo recurrente y que muchos de ellos visualizan como absolutamente justificable dada su condición de pobreza.

El sentirse con derecho a pedir limosna, está íntimamente relacionado con su autopercepción y con la realidad que viven. El hecho de percibirse como un grupo marginado y pobre dentro de una sociedad muy desigual, los hace visualizar como algo justo que se les ayude económicamente. Además, atribuir gran parte del éxito de sus iniciativas económicas al factor “suerte”, indica que sienten que es muy poco lo que pueden hacer para revertir esta situación.

En lo que respecta a la participación de familiares en el trabajo, es frecuente la colaboración de estos en distintas etapas del mismo. Esta participación no es remunerada monetariamente, sino que generalmente forma parte de la estrategia familiar, en la cuál los ingresos obtenidos por la unidad económica se destinan directamente para las necesidades del hogar. Dada la situación económica que viven, el trabajo de los hijos es frecuente y su ayuda muchas veces resulta indispensable. Su participación es visualizada como una responsabilidad que estos deben asumir como miembros de un hogar de escasos recursos, sin embargo, estos trabajadores desearían tener una situación económica mejor para no tener que requerir de su colaboración.

En ocasiones también se integran al trabajo familiares o amigos que no viven en el mismo hogar, pero que están cesantes o con alguna dificultad económica. En estos casos prestan ayuda en el trabajo, recibiendo algún aporte a cambio para

así poder subsistir mientras encuentran una mejor alternativa laboral. Esta situación demuestra que en la racionalidad económica de estos trabajadores las relaciones de parentesco y amistad, priman sobre decisiones netamente económicas.

7.3. Relaciones Sociales de los Coleros.

En las relaciones sociales que se generan en este lugar de intercambio, las relaciones de reciprocidad tienen una gran relevancia. Las formas de reciprocidad descritas como regalos, colaboración y solidaridad, ayudan para que estas personas puedan aprovechar de una forma más eficiente los recursos escasos con que cuentan y además les permite tener un mínimo de seguridad frente a cualquier imprevisto.

Los *coleros* saben que cuentan con la ayuda de los vecinos de la feria, y al igual que en la lógica de “dar, recibir y devolver”, ellos sienten la responsabilidad de devolver esta ayuda cuando pueden hacerlo. Esta reciprocidad se da en gran medida porque en este lugar de intercambio se generan relaciones sociales de largo plazo, que no tienen que ver con las relaciones de intercambio de mercado, las cuales, generalmente se dan por una transacción específica y no tienden a involucrar relaciones sociales más amplias.

Las relaciones de intercambio que se generan, no operan únicamente mediante el juego de la oferta y la demanda, sino que, tal como en las sociedades precapitalistas descritas por Mauss (1971), se encuentran organizadas dentro de un sistema social en donde lo económico es una parte de la cultura. Las formas de reciprocidad descritas, no tienen un carácter mágico – religioso como en muchas de las sociedades estudiadas por Mauss. No obstante, las decisiones económicas se entrelazan con decisiones sociales y familiares, manifestándose también con claridad la “obligatoriedad” que sienten las personas a la hora de devolver o retribuir el regalo o favor concebido.

Para el intercambio de mercado, es muy difícil aprovechar estos recursos que están basados en la confianza y en relaciones de largo plazo. La confianza facilita y hace más eficientes los intercambios, transformándose en un importante capital para la economía de estas personas.

En el sistema estudiado, hace mucho sentido la teoría desarrollada por Lomnitz (1975), donde se argumenta que la reciprocidad sería la estrategia de sobrevivencia de las personas en situación de pobreza, para sobrellevar las condiciones adversas a las que se enfrentan. Cuando las personas se encuentran en una situación tan inestable y precaria, la reciprocidad es una estrategia económica muy relevante para complementar sus escasos ingresos. Además, en un contexto laboral como el estudiado, donde no hay seguridad social, la reciprocidad actúa como un seguro de protección social ante situaciones desventajosas, como es el caso de las colectas que allí se realizan.

