

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS  
FACULTAD CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA SOCIOLOGÍA**



**“Construyendo trayectorias y tejiendo redes en el comercio urbano”. El caso de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto.**

**Autora:**

**Karla Andrea Terán Machicado**

**Tutora:**

**Dra. Ximena Soruco Sologuren**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN  
SOCIOLOGÍA**

**La Paz – Bolivia  
2016**

### **Dedicatoria:**

Dedico esta tesis a mis hermanos, mi hermano de sangre Fernando quien jamás dejó de creer en mí y a mi hermana de corazón Gabriela por las palabras de superación y entrega que siempre me dio; quienes nunca dejaron de confiar en mí.

A mis padres por haberme forjado la persona que soy y por seguir depositando su esperanza en mí.

A mi compañero de la vida Sergio quien me apoyo y alentó para continuar y seguir adelante, cuando parecía que me iba a rendir y sobre todo por su paciencia y constancia.

A mi tutora Ximena, por la fe en este trabajo, por su cooperación, sus aportes y comentarios.

A mis grandes amigos Hugo por las constantes palabras de aliento y tanto apoyo emocional y Alejandro por la confianza y buenas vibras de siempre.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICO METODOLÓGICOS.....</b>	<b>5</b>
1.1. Problematicación, preguntas y objetivos.....	5
1.1.1.Objetivos.....	6
a. Objetivo General.....	6
b. Objetivos Específicos.....	6
1.2. Metodología.....	6
1.3. Balance teórico.....	10
1.4. Marco conceptual.....	23
1.4.1.Trayectorias laborales.....	24
1.4.2.Trayectorias sociales.....	26
1.4.3.Redes sociales.....	27
<b>CAPÍTULO II: CARACTERIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....</b>	<b>29</b>
2.1. Contextualización.....	29
2.2. Descripción de la actividad económica.....	31
2.2.1. Aspectos legales-formales de la actividad económica.....	31
2.2.2. Uso del espacio urbano.....	32
2.2.3. Tiendas o locales de venta.....	35
2.2.4. Mercadería o producto de venta. “los conos de lana”.....	38
<b>CAPÍTULO III: CARACTERIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES Y SUS TRAYECTORIAS LABORALES Y SOCIALES.....</b>	<b>42</b>
<b>3.1. Presentación de casos. Ciudades de La Paz y El Alto.....</b>	<b>41</b>
3.1.1. Caso 1.....	44
3.1.2. Caso 2.....	50
3.1.3. Caso 3.....	52
3.1.4. Caso 4.....	55
3.1.5. Caso 5.....	56
3.1.6. Caso 6.....	59
3.1.7. Caso 7.....	60
3.1.8. Caso 8.....	61
3.1.9. Caso 9.....	63
3.1.10. Caso 10.....	65
<b>3.2. Características generales de los comerciantes.....</b>	<b>67</b>

3.3. Trayectorias laborales intergeneracionales e intrageneracionales.....	68
3.3.1. Trayectorias laborales intergeneracionales.....	68
3.3.2. Trayectorias laborales intrageneracionales.....	71
3.4. Forma de organización y administración de la unidad económica.....	76
3.4.1. Organización de los negocios de hilados acrílicos.....	79
a) Tipo 1. Negocio familiar.....	80
b) Tipo 2. Negocio que contrata mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador de manera eventual.....	82
c) Tipo 3. Negocio que contrata mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador de manera permanente.....	83
<b>CAPÍTULO IV: CONSTRUCCIÓN DE REDES Y LÓGICAS DE ACCIÓN Y CAPITAL CULTURAL FORMAL Y EXPERIENCIA ADQUIRIDA.....</b>	<b>85</b>
4.1 Tejiendo redes.....	85
4.1.1 Red familiar y los contactos de trabajo.....	85
4.1.2 Los proveedores (HILTRABOL).....	86
4.1.3 Afianzando lazos dentro de un equilibrio tenso.....	90
4.1.4 Los clientes o “caseros”.....	93
4.2 Capital cultural formal y experiencia adquirida.....	95
4.2.1 Nivel de instrucción y posición ocupada.....	95
4.2.2 Experiencia social.....	98
4.2.2.1 La búsqueda de la pertenencia laboral.....	99
4.2.2.2 La experiencia o conocimiento adquirido.....	100
4.3 Estrategias de diversificación económica.....	101
4.3.1 Diversificación en negocios relacionados.....	102
4.3.2 Diversificación en negocios no relacionados.....	103
4.4 Con ojos de comerciante.....	104
4.4.1 La distancia crítica.....	107
4.4.2 La construcción de un proyecto de vida.....	109
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>114</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>118</b>
<b>ANEXOS</b>	

