



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Sociales

Escuela Académico Profesional de Antropología

Informalidad, organización y comercio ambulante:

"las paradas" periféricas de Lima

MONOGRAFÍA

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Antropología

AUTOR

Emilio Jesús LEGONÍA CÓRDOVA

Lima, Perú

2010



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Legonía, E. (2010). *Informalidad, organización y comercio ambulante: "las paradas" periféricas de Lima*. Monografía para optar el título profesional de Licenciado en Antropología. Escuela Académico Profesional de Antropología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

I. INTRODUCCIÓN	5
Importancia del comercio ambulatorio informalidad en el Perú	6
II. PRIMERA PARTE	
La Informalidad y las paradas periféricas de Lima	10
1. Marco Teórico.....	10
1.1. Estudios Culturales.....	10
1.2. Concepto de Informalidad	11
2. La Informalidad.....	15
3. La Informalidad en el Perú	17
3.1. El crecimiento demográfico	17
3.2. La crisis popular	18
3.3. Falla de modelos de modernización que proporcionen empleo.....	18
3.4. El mal gobierno.....	19
3.2. Las barreras burocráticas.....	19
3.3. Razones informales.....	20
4. Comercio ambulatorio en Lima.....	21
5. Las Paradas	23
III. SEGUNDA PARTE	
Las paradas y su sentido organizacional.....	27
1. Santa Luzmila y Los Claveles	27
1.1. Contextualización	27
1.2. Las Paradas	28
1.3. Género	29
1.4. Organización	30
1.5. Sistema de oposiciones en Los Claveles	30
1.6. Etnicidad.....	31
1.7. Demanda	31
1.8. Competidores	32
1.9. Consumo	33
1.10. Logros y proyectos	33

1.11. Relaciones de poder.....	34
1.12. Relaciones con la Municipalidad	35
1.13. Protección social	35
1.14. Condiciones laborales	35
1.15. Salubridad	36
2. Nuevo Carabaylo y 18 de septiembre.....	38
2.1. Contextualización	38
2.2. Historia	40
2.3. Relaciones con la Municipalidad	41
2.4. Competidores	42
2.5. Consumo	43
2.6. Etnicidad.....	43
2.7. Aprendizaje.....	43
2.8. Estrategias comerciales	44
2.9. Responsabilidad social	44
2.10. Complementariedad	45
2.11. Salubridad	45
2.12. Seguridad	45
2.13. Abastecimiento	46
2.14. Diferencias entre asociaciones.....	46
2.15. Dirigencia.....	47
2.16. Desconfianza e individualismo	49
3. La Arenera.....	52
3.1. Contextualización	52
3.2. Trascendencia política.....	54
3.3. Relaciones con la Municipalidad	56
3.4. Economía	56
3.5. Mecanismos de abastecimiento	57
3.6. Etnicidad.....	58
3.7. Competencia	58
3.8. Relaciones entre ambulantes	59
3.9. Entorno: franja comercia	59

3.10. Consumo	60
3.11. Perspectiva por género	60
3.12. Salubridad	61
3.13. Dirigencia.....	61
3.14. Proyectos de la Asociación.....	62
3.15. Idea de la formalización.....	62
IV. Conclusiones	66
Bibliografía.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1 Características/ Los Claveles-Santa Luzmila	37
Tabla N°2 Características/ Nuevo Carabaylo-18 de Septiembre.....	51
Tabla N°3 La Arenera.....	64
Tabla N°4 Consolidado de Características de las Paradas	65

Informalidad, organización y comercio ambulante: “las paradas” periféricas de Lima

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es un acercamiento desde los Estudios Culturales a algunos aspectos que pueden ser pensados como parte de la cultura informal de cinco asociaciones de comerciantes ambulantes informales de Lima. A partir de esto, se tiene como objetivo dar algunos alcances acerca de la organización de las asociaciones de comerciantes ambulantes informales estudiados que se encuentran conglomerados en determinados espacios de forma casi permanente; todo esto, desde la visión que estos mismos tienen de su propia organización.

La informalidad ha sido investigada desde diferentes campos de la ciencia, como la sociología, la economía o la antropología por ejemplo. Además, dentro de cada campo ha ido relacionada con otros aspectos como la marginalidad o el capital social desde la sociología, la migración o las redes por parentesco desde la antropología, el mercado laboral o la economía delictiva desde la misma economía, etc. Todos estos estudios no pierden su vigencia y reflejan muy bien el desarrollo que la informalidad ha tenido en Lima desde diferentes perspectivas.

Sin embargo, pienso que la mayoría se ha dedicado a analizarla desde un punto de vista exterior a la informalidad misma, es decir en relación a los factores que giran a su alrededor y la repercusión que tienen sobre ella. Esto es que, son pocas las investigaciones que han abordado el tema de la informalidad desde su mismo interior: las relaciones entre los mismos informales, es decir su organización.

Los Estudios Culturales nos dan la herramienta para poder analizar esto que pocos autores han analizado: la cultura de los informales, y más específicamente su organización y relaciones al interior de sus asociaciones, planteándoles a ellos mismos cuestiones acerca de sus conflictos, su relación con la informalidad o las oposiciones que existen dentro de su espacio laboral. Son estas las cuestiones que se pretende abordar en este trabajo, con el fin de tener un alcance más profundo acerca del tema de los informales en Lima.

La investigación parte de un trabajo etnográfico en cuatro “paradas” o agrupamientos comerciales ambulantes e informales de cuatro distritos periféricos de la ciudad de Lima: Comas y Carabayllo ubicados en la parte norte de Lima y Santa Anita y Ate-Vitarte en la parte este. A partir de este trabajo etnográfico se hace un breve análisis descriptivo en base a una clasificación de las principales características de cada asociación.

Importancia del comercio ambulatorio informalidad en el Perú

Si bien pretendo mostrar con cifras la importancia del comercio ambulatorio informal en el Perú, no obstante estas solamente sirven para dar una idea de la realidad de este fenómeno, teniéndose en cuenta que las cifras pueden ser aún mayores debido a las limitaciones de las estadísticas. Con esto tendremos una visión amplia del problema de la informalidad con datos puntuales que directa e indirectamente pueden demostrar que el comercio ambulatorio en el Perú es un importante tema por estudiar.

De este modo, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) ejecutada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) para el IV trimestre del 2001, señala que el sector informal urbano del Perú está conformado por 2'858,000 millones de unidades productivas, de las que un 43.2% se encuentra ubicada en ciudad capital de Lima. Este mismo año, el sector informal urbano del Perú participo con 4'333,000 millones de puestos de trabajo, cifra que representaba el 61,5% de los empleados generados en las áreas urbanas del país, encontrándose la tasa de participación más alta en el comercio informal con 93,3% del total de comerciantes urbanos. Finalmente, en Lima Metropolitana se registró un total de 1'792,000 puestos de trabajo del sector informal, de los cuales 44% se desenvolvía dentro de la actividad comercial minorista.

Como se puede notar, es el sector comercio, y dentro de este el del comercio a pequeña escala, donde se encuentran las proporciones más altas de informalidad, haciéndolo el más crítico y por ende el más interesante para el

estudio. A continuación se darán algunos alcances de información adicional que muestran la importancia de la informalidad y del sector comercial dentro de ella.

Acerca del porcentaje y cantidad de unidades productivas del sector informal urbano por actividad económica, los resultados de la ENAHO 2001 muestran que a nivel nacional urbano sólo 474,000 UPI se dedicaban a actividades de transformación, representando únicamente el 16,6% del sector informal, mientras que el 83,4% restante se desarrollaban en actividades de comercio y servicios. Para el mismo año, el sector comercio contaba con 1'247,000 Unidades Productivas Informales (UPI), representando el 43,6% del total de UPI en el Perú, mientras que el sector de servicios alcanzaba un total de 1'137,000 unidades productivas que correspondía al 39,8% de unidades productivas informales del país.

Sobre la segmentación por tamaño de las Unidades Productivas Informales, tenemos que están constituidas por diferente número de trabajadores. Para tener un panorama de la constitución de estas UPI por trabajadores es necesario diferenciarlas, por tanto se hizo una segmentación con los siguientes rangos: a) de hasta 2 trabajadores, b) de 3 y 4 trabajadores y c) de 5 a 10 trabajadores. A partir de esta división, encontramos que tanto a nivel nacional como para Lima Metropolitana, el 88% de las UPI se concentra en el segmento de hasta 2, y que a nivel nacional 9,8% se concentra en el segmento de 3 y 4 trabajadores y menos del 2% en el de 5 a 10 trabajadores.

Referente a las unidades productivas del sector informal urbano por lugar de negocio, se halló que a nivel nacional el 29,3% desarrollaban la actividad en su vivienda, 22,5% lo hacía de forma ambulatoria, 16,7% lo hacían a domicilio, 9,7% en vehículos de transporte como carretillas, 7,7% en puesto fijo en vía pública o mercado, 6,6% en local fuera de la vivienda, 5,5% en puesto improvisado y 2,1% por otras modalidades.

En cuanto al tipo de persona que conduce la unidad productiva informal en el área urbana, las estadísticas de la ENAHO indicaban que de cada 100

unidades productivas del sector informal, 92 eran conducidas por cuenta propia o de forma independiente, donde muchos de los cuales trabajan con familiares a los que no remuneran. Por otro lado, sólo 8 de cada 100 unidades productivas eran conducidas por patronos o jefes. Lo que demuestra una relación promedio de 12 a 1 entre las unidades conducidas por cuenta propia o de forma independiente y las conducidas por patronos o jefes; relación que se hace más grande en el comercio (20 a 1) y más pequeña en la construcción (2 a 1).

En lo concerniente al nivel de educación alcanzado por los conductores de las unidades productivas informales, la ENAHO 2001 revela que de los 2'678,000 a nivel nacional 76% alcanzó nivel primario o secundario, 10,9% declaró tener nivel de estudios superior no universitario, 8,3% contaba con estudios universitarios y 4,2% no tenía estudios.

Respecto al motivo que llevó a los conductores de unidades productivas a iniciar un negocio informal, tenemos que a nivel nacional en el área urbana, el 59% se iniciaron por necesidad, 13% porque no encontraron trabajo asalariado, 11,5% porque obtiene mayores ingresos, 10,1% porque prefería ser independiente y 6,8 por tradición familiar y otros fines.

Los datos arriba mostrados nos revelan el grado de importancia de la informalidad para el Perú, principalmente en materia de oportunidades laborales. Gracias a ella para el año 2001 en el área urbana, más de 4 millones 300 mil personas tuvieron un trabajo, cifra que representa el 61.5% de de empleos urbanos a nivel nacional; demostrando que la informalidad cumple un papel fundamental en la sociedad peruana.

Pero lo que interesa para la presente investigación es el grado de importancia que tiene el comercio ambulatorio informal. Por ello de la información arriba expuesta, recogemos las cifras que demuestran directa e indirectamente el preponderante lugar del comercio ambulatorio dentro del sector informal. Primero, tenemos que de los 4'333,000 millones de empleos generados en el ámbito urbano, el 93% lo representa el comercio. Segundo, que de los

1'792,000 puestos de trabajo del sector informal registrados en Lima, el 44% se desenvolvía dentro de la actividad comercial minorista. Tercero, que el sector comercio representa el 43,6% del total de Unidades Productivas Informales en el Perú, contando con 1'247,000 UPI. Cuarto, es que teniendo en cuenta que las unidades productivas de comercio ambulante informal están constituidas en su mayoría por una o dos personas, es significativo que el 88% de las UPI, tanto a nivel nacional como en Lima, sean de menos de 2 trabajadores. Finalmente es significativo el que un 92% de las unidades productivas informales sean conducidas por cuenta propia o de forma independiente, característica fundamental de los comerciantes ambulatorios acá estudiados, y sólo un 8% por patronos o jefes.

Con lo anterior no se quiere decir que los porcentajes y cifras anteriores representen al comercio ambulante en sí; sino que, al estar este incluido dentro de estos porcentajes, y siendo los más altos proporcionalmente dentro del total del empleo informal, se debe considerar al comercio ambulante informal, y en su interior a las "paradas", como un tema elemental en la agenda de políticas laborales y legislaciones que los favorezca y proteja de abusos de parte de Municipios, instancias del Estado como Defensa Civil, Ministerios como el de Salud, Trabajo o Producción, y otros actores sociales y económicos externos como los supermercados que afectan directa o indirectamente a este sector.

II. PRIMERA PARTE

La Informalidad y las paradas periféricas de Lima

1. Marco Teórico

1.1. Estudio Culturales

Los Estudios Culturales parten de una postura acerca del trabajo intelectual que toma como ejemplo a las rupturas¹ significativas: desarmando las tradicionales líneas de pensamiento, desplazándolas y reagrupando sus elementos en un esquema distinto de premisas y temas. Con esto no se está asumiendo una corrección de los antiguos esquemas intelectuales sino más bien otro tipo de orientación. Esta ruptura tiene su sentido en la dialéctica entre el conocimiento y el poder y en “la articulación entre el pensamiento y la realidad histórica que se refleja en las categorías sociales del pensamiento mismo²”.

Partiendo desde el principio que nos proporciona los Estudios Culturales tomamos una dirección menos radical. No hay un afán de dar otro sentido a los estudios que ya se han hecho sobre la informalidad, sino más bien de aportar al conocimiento que se tiene sobre este tema desde una perspectiva más específica. Las investigaciones mencionadas en el presente trabajo acerca de informalidad siguen siendo vigentes y no pretendemos contradecir esto, es más son el marco en el que se despliega este trabajo. Sin embargo, al ser estudios que tocan el tema desde un panorama más amplio es comprensible que no se hayan tomado en cuenta ciertos aspectos más puntuales como el de la relación entre la dirigencia y los miembros de las asociaciones informales o la relación entre los mismos miembros de los agrupamientos de comerciantes dentro de las paradas.

Uno de los principales aportes de los Estudios Culturales útil para este trabajo es su re-conceptualización y definición de la cultura. En los Estudios Culturales se rompe con la concepción tradicional de cultura como suma de “lo mejor que ha sido pensado y dicho”³, es decir como lugar privilegiado dentro de una

¹ La idea de estudiar las rupturas como antítesis del estudio de las continuidades se encuentra también en La Arqueología del Saber de Michel Foucault.

² Hall, Stuart. 1994. Estudios Culturales: Dos Paradigmas. En: Revista Causas y azares, N°1. Traducción de Mirko Lauer. Nombre Falso. Comunicación y sociología de la cultura.

³ Ibid. Pág. 3.

civilización e ideal de perfección. La cultura es redefinida y se la vuelve “corriente”, se le da un carácter popular; ésta ahora confiere sentido a las sociedades y las hace reflexionar sobre sus experiencias comunes, es una forma de conferir, retirar y por tanto de desarrollar significados “comunes” basados en un proceso de socialización.

A partir de lo anterior, el presente estudio rescata las reflexiones de los ambulantes informales sobre experiencias comunes en cada una de las asociaciones de informales. Se toma al concepto de cultura para dar significado a las actitudes que estos ambulantes toman frente a aspectos de su vida misma como informales en sus asociaciones como consecuencia de sus experiencias en su historia como ambulantes. Asimismo esta cultura y actitudes que se configuran son el fundamento para comprender la organización de las paradas como asociaciones de comerciantes informales.

1.2. Concepto de Informalidad

La informalidad como fenómeno aparece paralelamente en diversos países del mundo con las migraciones del campo a la ciudad debido a la falta de oportunidades laborales para estos migrantes. Ante esto, estas masas de gente crearon sus propias oportunidades laborales, auto-empleándose fuera de la legalidad. Como fenómeno de estudio fue planteado por primera vez en África en 1972 y los primeros acercamientos han sido desde la economía debido a su relación con este ámbito.