En el discurso de estos trabajadores se hacen presentes los tres elementos que Lomnitz (1975) considera como la base de las relaciones de reciprocidad, o sea, la cercanía física, social y económica entre quienes participan de estas relaciones de intercambio. Sin lugar a dudas, esta reciprocidad es más intensa con las personas del barrio, parientes o conocidos, con quienes se generan relaciones de confianza de largo plazo, lo que muestra la importancia de la cercanía física y social. Aunque es importante señalar que existe una solidaridad de carácter más amplio y que probablemente tenga que ver con un cierto grado de identificación como grupo particular de trabajadores que comparten privaciones y una realidad económica similar.

Para los *coleros* una de las razones importantes para actuar recíprocamente, tiene que ver con la empatía que sienten con las personas que viven privaciones similares a las que ellos viven actualmente. Muchos de ellos recibieron ayuda en momentos difíciles de sus vidas y lo tienen presente a la hora de tender una mano a otra persona. Según Godelier (1998), este es el elemento clave para realizar la distinción entre reciprocidad y caridad en las sociedades modernas. En el caso de la caridad, es muy difícil que la persona pueda retribuir el “don” concebido, ya que, la diferencia económica entre el que da y el que recibe suele ser demasiado grande; por lo demás es poco probable que la persona que dona, haya pasado por situaciones similares a las que vive la persona que recibe su ayuda.

Se puede concluir que en el discurso de los entrevistados, el factor de la cercanía económica o igualdad de carencias es la condición más importante para favorecer las relaciones de reciprocidad. Probablemente esto esté relacionado con las grandes brechas y desigualdades que existen en nuestro país, lo que provoca que se solidarice y se tenga empatía con los que comparten la condición de pobreza.

En el contexto propio de un mercado como es la feria libre, es natural que se generen relaciones competitivas y de rivalidad, sin embargo, la visión que se tiene de la competencia tiene características particulares y no se ciñe únicamente por el criterio de maximización de la utilidad individual. En la representación social del trabajo de los *coleros*, la feria libre es vista como un espacio de trabajo para personas que se encuentran en situación de pobreza y que no tienen otras alternativas laborales. Por lo mismo, a las personas que se dedican al mismo rubro (competidores), y que cumplen con lo anteriormente señalado, no se las ve ni trata como competidores a los que deban excluir. Más bien se da una relación de respeto y colaboración entre ellos.

En la *cola* de la feria también se generan situaciones de rivalidad propias de un mercado, no obstante, la visión que se tiene de la competencia está orientada por postulados de valor, lo que implica que se actúa de forma solidaria cuando la situación lo amerita. Los *coleros* piensan que mientras sean personas que necesitan trabajar y que comparten su situación de pobreza, hay espacio para ellos aunque sean competencia.

La mayor parte de las relaciones de rivalidad que pueden establecer los *coleros* se da con dos tipos de personas. En primer lugar con las personas que no son vendedores habituales de la *cola* y que, pese a tener una mejor situación económica, se aprovechan de este espacio de intercambio para comercializar productos que, por sus características, debieran ser comercializados en la feria autorizada. En segundo lugar, con las personas que acuden los fines de semana o a fin de mes a vender a la *cola*, pese a que cuentan con otro trabajo durante la semana. Los *coleros* visualizan la participación de estas personas como una situación extremadamente injusta, y generalmente se producen conflictos con ellas porque no respetan los lugares donde se ubican los *coleros* habitualmente.

Esto reafirma que la reciprocidad se manifiesta de forma más intensa cuando las personas tienen una cercanía económica y comparten la condición de pobreza, y se corrobora con el hecho de que en la feria autorizada, donde las personas tienen una mejor situación económica, las relaciones de reciprocidad representan un papel importante, pero son menos intensas y predominan las relaciones de mercado. Este tipo de relaciones se caracterizan por la competencia entre las distintas unidades económicas y por el concepto de que en el mercado cada uno se las “arregla como puede”. En la *cola* de la feria en cambio, tiende a primar la lógica de la reciprocidad, la cuál, además de ser una estrategia económica importante, forma parte de un conjunto de relaciones sociales más amplias que identifican a este lugar de intercambio.