## **INTRODUCCIÓN**

En Bolivia, las trayectorias laborales y sociales de los diversos individuos, grupos y clases sociales que conforman el tejido social de nuestro país constituyen un campo de investigación para la sociológica. Los pocos estudios empíricos existentes han tratado de explicar las trayectorias laborales sobre todo desde una perspectiva cuantitativa, mientras que los trabajos teóricos han concentrado su atención principalmente en temas relacionados a movilidad social, movilidad laboral y capital social. Este estudio buscó ser un aporte a los estudios sociológicos y laborales desde el análisis y la reconstrucción de las trayectorias laborales y las trayectorias sociales de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto, intentando conocer los recorridos que hacen al itinerario ocupacional de estos individuos. Asimismo se analizaron las relaciones sociales y de trabajo que construyen estos comerciantes en el mercado laboral, quienes van adquiriendo mayor experiencia y desarrollan sus actividades en base a lógicas de acción que definen el comportamiento de este grupo de comerciantes.

La presente investigación se desarrolló bajo la siguiente estructura: en el Capítulo I se hace una revisión a la teoría sociológica pertinente y la construcción de los elementos teóricos y metodológicos para abordar las trayectorias laborales y sociales, además de las redes sociales de los comerciantes de hilados acrílicos. Para la elaboración y construcción de los conceptos que guían este estudio, se realizó una selección del material bibliográfico pertinente para desarrollar una interpretación del caso específico de estos comerciantes, a partir de la revisión de otros estudios o investigaciones sobre trayectorias laborales de otro tipo de comerciantes.

El Capítulo II presenta la caracterización del comercio de hilados acrílicos, tanto de la ciudad de La Paz como la ciudad de El Alto, señalando los inicios de esta actividad en nuestro medio (contextualización), así como los aspectos legales y formales de la misma. También se realizó una descripción de los locales de venta y de la mercadería para luego caracterizar los tipos de negocios (familiares y semi-empresariales), los proveedores y los clientes, elementos para comprender la dinámica de esta actividad económica.

El Capítulo III, hace referencia a la caracterización de los comerciantes y/o intermediarios que se dedican al negocio de la venta o distribución de hilados acrílicos, presentando las

características generales que tiene cada uno de ellos. Recogiendo las vivencias que experimenta este grupo de comerciantes dentro de su vida laboral, mostrando cada uno de los trabajos por los cuales pasaron estos comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos.

Estas historias de vida y laborales de los comerciantes de hilados acrílicos dan cuenta de los principales lugares de trabajo anteriores a la actividad comercial actual, los sucesos de vida más importantes relacionados con el trabajo y las relaciones de trabajo que estas personas han tenido durante un periodo determinado de su vida (su vida laboral), y lo que implica dar inicio a un negocio comercial propio y la consecuente búsqueda de beneficios. En este sentido, las trayectorias laborales y sociales fueron vistas desde el punto de vista de su movimiento es decir, si las mismas responden a una movilidad (movimiento) laboral ascendente, descendente o estacionaria. Esto no quiere decir que los casos estudiados respondan a un solo movimiento sino que la trayectoria social y laboral de cada individuo se explica a través de la interacción de todos estos movimientos.

Mientras que el Capítulo IV hace referencia a cómo estos comerciantes van adquiriendo experiencia y conocimientos en el transcurso de su vida laboral que les permiten adaptarse a las condiciones del mercado de trabajo. En este capítulo también se analizó un conjunto de redes y relaciones que se construyen a partir de lógicas de acción que determinan el desenvolvimiento de estos individuos dentro del rubro de hilados acrílicos. Estas lógicas permiten la incursión laboral de estas personas en el comercio, que durante la trayectoria laboral se definen como relaciones de competencia y lealtad. Estas relaciones van a desarrollarse con otros comerciantes, con los proveedores y clientes. De esta manera, la búsqueda de una identidad laboral se expresa en un conjunto de aspiraciones particulares que cada uno de estos comerciantes expresan. La construcción de un proyecto de vida, se basa entonces en la experiencia adquirida en su vida laboral y social, el establecimiento de redes sociales y de trabajo y sus logros en el campo laboral y económico es decir, el crecimiento paulatino de su negocio y/o el desarrollo de estrategias de diversificación económica.

## **CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS**

### **1.1. Problematización, preguntas y objetivos**

Los estudios o investigaciones de carácter cuantitativo sobre trabajo se resumen básicamente en encuestas de hogares y encuestas realizadas por empresas públicas y privadas, mismas que proporcionan cierta información acerca de lo que ocurre dentro del mercado de trabajo. Muchas de estas mediciones son periódicas, de acuerdo a su propósito de ir midiendo los cambios en el empleo a través del tiempo. Sin embargo, esta perspectiva no permite llegar a conocer los pasos que siguen los individuos en el transcurso del tiempo, ni tampoco las razones de los cambios y continuidades en la vida laboral de cada uno de ellos.