En América Latina tenemos dos importantes enfoques que han generado teorías acerca de la informalidad: el primero es el estructuralista del PREALC con Tókmán a la cabeza y el segundo es el enfoque regulacionista que contiene dos tendencias, una con Portes desde la posición neomarxista y otra con Hernando de Soto desde la neoliberal. El antecedente teórico de la informalidad es el de la marginalidad como característica fundamental de determinado sector de la economía que se encuentra excluido; sin embargo, tal enfoque fue superado por los dos primeros enfoques mencionados que, aunque menos complejos, son más dinámicos, rompen con el dualismo subyacente del enfoque anterior, responden a cuestiones de los sectores

pobres como la adaptación e inserción de migrantes y periféricos a la economía y, como dice Plasencia (2004: 152), “apuntan a su conexión, subordinación y funcionalidad entre las formas atrasadas de capital y el Estado moderno”.

Como nos hace notar Gómez (2005), el enfoque de marginalidad de los años 50, 60 y 70 homogeniza los diferentes grupos excluidos, tanto de sector industrial como del terciario y servicios, que tienen que ver con la economía pero que no se incorporan dentro del mercado laboral. Opone e imprime una concepción dualista con las nociones de tradición y modernidad a las condiciones materiales de vida y pautas culturales, y categoriza al sector marginal dentro del tradicional con la idea subyacente de que el modelo a alcanzar es una sociedad moderna en que todos estuviesen integrados homogéneamente al mercado de laboral formal.

En el Perú los estudios sobre informalidad han venido desde diferentes ramas de la ciencia como la sociología, la economía y antropología para citar algunas; algunos de los autores de estos estudios son Aníbal Quijano, Hernando De Soto y José Matos Mar respectivamente.

Aníbal Quijano (1998) aborda el tema desde un enfoque más político: el de la subalternización de los discursos sociales acerca del poder del capital. En primer lugar plantea que el término “pobreza” reemplazó a los de explotación y dominación debido a la victoria de la “modernización” del poder sobre la “revolución” del poder. Esto es que la modernización del poder significaba la búsqueda de la de “integración” de los marginados pero sin un cambio en las formas concretas de poder, es decir sin una real participación de estos (marginados) en instituciones y mecanismos de decisión en la sociedad.

En segundo lugar, nos dice que otra de las consecuencias de esta derrota fue las ideas de “estructuras de sobrevivencia” y “estrategias de sobrevivencia”, originadas por las nuevas estructuras que se configuraban a partir de las relaciones capital-trabajo. Sin embargo, la vaguedad de tales términos originó discusiones acerca de su pertinencia y legitimidad como concepto para categorizar los esfuerzos de los pobres por sobrevivir. Esto se que, si bien

estas ideas entregan una imagen eficaz de las cuestiones y problemáticas de los pobres a nivel discursivo, no plantean preguntas acerca de las razones que producen esta pobreza (Quijano, 1998).

Posteriormente, con la crisis del capitalismo, el proyecto modernizador fracasó, imponiéndose un neoliberalismo que terminó de desproteger a los trabajadores, con la consigna de que ellos deberían de resolver sus problemas, no sólo por su cuenta sino individualmente; separando a la sociedad y al Estado de toda responsabilidad sobre los problemas de los trabajadores (y hasta no trabajadores) empobrecidos. Es a partir de esto que aparece la idea de la informalidad como estrategia (de sobrevivencia) “para que los trabajadores desempleados mejoraran sus ingresos por medio de actividades y recursos que no estuvieron ya bajo el control institucionalizado del capital, privado o estatal⁴”.

De Soto (1989) desde el enfoque regulacionista neoliberal, define a la informalidad a partir de una perspectiva más empírica, tomándola desde los hechos y actividades (no individuos), como el lugar “en donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”. Sin embargo, es importante resaltar que son pocas las empresas que llegan a no cumplir con todas las leyes, siendo la mayoría las que, si bien cumplen con algunas disposiciones legales, no cumplen con todas. Además está la idea central de un sector informal que se abre paso independientemente del sector formal, generando una economía de mercado propia. Finalmente, el autor muestra que la gran masa de informales está constituida, principalmente, por migrantes del campo a la ciudad de Lima.

En Matos Mar (2004) encontramos a la informalidad como la base de un proceso insólito y espontáneo de crecimiento y modernización de la capital. Nos dice que la invasión del gran centro de modernidad y formalidad del país (Lima) se daba por un proceso de crecimiento urbano desordenado, y a veces violento, de los en ese entonces llamados conos de Lima, debido al proceso de

⁴ Quijano, Aníbal. 1998. La Economía Popular. Sus caminos en América Latina. Mosca Azul Editores. Lima, Perú. Pág. 52.

migración del campo y otras ciudades menores a la capital. La informalidad fue la principal herramienta que estos migrantes utilizaron para poder acceder a la modernidad dentro de un Estado centralista que no les brindaba oportunidades.

El contexto social que describe Matos Mar se encuentra gobernado por un Estado en crisis y débil, donde el pueblo "cuestiona y desarrolla creativamente múltiples estrategias de supervivencia y acomodo, contestando y rebasando el orden establecido, la norma, lo legal, lo oficial, lo formal⁵". Es a partir de esto, que son pertinentes trabajos como el de Golte y Adams (1990), en donde se habla de redes de soporte recíproco o estructuras asociativas en el desenvolvimiento urbano de migrantes. Es decir de la configuración de relaciones de cooperación entre los migrantes, con un orden que obedece a los lugares de origen de estos.

Para Francisco Durand (2007) el desborde popular de Matos Mar sería más un desborde de la legalidad que genera economías delictivas que se mezclan con la informal para convertirse, luego de un crecimiento, en parte integral de la matriz institucional del país. Sin embargo, tal afirmación dramatiza el sentido de lo delictivo en el sector informal como generalidad, no siendo así.

Se puede encontrar también otras nociones más operativas del sector informal en la economía que lo define como aquel conjunto de empresas ilegales no constituidas en sociedad con menos de 10 trabajadores incluyéndose el dueño y excluyéndose a los profesionales independientes con educación superior universitaria completa y otros similares que no se ajustan al marco conceptual general de informalidad. (Herrera: 2004). Esta noción si bien no abarca la realidad de la informalidad puede ayudarnos para medir parcialmente al sector informal y tener una idea de su magnitud.

2. La Informalidad

⁵ Matos Mar, José. 2004. Desborde Popular y crisis del estado. Veinte años después. Fondo Editorial del Congreso del Perú. Lima. Pág. 19.

Cuando hablamos de informalidad hay que pensar en que en la modernidad no hay mercado sin Estado, pues este último está encargado de administrar las transacciones de compra y venta o de oferta y demanda dentro de un determinado territorio. Para estar dentro de la legalidad se pagan impuestos por cada operación que se hace. Las empresas se registran para ser observadas y vigiladas, y través de la información y el seguimiento de las transacciones el Estado puede recaudar fondos para invertir, brindando protección y generando condiciones de bienestar para estas empresas. Lo que daría como resultado un mercado fuerte y un Estado sólido institucionalmente (Durand, 2007).

Pese a esto, este modelo no funciona en países menos desarrollados, es decir que no son pertinentes en realidades de países como el Perú. Por ello uno al pensar en la informalidad del país se pregunta ¿Necesitamos en nuestro país (y en países como este) un modelo que tome en cuenta la realidad cultural peruana y se aleje de las nociones construidas en otros países y que son funcionales solamente a la realidad del lugar donde se originaron? Creo que la experiencia nos puede dar una respuesta.

La formalidad y la informalidad no son dos aspectos opuestos. En temas como el trabajo y comercio pueden convivir paralelamente e integrarse en diferentes grados de formalidad o informalidad. Es difícil encontrar una total formalidad en las empresas, y si bien pueden cumplir con algunos asuntos que las harían más legales o formales que otras, en la mayor parte es seguro que no se cumple con algún tipo de disposición, como pagar algún tipo de impuesto o tener a sus trabajadores con un seguro social por ejemplo.

La forma de determinar este grado se plantearía a través de una especie de medición de condiciones que harían más o menos formal o informal a determinado grupo estudiado. Así, algunas cuestiones básicas que servirían para este ejercicio de medición serían (Veleda, 2003):

- Tipo de registro para ocupar un puesto (como microempresa por ejemplo).

- Seguro social (en caso de empleo formal).
- Tipo de salario (monetario fijo o fluctuante, capacitación, no recibe).
- Tipo de adquisición de la mercancía (contrabando, compra formal).
- Pago impuestos.
- Ocupación del espacio público para ejercer sus ventas (y por tanto no hay propiedad ni pago de alquiler).

Es necesario tomar en cuenta, aunque sea de forma básica, estas cuestiones para ilustrar que son posibles las coexistencias y hasta la complementariedad entre lo formal e informal. Ejemplo de ello son muchas empresas que estando registradas como empresas y pagando los impuestos que le requieren las instituciones del Estado, no proporcionan un seguro de salud a sus empleados, ni una compensación por el tiempo de servicio y hasta ni mantienen un salario fijo sobre sus trabajadores. Esta coexistencia o complementariedad obedecería a una lógica capitalista de captación de plusvalía⁶ encubierta con la idea de productividad.

Tomando en cuenta todas estas cuestiones y haciendo la medición pertinente en los conglomerados comerciales tenemos que en los 5 casos estudiados no se cumplirían con casi ninguna condición de formalidad salvo en la compra de mercancía, la cual fluctúa entre el uso de redes, el contrabando y lo formal dependiendo del rubro. Esto haría casi enteramente informales a estos centros comerciales desde el aspecto en que se los mire.

Más importante que lo anterior es que en principio estos comerciantes ambulantes no están dentro de ningún parámetros de lo formal, es decir que son la forma más radical de informalidad, y esto está traducido en que ninguno está registrado como microempresa o pequeña empresa (que sería lo más cercano a su situación), casi no hay las relaciones laborales sino las familiares, nadie tiene un seguro social por trabajo, el sistema de salario nunca es fijo y tiene variantes, menos aún se cuenta con seguros de salud, compensaciones por tiempo de servicio o algún tipo de sistema de pensión, adquieren la

⁶ Veleda da Silva, Susana (2003).

mercancía de diversas formas, no pagan impuestos y ocupan el espacio público sin un sistema de alquiler pero con mecanismos que hacen aceptable su presencia.

3. La informalidad en el Perú

La informalidad en el Perú tiene que ver con varios factores que influyeron paralelamente en su proceso de hacerse masivo en la capital. Para comprender mejor este fenómeno hay que husmear en sus orígenes. De este modo algunos de ellos son los que menciono a continuación.

3.1. El crecimiento demográfico

Las tasas de crecimiento de la población principalmente urbana desde los años 40 debido al proceso de migración y al aumento de la tasa de natalidad por un ligero crecimiento y mejoramiento del sector salud, sentaron las bases para el crecimiento demográfico. Como muestra De Soto, entre 1940 y 1981 la población urbana prácticamente se quintuplica de 2.4 millones a 11.6 millones de habitantes. El área rural en este mismo periodo también tuvo un crecimiento poblacional, aunque pequeño en comparación con el urbano, de 4.7 millones a 6.2 millones. Con lo cual se invirtió el panorama demográfico, en tanto que si para 1940 la población rural constituía el 65% de la población total y la urbana el 35%, para 1981 estas cifras se invirtieron.

3.2. La crisis popular

La crisis popular fue resultado de la suma de las crisis del 78, 83 y 88, teniendo en cuenta que cada crisis fue peor. Producto de las repetidas crisis fue el derrumbe de la economía formal, el aparato político, la vieja normatividad y las costumbres entorno a ella. Lo más dramático es que ocurrió en el peor momento, justo cuando cada vez más peruanos luchaban, sin mucha suerte, por insertarse al mercado de trabajo. Es entonces que aparecen tendencias contra-cíclicas, o lo que equivale a economías informales y delictivas, que aprovechan la vulnerabilidad de la economía formal y la incapacidad de

regulación del Estado. Esta crisis no te daba otra salida más que la de autoemplearse o subemplearse de forma informal (Durand, 2007).

3.3. Falla de modelos de modernización que proporcionen empleo

Cuando la política populista fue abandonada, le siguió una etapa de mercado libre y se pensó que con ello se reduciría la informalidad. Sin embargo, la evidencia empírica señala que el modelo neoliberal tampoco ha desarrollado la capacidad de dar empleo a aquella gran masa de población informal. De este modo, aunque ahora es la gran empresa extractiva moderna la que predomina en nuestra economía formal aún se mantienen altos índices de desempleo, autoempleo y subempleo debido a que este tipo de empresa tiende a operar con subsidiarias y contratistas. El mismo Estado ha seguido este modelo, subempleando o empleando irregularmente a un gran número de trabajadores.

Los que realmente contribuyen al país en materia de empleo es ese mundo de pequeñas y medianas empresas que constituyen la base de la pirámide formal. El problema no es superado debido a que el Estado es capturado por las élites corporativas formales en los aparatos burocráticos que manejan la economía; y haciéndolo indiferente al resto de la población, no se crean políticas y programas para que más empresas sean agentes competitivos y creadores de empleo. Es alarmante, por ejemplo, que para el año 2001 solamente 2191 empresas formales grandes hayan representado el 96,5% de las exportaciones (Durand 2007: 112). Esto hace pensar en un club exclusivo que impide que miles de empresas puedan participar en la actividad exportadora por el hecho de ser informales.

Otro factor importante es la globalización y las relaciones internacionales, ya que en países como China o India donde hay una gran cantidad de población pobre, la gente está dispuesta a trabajar por menos ingresos que los del Perú.

3.4. El mal gobierno

Durand (2007) en su estudio sobre la informalidad precisa que tenemos un Estado que es débil y debilitable institucionalmente, que deja crecer a la informalidad y que está falto de reformas. Esto se debe a factores como la

corrupción y el temor a crear problemas sociales, generándose una situación de negligencia voluntaria. Otra cuestión relacionada es el no considerar el principio fundamental que nos dice que Estado y mercado deben ir de la mano. Existiendo más bien un mercado fuerte con un Estado débil, haciendo que se reproduzcan viejas brechas verticales.

3.5. Las barreras burocráticas

Las deformaciones del sistema tributario es una de las razones por las que las empresas no se formalizan. La estructura de este sistema está cada vez peor con altos impuestos generales que no se deben a grandes déficits o caídas del ciclo económico, como en el pasado, sino a un Estado angurrieto.

El periodo 2001-2007 fue de gran bonanza y prosperidad, al punto que la recaudación tributaria como porcentaje del PBI ascendió a más d 14%. Sin embargo en este mismo período, los impuestos regresivos aumentaron, siendo principalmente el Impuesto a las Ventas (IGV) que subió un punto porcentual el año 2003. A lo que se debe añadir el aumento del impuesto a las transacciones bancarias y la gasolina.

Está también el tema de la evasión de impuestos por parte de grandes corporaciones con ciertas normas y contratos de estabilidad que las protegen. Lo que ha hecho que gigantes empresariales no paguen impuestos durante varios años consecutivos al mismo tiempo el pueblo paga un IGV de 19%. Las empresas grandes deberían ser más solidarias con sus contribuciones tributarias sin embargo su angurrieto sentido de las ganancias y los beneficios que les da el Estado probablemente expliquen por qué en materia tributaria desean mantener el statu quo.