De acuerdo con los resultados de esta investigación, se puede concluir que mientras más precaria es la situación económica de las personas y las características de sus unidades económicas se asemejan más a las economías de subsistencia, más importantes e intensas resultan las relaciones de intercambio recíproco. Por el contrario, mientras mejor es la situación económica de las personas y las características de sus unidades económicas se asemejan más a la de una microempresa de reproducción simple, tiende a disminuir la importancia de la reciprocidad y se generan relaciones más competitivas.

La realidad económica actual, provoca que los mercados sean cada vez más competitivos y que por ende la rivalidad sea la tónica de las relaciones entre las diferentes empresas o unidades económicas que ofrecen productos o servicios de similares características. En esta feria libre, se cruzan constantemente dos lógicas distintas. Por un lado, la lógica de mercado donde predomina la competitividad, y por otro, una basada en la reciprocidad, que resulta de vital importancia para los trabajadores del lugar.

7.4. Modelo explicativo de la racionalidad económica y las relaciones sociales en la feria libre.

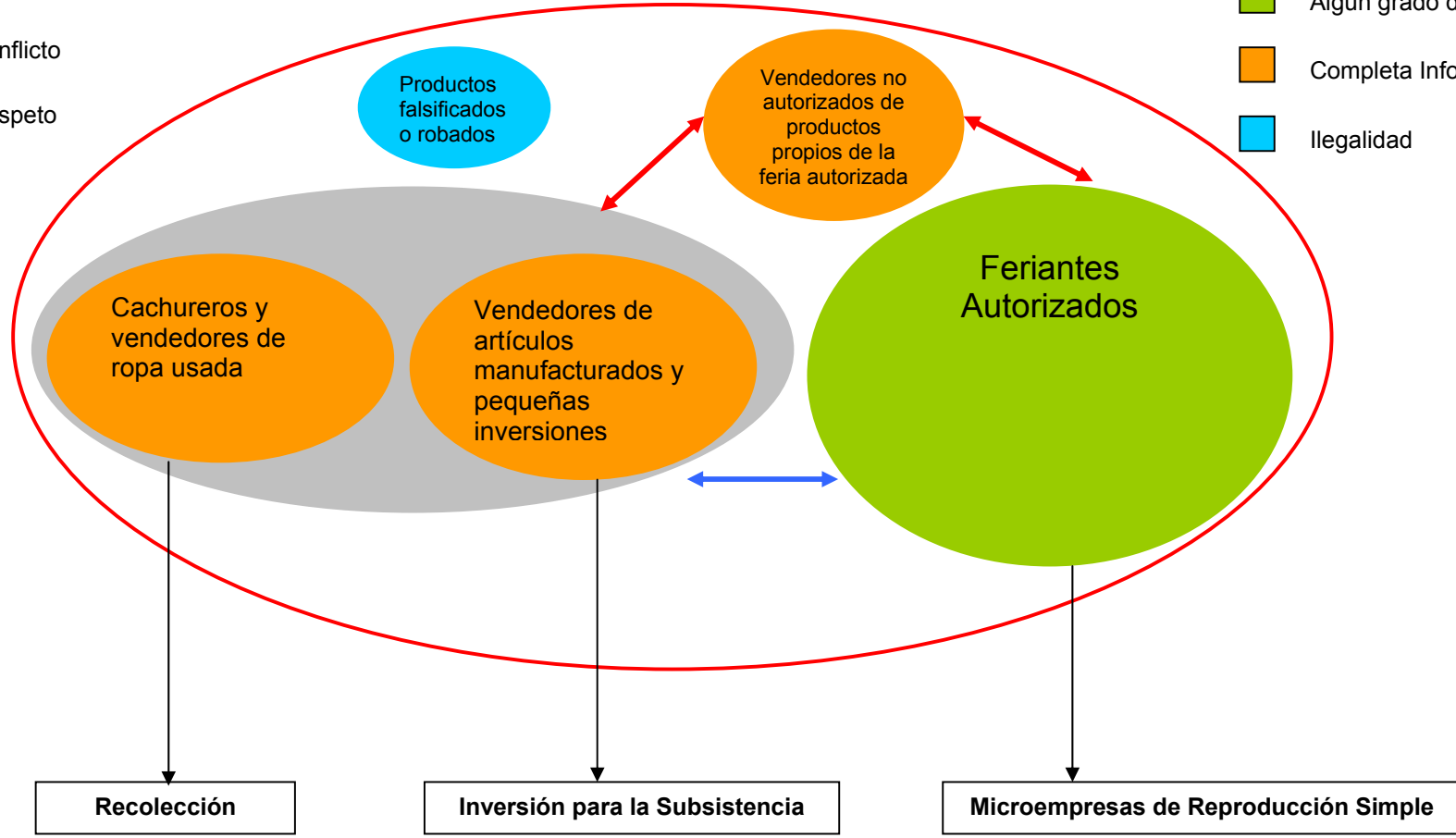
(Página siguiente)