Tomando en cuenta que en el contexto boliviano existe una gran cantidad de personas ocupadas dentro del sector terciario (servicios y comercio), y en el que el trabajo independiente ha adquirido mayor importancia dentro de la dinámica del mercado de trabajo, es que el análisis de las trayectorias laborales y sociales de los comerciantes de hilados acrílicos y las redes que establecen a lo largo de su vida laboral, permite conocer desde una nueva mirada lo que ocurre en el sector del comercio en las ciudades de La Paz y El Alto.

El enfoque de la trayectoria laboral y social, sería diferente ya que permite observar y analizar los movimientos que suceden dentro del mercado laboral, haciendo un registro de aquellos sucesos (cambios y continuidades) que experimentan los comerciantes en cuanto a las posiciones que ocupan en distintas actividades laborales. Estos registros dan lugar a historias laborales que se presentan como datos individuales y que reflejan los distintos recorridos que pueden seguir los comerciantes en el transcurso de su vida laboral.

En un contexto como el nuestro, el autoempleo es decir, trabajadores que crean su propio negocio o empresa, se ha convertido en una estrategia para alcanzar estabilidad laboral y económica. A esto se suma que los individuos adquieren formación (no formal) de modo permanente a lo largo de su vida, alcanzando un capital cultural que les permite adaptarse a las condiciones del mercado laboral.

El análisis de cómo estos comerciantes van tejiendo un conjunto de redes y vínculos de amistad, familiares y de trabajo, refleja el comportamiento de estos individuos que buscan

afianzarse dentro del comercio, y con el pasar de los años alcanzar estabilidad laboral y económica. En este sentido, las preguntas que guían la investigación son:

- 1) *¿Cuáles son los cambios y continuidades más importantes en la trayectoria laboral y social de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos de las ciudades de La Paz y El Alto?*
- 2) *¿Qué factores influyen en la trayectoria laboral y social de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto?*
- 3) *¿Cómo se construyen las redes laborales y sociales de los comerciantes de hilados acrílicos?*

#### **1.1.1. Objetivos**

##### **a. Objetivo General**

- Conocer los cambios y continuidades ocurridos en la trayectoria laboral y social de los comerciantes de hilados acrílicos.

##### **b. Objetivos Específicos**

- Señalar los factores que influyen en la trayectoria laboral y social de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos.
- Identificar qué tipo de redes establecen los comerciantes de hilados acrílicos a lo largo de su vida laboral y social.

#### **1.2. Metodología**

La trayectoria laboral y social y los procesos de movilidad en el mercado de trabajo, no son situaciones fáciles de registrar, debido a las particulares dificultades metodológicas que implica. En primer lugar la investigación hizo un recorte de tiempo tratando de abarcar todas las actividades laborales que los comerciantes realizaron a lo largo de su vida. En segundo lugar, porque la reconstrucción de las trayectorias laborales se basa en los relatos y las experiencias vividas, al menos desde aquellas a las cuales los informantes otorgaron mayor importancia.

Este trabajo sobre las trayectorias laborales y sociales ha recurrido al análisis cualitativo de 10 historias de vida y laborales de los individuos que se dedican a la actividad comercial de la venta de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto. El trabajo de campo se inició en mayo de 2011 y se ha extendido hasta octubre de 2013. Se ha establecido contacto con estos comerciantes, tanto varones como de mujeres, en zonas comerciales como Garita de Lima, Max Paredes y El Tejar en ciudad de La Paz y Ballivián y 16 de Julio en la ciudad de El Alto. Para conocer los elementos más importantes de las trayectorias laborales y sociales de estas personas se realizaron entrevistas en profundidad con los siguientes criterios:

1) Aspectos individuales y sociales (familiares): antecedentes familiares en cuanto al lugar de procedencia del comerciante y sus padres; nivel de instrucción del comerciante (mayor grado educativo alcanzado, en qué año, por qué no siguió estudiando, etc.), nivel de instrucción de los padres y de los hijos de estos comerciantes; estado civil, número de hijos, lugar de residencia, etc. Estos elementos fueron útiles para la caracterización del perfil de cada comerciante.

2) Historia laboral: registro de todas aquellas actividades económicas u ocupaciones de cada individuo desde su primera actividad laboral hasta la actividad laboral actual (comercio de hilados acrílicos); posición ocupada en cada actividad laboral; relación laboral en cada establecimiento de trabajo; redes sociales (contactos de trabajo); etc.