Esto podría llevarse a una problemática de ética más que de legalidad, al penetrar al Estado con el aseguramiento de ciertos privilegios vía la ley. Por lo que se requiere un sentido de compromiso social, responsabilidad y reciprocidad con el país. No está bien castigar a los pobres con impuestos que corresponde pagar a los ricos porque de este modo se los despoja de alternativas y se extiende la cultura de la transgresión.

3.6. Razones informales

Cuando se piensa en informalidad se está pensando en formalidad. Uno de los desafíos desde los tiempos del Otro Sendero de De Soto fue buscar los mecanismos para empujar hacia la formalidad a toda esa masa de informales que se establecía en la ciudad. Sin embargo, han pasado ya más de 25 años y contrariamente a lo esperado, la informalidad tiene más fuerza que antes. Muchos estudios se han preocupado por comprender las razones por las que los informales no entran a la formalidad.

Desde el lado del interés por formalizarse, el IFC (2006) demuestra que tenemos como principal razón para formalizarse el evitar las multas y resolver el gran problema de la actitud que tiene Defensa Civil para con locales informales. De otro lado, uno de los obstáculos que detiene la decisión de formalización es el alto costo en dinero y tiempo que significa el sacar la licencia. En el primer caso el costo asciende a 600 soles, mientras que el segundo está representado por 7.8 visitas en promedio a la Municipalidad, demorándose aproximadamente 1.7 horas en cada una.

Hay otra razón que también es importante para mantenerse en la informalidad: mayores ingresos que como formales. En primer lugar porque no hay gastos en impuestos y requerimientos que impone el hecho de ser formal y segundo porque al mantenerse en la clandestinidad tienen la potestad de reducir costos en aspectos como sueldos a sus trabajadores (pagándoles por debajo del mínimo), pagos por alquiler (pagando menos de lo que corresponde), etc.

Finalmente, hay que tener claro que la razón fundamental de permanecer en la informalidad no es ninguna de las anteriores sino la falta de oportunidad laborales, que empuja a los individuos a autoemplearse o emplearse informalmente.

4. Comercio ambulatorio en Lima

El comercio ambulatorio es aquel dispuesto en la calle por invasión, y es una forma de autoempleo que compensa la falta de oportunidad laboral. Los inicios de esta actividad se remontan al virreinato, donde se podía encontrar en un primer momento a españoles y criollos empobrecidos y en un segundo a mestizos, negros y mulatos comerciando distintas clases de productos de manera ambulante. Conforme pasa el tiempo aumenta el número de comerciantes ambulantes y con ello se va legitimando esta actividad (De Soto, 1987).

En los años posteriores se dan reglamentaciones que tienen por finalidad tener un registro y control de estos comerciantes y luego se crean cobros por el uso del espacio público para delimitar a los puestos ambulantes. Desde los años 50s del siglo XX con el fenómeno de las migraciones esta actividad se vuelve fundamental por ser un mecanismo para conseguir empleo al autoemplearse como ambulante. No hay estadísticas que proyecten la cantidad de personas dedicadas al comercio ambulatorio antes y después del fenómeno de la migración pero los porcentajes que hacen referencia a la informalidad en estos períodos podría darnos una idea. De manera que si para 1940 el 38.7% de comercios era informal, para 1961, 1972 y 1981 este porcentaje se dispara a 60%, 61.4% y 65.5% respectivamente (Aliaga, 2002).

La crisis económica de los años 80s del siglo XX genera un crecimiento del comercio ambulatorio al punto de convertirse en parte de la agenda municipal. Así, De Soto (1987) muestra que para mediados de los años 80s se observa que en los 15 distritos de más bajos ingresos se ubicaba prácticamente 80% de los comerciantes ambulantes de Lima.

Finalmente, como bien dice Aliaga (2002), tenemos que para 1994 en el Cono Norte, Comas concentraba alrededor de 5000 ambulantes; y en el Cono Este, San Juan de Lurigancho y Ate-Vitarte concentraban 25000 y 15000 ambulantes respectivamente, siendo estos dos últimos los distritos con mayor cantidad de ambulantes,

En Lima la informalidad ha sido un tema que parece haber venido con la misma conquista. Desde el virreinato mismo encontramos comerciantes ambulantes informales. Casi cinco siglos después este fenómeno antes que desaparecer ha tomado fuerza, se ha expandido y ha conquistado la capital.

Los estudios que se han hecho sobre la informalidad y el comercio ambulante han sido abordados desde una perspectiva amplia del tema, siempre relacionada a hechos políticos, económicos o históricos como la migración, la crisis económica, la extra-legalidad, entre otros que han ayudado a comprender el crecimiento de de la informalidad.

Es por ello que acá se toma el tema desde “abajo”, desde las mismas asociaciones, desde la misma perspectiva del informal para escuchar su voz, tener en cuenta su imaginario y tratar de comprender sus actitudes; es decir, ser testigo de la cultura del mismo informal; para a partir de esto tener un acercamiento a la organización en la que se encuentra inmerso y es parte. Por eso el estudio se basa en las paradas, como lugares estratégicos donde poder recoger las nociones que tienen los informales de sí mismos.

5. Las paradas

Como se mencionó en la introducción nuestro objeto de estudio son tres paradas compuestas por un total de cinco asociaciones de comerciantes que se encuentran en cuatro distritos periféricos de Lima, en la parte este y norte de esta ciudad. En la parte Este de la periferia de Lima tenemos a las asociaciones Los Claveles en Santa Anita y La Arenera en Ate-Vitarte, mientras que en el Norte tenemos a las asociaciones Santa Luzmila en Comas y Nuevo Carabayllo y 18 de Septiembre en Carabayllo. Todas ellas tienen como característica común ser agrupaciones de comerciantes informales, y entrarían en la categoría de ambulantes por no tener un lugar y una estructura física fija que los haga un mercado. Son más bien un conjunto de puestos comerciales conglomerados en medio de la calle, sobre alguna vía pública.

El trabajo etnográfico en las paradas ha permitido al presente trabajo dar algunos alcances sobre algunas características en común y diferenciadas entre estas. Estas características si bien tienen matices específicos en cada una de las paradas pueden agruparse dentro de determinadas nociones para su análisis. De este modo han sido ordenados esquemáticamente dentro de la Tabla N°4: Consolidado de Características de las paradas.

Haciendo una breve descripción de lo que encontramos tenemos que la fundación de la mayor parte de asociaciones fue en los años 80s del siglo XX, salvo la asociación 18 de Septiembre que fue fundada en 1992 y La Arenera en el 2000, sin embargo hay que tener en cuenta que muchos de los miembros de estas asociaciones antes de organizarse con otros ambulantes eran comerciantes dispersos cerca al lugar en el que hoy están agrupados, lo que los haría más antiguos de lo que parece.

Acerca del origen de las personas que tienen su puesto en las asociaciones no se indagó mucho, sin embargo quedó claro que todas estas personas son migrantes de diferentes partes del Perú que migraron a la capital. Hay trabajos como el de Jurgen Golte y Norma Adams (1990) donde se tiene especificaciones e interesantes datos sobre el tema.

El tamaño de las asociaciones fue variado, se encontró desde asociaciones pequeñas con 30 puestos como los casos de Los Claveles 1 y 2, hasta inmensos conglomerados de comerciantes de aproximadamente 1000 puesto como el caso de La Arenera. El sistema de oposiciones común en casi todas las asociaciones es la de dirigente/miembro de la asociación, es decir entre los comerciantes dirigentes y los que no son parte de la dirigencia. Igualmente en todas se halló que se contaba con estrategias de ayuda por cooperación y solidaridad en caso de accidentes o muerte de alguno de los miembros de la asociación.

La relación entre la dirigencia y los miembros de la asociación es compleja y diferente en cada caso, sin embargo se ha tratado de caracterizarlas según su rasgo más saltante. Así tenemos que entre la dirigencia y los miembros de Los

Claveles 1 la relación es concertada, entre los de Los Claveles 2 es dispersa, entre los de Santa Luzmila es segregada, entre los de Nuevo Carabayllo hay una doble posición con un grupo de gente que apoya firmemente a su dirigente y otro que se opone constantemente a su gestión, entre los de 18 de Septiembre encontramos una relación débil y pasiva, y por último entre los de La Arenera encontramos una relación tensa debido a la vigilancia y cuidado que se tiene para que no se politice la dirigencia como sucedió años atrás.

Pese a que las relaciones entre los dirigentes y los miembros de la asociación sean de acuerdo, dispersión, exclusión, apoyo o tensión, estos miembros siempre guardan desconfianza por sus dirigentes por diferentes razones, la principal son malas experiencias con anteriores dirigencias o la verticalidad que supone este tipo de organización.

La relación con la municipalidad es la mayoría de veces conflictiva por la informalidad de estos ambulantes. La exigencia es mínima, con pagos por limpieza del lugar, aunque a veces se puede tornar violenta por presión de algún agente externo a la municipalidad, como supermercados, tiendas, vecindad, etc., que genere que las paradas sean desplazadas del lugar en donde se encuentran o dispersadas por varios lugares cerca al área.

En cuanto a las expectativas que tienen las personas que conforman las asociaciones podemos decir que no existen, salvo 2 casos en los que se afirma la existencia de un proyecto de construcción de futuros mercados donde podrán formalizar su situación. El que no tengan planes podría obedecer a su condición de informales que no les permite obtener préstamos de entidades financieras, o debido a que la dirigencia haya estafado a los miembros de la asociación con grandes cantidades de dinero bajo el disfraz de pagos para proyectos de construcción de un edificio donde futuramente se instalarían, haciendo que los miembros de la asociación ya no confíen en los proyectos.

Sobre la organización de los miembros de la asociación se tiene dos lados opuestos, por un lado tenemos tres asociaciones (Los Claveles 1 y 2 y 18 de Septiembre) donde la organización se caracteriza por su dispersión y por otro

tenemos otras tres asociaciones (Santa Luzmila, Nuevo Carabayllo y La Arenera) donde los miembros están cohesionados pero con conflictos a su interior. La dispersión de los tres primero obedecería a una mala experiencia organizativa entre ellos o con la dirigencia, o a la falta de necesidad de cohesión para alcanzar algún objetivo.

El carácter de la dirigencia es percibido en la mayoría de casos negativamente. En 18 de Septiembre se la percibe como pasiva debido a la poca actividad que muestra. En la Arenera tenemos a una dirigencia incompetente; es más, es el trabajo organizativo de los miembros el que logra beneficios, trabaja como intermediario o evita conflictos. En Nuevo Carabayllo se tiene una parcialmente buena concepción de la dirigencia, al reconocer que es el dirigente quien ha logrado algunos puntos de la agenda que son importantes para la asociación.

Finalmente, las relaciones de poder entre la dirigencia y los miembros no tienen una trascendencia en cuatro de las asociaciones, aunque en dos de ellas si marcan una pauta. En Santa Luzmila encontramos una marcada hegemonía de los llamados “socios”, miembros fundadores de la asociación, sobre los “ambulantes”, miembros que no participaron de la fundación o que recién se han incorporado a la asociación. En este agrupamiento los “socios” utilizan el discurso de la fundación para diferenciarse de los “ambulantes” y monopolizar el acceso a la dirigencia. En La Arenera pasa todo lo contrario, son los miembros los que tienen el poder organizativo como respuesta al conflicto político que hubo años atrás entre dos grupos, de modo que para cuidar la integridad de su asociación su alto nivel de organización los pone muchas veces sobre la dirigencia, invirtiendo la verticalidad que normalmente se encuentra entre la dirigencia y los demás miembros de una asociación.

Estos son algunos de los puntos más importante rescatados de la etnografía realizada en cuatro puntos de la periferia norte y este de la ciudad de Lima, con lo anterior se ha tratado de dar ordenadamente un alcance de una caracterización elaborada para el presente trabajo, en todo caso se puede profundizar sobre cada uno de estos casos en la segunda parte del trabajo en

donde se describe con detalles las relaciones que se producen dentro de cada asociación.

III. SEGUNDA PARTE

Las paradas y su sentido organizacional

1. Santa Luzmila y Los Claveles

1.1. Contextualización

Dos propensiones interconectadas han reconfigurado el rostro de las paraditas de los distritos de Comas y Santa Anita de la ciudad de Lima desde principios del nuevo milenio. La primera es la irrupción, diseminación y prominente ascenso de hipermercados, ubicados en varios lugares estratégicamente seleccionados, los cuales se manifiestan con ofertas de productos a precios comparativamente bajos y de buena calidad a través de medios publicitarios. La segunda es la falta de respuesta, dentro de este nuevo escenario penetrado por modernos agentes económicos que compiten con nuevas estrategias, de parte del tradicional comercio ambulatorio estancado en sus formas de hacer economía.

Desde principios del año 2000, Lima se ha visto invadida por numerosos hipermercados debido a la política de libre mercado en la que recientemente se encuentra inmerso el Perú y que ha generado una confianza en la inversión de capital tanto nacional como extranjero. Firmas como Unicachi, Metro, Plaza Veja o Tottus, de dueños peruanos y extranjeros, han apostado por abrir sus establecimientos en sectores populares de Lima con fuertes campañas publicitarias en busca de la mayor captación posible; obteniendo muy buenos resultados y desplazando a los mercados y paraditas, anteriores focos de abasto de hogares y familias de estas zonas. Estas paraditas todavía no se recuperan del significativo golpe causado por la injerencia de nuevos actores dentro de su espacio económico local, manifestado por la pérdida de parroquianos, la renuncia de miembros a sus puestos y por tanto el debilitamiento y pérdida de vigor del conjunto en sí.

Los dos casos aquí presentados, estudiados en el año 2007, se encuentran dentro de una trama de tejidos, subordinados a diversos factores – actualmente, los fundamentales son las cuestiones arriba indicadas – como la organización del grupo, las relaciones entre ellos, con la municipalidad y otras entidades, la política del distrito, las estrategias de comercialización, etc. Estos diversos factores producen la constitución de una estructura en continua estructuración impulsada por el efecto del choque de fuerzas al interior y exterior del microcosmos comercial. En cada caso vamos a encontrar a estos

factores actuando desde principios semejantes originando dos realidades similares, no obstante se han encontrado algunas diferencias que serán mencionadas pertinentemente.

1.2. Las Paradas

Las paraditas Los Claveles y Santa Luzmila están incrustadas en espacio sociales urbanos consolidados de clase media baja de los distritos de Ate-Vitarte y Comas respectivamente, dentro de urbanizaciones con los mismos nombres. Los miembros de ambos grupos viven dentro de la misma zona, cerca de su centro de labores, facilitando su concurrencia diaria al recinto. Los lugares de origen son diversos, principalmente de la región andina – Cajamarca, Ancash, Junín, Puno, Cusco, etc. – aunque también se encontró personas oriundas de la costa norte y sur del Perú.

El pasado de los comerciantes en sus paradas es desigual. En el caso de Los Claveles encontramos diferentes situaciones, como el de una vendedora de pollo, antes dueña de una bodega que “quebró”; o una vendedora de verduras muy anciana – de 70 años aproximadamente – hecha comerciante desde muy pequeña, que se ha visto en la necesidad de recurrir al apoyo de su hija; o el caso de un adulto mayor, vendedor de materiales de costura que desde hace 20 años tiene su puesto por no encontrar trabajo en ninguna empresa.

En el caso de Santa Luzmila encontramos también una variedad de casos, como el de un adulto mayor vendedor de plásticos y muebles, llegado a la capital a los once años para trabajar como obrero y posteriormente como limpiador de botellas en la empresa cervecera Backus para juntar capital y poder abrir un negocio propio. Otro caso es el de una joven madre de familia vendedora de pollos, recientemente llegada a la paradita por necesidad económica.