La Feria Libre

↔ Conflicto
↔ Respeto

Cumplimiento con Normativas

- Algún grado de formalidad
- Completa Informalidad
- Ilegalidad



Economías de Subsistencia:

- Mayor importancia de la reciprocidad en relaciones de intercambio.
- Reciprocidad como mecanismo de seguridad social.
- Visión de corto plazo.
- Precariedad de las unidades económicas.
- Preponderancia del factor "suerte".
- Derecho a pedir ayuda o mendigar.

Microempresas:

- Mayor competitividad en las relaciones de intercambio.
- Reciprocidad como mecanismo de seguridad social.
- Visión más estratégica.
- Mayor estabilidad de las unidades económicas.
- Mayor sensación de protagonismo en el éxito o fracaso de sus iniciativas.

7.5. Propuestas.

Propuesta N°1.

Al adentrarse en las representaciones sociales y la realidad laboral de los sujetos de estudio, queda de manifiesto que aspiran a integrarse de forma más digna a la sociedad. El hecho de contar con una autorización municipal sería para ellos algo más que un permiso para trabajar tranquilos, sería la oportunidad de sentirse más integrados y dignificaría su trabajo.

A la hora de estudiar la entrega de permisos para los *coleros*, es importante tomar en cuenta dos cosas. Por una parte, es significativo hacer una distinción entre las personas que venden productos que corresponden a la feria establecida (frutas, verduras, abarrotes, productos nuevos, etcétera), de las personas que venden productos manufacturados o usados. Tanto los *coleros* que venden productos de estas características, como los feriantes autorizados, hacen esta distinción, y consideran que para personas que venden productos usados o manufacturados, debiera existir un permiso especial de menor costo que el que pagan los feriantes autorizados.

Por otra parte, hay que diferenciar entre las personas que venden productos lícitos, que son la mayor parte de los *coleros*, de las personas que venden productos ilícitos como los falsificados o robados.

El hecho que se regule el funcionamiento de la *cola* de la feria mediante la entrega de permisos especiales para los *coleros*, beneficiaría tanto a los feriantes autorizados como a los *coleros* que trabajan “honradamente”, que son la mayoría.

Para los primeros, se facilita el control de las personas que venden los mismos productos que ellos en la *cola*, y que los perjudican mediante una competencia desleal. Para los segundos, sería la forma de participar de ese mercado de forma autorizada, ya que, en muchas ocasiones, a estas personas se las cataloga y trata de la misma forma que a las personas que venden productos ilícitos. Además, el pago de un permiso desincentivaría la participación de personas que, teniendo otras alternativas laborales, acuden a comercializar a este lugar los fines de semana.

Esta medida ayudaría a regular la venta de productos falsificados o robados, y permitiría controlar la participación de las personas que se aprovechan de estos espacios para comercializar ilegalmente productos que, dadas sus características, debieran venderse en la feria autorizada.

Hoy en día en nuestro país, hay municipios que autorizan el comercio en las *colas* de las ferias y otros que no. Esto provoca que muchas veces se produzcan confusiones a la hora de regular esta actividad. Una política clara y uniforme, puede ser de mucha ayuda para favorecer el trabajo de quienes realmente lo necesitan y no cuentan con otra alternativa laboral.