3) Sobre el negocio (hilados acrílicos): inicios laborales en esta actividad comercial, redes familiares y/o sociales (contactos), tiempo dentro de la actividad comercial, ubicación del negocio, si trabaja con ayudantes o sólo con su familia, si tiene otras sucursales, la o las empresas proveedoras con las cuales trabaja, etc.

4) Aspiraciones y perspectivas de vida en cuanto a aspectos de relevancia como: su negocio, su vida familiar, la educación de sus hijos, logros, etc.

En este sentido, la experiencia metodológica y el trabajo de campo atravesaron por diversas etapas que permitieron estudiar los casos que se desarrollan a lo largo de la tesis. Inicialmente se trató, en lo posible de realizar contactos en todos aquellos lugares en los que se encuentran

estos negocios para que la muestra de casos sea representativa y refleje la situación objetiva de los negocios dedicados a la venta de hilados acrílicos tanto en La Paz como El Alto.

Fue muy importante poder contar con la colaboración y ayuda de la señora Rosemary Lazo (que por cierto es mi tía) quien fue mi primer contacto y estudio de caso, que gracias a esta persona pude recabar los primeros datos acerca del comercio de hilados acrílicos y quien posteriormente me ayudó a establecer contacto con otros comerciantes del rubro. Debo señalar que pese a la confianza y cercanía familiar con Rosemary Lazo, muchas veces existió desconfianza hacia mi persona al momento de hacer preguntas referidas al negocio, las ventas, la razón social y otros aspectos de carácter económico. Asimismo la desconfianza y falta de colaboración fue más evidente en el resto de los casos que figuran en la investigación.

Para la realización de estas entrevistas, se envió a todos los negocios una carta de presentación indicando el propósito del recuento de datos, además de tener una hoja con mis datos adjuntos (fotocopia de carnet y matrícula universitaria). Algunos comerciantes reaccionaron inmediatamente señalando su negativa con colaborar con la investigación haciendo evidente su desconfianza por brindar información acerca de su negocio. Pese a estas dificultades se pudo lograr las primeras conversaciones con aquellos comerciantes que accedieron a colaborar con el trabajo de campo. En algunos casos me permitieron establecer contacto con otros comerciantes, ya que algunos de ellos fueron de ayuda al momento de brindar información (nombres y ubicación de otros comerciantes) acerca de este tipo de actividad económica.

Las entrevistas se realizaron en varias oportunidades según los casos y la disponibilidad de tiempo que tuvieron las personas con quienes se pudo conversar. Estas entrevistas fueron realizadas dentro de los locales de venta, es decir dentro de las tiendas. También se pudo observar el flujo de comerciantes y las actividades cotidianas realizadas por los comerciantes. Una vez que pude lograr cierta confianza con estas personas, fue posible también que todos los comerciantes tomados en cuenta dentro de esta investigación me diera el permiso respectivo para usar sus nombres reales dentro de este trabajo, recogiendo sus testimonios y perspectivas respecto a su vida laboral y acerca de su negocio.

En otros casos fue imposible establecer contacto con los dueños de otros negocios ya que según ellos yo estaba investigando sus actividades comerciales para brindar dicha información a otro comerciante (a su competencia), o pensaron que la información obtenida me sería útil para poder emprender mi propio negocio de venta de hilados acrílicos y así convertirme en competencia para estos comerciantes. Por esta razón es que no fue posible contar con el apoyo y predisposición de los comerciantes que se encuentran principalmente en la avenida Juan Pablo II, y algunos comerciantes que están ubicados en la Avenida Alfonso Ugarte de la ciudad de El Alto. Lo mismo sucedió con todos los comerciantes que se encuentran en el Pasaje Multicolor de la ciudad de La Paz.

Hallar a personas que pudieran colaborar con esta investigación, fue una tarea bastante difícil, pero que al final se pudo cubrir a casi la mitad del número total de negocios (10 de 21 negocios) identificados en este rubro en la ciudad de La Paz y El Alto a fin de conocer las características similares y diferentes en los comerciantes de ambas ciudades. Por esta razón, figuran en la investigación los siguientes casos según el lugar donde se encuentran ubicados, tanto en la ciudad de La Paz, como en la ciudad de El Alto:

#### **Ciudad de La Paz**

- Calle Tarapacá (3 casos de 3 locales/tiendas)
- Pasaje Multicolor. Max Paredes (0 casos de 2 locales/tiendas)
- Avenida Kollasuyo (2 casos de 4 locales/tiendas)

#### **Ciudad de El Alto**

- Avenida Juan Pablo II (0 casos de 3 locales/tiendas)
- Avenida Alfonso Ugarte (3 casos de 6 locales/tiendas)
- Calle Ballivián (3 casos de 3 locales/tiendas)

Si bien el grupo social estudiado es heterogéneo en cuanto a sus características sociales y económicas, es importante aclarar que las trayectorias laborales y sociales no necesariamente siguen un recorrido similar. Lo que la investigación buscó al considerar a los comerciantes de hilados acrílicos fue mostrar que en este rubro de la economía en el que los individuos trabajan por cuenta propia, las trayectorias laborales siguen diversos recorridos, hecho que llama la atención y refleja el comportamiento del mercado de trabajo en nuestro país (al menos dentro del comercio urbano de las ciudades de La Paz y El Alto).