En Los Claveles podemos encontrar una situación muy particular. Esta paradita está compuesta por aproximadamente 60 miembros distribuidos en diversos rubros – alimenticios, no alimenticios y servicios – y extendidos a lo largo de la intercepción de dos calles. Aunque no se perciba más que preguntándole a sus

miembros, se encuentra dividida en dos asociaciones con un puesto de raspadoras como frontera. La asociación Los Claveles N°1, está conformada por un grupo de treinta personas dedicadas a diferentes rubros – sobretodo alimenticios, algunos no alimenticios y puestos de servicio (comida por ejemplo) – estafadas en el pasado por un ex-dirigente al engañarlos con el sueño de un local destinado como mercado. Actualmente este ex-dirigente está desaparecido y el local lleva años en un juicio que parece eterno. En este estado, y muchas veces auto-denominándose mercado, los miembros de esta asociación llevan 22 años como comerciantes. Por otro lado, la asociación Los Claveles N°2, está conformada por un conjunto de 30 personas dedicadas sólo al rubro de alimenticios, asentadas en el lugar desde 1989, siempre establecidos como comerciantes de la paradita y perdiendo algunos puestos-miembros en los últimos años.

Los grupos de edades de estas dos asociaciones son mayoritariamente de personas adultas, sólo puede hallarse a jóvenes en compañía de sus padres, esto es que ningún joven cuenta con un puesto propio.

1.3. Género

En cuanto al género de estos, se encontró en Los Claveles N°1 a una población de similar número de hombres y mujeres, mientras que en Los Claves N°2 a una población básicamente de mujeres madres de familia. Los familiares – hijos, esposos o esposas - de las y los miembros de ambos grupos acuden de vez en cuando para apoyar en las labores comerciales. Sin embargo, las actividades de la mayoría de los familiares de los miembros de Los Claveles se encuentra fuera de este, vale decir, que los hijos acuden al colegio o a centros superiores de estudios mientras que los esposos trabajan en diferentes tipos de oficios. En el caso de los varones, en algunos casos la esposa es ama de casa y en otros lo acompaña en la venta de sus productos.

1.4. Organización

En Santa Luzmila podemos encontrar a cerca de 150 comerciantes, sobrevivientes del impacto causado por la aparición de varios mercados, como el “Mercado Santa Luzmila” o el mercado Unicachi a pocas cuadras de sus

instalaciones. Se extiende sobre un terral de la parte central de la Avenida Gerardo Unger, espacio destinado para ser área verde pero invadida desde hace veinticinco años – marzo de 1982 – por los integrantes de la paradita⁷.

Los grupos de edades en Santa Luzmila son de gente adulta, no hay presencia de jóvenes con puesto propio, solamente como compañía de la madre – muy raramente encontraremos a un adulto varón en compañía de su hijo. Dentro del rango de la adultez, prima las personas mayores de cincuenta años. Los puestos habitados por adultos menores a los 40 años son escasos. En cuanto al género de estos adultos se encontró a una población en equilibrio, es decir un porcentaje muy similar de presencia masculina y femenina. Asimismo la presencia de familiares es escasa debido a que la mayor parte de los miembros tienen hijos con estudios universitarios y profesión. Pese a lo anterior, se descubrió la presencia de una vendedora de carne, sobrina de un ex miembro, lo que quiere decir que los puestos pueden ser traspasados basándose en vínculos familiares.

1.5. Sistema de oposición en Los Claveles

Al respecto del caso de Los Claveles es importante reconstruir el sistema de oposiciones dentro de este microcosmos, determinado por la presencia del comerciante en el momento de la fundación del lugar. Se descubrió una oposición entre los miembros más adultos y los jóvenes. El llamado “socio”, es una categoría fundamentada en el hecho de haber participado en la fundación – es decir invasión del terreno – de la paradita en el año 1982. Esta categoría goza de mayores beneficios, pagando un saldo menor en las cuotas determinadas por el Estatuto – cuarenta céntimos de nuevo sol – y teniendo preferencia a la hora de postular a un cargo dirigencial.

El denominado “ambulante” se opone a la anterior categoría de “socio”, al hacerse parte de la paradita años después de su fundación. Teniendo como obligación el pago de un nuevo sol como cuota. Haciendo un paréntesis, se

⁷ El Sr. Evelio Figueroa, es fundador de la paradita Santa Luzmila, y narra que el terreno fue tomado por invasión en marzo del año 1982: “éramos doscientas cincuenta personas que invadimos el terreno una noche de marzo de 1982”.

averiguó que esta cuota se emplea para el pago de un guardia nocturno, para la limpieza del lugar y para recaudar un fondo que permita prestar cooperación a algún miembro en caso de accidente o fallecimiento. Así, a partir de lo anteriormente descrito se puede inferir una relación dentro del sistema de fuerza en el que el “ambulante” queda subyugado al “socio” por un poder simbólico.

1.6. Etnicidad

La diversidad de lugares de procedencia ha originado que en estas dos paraditas no se festejen fiestas patronales, ni se cuente con sistemas cargos; realizándose celebraciones únicamente por el aniversario de la paradita en Santa Luzmila y de cada asociación en el caso de Los Claves. Pocas son las personas que regresan a su lugar de origen, haciéndolo – de ser el caso – muy eventualmente.

1.7. Demanda

Las situaciones de ambas paraditas son precarias. Por un lado, Los Claveles siempre se caracterizó por sus bajos niveles de venta, agravándose su estado con la aparición de nuevos actores económicos – hipermercados Metro, Plaza Vea– dentro y fuera de sus simbólicos espacios como paradas. Sus ventas parecen consistir en los complementos a las compras en los hipermercados de los consumidores, en palabras de un comerciante: “la gente viene a comprar lo que le falta pues, un tomate, una cebolla o viene cuando se le acabo lo de la semana”. Así, también sus ventas no permiten una capacidad ahorrativa, sólo ven girar su dinero, ganando diariamente muy poco. Otro factor son unos pocos puesto – cinco – que se han asociados recientemente, dispersando así las ganancias.

Santa Luzmila fue fundada con doscientos cincuenta miembros. Durante sus primeros años gozó de un auge tremendo, erigiéndose como el más exitoso centro comercial de la zona. El Sr. Evelio Figueroa declaró: “éramos el mercado más concurrido del lugar, nuestros pasajes estaban llenos de gente comprando, hacíamos un montón de plata todos los días. Es que no había competencia pues. Pero después llegaron los supermercados Metro, Tottus y

Unicachi. Ellos nos malograron el negocio”. Según afirmaciones del Sr. Figueroa y de otros comerciantes la paradita, se entró en un periodo crítico a partir del año dos mil con la aparición de los hipermercados Metro, Tottus, Plaza Vea y Unicachi. De lo anterior se infiere, como se dijo al principio, que la irrupción de nuevos actores económicos ha reconfigurado la estructura de los espacios locales – en Comas o Santa Anita – y determinado el agonizante estado de centros comerciales informales que no se recuperan del impacto causado por el nuevo escenario en el que se encuentra inmerso.

1.8. Competidores

De este modo, se manifiesta claramente los principales – o directos – competidores de las paraditas en los distritos de la parte norte y este de la periferia de Lima: los “modernos” supermercados Metro, Plaza Vea, Tottus y Unicachi con sus ofertas de productos muchas veces superiores a las de las paraditas y brindando instalaciones higiénicas, organizadas y confortables que llaman la atención del cliente. Por otro lado, Los Claveles cuenta, además, con otros competidores como el Mercado Mayorista Productores de Santa Anita, el Mercado Ceres-Vitarte y otros mercados pequeños poco importantes pero que restan compradores.

Los centros de abastecimiento más importantes son, en el caso de Los Claveles: El Mercado Mayorista Productores de Santa Anita, el Mercado Ceres-Vitarte y La Parada; y en el caso de Santa Luzmila: La Parada y Gamarra.

1.9. Consumo

La población consumidora de estas paraditas está constituida por adultos padres de familia. En el caso de Santa Luzmila concurren mujeres madres de familia que llegan “a hacer su mercado”, generalmente son de bajos recursos y no pueden “hacer las compras para la semana” sino que compran lo necesario para el día. Además carecen de recursos para transportarse a hipermercados como Metro o Tottus – aunque estos hipermercados están empezando a proporcionar un transporte gratuito – y muchas veces apelan al crédito concedido por su “caserito(a)”.

En Los Claveles pasa algo muy diferente. Son los varones padres de familia, quienes se levantan muy temprano y antes de ir a trabajar salen a comprar lo necesario para el desayuno y el día. No obstante, son las madres amas de casa que llegan más tarde a comprar lo restante para completar la cocina del día. En este sector de Santa Anita la mayor parte de los vecinos van a comprar los víveres para la semana a los hipermercados o al Mercado Productores.

1.10. Logros y proyección

Al interior de estas paraditas no se han conseguido logros significativos. El caso más deprimente es el de Los Claveles, en el cual – debido a sus bajos niveles de ganancias desde sus inicios – no se dispone de ningún plan ni proyecto, solamente “se vive el día a día” y no se organizan ni piensan en nada porque sus capacidades económicas son exiguas. Tienen a su lado las instalaciones de un mercado que no ha sido terminado de construir y no pueden hacer nada con él – ni siquiera lo pueden vender – porque se encuentra en juicio.

Santa Luzmila es un caso más alentador debido a que se está llevando a cabo la construcción de un mercado, con la intención de competir con los hipermercados. Sin embargo la construcción de este mercado es realizado únicamente por los llamados “socios” de la paradita, discriminando y dejando de lado a los comerciantes más jóvenes o “ambulantes”.

1.11. Relaciones de poder

La relación entre la dirigencia y los comerciantes, en el caso de la asociación Los Claves N°2 es concertada, pese a su estado de desventura, las miembros son en su gran mayoría vendedoras que permanecen en comunicación a través de la dirigencia. El bajo número de miembros condiciona a la asociación a tener una sencilla organización lo que a su vez condiciona una baja tasa de conflictos internos. La poca ganancia de los puestos produce que no se obligue a ningún pago, por acuerdo interno – entre los miembros de la asociación – y externo – entre la asociación y la municipalidad – se tiene como únicas responsabilidades

el mantener limpia la calle y no obstaculizar el paso del transporte y peatones. Todo lo anterior origina que los conflictos producidos no sean de mucha envergadura.

Dentro de la asociación Los Claveles N°1 sucede algo semejante, con la diferencia de encontrar una mayor dispersión entre los miembros de la asociación. Es importante mencionar la tensión advertida entre estas dos asociaciones, inmersas en un pequeño espacio de competencia, determinado por el esfuerzo de parte de los dos grupos por no establecer ningún tipo de contacto y un manifiesto menosprecio por parte de las dos asociaciones.

En Santa Luzmila es apreciable una diferenciación, ya explicada entre “socios” y “ambulantes”. Son generalmente los “socios” quienes ocupan los cargos dirigenciales. Entre los “socios” siempre existen oposiciones lo que crea relaciones de conflictos entre “socios” dirigentes y “socios” comerciante, pese a ellos estos conflictos siempre son resueltos. Hay un sistema de oposición entre “socios” y “ambulantes” más fuerte que entre “dirigentes” y “comerciantes”, dado que el primero penetra con mayor intensidad, los campos económico-sociales del grupo, como el de la construcción del mercado en donde se excluye a los “ambulantes”, o en la tasa de pago por cuota donde los ambulantes pagan más del doble que los socios (los ambulantes pagan un sol, los socios cuarenta céntimos de sol). De este modo, la cooperación es ambigua por la forma en que estos sistemas de oposición articulan las relaciones entre los actores. La cooperación para la construcción del mercado deja de lado a un sector del grupo, mientras que al momento del pago de las cuotas quedan incluidos todos los miembros – contando a los ambulantes que además pagan un saldo adicional.

1.12. Relación con la Municipalidad

En el 2007, año en que se hace el estudio, la municipalidad ejerce presión sobre estas paraditas solicitándoles el mantenimiento de un entorno limpio y saludable. En Santa Luzmila la relación se ha tornado más rígida al cortarles la luz y recordándoles a los ambulantes que el terreno que habitan esta destinada como área verde. Así, a pesar del pago de la SISA, la municipalidad no repara

en seguir insistiendo por el abandono del lugar. En Los Claveles parece ser más tranquilo el escenario, debido a que no se ejerce mucha presión para el desalojo del lugar, más bien se piensa en un olvido municipal de las paraditas. No obstante permanece la preocupación de mantener limpia y ordenada la calle por temor a la incursión de algún representante de la municipalidad inspeccionando la zona.

1.13. Protección social

En cuanto a los protección social, como se dijo líneas arriba, en el caso de Santa Luzmila, la cuota que se paga - de un nuevo sol en el caso de los ambulantes y de cuarenta céntimos de sol en el caso de los socios – tiene una parte destinada para un fondo en caso de accidente o fallecimiento de algún miembro de la paradita. En caso de accidente se recolecta víveres o productos – según el rubro – de cada uno de los comerciantes y se destina un monto para la ayuda a la familia del afectado. En caso de muerte se destinan mil quinientos nuevos soles para cubrir los gastos del funeral. En el caso de Los Claves encontramos a una solidaridad acorde con las posibilidades y el nivel de organización de la asociación. Debido a que ninguna asociación cuenta con un fondo para “casos sociales”, su ayuda consiste en la donación, voluntaria, de víveres u otros productos para que de esa manera se apoye al afectado y a sus familiares.

1.14. Condiciones laborales

Las horas laborales varían según la paradita y asociación. En el caso de Santa Luzmila los comerciantes están desde las ocho de la mañana hasta las cuatro cinco de la tarde. En los Claveles N°1 depende del rubro, la mayoría llega a las siete de la mañana, mientras que otros llegan a una hora en función a su actividad, como la señora de un quiosco ocupada en dar menú, que aparece entre las diez y once de la mañana. Los ambulantes de Los Claves N°2 parecen levantarse más temprano, arribando al lugar a las seis de la mañana. Como se describió anteriormente, en ambas paradas, pocos son los familiares inmiscuidos en esta actividad. Sin embargo, se debe aclarar que, en el caso de Los Claveles, algunos comerciantes son ayudados por sus familiares (hijos principalmente) al momento de cargar la mercancía y de armar y desarmar el

puesto, mientras que otros contratan cargadores para hacer el trabajo. Asimismo en Santa Luzmila, se les paga una cuota a los cargadores, ya que no es necesario armar ni desarmar el puesto por poseer una infraestructura – de madera – permanente que requiere simplemente del cierre y la apertura de cada puesto.

1.15. Salubridad

Las condiciones de salubridad son mínimas en ambos casos. En el de Santa Luzmila hallamos el uso de un sanitario portátil, la existencia de una red de cañerías que abastecen de agua a algunos puesto – sobre todo a los de servicios – y de grandes cilindros de basura en la parte del recinto, esto produce un fuerte olor alrededor de estos durante el día. La paradita está dispuesta sobre un arenal, lo que origina que constantemente tenga que barrerse las entradas. Los Claveles no cuentan con redes de cañerías, ni cilindros. En el caso de Los Claveles N°1 podemos encontrar un abastecimiento del edificio que fuera el local del mercado, dentro se localizan inmundos baños alquilados a los transeúntes que lo requieran, mientras que a los miembros no se les pide ningún pago. Por otro lado, la asociación N°2 se abastece de agua de la casa de alguna vecina miembro del grupo, esta misma vivienda alquila los servicios higiénicos a miembros y transeúntes del lugar. En lo que respecta a la limpieza de las calles, cada puesto cuida de su sector.