Dar la oportunidad para que las personas que venden artículos manufacturados o usados, puedan acceder a un permiso municipal más económico para comercializar sus productos en las ferias libres, sería un gran avance para integrar a personas que viven absolutamente marginadas de participar legalmente de la economía.

Propuesta N°2.

Como se pudo observar, en la *cola* de la feria hay una diversidad importante de unidades económicas, cada una de las cuáles funciona con estrategias y racionalidades diferentes. La realidad de un “cachurero” es diferente de la de una persona que realiza inversiones para la subsistencia, lo que sin duda debe llevar a reflexionar sobre las necesidades y potencialidades que pudiera tener cada uno de estos grupos.

Resulta muy importante tomar en cuenta la concepción del trabajo y la realidad laboral que tienen estas personas. En ocasiones, cuando se desarrollan programas sociales y capacitaciones para el sector, se toma en cuenta la realidad y racionalidad de las micro y pequeñas empresas, la cuál, es sustancialmente distinta de la de estos comerciantes.

Muchas veces los programas de capacitación dirigidos a estas personas están diseñados bajo el paradigma de la *competitividad*. Bajo este paradigma, la competencia se visualiza como una lucha dentro de un mercado en el que la colaboración no tiene mayor cabida.

Las intervenciones sociales tienen mayores posibilidades de éxito, si éstas son pertinentes con la realidad cultural del lugar. A la hora de diseñar programas de apoyo para el sector, es importante tomar en cuenta que para la realidad laboral de quienes trabajan en este lugar de intercambio, las relaciones de intercambio recíproco y la cooperación resultan indispensables.

No se puede pensar que este sistema funciona únicamente bajo los conceptos de mercado. Se pudo apreciar que la participación de familiares en el trabajo, las relaciones de intercambio, la visión de la competencia, entre otros factores, tienen características particulares, que resultan importantes de considerar.

Propuesta N°3.

En estos lugares de intercambio se generan importantes relaciones sociales y se logran altos niveles de confianza entre las personas. Esta cultura de la reciprocidad y los vínculos sociales que allí se generan, pueden ser rescatados como base para fomentar la **asociatividad** entre estas personas.

Esta asociatividad puede canalizarse de dos maneras. Por una parte, las personas pueden asociarse para desarrollar actividades económicas en conjunto y así lograr una mejor eficiencia para lograr acceder a nuevos mercados.

Segundo; una de las mayores desventajas de trabajar en el sector informal, es el hecho de no contar con protección laboral ni seguridad social. El fortalecer las agrupaciones dentro del sector informal, para que estas puedan organizarse y lograr que sus trabajadores puedan acceder a una mínima protección laboral y seguridad social, puede ser un gran avance para disminuir la pobreza y marginalidad en que viven muchas de estas personas.

7.6. Reflexión Final.

El trabajo informal, representa la realidad laboral de una parte importante de la población de América Latina y del mundo. La liberalización económica, con la consecuente desregulación del mercado de trabajo, generan diversas formas de exclusión del mercado laboral. En las últimas décadas, la mayor parte de los empleos que se han generado, han sido empleos informales, lo que se explica en gran medida porque las economías capitalistas se asientan en sólidas e inamovibles jerarquizaciones generando desigualdad y exclusión social.

Muchas veces se argumenta que mediante la desregulación de los mercados y el crecimiento económico se va a dar solución a problemas como la pobreza y el desempleo. Sin embargo, la realidad muestra que el capitalismo no ha dado respuesta a estas situaciones, por lo que gran cantidad de personas se encuentran excluidas de tener un trabajo digno.

La investigación ha pretendido conocer más a fondo la realidad laboral de personas que viven esta situación y que ante esto recurren a actividades productivas y de comercio informal, mitigando así la situación de pobreza de numerosos hogares.

Más allá de las estadísticas sobre el desempleo o el trabajo informal, darle voz a los actores que viven y trabajan en estas circunstancias, para así saber lo que piensan, su racionalidad y el trasfondo de sus acciones, debe ser considerado un factor importante a la hora de diseñar políticas sociales para esta población.