### 1.3. Balance teórico

Existe una serie de nociones teóricas útiles para comprender los aspectos relacionados con las trayectorias laborales y sociales, ya sea desde las redes sociales y de trabajo, desde la consideración de la posición de origen, hasta aspectos estructurales relacionados con la movilidad laboral y social, tomando en cuenta las características sociales, culturales y económicas de los comerciantes que son parte del comercio urbano de las ciudades de La Paz y El Alto.

Iniciando con esta revisión teórica, Bourdieu en su libro *La Distinción* (1998), además de analizar las relaciones y pautas de diferenciación de clase en la sociedad francesa, analiza también otros conceptos como las trayectorias de los individuos, considerando dos tipos de trayectorias (individuales y colectivas). La concepción de *trayectoria individual*, explicada por Bourdieu, es la correlación entre una determinada práctica y el origen social que en este caso es medido a partir de la posición del padre.

En este sentido, Bourdieu explica que a partir de esta trayectoria individual “(...) los individuos que ocupan posiciones semejantes en un momento dado resultan separados por unas diferencias asociadas a la evolución, en el curso del tiempo, del volumen y de la estructura de su capital (...)”. (Bourdieu 1998: 110).

Por otro lado, Bourdieu también menciona lo que es una *trayectoria colectiva*: “(...) cuando el efecto de trayectoria se ejerce sobre el conjunto de una clase o de una fracción de clase, es decir, sobre un conjunto de individuos que tienen en común el ocupar una posición idéntica y estar comprometidos en la misma trayectoria colectiva (...)”. (op. cit. 110). Al respecto, Bourdieu menciona que:

“(...) los miembros de una clase que disponen en origen de un cierto capital económico y cultural están destinados, (...) a una trayectoria escolar y social que conduce a una posición dada, es decir (...) que una fracción de la clase (...) está destinada a desviarse con respecto a la trayectoria más frecuente para la clase en su conjunto, tomando la trayectoria, superior o inferior, con más probabilidades para los miembros de alguna otra clase, y desclasándose así por arriba o por abajo (...)” (Bourdieu 1998: 109).

En estos términos, el caso de los comerciantes dedicados a la venta o distribución de hilados acrílicos puede ser analizado desde el concepto de trayectorias individuales planteado por Bourdieu, para hablar de un caso particular, ya que los comerciantes poseen un determinado capital social, cultural y económico a partir de los cuales inician su trayectoria social que puede ser ascendente, descendente o estacionaria.

En este sentido, estos comerciantes pueden experimentar cambios respecto a la posición socioeconómica dentro de la sociedad, haciendo un esfuerzo por mejorar sus condiciones económico-sociales a través de ciertas estrategias de reproducción, que son definidas por Bourdieu como un:

“(…) conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes, por medio de las cuales los individuos (...) tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o aumentar su patrimonio, y correlativamente, a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase, constituyen un sistema que, al ser producto de un mismo principio unificador y generador funciona y se transforma como tal sistema (...)”  
(Bourdieu 1998: 122).

De acuerdo al autor estas estrategias dependen de dos elementos estos son: a). el volumen y la estructura del capital que hay que reproducir, es decir el volumen actual y potencial del capital económico, cultural y social que posee un grupo y; b) el estado del sistema de los instrumentos de reproducción, es decir que estas estrategias dependen de la relación que se establece entre el patrimonio y los instrumentos de producción. (Ibíd.).

Por tanto, el concepto de estrategias de reproducción puede explicar el comportamiento de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, en términos de las estrategias a las cuales recurren para mejorar o mantener sus condiciones económicas y sociales. Al mismo tiempo buscan maneras de asegurar su posición en la estructura social. De esta manera, este concepto es útil para comparar las estrategias de reproducción de cada generación dentro de la historia de vida de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos.

Por su parte, el documento *Trayectorias Laborales de los Inmigrantes en España*, es un estudio realizado por el Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball

(QUIT)<sup>1</sup>, busca dar respuesta a los procesos migratorios en España, dentro de los últimos años, ya que según los autores, la migración se ha convertido en un tema de análisis preferente en los estudiosos sociales, debido a que se presenta en la mayoría de los países.