Tabla N° 1

Características / Asociación	Los Claveles		Santa Luzmila
	Los Claveles N°1	Los Claveles N°2	
Fundación	1985	1989	1982
Pertenencia	Asociación Los Claveles N°1	Asociación Los Claveles N°2	Asociación Santa Luzmila
Etnicidad	Heterogénea	Heterogénea	Heterogénea

Población	30 puestos	30 puestos	150 puestos
Ubicación	Santa Anita	Santa Anita	Comas
Sistema de oposiciones	-	-	“Socio” (adulto fundador) / “Ambulante”
Responsabilidad social	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad
Relación dirigencia-ambulantes	Concertada	Dispersa	Segregada (exclusión)
Actitud de ambulantes frente a la dirigencia	Confianza	Desconfianza	Desconfianza
Relación Municipalidad-Parada	Sin pago/Exigencia de orden y limpieza	Sin pago/Exigencia de orden y limpieza	Pago por limpieza/Exigencia violenta/Desalojo
Planes de dirigencia con comerciantes	Ninguno	Ninguno	Construcción de mercado (por “socios”)
Organización	Dispersión	Dispersión	Cohesión (conflictiva)
Carácter dirigenal	-	-	-
Relaciones de poder	-	-	Hegemonía de “socios” sobre “ambulantes”

Fuente: Elaboración propia

2. Nuevo Carabayllo y 18 de Septiembre

2.1. Contextualización

En el año 2007 Túpac Amaru es el nombre de la avenida por la cual todo aquel que quiera llegar a algún punto del Cono Norte de la ciudad de Lima debe recorrer. Músicos, poetas y vendedores de caramelo son el repertorio del autobús que me llevará a mi destino. Grandes y pequeños suben al viejo autobús para cantar una canción, recitar unos versos o contar su trágica historia de vida; luego, de memoria y casi mecánicamente dirigen unas

palabras para que los apoyen con unas monedas. El camino es largo y está teñido del marrón de los cerros y edificios empolvados a medio construir.

Tras un largo viaje desde el centro de Lima, finalmente llego al distrito de Carabaylo. El distrito se caracteriza por la precariedad en la que viven los habitantes de los cerros que se alzan al lado de la vía, quienes se han instalado en estos espacios por invasión. Vienen desde diversas provincias del Perú, como Ancash, Huancavelica, Cuzco, entre otros.

La búsqueda de un punto en esta parte del distrito siempre se torna difícil, ya que no cuentan con señalizaciones de las calles – solamente son señalizadas las principales, esto es una ayuda –, esto hizo necesario el tomarme un tiempo en la indagación del nombre de cada calle. Gracias a que contaba con un plano pude encontrarlo sin recurrir a vecinos del lugar.

A 100 metros adentrándome transversalmente a la referida Avenida Tupac Amaru me cerró el paso un monstruo comercial, un conjunto amplio de ambulantes se extendía a lo largo de la calle (Jirón Manuel A. Odría, paralela a la Av. Tupac Amaru).

Con el temor de que la gente del mercado y el lugar desconfiaran de mi presencia, me zambullí en esa pelea que significa caminar por los estrechos pasajes de todo establecimiento informal. Empujones y paros en seco – esperando que la casera termine de preguntar por el precio de su próxima compra – son la dinámica de tránsito del lugar. Son estos paros y esperas los que me regalan unos minutos para observar el movimiento y la dinámica de las paraditas y su gente. Deambulando alrededor y en medio del agrupamiento me permití un primer acercamiento.

Con un poco de suerte llegué hasta el puesto de un vendedor de ropa – quien, y sobre ello me enteraría después de conversar con él, fuera un ex-dirigente. Hombre de aproximadamente 50 años, bajo y de contextura gruesa; el Sr. V, se presentó como un revolucionario, un luchador incansable por la equidad, por la igualdad de oportunidades entre ricos y pobres, por la nacionalización de las

empresas, por la expulsión de los chilenos – quienes, dice, son nuestros enemigos – y por otras tantas ideas que beneficiarán, a su parecer, a los menos favorecidos.

El agrupamiento se levanta entre las seis y siete de la mañana con el armado de cada puesto. Un grupo de peones o cargadores – que arman y desarman los puestos que requieran de sus servicios, siendo sus demandantes, principalmente, adultos mayores – comienzan con las labores del día. Otros arman sus puestos con ayuda de algún familiar o por su cuenta.

La mayor parte de comerciantes son del lugar. No necesariamente vecinos ni conocidos por lo extenso del sector y por la distancia simbólica que significa pertenecer a asociaciones distintas. También se puede encontrar a gente que viene desde Comas o Independencia, debido a la aparición de hipermercados que han ejercido presión sobre las municipalidades, para que los ambulantes sean erradicados del sector en donde se encuentran y posteriormente desplazados a lugares lejanos como este, donde puedan levantar sus puestos sin problemas con la municipalidad. Estos nuevos actores producen tensiones en el espacio físico y social del lugar dado que su presencia implica el desplazamiento de los ya establecidos comerciantes a los cuales perjudican al reducirles las ventas y la amplitud sus tiendas.

Se encontró al agrupamiento incrustado en medio de un asentamiento humano formado por casas y edificios hechos de material noble, en su mayoría no terminadas de construir. Este asentamiento se ubica en la falda del cerro y colinda con la Avenida Túpac Amaru. Las casas que pueblan este lugar no cuentan, en su mayoría, con servicios de agua y desagüe, a pesar de estar a pocos kilómetros del río Chillón⁸.

Los puestos están desde las seis o siete de la mañana hasta la tres o cuatro de la tarde, esto es que los comerciantes están entre ocho y diez horas trabajando

⁸ La entrevista con un vecino revela que el electo presidente Alan García prometió, con el proyecto “Agua para todos”, que les implementaría agua y desagüe en el mes de enero. El entrevistado sigue esperando el cumplimiento de la promesa.

en estas condiciones. La mayoría de comerciantes son mujeres madres de familia que requieren del servicio de cargadores o del apoyo de sus familiares y que cierran sus tiendas temprano – entre las dos y tres de la tarde – para poder ir a cocinar para sus hijos y esposos. Otras comerciantes prefieren levantarse a las cuatro de la mañana para cocinar y poder así quedarse un poco más en su puesto.

2.2. Historia

Antes de ser el agrupamiento de hoy, constituido por dos asociaciones, era una paradita con unos pocos puestos ambulantes instalados en la avenida Túpac Amaru. Con el tiempo otros puestos fueron sumándose, constituyendo un grupo mayor. La presencia de estos nuevos integrantes hizo que las ventas de los antiguos comerciantes disminuyeran. El gran número de ambulantes hacía una organización compleja y conflictiva. Así, en 1992 hubo problemas dirigenciales que tuvieron como consecuencia la división de la antigua agrupación en las dos actuales asociaciones.

La organización del grupo se torna compleja en la medida que su tamaño aumenta, lo que origina un debilitamiento de la estructura organizacional producto del choque de ideas, teniendo como resultado la fragmentación en grupos menores para facilitar la gestión de cada asociación; esto tiene como efecto contraproducente que los planes y acciones organizacionales se limiten aún reducido número de actores. Podemos hallar en los dos grupos tantos miembros jóvenes como antiguos. Su separación no tuvo como principio la distinción entre antiguos y nuevos miembros sino la de rubros, entre los puestos alimenticios y los no alimenticios.

Un altavoz anima el lugar con música andina y cada cierto tiempo podemos escuchar al dirigente invitar a la clientela a comprar. El agrupamiento se extiende a lo largo de cuatro cuadras y está conformado por dos asociaciones: Nuevo Carabayllo y 18 de Septiembre. La primera fundada hace más de veinte años, el 29 de mayo de 1986 y constituida por aproximadamente 400 miembros distribuidos en giros principalmente de productos no alimenticios como ropa y calzado. La segunda fue fundada años después, el 18 de septiembre de 1992,

y sus giros están compuestos por productos alimenticios como verduras, frutas, abarrotes y carnes. Dentro de cada asociación podemos encontrar otros pocos tipos de giros, pero en 18 de Septiembre prima los no alimenticios mientras que en la segunda los alimenticios. La frontera espacial entre estas dos asociaciones es difusa – aunque es clara la sectorización por giros – ya que en sus límites están articulados puestos de los dos grupos – produciendo conflictos entre comerciantes.

2.3. Relación con la Municipalidad

En conversación con comerciantes y dirigentes se dio cuenta de la inexistencia de políticas locales – por parte de la municipalidad – e instituciones privadas – como ONGs – preocupadas por la situación del comercio informal. La distancia social entre el agrupamiento e instituciones del estado o privadas es evidente. La entrevista a un dirigente proyectó a una municipalidad despreocupada de la situación en que se encuentra el comercio ambulatorio, hecho reflejado en la inexistencia de políticas que promuevan mejores gestiones en este campo económico local y que produce una relación conflictiva con la municipalidad. El pago de la SISA no se ve retribuido en el agrupamiento ni en el entorno laboral, esto hace que se produzcan reclamos a la municipalidad – por la plantación de árboles y su posterior y continuo riego, para el embellecimiento de su entorno laboral o simplemente se acuerde no pagar tal impuesto.

En el imaginario de los ambulantes se concibe a la municipalidad como responsable del fomento de la formalización, dado que su labor debe ser la de impulsar la formalización a través de políticas que reúnan a las asociaciones y los capaciten en la gestión de ahorro para la inversión para en construcción de infraestructura de un mercado, estrategias de venta y competitividad, entre otros.

Los miembros de agrupamiento son responsables de varios pagos: 20 céntimos para la policía que cuida el lugar – y aunque nunca este presente llega puntualmente a cobrar a cada puesto en caso de que no se halla recaudado el dinero, 50 céntimos son para la SISA, 30 céntimos son para los cargadores y otros 20 céntimos para el alquiler del local donde se almacenan

los productos. En total cada puesto paga más de un sol diario y no siempre todo el mundo paga, aunque la gran mayoría dice cumplir con su responsabilidad.

2.4. Competidores

Los actores dentro de la economía local son principalmente Plaza Veá de Comas, el “Mercado del kilómetro 22” de la carretera a Canta y algunos mercados y paraditas del distrito de Carabaylo. Las relaciones de fuerza entre estos actores está determinada primero, por la dispersión en la que se encuentra el agrupamiento y los demás actores dentro del espacio local, segundo por los precios en los que se ofertan los productos dentro de cada espacio comercial y tercero por la aparición de nuevos agentes dentro del agrupamiento. La dispersión otorga al agrupamiento un amplio radio de captación, los demandantes llegan desde varios puntos de la escena local, principalmente asentamientos humanos colindantes al área.

El hipermercado de Comas así como el “Mercado del kilómetro 22” no compiten directamente con el agrupamiento por estar bastante distanciados a este. Los precios en que el agrupamiento oferta sus productos son comparativamente bajos, estableciendo una fuerte relación comercial con su clientela. Sin embargo, la aparición de nuevos agentes – ambulantes adheridos – y por tanto la expansión del agrupamiento, ha generado relaciones conflictivas debido a la competencia interna y choque de intereses entre nuevos y viejos ambulantes.

Existen rumores acerca de una futura presencia de un hipermercado Metro cerca de sus instalaciones. Ante este eventual hecho, los comerciantes no se han preocupado por idear gestiones ni estrategias comerciales que puedan disminuir el impacto que tendría en su economía; como dice un dirigente: “acá, van a llorar sobre la leche derramada”. Los discursos de algunos entrevistados describen a Metro como un “monstruo” o “cuco”, provocando comentarios relacionados al uso de mecanismos violentos – incendios, saqueos – de ataque al mencionado hipermercado y la municipalidad distrital.

2.5. Consumo

Los consumidores o clientelas del agrupamiento son en su mayoría gente del lugar y gente de bajos recursos, originaria de lugares aledaños que no compran en otros centros comerciales por los costos de transporte y de los productos que ofertan estos. El género de los consumidores es principalmente femenino, madres de familia que acuden al lugar durante las primeras horas del día, de lunes a sábado, ya que los domingos van acompañadas de sus esposos.

2.6. Etnicidad

La etnicidad tanto del agrupamiento - como del asentamiento humano - es heterogénea, provienen del interior del país, de la sierra principalmente, de las provincias de Ancash, Cuzco, Puno, Huancavelica, etc. Esta diversidad hace que no haya reproducciones de fiestas regionales, más bien se festeja el aniversario de cada asociación con yunsa, música y alcohol.

2.7. Aprendizaje

Muchos de estos inmigrantes son hijos de campesinos que decidieron venir a la capital en busca de un futuro mejor. La mayor parte aprendió a ser comerciante por su cuenta desde diferentes edades. Un caso excepcional es el del dirigente, quien afirma haber buscado el cargo por la experiencia adquirida junto a su padre – quien fuera dirigente campesino. Sin embargo, declara no haber sido una experiencia del todo positiva, pues el cargo de dirigente causa un alejamiento familiar reprochado por los hijos. No obstante, expresa haber una convicción personal que: “hace que el sacrificio valga la pena”⁹.

En la entrevista a un vecino resaltó la diferenciación hecha entre su sector y otros dos sectores del distrito - urbanizaciones Santa Isabel y San Felipe – pensados como pertenecientes a un estrato más alto de la sociedad debido a la profesionalización de sus habitantes¹⁰. Los grupos étnicos que constituyen al agrupamiento son varios, aunque la mayor parte es población adulta, dedicada a todo tipo de rubros. Se encontró un mayor porcentaje de presencia femenina: madres de familia comerciantes con esposos dedicados a otros oficios.

⁹ Palabras de un dirigente que será mantenido en el anonimato por política del estudio.

¹⁰ Dijo el entrevistado: “Los de Santa Isabel y San Felipe tienen más plata porque allí hay profesionales, médicos, abogados, ingenieros.”

2.8. Estrategias comerciales

Las estrategias que se usan en la venta de productos es variada: se da crédito a las caseras puntuales en sus pagos – “cumplidoras” –, se ofertan productos oralmente cuando el cliente transita por una tienda - llama la atención el hecho de no encontrar ningún puesto donde se encuentre por escrito el precio de sus productos - y en el momento de venderse un producto, su precio es comparado con el de otro mercado, argumentando que “en su puesto el producto es más barato”.

2.9. Responsabilidad social

En cuanto a la responsabilidad social, las asociaciones manejan estrategias de cooperación y solidaridad, en caso de fallecimiento de un miembro. Al momento de la muerte de un comerciante cada puesto aporta con un monto establecido para ayudar a la familia con los gastos de funeral. En cuanto a la situación de adultos mayores, no se cuenta con un sistema de pensión, los ancianos acuden a vender hasta cuando ellos mismos lo dispongan. La mayoría cuenta con hijos que prefieren a sus padres descansado en sus hogares, a lo que los ancianos responden con argumentos como: “me aburro en mi casa, prefiero seguir vendiendo para distraerme un poco”. En caso de muerte de un miembro del agrupamiento el espacio pasa a un familiar directo – cónyuge o hijo. En caso de no ser reclamado por ningún familiar el espacio pasa a ser sorteado entre quienes lo soliciten.

2.10. Complementariedad

Dentro del agrupamiento se forma una complementariedad entre los comerciantes de las dos asociaciones – una, constituida por productos alimenticios y la otra, por no alimenticios. Esto hace que las relaciones de fuerza entre ellas sean débiles, en tanto no hay una tensión generada por intereses encontrados. Sin embargo, subsiste un pequeño riesgo de conflictos en los espacios fronterizos que articulan al agrupamiento.