Este tipo de trabajos representa la realidad laboral de muchas personas. En ellos se genera una visión del trabajo y un pensamiento económico que está moldeado por un contexto específico. Las relaciones de intercambio que se generan, no son decisiones económicas “irracionales”, sino que cumplen una función importante para este sistema social en confluencia con sus experiencias de vida.

En ocasiones, la ciencia económica ha sido incapaz de dar respuestas a fenómenos que ocurren en lugares de intercambio como el investigado. Los comportamientos observados y los relatos escuchados, muestran que el

pensamiento y las acciones económicas deben comprenderse de acuerdo a su sentido cultural.

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

VII. BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, JESÚS, 1993. "Programa de crédito con fondos de garantías conjuntos. Sector de la micro y pequeña empresa". En Propositiones N°23. *Microempresa y Desarrollo*, Ediciones SUR, Santiago de Chile, pp. 319-331.
- ALONSO, LUIS ENRIQUE, 1999. "Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa". En Delgado, Juan Manuel y Gutiérrez, Juan, 1999. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Editorial Síntesis, Madrid, pp. 225-255.
- ANDRÉU, JAIME, 2000. *Las técnicas de análisis de contenido: Una revisión actualizada*. Universidad de Granada.
- BALTERA, PABLO Y URMENETA, ROBERTO, 1998. *Desafíos de la modernización y Sector Informal Urbano (El caso de Chile)*. Oficina Internacional del Trabajo, Lima, Perú.
- BANCO CENTRAL DE CHILE, 2003. *Acta correspondiente a la Sesión Ordinaria de Política Monetaria N° 50*. (En línea). Disponible en: http://www.bcentral.cl/esp/politicas/reunionespolitica/pdf/2003/rpm_10072003.pdf. (consultado el 28/08/2003).
- BAZALOTE, ALEJANDRO, 1998. "El debate entre formalistas y sustantivistas y sus proyecciones en Antropología Económica". En Trincherro, Héctor Hugo, 1998. *Antropología Económica: Ficciones y producciones del hombre económico*. Editorial Universitaria de Buenos Aires, pp. 145-166.
- BELTRÁN, MIGUEL, 1993. "Cinco vías de acceso a la realidad social". En García, Ibañez y Alvira. *Métodos y técnicas cualitativas*. Alianza Universidad Textos, Madrid.
- BERGER, PETER Y LUCKMANN, THOMAS, 1968. *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- BIRD-DAVID, NURIT, 1999. *Las economías una perspectiva económico cultural*. (En línea). Disponible en: www.unesco.org/issj/rics154/birdspa.html. (consultado el 04/06/2003).
- BOURDIEU, PIERRE, 2001. *Las estructuras sociales de la economía*. Editorial Manantial, Buenos Aires.
- BURLING, ROBBINS, 1976. "Teorías de la maximización y el estudio de la antropología económica". En Godelier, Maurice, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 101-123.

- CALDERÓN, CARLOS, 1993. "Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción". En *Proposiciones N°23. Microempresa y Desarrollo*, Ediciones SUR, 1993, pp. 152-170.
- CEPAL (Comisión económica para América Latina y el Caribe), 2002. *Globalización y Desarrollo*. (LC/G.2157), Santiago de Chile.
- CHAYANOV, ALEXANDR, 1979. *La organización de la unidad económica campesina*. Editorial Desco, Lima.
- COMITÉ DE FOMENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, 2003. *La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile*. Gobierno de Chile, Santiago de Chile.
- DALTON, GEORGE, 1976. "Teoría económica y sociedad primitiva". En Godelier, Maurice, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 179-207.
- DESCOUVIÈRES, CARLOS, 1998. *Psicología Económica*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- DE SOTO, HERNANDO, 1986. *El otro sendero: la revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia, Perú.
- DURKHEIM, EMILE, 1967. *De la división del trabajo social*. Schapire, Buenos Aires.
- FARR, ROBERT, 1984. "Las representaciones sociales". En *Psicología Social II*. Editorial Paidós, Barcelona, pp. 495-506.
- FIGUEROA, RODRIGO, 2003. *Desempleo y precariedad en la sociedad de mercado*. Programa de Estudios Desarrollo y Sociedad, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- FUSFELD, DANIEL, 1976. "La teoría económica descaminada: la subsistencia en la sociedad primitiva". En Polanyi, Arensberg y Pearson, 1976. *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*. Editorial Labor Universitaria, Barcelona, pp. 389-403.
- GODELIER, MAURICE, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona.
- 1981. *Instituciones Económicas*. Editorial Anagrama, Barcelona.
- 1998. *El enigma del don*. Ediciones Paidós, Barcelona.
- GONZÁLEZ, SERGIO, 2001. *Representación social de la noción de ciudadanía: construcción y ampliación de la ciudadanía en grupos articulados*