El estudio realizado por QUIT, presenta las trayectorias laborales en sus diversas facetas, mostrando los resultados de la inserción de dichos migrantes, además de mostrar si estas trayectorias fueron exitosas o no exitosas (fallidas)<sup>2</sup>, y cuáles pueden ser las razones<sup>3</sup> de uno u otro resultado. De esta manera, este estudio ha sido abordado desde los diversos ámbitos posibles en el campo laboral, donde se consideran las situaciones laborales, la ocupación, los sectores de inserción, los contratos y los salarios.<sup>4</sup>

Del mismo modo, Márquez en su artículo *Trayectorias laborales para el estudio de la pobreza en Chile (2001)*<sup>5</sup> hace un aporte cualitativo para la comprensión de la dinámica de la movilidad social, partiendo del análisis de las trayectorias ocupacionales o laborales de hombres y mujeres que viven en Chile bajo el nivel de pobreza.

En su investigación, Márquez utilizó las historias de vida como instrumento metodológico para analizar las trayectorias laborales en Chile. En este sentido, la autora desarrolló y analizó

---

<sup>1</sup> Ver: *Trayectorias laborales de los inmigrantes en España*. Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball. (QUIT). Documento virtual PDF. Obra Social "la Caixa". Barcelona-España. 2011.

<sup>2</sup> Los autores evaluaron si una trayectoria fue exitosa o no, a través de cuestionarios y entrevistas realizadas a trabajadores. QUIT determina si una trayectoria es o no exitosa de acuerdo a ciertos aspectos como: estabilidad económica y laboral, ingresos o salarios, beneficios sociales, género y relaciones laborales, nivel de instrucción, etc.

<sup>3</sup> Estas razones a la que los autores se refieren son: "(...) resultado de una sucesión de diferentes episodios susceptibles de variación en función de tres aspectos básicos: del tipo de contrato que nos indica una mayor o menor estabilidad en el empleo a lo largo de la vida laboral, y de la categoría laboral como un proceso de cambios en el tipo de ocupación y posición en la división del trabajo que marca dinámicas, ya sean de estancamiento o de retroceso, de mayor o menor promoción laboral a lo largo del tiempo. Finalmente, se deriva de los anteriores aspectos un tercero que refleja la posición económica de los individuos, esto es, el salario." (QUIT 2011: 29).

<sup>4</sup> La información de la muestra presentada por QUIT despliega aspectos como: "(...) los días trabajados, el tipo de contrato de esos días, las categorías laborales, el tipo de relación con la Seguridad Social, el tamaño de la empresa, los sectores de actividad, los cambios de empresas, sus niveles de cotización, el tiempo que llevan en el mercado de trabajo, etc. En cuanto a características personales, nos proporciona información de la edad, el sexo, el origen geográfico por país, el nivel de estudios, el lugar de residencia y de trabajo. (...)" (QUIT 2011: 19).

<sup>5</sup> Ver: *Trayectorias laborales para el estudio de la pobreza en Chile (2001)* en "T'inkazos se renueva" N° 8. Revista Boliviana en Ciencias Sociales del Programa de Investigación Estratégica en Bolivia. PIEB. La Paz-Bolivia.

cuarenta historias de vida de personas que se encuentran en una situación de extrema pobreza en la ciudad de Santiago de Chile.

Las historias de vida realizadas por la autora fueron analizadas en términos de las condiciones de trabajo e ingresos económicos de estas personas. En este sentido, las 40 historias fueron divididas en cuatro tipos de trayectorias: interrumpidas, ascendentes, estables y descendentes.

Márquez analizando las lógicas de acción de Dubet<sup>6</sup>, menciona que “(...) cada actor, individual o colectivo, adopta necesariamente estos tres registros de la acción. Estas lógicas, simultáneamente, definen una orientación del actor y una manera de concebir las relaciones a los otros (...)” (Márquez 2001: 69).

De esta manera, a partir de la perspectiva de trayectoria laboral que la autora hace sobre la lógica de la competencia de Dubet, Márquez menciona que: “(...) *las acciones* [cursiva original] se orientan hacia la construcción de estrategias que apunten a construir alianzas funcionales y útiles al propio proyecto ocupacional. La claridad en las metas es, en este sentido, fundamental para la construcción de la estrategia de la movilidad ocupacional (...)” (Márquez 2001: 70).