2.11. Salubridad

Las condiciones higiénicas y de salubridad son precarias. Los residuos sólidos están dispuestos sobre el piso del agrupamiento y permanecen en ese lugar durante todo el día hasta ser retirados por los mismos comerciantes a la hora de irse a sus casas, cuando desarman las tiendas y no dejan rastro de la su existencia. Por otra parte, los servicios higiénicos se encuentran en un estado pernicioso, antihigiénico y de total descuido. Solamente hay un baño para todo el agrupamiento, ubicado en el primer piso de un edificio donde un muchacho se encarga de cobrar por el uso de las instalaciones. El urinario de los hombres está formado por tres o cuatro silos distribuidos en espacios divididos, cerrados, e individuales.

2.12. Seguridad

Las condiciones de trabajo en que se encuentra la gente del agrupamiento son precarias. La calle en que se extiende es bastante estrecha, haciendo a los pasajes del agrupamiento igualmente estrechos, esto hace peligroso el lugar ya que en caso de sismo o desastre se convertirían en un lugar de alto riesgo para vendedores y compradores. El que los residuos sólidos permanezcan en el piso produce que el lugar este lleno de perros a la espera de bocado. Si estas condiciones se suman, tendríamos al agrupamiento como un foco de enfermedades.

2.13. Abastecimiento

El abastecimiento se lleva a cabo en “La Parada” en el caso de los puestos de alimentos y en “Gamarra” en el caso de los puestos no alimenticios. Algunos se abastecen del “Mercado del kilómetro 22” de la carretera a Canta, pues allí se venden los alimentos recién extraídos de las chacras a precios muy bajos.

2.14. Diferencias entre asociaciones

El agrupamiento está conformado por dos asociaciones, distintas y opuestas entre sí en cuanto a su gestión. En la Asociación Nuevo Carabayllo se tiene una dirigencia con planes concretos – principalmente, la formalización a través de la construcción de un moderno local. Pese a que solamente una cuarta parte de los asociados – 100 miembros – participan en la construcción del

nuevo mercado, el proyecto es un gran paso, pues de resultar como lo planeado, se concretarían dos propósitos de la dirigencia: devolver la confianza que se ha perdido en ella, para así llevar a cabo trabajo conjuntos mayores y construir el ansiado mercado. Este grupo de gente – aquellos que están construyendo el mercado – son una minoría que se perfila hacia la formalización y espera que sus compañeros les sigan los pasos para llevar con más fuerza la empresa de la construcción del mercado.

Son los dirigentes los más consientes de las consecuencias que traería la aparición de un Metro y aunque tengan ideas y propuestas propias, dependen de la decisión conjunta con los comerciantes, quienes tienen la última palabra en la toma de acciones en beneficio del agrupamiento.

La otra cara de la moneda es la Asociación 18 de Septiembre, cuya dirigencia se encuentra estancada en la esperanza de la aparición de una institución que los ayude con la formalización, la construcción y reubicación en un moderno local “acorde con el proceso de globalización en que estamos inmersos”¹¹.

2.15. Dirigencia

La base de la organización dirigenal de cada asociación es similar, la diferencia podemos encontrarla en su praxis. La dirigencia está constituida por 11 miembros: presidente (1), vicepresidente (1), secretario de organización (1), secretario de economía (1), secretario de defensa (1), secretario de prensa y publicidad (1), secretario de deportes y cultura (1), secretario de actas (1), asistente social (1) y vocales (2). Esta dirigencia se encarga de la asociación por un lapso de dos años bajo las normas de un Estatuto construido por la misma agrupación. Cada año debe convocar a cuatro asambleas generales. Se pudo percibir un mejor funcionamiento en una de las asociaciones debido a la capacidad de la dirigencia en el fomento de la cooperación.

¹¹ Palabras del dirigente anónimo.

Las relaciones de poder entre la dirigencia y los comerciantes, en el caso de Nuevo Carabayllo están constituidas por una doble posición. Por un lado, están los miembros que constantemente se oponen a las ideas y propuestas dirigenciales, tratando de complicar la gestión. Por el otro, están los comerciantes que se encuentran de acuerdo con la gestión dirigencial, respaldando cualquier decisión que la ésta tome y acudiendo al dirigente ante cualquier problema interno. El caso de la Asociación 18 de Septiembre está configurada por la falta de contacto entre la dirigencia y los comerciantes, con relaciones débiles y pasivas.

En conversación con el dirigente de la Asociación Nuevo Carabayllo se consiguió la descripción del papel que desempeña cada miembro de su dirigencia: el presidente se encuentra en constante comunicación con el alcalde de la municipalidad llevando reclamos de su grupo, también organiza y dirige asambleas y capacitaciones, y da a conocer ideas y propuestas de interés general. El secretario de economía lleva las cuentas de lo recargado para su posterior uso o inversión. El de defensa vela por la seguridad del grupo con conversaciones con la policía. El de prensa y propaganda se encarga del volanteo de anuncios de asambleas. El secretario de deporte y cultura inscribe y lleva al equipo del grupo a diferentes campeonatos del distrito. El secretario de actas se responsabiliza de que todos los miembros del grupo firmen las actas en determinadas circunstancias. La asistente social cuida el bienestar de los asociados: en caso de una ausencia prolongada y sin previo aviso de algún miembro, la asistente social visita el hogar de este para averiguar la razón de la ausencia y así tomar las decisiones correspondientes. El vicepresidente reemplaza al presidente en caso de ausencia o accidente. Los vocales son los llamados a tomar el puesto de cualquiera de las anteriormente mencionadas en caso de ausencia o accidente.

Las tareas de la dirigencia en la asociación Nuevo Carabayllo están dentro de un marco organización cohesionado aunque, como se menciona líneas arriba, tiene un grupo de opositores, sin embargo estas son percibidas más como cohesionadas que como conflictivas; mientras tanto, en la asociación 18 de Septiembre se halló un desencuentro entre la dirigencia y los comerciantes,

debido a la dispersión organizacional en que se encuentran sus miembros y la incapacidad de acción de su dirigencia.

Se concluye que en el agrupamiento existe una oposición dirigenal entre la Asociación Nuevo Carabayllo, que dispone de una dirigencia con planes y proyectos que están siendo tratados de concretar y la Asociación 18 de Septiembre que no cuenta con nada definido, esperanzándose en ayuda que “caiga del cielo¹²”. Siendo lo más alarmante la espera e inmovilidad dirigenal y su falta de esfuerzo en la búsqueda de instituciones que puedan apoyarla.

Es importante detenerse en esta condición porque en la entrevista con su dirigente resaltó la creación de un proyecto utópico, debido a las características de las personas responsabilizadas de su planificación. Este proyecto consiste en la unión de todas las asociaciones – de paradas y mercados – para la construcción de un “moderno” mercado “distrital”. Este ilusorio proyecto tiene como vicepresidente al dirigente de la asociación 18 de Septiembre considerado poco eficaz en su gestión por la poca comunicación que existe entre su dirigencia y los comerciantes. Resalta en este proyecto la expectativa puesta sobre la ayuda – tanto económica como social - de instituciones internacionales u ONGs para la asesoría de los comerciantes y la construcción del más grande complejo de comerciantes de Carabayllo.

La estructura de la dirigencia está comprendida por diversos factores como la presencia de agentes y actores pasivos en este espacio social, constituyéndose como opuestos por sus características particulares. El actor pasivo se caracteriza por su pasividad, incapacidad e inmovilidad dentro de un microcosmos, presentándose como mero reproductor de prácticas. El agente es considerado como aquel individuo que toma decisiones y ejerce autonomía, capaz de impulsar el cambio. En el trabajo de campo se encontró a los dirigentes de cada asociación como claro ejemplo de cada caso: como actor pasivo al dirigente de 18 de Septiembre y como agente al de Nuevo Carabayllo.

¹² Palabras de un comerciante anónimo.

Al dirigente de Nuevo Carabayllo se le puede identificar como agente, al encontrar en él ideas nuevas, ganas de cambiar la situación en que se encuentran, movilidad dentro y fuera del agrupamiento buscando el bienestar del mismo. El principal carácter de este dirigente - en oposición al dirigente de la asociación 18 de Septiembre - es el impulso a un progreso desde dentro de la misma asociación, es decir, desde la propia organización y cooperación de sus propios miembros en busca de la formalización y construcción de un propio moderno mercado, principalmente. Al dirigente de 18 de Septiembre se le puede definir como actor pasivo por su inmovilidad dentro de su institución, por su falta de expectativa, por su falta de comunicación con los comerciantes miembros de su asociación – ello provoca una falta de organización.

2.16. Desconfianza e individualismo

La desconfianza y el individualismo se presentan como fundamentos del agrupamiento tanto en su organización como en las propias relaciones entre actores. Este fundamento tiene en la práctica de cada asociación diferencias que producen en cada una distintas formas de articular al conjunto. Son estos fundamentos - desconfianza e individualismo - los factores que forman parte de la estructura de la organización del grupo. Una de las principales razones de esta desconfianza en el comportamiento de estos comerciantes es la experiencia pasada de dirigentes – en opinión de los comerciantes – “ladrones y holgazanes, que no hicieron nada por la asociación y se llevaron el dinero de la gente”. A partir de ello, prepondera la pérdida de la idea de cooperación y organización característica de cultura como la andina de la cual provienen.

Por otro lado, aunque en Nuevo Carabayllo – como en todo en agrupamiento – reina la individualidad y la desconfianza, la gestión de la dirigencia a logrado que poco mas de 100 miembros (25% del total) se unan y cooperen en la construcción de un local en donde se reubicarán y pasarán a formalizarse. Este hecho es un plan de la dirigencia para dar confianza a sus miembros y así poder unir fuerzas y capital para la construcción de un futuro mercado que reúna a toda la asociación. El dirigente actual ha ocupado ese cargo durante 6 años y ha sido vuelto a reelegir, debido a su gestión, calificada como

transparente por los mecanismos en que ha realizado proyectos – usó comisiones constituidas por miembros del lugar y gente capacitada.

Tabla N° 2

Características / Asociación	Nuevo Carabaylo	18 de Septiembre
Fundación	29 de mayo de 1986	18 de septiembre de 1992
Pertenencia	Asociación Nuevo Carabaylo	Asociación 18 de Septiembre
Etnicidad	Heterogénea	Heterogénea
Población	400 puestos	-
Ubicación	Carabaylo	Carabaylo

Sistema de oposiciones	Dirigente / Comerciante	Dirigente / Comerciante
Responsabilidad social	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad
Relación dirigencia-ambulantes	Dinámica, doble posición (oponentes y defensores)	Débil y pasiva
Actitud de ambulantes frente a la dirigencia	Confianza / Desconfianza	Desconfianza
Relación Municipalidad-Parada	Exigencia de pago por limpieza	Exigencia de pago por limpieza
Planes de dirigencia con comerciantes	Sí (construcción de mercado)	No (esperanza en ayuda externa)
Organización	Cohesión/Conflicto	Dispersión
Carácter dirigenal	Activo (Agente)	Pasivo
Relaciones de poder	-	-

Fuente: Elaboración propia.

3. La Arenera

3.1. Contextualización

Para el año 2007, el Ovalo Santa Anita se presenta como lugar de tránsito, por éste pasan diariamente cientos de personas entre estudiantes, trabajadores, comerciantes, choferes, cobradores y otros. Es un punto de referencia del que casi todo habitante de Lima ha escuchado hablar y parte del paisaje por el que recorrí para llegar a “La Arenera”.

Mi destino es el agrupamiento de comerciantes más importante de uno de los asentamientos humanos más grandes de Lima: Huaycán. Para llegar se debe tomar una “custer” - nombre del modelo de un transporte público muy usado en

la ciudad - en el Ovalo Santa Anita. Son aproximadamente veinte minutos los que tarda la “custer” en llegar al paradero 15, punto importante de confluencia en Huaycán. Ahí se encuentra a pocas cuadras el lugar que busco: “La Arenera”.

El agrupamiento “La Arenera” nace de la unión de varias asociaciones de ambulantes que se encontraban dispersas por todo el sector del distrito. Estos ambulantes fueron reubicados a lo largo de la avenida Andrés Avelino Cáceres en el 2000. Como conjunto tiene una edad de siete años aunque las antiguas paraditas llevaban más tiempo funcionando, aproximadamente ocho años más. Por tanto puede afirmarse que los miembros de “La Arenera” llevan como comerciantes un tiempo aproximado de quince años.

La agrupación “La Arenera” se abre paso a lo largo de aproximadamente siete cuadras de la Avenida Andrés Avelino Cáceres – una de las principales del lugar – y alberga a casi 1000 comerciantes en asociación, constituidos en varias bases o giros, desde los más tradicionales como frutas, vegetales, carnes hasta los más diversos como venta de flores.

El espacio en el que se encuentra incrustado se define por el movimiento comercial. Alrededor del agrupamiento se han instalado centenares de puestos entre ambulantes y comercios, envolviendo al espacio en donde ha sido establecido el agrupamiento. Esto produce el efecto de pensar a todo este conjunto como un solo cuerpo de comerciantes, ya que si se sumará al agrupamiento el conjunto de ambulantes que lo rodea, el número ascendería a cerca de tres mil puestos. Es pertinente describir el hecho de encontrar al agrupamiento articulado a las casas que se encuentran a ambos márgenes de la avenida Avelino Cáceres como un cubrimiento entre dos franjas de edificios que ha producido que los habitantes de estas viviendas alquilen sus primeros pisos, y en algunos casos los segundos, para el comercio.

Así, a un lado del agrupamiento se ajusta o sobrevive una estrecha avenida (o lo que queda de ella) invadida por el comercio ambulatorio, dejándose de percibir a familias dentro de los edificios al convertirse todos en comercio. Es

decir que, el tránsito en la Av. Avelino Cáceres es sumamente dificultoso tanto por lo anteriormente descrito como por el caos que producen las “combis”, “custers” y mototaxis que se detienen en medio de ella o luchan por el paso sobre una avenida erosionada y atiborrada de gente que espera trasportarse a otro lugar o que transita por el lugar, como cargadores y clientela. A este panorama se deben agregar los nuevos ambulantes que se han dispuesto en la misma avenida, adhiriéndose a las “paredes” del agrupamiento.

Transversalmente a la avenida Avelino Cáceres – donde se extiende “La Arenera” – se encuentra la Avenida 15 de Julio, también convertida en zona comercial; y aunque no se ha visto invadida por ambulantes, sus tres cuadras comprendidas entre el agrupamiento y el paradero 15 han sido colmadas de un robusto comercio. Así, también podemos encontrar desde una florería hasta una filial de bancos instalados en determinadas tiendas.

Huaycán se halla incrustado en medio de una zona agrícola, chacras rodean al sector urbano que se extiende desde la carretera central, hasta lo más alto de los cerros que se alzan a pocos kilómetros de la carretera. El hecho de estar inmerso en una zona agrícola favorece al agrupamiento, ya que su mercadería es adquirida de allí mismo. Algunas casas y edificios que llegan hasta lo más alto de los cerros que rodean el lugar están construidos de material noble, mientras que otras, principalmente la de las familias dedicadas a la agricultura, están hechas de adobe. Huaycán cuenta con servicios de luz, agua y desagüe, los cuales han sido obtenidos, según declaraciones, gracias a la gestión política de antiguos miembros de izquierda.