del sistema educacional. Tesis para obtener el grado de Doctor en Psicología, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

- GUDEMAN, STEPHEN, 1981. "Antropología Económica: El Problema de la Distribución". En Llobera, Josep, 1981. *Antropología económica*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 231-260.
- HAMMERSLEY Y ATKINSON, 1994. *Etnografía Métodos de Investigación*. Ediciones Paidós, Barcelona.
- HERKOWITZ, MELVILLE, 1952. *Antropología Económica*. Fondo de Cultura Económica. México.
- HERRERA, JOSÉ ANDRÉS, 2003. *Crédito a la microempresa en Chile. Una revisión cualitativa (1991-2001)*. Programa de Economía del Trabajo, Santiago de Chile.
- INEI, 1992. *Medición del Sector Informal*. Instituto Nacional de Estadística e Informática, Lima, Perú.
- JODELET, DENISE, 1992. "La representación social: Fenómenos, concepto y teoría". En *Psicología Social II*. Editorial Paidós, Barcelona.
- LINTON, RALPH, 1956. "Cultura y Normalidad". En Bohannan y Glazer, 1993. *Antropología Lecturas*. McGraw-Hill, Madrid, pp. 204-211.
- LOMNITZ, LARISSA, 1975. *Cómo sobreviven los marginados*. Siglo veintiuno editores, México.
- 1977. *Mecanismos de Articulación entre el Sector Informal y el Sector Formal Urbano*. Seminario sobre el sector informal urbano, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Santiago de Chile.
- LÓPEZ - ARANGUREN, EDUARDO, 1996. "El análisis de contenido". En García, Ibañez y Alvira. *El análisis de la realidad social. Métodos y Técnicas de investigación*. Alianza Universidad Textos, Madrid.
- MALINOWSKI, BRONISLAW, 1920. "La Economía Primitiva de los Isleños de Trobriand". En Godelier, Maurice, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 87-100.
- MÁRQUEZ, FRANCISCA Y VAN HEMELRYCK, LIBERO, 1996. *Fenomenología y génesis de un concepto: La microempresa en América Latina*. Documento de trabajo SUR N°155, Santiago de Chile.
- MAUSS, MARCEL, 1971. *Ensayo sobre los Dones: Razón y forma de cambio en las sociedades primitivas*. (En línea). Disponible en: <http://sociales.uchile.cl/cursos/ant0000307.htm>. (consultado el 19/03/2002).