Asimismo, Márquez en su artículo opta por mostrar los resultados de su investigación, cuatro tipos de trayectoria laboral (ascendente interrumpida, descendente y estable), a partir de la selección de cuatro historias de vida correspondientes a los cuatro tipos de trayectoria. La autora considera que dentro de estas trayectorias existe una relativa estabilidad laboral, esto posibilita que los individuos acumulen una experiencia y conocimiento laboral, expresado en el dominio de un oficio.

Por su parte, Luna Acevedo<sup>7</sup> menciona que “(...) para comprender si una trayectoria laboral es ascendente, descendente y/o estacionaria, es necesario comprender la relación de la trayectoria intergeneracional como intrageneracional (...)” (Luna Acevedo 2007: 117). En este sentido, el autor define los conceptos de intergeneracional e intrageneracional de la

---

<sup>6</sup> Dubet muestra tres tipos de lógica de la integración, lógica de la competencia y lógica de la subjetivación.

<sup>7</sup> Ver: *Trayectorias sociales, laborales de comerciantes ambulantes de las asociaciones 30 de Enero y 20 de Julio de la ciudad de El Alto*. Tesis para optar al título de licenciatura en Sociología en la UMSA. La Paz. 2007.

siguiente manera: “(...) Intergeneracional representa hacer la comparación de la situación laboral del padre con la situación laboral del hijo, en este caso si el padre trabaja como comerciante mientras el hijo trabaja como profesional, por tanto, la trayectoria laboral del hijo será ascendente. (...) mientras la trayectoria intrageneracional es la relación, entre la primera actividad laboral con la última actividad laboral en ejercicio. Por tanto es ascendente cuando en la última actividad laboral, el sujeto ocupa una posición laboral de jerarquía en relación a su primer empleo dentro del espacio social (...)” (Ibíd.).

Asimismo, Luna Acevedo en su tesis presenta las sucesiones laborales (trayectorias laborales) de los comerciantes ambulantes de las asociaciones 30 de Enero y 20 de Julio de la ciudad de El Alto. Esta investigación muestra los distintos empleos que tuvieron estos comerciantes ambulantes durante toda su vida laboral, y las presenta como una serie de etapas laborales<sup>8</sup> por las cuales pasaron dichos comerciantes; y los vínculos sociales que poseen los mismos, que permitieron su acceso a distintos lugares de trabajo. A través de encuestas y entrevistas, el autor presenta en su tesis las trayectorias tanto social como laboral de los comerciantes ambulantes que tienen sus puestos de venta ambulantes.

Por su parte, la tesis de Capia Flores titulada *Trayectorias laborales, deterioro del trabajo artesanal y reconversión de saberes productivos de los artesanos sastres* (2007), muestra las características del trabajo de los sastres que se encuentran en la zona Norte y la Garita de Lima de la ciudad de La Paz, presentando el origen de los mismos, las formas de inserción laboral en esta actividad, los trabajos anteriores que tuvieron, el tipo de alianzas o relación que consiguieron para entrar a trabajar como aprendices de sastre, luego como sastres experimentados. Finalmente, Capia Flores analiza en qué medida se modificaron o ampliaron los saberes productivos, con el cual empezaron.

Por su parte, Márquez también habla sobre la movilidad ocupacional mencionando que “(...) es el movimiento (ascendente, estable, descendente) que se produce al interior de una

---

<sup>8</sup> Estas etapas laborales a las que el autor se refiere son todo el trayecto laboral por el que pasaron los comerciantes ambulantes, es decir, empezaron desde vender sus productos sólo llevando consigo todo lo que vendían, es decir, caminan vendiendo sus productos, hasta vender en “carritos”.

trayectoria laboral en términos de ingresos, status ocupacional o condiciones de trabajo (...). (Márquez 2001: 72).

De igual manera menciona que la movilidad ocupacional es un proceso dinámico que se construye en el tiempo. En este proceso, las determinantes estructurales (...) se articulan con las capacidades del propio sujeto para superponerse a ellas (...). (Ibíd.). Al respecto QUIT, plantea un concepto más preciso de movilidad ocupacional o laboral, mencionando lo siguiente:

“(...) movilidad ocupacional hace referencia a los movimientos de los individuos y de los grupos entre las distintas posiciones socioeconómicas y se relaciona con la estratificación social. La movilidad vertical es el término utilizado para explicar los movimientos ascendentes o descendentes en la escala socioeconómica. Por tanto, el hecho de ascender o descender alude a movimientos con relación a la renta, los salarios, el prestigio social y el status social y profesional de los individuos. La movilidad horizontal, por su parte, se refiere a cambios de lugar de residencia o a cambios entre sectores de actividad económica, con posibles repercusiones sobre las posiciones de categoría socioeconómica de los individuos. La movilidad vertical ascendente ha sido tomada habitualmente en los estudios como un indicador de apertura social, de mercado laboral abierto, que ofrece igualdad de oportunidades, que permite la promoción y el desarrollo de las carreras profesionales de los individuos (...)” (QUIT 2011: 23-24).