3.2. Trascendencia política

Respecto a lo anterior, es importante resaltar el papel de la política en este lugar; su protagonismo ha producido la penetración en muchos de los campos – económicos y sociales – que constituyen a Huaycán. Aunque durante los últimos años, debido a la apertura de una economía de libre mercado, este protagonismo ha perdido fuerza, pues eran actores de la izquierda quienes politizaban los diversos campos. Declaraciones de un informante certifican la presencia y protagonismo de la política: “antes Huaycán era de la izquierda,

sobretudo de la radical – Sendero Luminoso y MRTA – tanto así que la policía no podía entrar porque los mataban, así como mataron a una dirigente que no estaba de acuerdo con sus ideas violentas. Dicha dirigente era, también, de izquierda pero aun así la mataron”.

La izquierda gobernaba en el Huaycán de los años setentas y ochentas y fue gracias a su gestión que se obtuvo los servicios básicos de luz, agua y desagüe. Esta presencia en la historia de Huaycán se ve reproducida en el discurso de algunos vecinos y miembros del agrupamiento quienes tienen el ideal de la necesidad de una lucha guerrillera contra el Estado para obtener beneficios de parte del gobierno. De acuerdo con declaraciones, hoy en día se puede encontrar a muchos individuos simpatizantes de la izquierda que se han aliado con el actual Partido Nacionalista Peruano y se encuentran a la espera de la llegada al poder de un partido con ideas revolucionarias.

El agrupamiento no queda fuera de este hecho, la política fue causa de división en “La Arenera”, gente de izquierda estaba tras la búsqueda del poder en la dirigencia. Esto es que se podría afirmar que la estructura de los campos sociales y económicos de Huaycán así como la del agrupamiento, ha estado penetrada por un discurso político de izquierda y consecuentes relaciones de poder. Las tensiones que se han producido dentro del espacio organizacional del agrupamiento no son simplemente el producto de intereses económico sino también de políticos, con la búsqueda de prestigio mediante la toma de la dirigencia, para así provocar un radio de influencia, y por tanto de movilización, que permita la consolidación de los ideales (de izquierda) que impulsan a estos actores.

Aún permanece en la memoria de algunos pobladores de Huaycán los logros como los servicios básicos, obtenidos a partir del impulso y organización (estrategias y mecanismos) de estos actores políticos. Sin embargo, dentro de la dirigencia del agrupamiento se a reconfigurado la organización debido a la experiencia que se produjo cuando la política originó su división en dos grupos.

De lo anterior, se desprende que el alto grado de injerencia de movimientos de izquierda radical y no radical en múltiples espacios sociales, se reproduce en prácticas en los diversos escenarios organizacionales de Huaycán. Además, desde su participación esperan captar espacios de poder en la comunidad. Y es a partir de las declaraciones de un vecino que descubrimos la existencia de un congreso, con la figura de asamblea general, en donde debaten los vecinos interesados por la búsqueda de las principales necesidades del lugar para posteriormente ser comunicadas a la municipalidad. Este hecho refuerza la teoría de la penetración de la política en la estructura de los campos sociales y económicos de Huaycán.

La reubicación fue un hecho importante para los ambulantes: por un lado, produjo que el agrupamiento se unifique y casi instantáneamente se divida en dos asociaciones debido a problemas político-dirigenciales por el poder del conjunto; y por otro, produjo “la muerte del capital” de sus miembros, ya que otros ambulantes se establecen alrededor del agrupamiento, originando una baja en sus ventas y por tanto la putrefacción de su capital (como frutas, carnes y verduras).

La lucha de dos grupos por la dirigencia fue dura, dado que cada una se reconocía como dirigencias aparte y en oposición, cuando el objeto era formar una sola unificada. Cada dirigencia quería apoderarse de toda la agrupación, hecho que tenía un trasfondo político puesto que la izquierda estaba detrás de algunos dirigentes.

El conflicto parece haber tenido mucho alcance debido a las medidas que tomó la municipalidad para resolver el problema: pidiendo asistencia de la policía. Se llegó a un acuerdo en el que cada una de las dirigencias renunció, posteriormente se desarrolló un proceso de elecciones en el cual se eligió por votación general una nueva y renovada dirigencia. En este proceso no se involucraron antiguos dirigentes ni individuos relacionados a ellos y se dispersó los puestos de estos miembros de la antigua dirigencia de manera que estuvieran alejados unos de otros dentro de la agrupación. Todas estas medidas funcionaron y tras dos años de conflicto con violentas luchas entre

simpatizantes de cada grupo por el poder, en el año 2002 se eligió a una única dirigencia para “La Arenera”.

3.3. Relaciones con la Municipalidad

La presencia de la municipalidad se hace presente en “La Arenera” en la presión por la reubicación de los ambulantes. Adicionalmente está la constante presión que se ejerce sobre la actual agrupación para ser nuevamente reubicada en un nuevo local (mercado) en donde sus miembros pasarán a formalizar su situación de comerciantes. A pesar de lo anterior no se puede negar en el desinterés de parte de la municipalidad sobre Huaycán, hecho que se hace evidente en las condiciones de sus vías erosionadas y llenas de enormes agujeros, y en el amontonamiento de la basura.

3.4. Economía

La economía del agrupamiento no es tan buena como lo afirma la dirigencia – debido a los ambulantes de alrededor, que afanan a su clientela – pero disfruta de un bienestar que permite a sus miembros tener capacidad de ahorro. Los mecanismos de abastecimiento son la principal base del relativo éxito de los comerciantes, permitiéndoles vender productos a muy bajos precios y sin competencia.

Un aspecto desfavorable fue la reubicación que produjo el alejamiento entre los puestos y su clientela y la aparición de ambulantes alrededor del agrupamiento que dispersaron la clientela y por tanto las ventas. Aunque, pese al problema anterior, numerosos comerciantes se sienten seguros de su economía pues en realidad los precios de sus productos son bastante bajos y esto les permite erigirse como el más importante centro comercial y por tanto más sólido y seguro en cuanto a precios de productos. La base de esto son los mecanismos de abastecimiento, que se determinan por la falta de intermediarios en el movimiento entre productores – agricultores o ganaderos - y vendedores del agrupamiento.

3.5. Mecanismos de abastecimiento

El proceso de abastecimiento de muchos comerciantes consiste en el traslado de productos desde la misma chacra a su puesto, son muchas veces sus familiares los dueños de las chacras, los que abarata los costos de los productos por ausencia de intermediarios. Esto hace que los precios sean bastante cómodos dentro de los puestos de La Arenera. Otro mecanismo favorable es la estratégica llegada de camiones que vienen desde provincia para vender directamente su mercadería a los comerciantes. Esto ha tenido un doble efecto al no ser solamente los miembros del agrupamiento los únicos compradores sino que a ellos se han sumado otros ambulantes interesados en tener su propio negocio, apareciendo y convirtiéndose en competidores directos.

Adicionalmente, encontraremos una variedad de mecanismo de abastecimiento. Por ejemplo los comerciantes de frutas y verduras se abastecen de diferentes lugares, como muestra una entrevistada: “Algunos puestos traen papas desde provincia, directamente de mercados que podrían llamarse mayorista, los cuales venden sus papas recién extraídas de la chacra a precio muy barato”. Otros vendedores de papa se abastecen de la parada pese al elevado costo comparativo con los otros. La cebolla china y otras verduras se traen de Huachipa, haciendo su costo realmente bajo. Algunas frutas y verduras se traen de Santa Eulalia, estas verduras son cosechadas por personas que poseen su puesto en el agrupamiento; mientras que otros traen su “mercadería” del interior del país, principalmente del de la sierra central, dado que tienen parientes que poseen chacras. En lo que respecta a las carnes, muchos miembros dueños de un puesto o familiares de estos cuentan con un camal en algún lugar no muy lejano a Lima o en provincia, estos comerciantes traen la carne en camiones al mismo Huaycán o la llevan al terminal de Hierbateros. Los puestos de abarrotes se abastecen casi en su totalidad del Mercado Mayorista Productores de Santa Anita.

3.6. Etnicidad

La etnicidad de “La Arenera” es diversa, todos son inmigrantes de casi todas las provincias del interior del país, esto hace que no tengan fiestas patronales sino una fiesta por el aniversario del agrupamiento. En cuanto a la distribución

de los comerciantes por género se puede apreciar que hay un equilibrio entre hombres y mujeres, muchos puestos están a cargo de parejas de esposos o padres junto a sus hijos, – lo cual quiere decir que el negocio es rentable.

Los grupos etáricos son menos equilibrados, podemos encontrar mayor diferencia entre el porcentaje de adultos y jóvenes, sin embargo se observó la presencia de muchos jóvenes acompañando a sus padres en los quehaceres del trabajo, pero ello se debe a la época no escolar. Los adultos se encuentran en la mayoría de rubros, solamente se hace la diferencia en la parte de ropa en donde la presencia de jóvenes es más alta.

3.7. Competencia

“La Arenera” tiene como principales competidores a los ambulantes establecidos alrededor de su local, estos duplican en número a los miembros del agrupamiento y reproducen el mismo mecanismo de abastecimiento, lo que origina una relación tensa entre ambos grupos. Los supermercados todavía no aparecen en Huaycán y de llegar a aparecer, no se los piensa como un peligro. Algunos de los entrevistados dicen que los precios de sus productos no tienen competencia. Aunque, desde la perspectiva de una comerciante, el Plaza Vea que fue inaugurado hace poco tiempo cerca al Ovalo Santa Anita tuvo un pequeño impacto en su economía, porque gente que venía desde ese sector ha preferido comprar en el hipermercado antes que trasladarse hasta “La Arenera”.

3.8. Relaciones entre ambulantes

Respecto a las relaciones de complementariedad, se presenta una doble relación. Internamente el agrupamiento está muy bien sectorizado por giros, complementándose muy bien la relación entre comerciantes de rubro diferentes. Por el contrario la relación que se produce exteriormente, entre el agrupamiento y los ambulantes que se encuentran fuera del mismo, es de conflicto por las razones arriba mencionadas, de constituirse como competencia y causa directa de la dispersión de la clientela y por tanto disminución de ganancias para los miembros de “La Arenera”.

3.9. Entorno: la franja comercial

En cuanto al efecto que se ha producido entre vecinos y ambulantes, se puede afirmar que contrariamente a lo pensado - que los vecinos estarían en contra de la permanencia del agrupamiento cerca de sus hogares - hay una relación positiva y de complementariedad entre estos. Las casas situadas en la denominada “franja comercial” han sido convertidas, en su totalidad, en comercio. Los dueños de estos recintos aledaños se han visto favorecidos con la presencia del agrupamiento porque sus propiedades han pasado a ser alquiladas – para ser usadas como baños, almacenes, bodegas, ferreterías, puestos de frutas o verduras, etc. – generando que muchas reúnan capital para construir y levantar edificios para convertirlos en otros negocios rentables y obtener mayores ganancias. Son los vecinos colindantes al agrupamiento los mas beneficiados en este asunto, abriendo comercios o alquilando propiedades que no se encuentran comprendidos dentro de “La Arenera” pero gozan de los mismos – y talvez mayores - beneficios. Desde el otro lado, el agrupamiento es afectado por la presencia de estos nuevos comercios, que se erigen como competidores “matando el capital¹³” de los puestos del agrupamiento.

3.10. Consumo

Los consumidores del agrupamiento son vecinos del lugar. Huaycán es un sector muy grande dentro del distrito de Ate-Vitarte y “La Arenera” es su centro comercial más importante, lo que contribuye a que goce de bastante clientela. Sus bajos precios retienen a los vecinos y no permite la afluencia a hipermercados y otros mercados. Por otro lado, las estrategias de venta son raras en este complejo comercial. No se descubrió una predisposición por la búsqueda o innovación de tácticas para la captación y conservación de clientela. Los mecanismos de venta usados eran los tradicionalmente conocidos y notados en cualquier foco comercial: oralmente se invita al comprador, preguntándole el producto que busca o convenciendo a sus clientes de que sus productos son los más grandes y frescos. Referente al crédito se observó que sólo es obtenido por compradores de confianza y fieles

¹³ Esto quiere decir: producen que los comerciantes del agrupamiento pierdan clientela y por tanto pierdan su mercancía o capital.

que no han dejado de visitar a su “caserita¹⁴” pese a reubicaciones y competencias.

3.11. Perspectivas por género

La perspectiva de género en este caso fue interesante porque se descubrió una gran diferencia entre la de los hombres y las mujeres¹⁵. En conversaciones con varones, a los que se les interrogaba por la historia y el funcionamiento del centro comercial, se obtuvo respuestas muy positivas y alentadoras, con logros y proyectos que según ellos mismos se concretarían con éxito en un futuro muy próximo, escondiéndose problemas del lugar y tratando siempre de presentar la mejor imagen del comerciante. En cambio, en el caso de las mujeres se podía percibir una respuesta sin contradicciones y más cercana a lo que sería la realidad del lugar, no reparando en contar los problemas y vicisitudes que afectan a “La Arenera”, así como el estado en que realmente se encuentran los proyectos, que a decir de una informante, requieren de un lento proceso debido a problemas económicos¹⁶.

3.12. Salubridad

Los residuos sólidos están dispersos, sobretodo, por los sectores de verduras, carnes (carne, pescado y pollo) y servicios alimenticios. Durante el día permanecen arrinconados hasta ser limpiados al momento del retiro de los comerciantes. Son estos mismos los encargados de la limpieza, pues la municipalidad no cuenta con un servicio permanente de limpieza en el sector. En cuanto al servicio higiénico, cada sector - giro o base – cuenta con un baño público ubicado en la zona de la franja comercial, dentro de una vivienda o edificio, los cuales han sido alquilados para este fin. No se cuenta con una red de tuberías que abastezcan de agua a todos los puestos, lo que produce recurrir a los baños del sector y al uso de baldes. La situación en que se hallan tanto los baños como los pasajes de “La Arenera” y las calles aledañas es fatal: las verduras se descomponen sobre un piso erosionado y lleno de grietas,

¹⁴ La palabra caserita es usada tanto por el comprador para referirse al vendedor, como por el vendedor para referirse al comprador.

¹⁵ Este fenómeno fue hallado, con las mismas características, en otros lugares como paraditas.

¹⁶ Los casos más resaltantes son las conversaciones con un dirigente y una comerciante. El primero trato, en la medida de sus posibilidades, de ocultar los problemas del agrupamiento en la construcción del nuevo mercado; mientras que la comerciante no titubeó a la hora las trabas que se presentaban en el proceso de formalización y construcción del mercado.

hogar de insectos y animales que podrían convertirse en transmisores de enfermedades. Por ello las condiciones de trabajo son de alto riesgo para la salud de vendedores y compradores.

3.13. Dirigencia

El perfil del dirigente era el de un hombre incapaz de concretar planes o proyectos o de movilizar al conjunto de miembros. Pese a que existe un proyecto de reubicación del agrupamiento a un nuevo mercado, se siente un estancamiento del propósito por parte de la dirigencia, por la lentitud en el avance de los logros. A través del análisis de la situación y la historicidad de “La Arenera” puede comprenderse el que se halla elegido a un dirigente con estas características pues de asumir el cargo una persona más vehemente se correría el peligro de un levantamiento de parte de algún grupo opositor. Por otro lado, la organización de la dirigencia esta conformada por dirigentes que son electos por votación general. Cada una de las bases cuenta con un delegado miembro de la dirigencia, es decir, que la dirigencia esta constituida por delegados de cada una de las bases o giros. Para época de elecciones se forman especies de partidos políticos compuestos por representantes de cada base, los cuales han sido elegidos como postulante por los propios compañeros de giro.