- MEZZERA, JAIME Y VEGA - RUIZ, MARÍA LUZ, 1995. *Trabajadores vulnerables y sector informal: De lo Económico y lo Normativo*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- MOLINA, JOSE LUIS, 2002. *Manual de Antropología Económica*. Universidad Autónoma de Barcelona, (En línea). Disponible en: http://seneca.uab.es/antropología/ilm/docencia_archivos/Manual.doc. (consultado el 11/06/2003).
- MONTES, CARLOS; CARABALL, ELIANA Y TOHÁ, CAROLINA, 2003. *Moción sobre proyecto de ley que establece normas especiales sobre organización y funcionamiento de ferias libres*. (En línea). Disponible en: <http://www.navarro.cl/glegislativa/PL/PL%20Moci%F3nFeriasLibres.doc>. (consultado el 17/10/2003).
- MOSCOVICI, SERGE, 1984. "The Phenomenon of social representations", en *Social Representations*, Edited by Robert Farr and Serge Moscovici. Cambridge University Press, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris.
- NAVARRO, PABLO Y DÍAZ, CAPITOLINA, 1999. "Análisis de Contenido". En Delgado, Juan Manuel y Gutiérrez, Juan, 1999. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Editorial Síntesis, Madrid, pp.177-224.
- OIT, 2002. *Panorama laboral 2002, América Latina y el Caribe*. Oficina Internacional del Trabajo, Lima, Perú.
- 2003. *Panorama laboral 2003, América Latina y el Caribe*. Oficina Internacional del Trabajo, Lima, Perú.
- OIT/SIEMPRO, 1999. *Informalidad y exclusión social*. Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A., Buenos Aires.
- ORTÍ, ALFONSO, 1993. "La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: La entrevista abierta semidirectiva y la discusión de grupo". En García, Ibañez y Alvira. *El análisis de la realidad social. Métodos y Técnicas de investigación*. Alianza Universidad Textos, Madrid.
- 1999. "La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social". En Delgado, Juan Manuel y Gutiérrez, Juan, 1999. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Editorial Síntesis, Madrid, pp.85-95.
- PIÑA, CARLOS, 1981. *Sector Informal: Estrategias Ocupacionales y Orientaciones Ideológicas*. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), Santiago de Chile.

- POLANYI, KARL, 1976a. "El sistema económico como proceso institucionalizado". En Godelier, Maurice, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 155-178.
- 1976b. "La economía como actividad institucionalizada". En Polanyi, Aresberg y Pearson, 1976. *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*. Editorial Labor Universitaria, Barcelona, pp. 289-315.
- POLLACK, MOLLY Y JUSIDMAN, CLARA, 1997. *El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México*. Serie Mujer y Desarrollo N°20 (LC/L.1017), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.
- PORTES, ALEJANDRO, 1999. "La economía informal y sus paradojas". En OIT/SIEMPRO. *Informalidad y exclusión social*. Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A., Buenos Aires, pp. 25-49.
- PREALC, 1990a. *Urbanización y sector informal en América Latina, 1960-1980*. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- 1990b. *La seguridad social y el sector informal*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- RACZYNSKI, DAGMAR, 1977. *El sector informal urbano: Interrogantes y Controversias*. Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), Santiago de Chile.
- RAZETO, LUIS, 1987. *Las empresas alternativas*. Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile.
- ROBBINS, LIONEL, 1944. *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, México.
- RODRÍGUEZ, GREGORIO; GIL, JAVIER; GARCÍA, EDUARDO, 1996. *Metodología de la investigación cualitativa*. Ediciones Aljibe, Málaga.
- SAHLINS, MARSHALL, 1976. "Economía Tribal". En Godelier, Maurice, 1976. *Antropología y Economía*. Editorial Anagrama, Barcelona, pp. 233-259.
- 1983. *Economía de la edad de piedra*. Akal Editor, Madrid.
- SCHUTZ, ALFRED, 1962. *El problema de la realidad social*. Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- TAYLOR, S Y BOGDAN, R, 1986. *Introducción a los métodos cualitativos. La búsqueda de significados*. Paidós, Buenos Aires.

- TOKMAN, VICTOR, 1999. "El sector informal posreforma económica". En OIT/SIEMPRO. *Informalidad y exclusión social*. Fondo de Cultura Económica de Argentina S.A., Buenos Aires, pp. 65-73.
- 2001. *De la informalidad a la Modernidad*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- VALENZUELA, MARÍA ELENA Y VENEGAS, SYLVIA, 2001. *Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género*. Centro de Estudios de la Mujer (CEM), Santiago de Chile.
- VAN HEMELRYCK, LIBERO, 1991. *El desarrollo de la pequeña y microempresa en Chile. Un desafío para el futuro*. En Revista Proposiciones Nº20, Ediciones SUR, Santiago de Chile.
- WEBER, MAX, 1944. *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica, México.