El pertenecer a la dirigencia no presenta beneficios económicos, sino más bien simbólico, pues aquel miembro de la dirigencia disfruta de un poder conocido y reconocido por los demás actores miembros del agrupamiento, dotado de un valor efectivo basado en discursos y acciones que fortalecen su estatus dentro de las relaciones de posición a través de un consenso entre los individuos que constituyen al espacio social. La participación de la totalidad de los comerciantes se muestra en las elecciones y asambleas generales, todos concurren debido a que consideran importante los puntos que se tocan en estas asambleas y esencial “estar unidos”, organizados y en comunicación para el avance de proyectos futuros.

3.14. Proyectos de la Asociación

El proyecto más importante es un futuro mercado que albergue y beneficie a los más de mil puestos, convirtiéndolos en comerciantes formales. Un obstáculo para el avance del proyecto es un enorme hoyo en medio del terreno en que se ubicará, requiriendo de un proyecto de piso y ante-piso muy costo. Pese a ello, según lo indican algunos comerciantes, se invertirá lo necesario para que se concrete la construcción del “moderno” establecimiento que ha sido planificado con una infraestructura y presentación competitiva y acorde a los modernos hipermercados¹⁷. La inversión requerida para la construcción del futuro mercado sería costeadada por los comerciantes, lo que quiere decir que hay un clima de confianza dentro del agrupamiento y hay una capacidad de ahorro en los comerciantes que permitiría solventar el fuerte gasto de inversión en la construcción de un recinto.

3.15. Idea de la formalización

La concepción de la formalización siempre será contradictoria en el imaginario de estos comerciantes. Por un lado, se piensa en la formalización como llena de beneficios, como un progreso al permitirles ser dueños de su propio puesto y negocio, al tener un local digno para el trabajo – limpio, ordenado, seguro, cómodo, etc. – y estar dentro de la ley. Pero por otro lado, está la idea de la eterna presencia de ambulantes alrededor de un mercado – que les quita clientes –, está el pago de impuestos a la municipalidad que demanda un alto gasto en comparación a lo que se gastaba siendo ambulante. De todas formas en la balanza pesa más la categoría de lo formal por la tranquilidad que proporciona al comerciante.

La posibilidad de capacitación y nuevas formas de gestión comercial ronda dentro de las expectativas del comerciante de La Arenera, el hipermercado – como Plaza Vea o Metro – se muestra como un parámetro, y las estrategias que son utilizadas por aquellos “modernos” establecimientos piensan ser reconfiguradas dentro del futuro mercado a construirse. La mayor parte la población ambulante a aprendido por sus propios medios los mecanismos y estrategias de venta que emplean diariamente para la búsqueda de captación y

¹⁷ Esto es en cuanto a limpieza, orden, accesibilidad, disposición del espacio, etc.

aseguramiento de clientela, el papel de instituciones como la municipalidad no han pretendido apoyar a estos comerciantes en la orientación de formar de hacer economía; mas bien ha sido un tema personal. Por otro lado, se tiene como expectativas principales, primero – y de corto plazo – al empadronamiento de muchos comerciantes, que acuden al dirigente del agrupamiento a solicitar los requisitos y la firma de este¹⁸, y segundo, está el sueño del moderno mercado, y con este el de la formalización y el puesto propio.

Tabla N° 3

Características / Asociación	La Arenera
Fundación	Año 2000 (aunque como ambulantes desde 1992)
Pertenencia	Asociación La Arenera
Etnicidad	Heterogénea
Población	1000 puestos
Ubicación	Ate-Vitarte (Huaycán)
Sistema de oposiciones	Politizado
Responsabilidad social	
Relación dirigencia-ambulantes	Tensiones (razones políticas y

¹⁸ Hecho interesante fue el presenciar la preocupación de estos comerciantes al momento de conversar con el dirigente, interrumpiéndonos para hacer notar sus inquietudes frente a mí.

	económicas)
Actitud de ambulantes frente a la dirigencia	Desconfianza
Relación Municipalidad-Parada	Descuido/Tensión/Exigencia de desalojo
Planes de dirigencia con comerciantes	Ninguno
Organización	Tensión/Cohesión
Carácter dirigenal	Incompetente/Incapaz
Relaciones de poder	Pasado conflictivo entre dos agrupaciones con carácter político

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°4: Consolidado de Características de las paradas

Características / Asociación	Los Claveles		Santa Luzmila	Nuevo Carabaylo	18 de Septiembre	La Arenera
	Los Claveles N°1	Los Claveles N°2				
Fundación	1985	1989	1982	29 de mayo de 1986	18 de septiembre de 1992	Año 2000 (aunque como ambulantes desde 1992)
Pertenencia	Asociación Los Claveles N°1	Asociación Los Claveles N°2	Asociación Santa Luzmila	Asociación Nuevo Carabaylo	Asociación 18 de Septiembre	Asociación La Arenera
Etnicidad	Heterogénea	Heterogénea	Heterogénea	Heterogénea	Heterogénea	Heterogénea
Población	30 puestos	30 puestos	150 puestos	400 puestos	-	1000 puestos
Ubicación	Santa Anita	Santa Anita	Comas	Carabaylo	Carabaylo	Ate-Vitarte (Huaycán)

Sistema de oposiciones	Dirigente / miembro de asociación	-	"Socio" (adulto fundador) / "Ambulante"	Dirigente / miembro de asociación	Dirigente / miembro de asociación	Dirigente / miembro de asociación (Despolitizado)
Responsabilidad social	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad	Estrategias de cooperación y solidaridad	
Relación Dirigente / miembro de asociación	Concertada	Dispersa	Segregada (exclusión)	Dinámica, doble posición (oponentes y defensores)	Débil y pasiva	Tensiones (razones políticas y económicas)
Actitud de ambulantes frente a la dirigencia	Confianza	Desconfianza	Desconfianza	Confianza / Desconfianza	Desconfianza	Desconfianza
Relación Municipalidad-Parada	Sin pago/Exigencia de orden y limpieza	Sin pago/Exigencia de orden y limpieza	Pago por limpieza/Exigencia violenta/Desalojo	Exigencia de pago por limpieza	Exigencia de pago por limpieza	Descuido/Tensión/Exigencia de desalojo
Planes de dirigencia con comerciantes	Ninguno	Ninguno	Construcción de mercado (por "socios")	Sí (construcción de mercado)	No (esperanza en ayuda externa)	Ninguno
Organización de los miembros	Dispersión	Dispersión	Cohesión (conflictiva)	Cohesión (conflictiva)	Dispersión	Cohesión (conflictiva)
Carácter dirigencial	-	-	-	Activo (Agente)	Pasivo	Incompetente/Incapaz
Relaciones de poder entre dirigencia y miembros de la asociación	-	-	Hegemonía de "socios" sobre "ambulantes"	-	-	Pasado conflictivo entre dos agrupaciones con carácter político

Fuente: Elaboración propia.

IV. Conclusiones

Las paradas como espacios donde la informalidad está presente de la forma más radical es uno de los espacios más ricos en información desde la perspectiva del mismo informal, por eso es que se exploran estos lugares y las relaciones que se producen a su interior.

La informalidad en teoría es un tema que parte de la relación de las personas (como unidad comercial en este caso) con la legalidad, es decir son informales aquellos que no cumplen con las normas que establece el Estado. Estas normas le sirven a este para tener un registro y control de aquellas unidades formalizadas y para recaudar fondos necesarios y brindar servicios y protección

a las unidades que cumplen con estas normatividad. Sin embargo, la informalidad no es un fenómeno claro, dentro de los límites entre la formalidad y la informalidad hay diferentes niveles de informalidad. Se tiene a empresas formalizadas pero que aun no cumplen con regularidades como las laborales donde no se cumplen con gastos no salariales como seguros de salud o vacaciones hacia los empleados. Esto es que la formalización no significa el total cumplimiento de la ley. Tampoco es que todas las empresas informales sean parte de una red de economía delictiva o mercados negros de contrabando; todo lo contrario, muchas empresas informales se abastecen del mercado formal y venden o prestan servicios (informalmente) a clientes formales. Este grupo de empresas formales pero irregulares a su interior, representan un gran número y hay que tenerlas siempre en cuenta.

En estudios sobre informalidad, como los de De Soto (1989) y Matos Mar (2004) se concibe a la informalidad como una solución de las clases menos favorecidas para el acceso a oportunidades, laborales principalmente, como herramienta de inserción a la economía y la modernidad. En De Soto debido a que los informales creaban su propia economía de mercado, en Matos ya que el desborde popular permitía a los inmigrantes el acceso a la modernidad. A partir de estas proposiciones se ponía en evidencia la incapacidad del Estado para hacer frente a sus problemas en cobertura de sus aparatos, en inclusión, en protección y por tanto en favor de la gran mayoría peruana.

Con estos estudios se pensó que la solución llegaría, que la reacción del Estado sería enérgica y pensada en los menos favorecidos; que se tomaría acciones legales pertinentes (más flexibles con este sector), que se fomentarían programas y planes de apoyo para este contingente de población, o que al menos se buscaría un sentido de equidad que promueva la expansión de las pequeñas empresas con la solidaridad y cooperación de aquellas grandes empresas que entran al país con grandes capitales, y que mueven grandes cantidades de dinero, a través de la recaudación de impuestos y su redistribución.

Sin embargo, nada de esto ha sucedido. Ni el Estado ha reaccionado, ni ha habido una respuesta o nuevas propuestas desde los estudios para dar solución, no al problema de la informalidad esencialmente sino, al problema de la desprotección, inseguridad e inestabilidad en la que viven muchos de los informales. En línea general, la informalidad es el nombre que se le puede dar al conjunto de estas situaciones desfavorables y es el marco que nos permite llegar a ellas para analizar su situación actual.

Como ya dijimos, la informalidad en las paradas de comercio ambulante se presenta en su forma más radical, es decir que informalidad está presente en casi todos los poros de estas unidades comerciales: en su relación con el espacio público, en las relaciones laborales que se mezclan con las familiares, en su relación con la municipalidad, en su forma de hacer economía que se funde con la economía familiar, en sus formas de protección social o de organización para el mantenimiento de la limpieza y el orden, etc.

La tendencia de las organizaciones sociales, casi siempre, de jerarquizar su estructura. Desde el Estado hasta las empresas privadas tienen una estructura organizativa jerárquica; las paradas no escapan a esto y se manejan bajo una lógica de organización jerárquica que pone a un grupo de personas sobre otras, con funciones y cargos diferenciados que permite el ejercicio del poder. Este poder en muchos casos es aprovechado por esta jerarquía, principalmente en las asociaciones más pequeñas donde es más fácil evadir la carga de reclamos que pueda presentarse por parte de los miembros. En las asociaciones más grandes, es decir con una gran cantidad de miembros, esta práctica se hace menos factible debido a la fuerza de oposición que puede presentarse basada en un significativo número de personas.

Así, entre las paradas informales estudiadas, tenemos que de no haber una fuerte cohesión, consenso y participación de las bases que conforman asociación, se puede llegar a permitir que aquellos que ocupan cargos superiores tomen decisiones y acciones que favorezcan sólo a ellos y perjudiquen al conjunto.

Los comerciantes ambulantes periféricos son organizaciones endebles, que pueden resquebrajarse con facilidad, haciendo que, principalmente en las asociaciones pequeñas, sus miembros convivan disperso, las dirigencias tengan poca o muy larga duración, se dividan las fuerzas de apoyo y no se logren consensos que busquen beneficios comunes.

A partir de lo anterior, se tiene que con este estudio se rompe el supuesto organizacional de que a mayor número de miembros una organización siempre es más débil. Si comparamos los casos acá estudiados vemos que en La Arenera con más de 1000 puestos hay una organización mucho más fuerte y que en paraditas como Los Claveles con sólo 30 puestos se tiene una organización bastante débil y dispersa.

Así mismo, la pérdida de confianza en la dirigencia es una actitud general. Esto no sólo se refleja en la idea de oposición a la dirigencia, o la preferencia de abstenerse a contar o reconocer una, sino en otras como la preferir una dirigencia débil e incapaz con el objetivo de no correr el peligro de ser estafados por ella. Con lo que se prefiere una baja fuerza organizativa.

Y es el tema importante al que llega la conclusión, en estas asociaciones de comerciantes informales son las más pequeñas las que demuestran que es menos peligrosa una dirigencia débil, sin autoridad y desestructurada que una fuerte y cohesionada. Esto se debe principalmente a su experiencia como ambulantes en asociación, que le ha hecho aprender a partir de estafas como la de Los Claveles 2 donde sus miembros fueron estafados por los dirigentes de su misma asociación, quienes con el argumento de la construcción de un edificio recaudaron fondos que luego robaron.

Contrariamente a esto es la situación de la Arenera donde los más de 1000 de miembros fuertemente cohesionados tienen la potestad de vigilar y controlar a los miembros de la dirigencia para que no utilicen su cargo para fines económicos y políticos personales. Es por ello que siendo las asociaciones de ambulantes más pequeñas las más vulnerables habría que poner programas y planes políticos de apoyo en dirección a ellas.

Bibliografía

ALIAGA Linares, Lissette

2002. *“Sumas y Restas”. El Capital Social como Recurso en la Informalidad*.
Alternativa. Lima, Perú.

ARROSQUIPA Quispe, Percy

2007. Los elementos culturales en la organización empresarial. En: Perú Hoy,
Mercados globales y (des)articulaciones internas. Lima: DESCO. 395 pp.

DE SOTO, Hernando

1989. El Otro Sendero. Instituto Libertad y Democracia. Perú.

DURAND, Francisco.

2007. El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú. 284 pp.

GOLTE, Jurgen y ADAMS, Normal.

1990. Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima. Instituto de Estudios Peruanos. Lima, Perú. 239 pp.

GOMEZ, Luis.

2005. Apuntes sobre la economía informal. Caso Medellín. Grupo de Investigación Económica Social (GIES). Universidad de Medellín. Colombia.

GRISALES Ramírez, Natalia.

2003. En Tepito todo se vende menos la dignidad. Espacio público e informalidad económica en el Barrio Bravo. En: Revista ALTERIDADES, Año 13, N° 26. Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa. México. Pp. 67-83.

HALL, Stuart.

1994. Estudios Culturales: Dos Paradigmas. En: Revista Causas y azares, N°1. Traducción de Mirko Lauer. Nombre Falso. Comunicación y sociología de la cultura.

HERRERA, Javier; ROUBAUD, Francois; SUÁREZ Rivera, Álvaro.

2004. El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Bogotá, Colombia.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC)

2006. Licencia de Funcionamiento YA. Business Simplification in Lima, Perú.
An evaluation of the reform on licensing procedures. 34 pp.

MATOS MAR, José

2004. Desborde Popular y crisis del estado. Veinte años después. Fondo Editorial del Congreso del Perú. Lima. Pp. 227.

PLASENCIA Soto, Rommel

2004. Elogio de la Informalidad. En: Revista de Antropología, Año 2, N° 2.
E.A.P. de Antropología. Facultad de Ciencias Sociales. UNMSM. Lima, Perú.
Pp. 143-159

QUIJANO, Anibal.

1998. La Economía Popular. Sus caminos en América Latina. Mosca Azul Editores. Lima, Perú.

TOKMAN, Víctor

2007. Modernizing the informal sector. En: Economic & Social Affairs. DESA Working paper N° 42.

VELEDA da Silva, Susana María.

2003. Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil. Tesis Doctoral. Departamento de Geografía. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Autónoma de Barcelona. España.