La trayectoria laboral está relacionada con la movilidad ocupacional en términos de ingresos, de status ocupacional, de prestigio social y de las condiciones de trabajo. En consecuencia, las trayectorias laborales son un componente de las trayectorias sociales, ya que son experiencias vividas en el trabajo.

Por lo tanto, la trayectoria social puede entenderse desde el concepto de *posición de origen* de Bourdieu (1998), entendiendo posición de origen como el punto de partida de una trayectoria, ya que a partir de ella se define la pendiente de la carrera social o trayectoria social.

De acuerdo con el autor “(...) los individuos que ocupan posiciones semejantes en un momento dado resultan separados por unas diferencias asociadas a la evolución, en el curso

del tiempo, del volumen y de la estructura de su capital, es decir, por su *trayectoria individual*. (...). (Bourdieu 1998: 110).

Continuando con la idea, el autor menciona que la similitud entre una determinada práctica social y el origen social, es resultante de dos efectos: a) efecto de inculcación, que es ejercido por la familia o condiciones de existencia originales y; b) efecto de trayectoria social, que ejerce en las disposiciones sobre la experiencia de la ascensión o decadencia social (Bourdieu 1998: 110), medidos a partir de la posición de-l padre o en otras palabras de la *posición de origen*.

Asimismo, el concepto de *trayectoria social* explicado según Márquez, comprende la “(...) trayectoria no sólo como una categoría objetiva y medible, sino como una experiencia social<sup>9</sup> que se construye en relación a la cultura, el mercado y la subjetividad de cada individuo (...)”. (Márquez 2001: 70). Tomando en cuenta a Adams y Valdivia, las *trayectorias sociales* se las puede entender como el desarrollo de un proceso social. Con respecto a esto los autores mencionan que:

“(...) el punto desde donde parten [los pequeños industriales informales] es el sentido de su desarrollo posterior. Respecto a lo cual se puede decir que si bien no todos los casos corresponden a trayectorias uniformemente ascendentes, la tendencia sí parece orientarse en ese sentido, aunque con muchos desniveles sobre todo en sus fases iniciales” (Adams y Valdivia 1994: 107).

Se puede decir que la trayectoria social implica el estudio detallado de las secuencias de la vida de las personas, como sujeto que ha cambiado de posición social. En cuanto a esto Luna Acevedo explica que la trayectoria social “(...) es el recorrido social que realiza un sujeto en el tiempo, motivado por una serie de factores, es el desplazamiento individual o grupal de una clase social de origen a una clase social de destino dentro de un espacio (...)” (Luna 2007: 12).

La trayectoria laboral u ocupacional es un concepto asociado a la noción de la lógica de “movilidad social”, entendida como el movimiento de los individuos y los grupos entre

---

<sup>9</sup> Según Márquez, las experiencias sociales son aquellas acciones desplegadas en relación al trabajo, es al mismo tiempo una manera de construir lo real y de experimentar lo adquirido en la vida. (Márquez 2001: 69-71).

distintas posiciones socio-económicas, en relación a una escala. Al respecto Márquez menciona que es de gran importancia “tener los amigos adecuados”, ya que se convertirían en un recurso importante dentro de la movilidad social.

“(…) *La movilidad social* [cursiva en el original] se visualiza más como un asunto de ‘saber aprovechar las oportunidades’ y ‘moverse adecuadamente’ que como la adscripción a ciertos valores o normas (…)”. Es por eso que la autora concluye que es más útil el “ser insistente y arriesgado”, que el mismo hecho de saber un oficio. (Márquez 2001: 70). Se puede concluir que la noción de trayectoria relacional o social es muy cercana a la noción de movilidad social, ya que hace referencia a los procesos para interpretar y comprender, los momentos significativos de la historia de la vida de los actores sociales.

Rolando Sánchez en su libro *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios* (2007), a través de la recopilación de datos cualitativos como entrevistas y dinámicas de grupo, además de la participación no participante y la revisión de documentos, reúne toda la información tomada en los municipios de Pucarani, Patacamaya y la Zona 16 de Julio de la ciudad de El Alto para analizar las implicaciones socioeconómicas y políticas, vinculadas con el capital social y los elementos que configuran las redes sociales (confianza, reciprocidad, solidaridad y cooperación).

En la primera parte de su libro, el autor plantea que el capital social es un factor que influye en el desarrollo socioeconómico y el desempeño político en los municipios estudiados. En este sentido, trata de mostrar que la gente es capaz de organizarse y así de esta manera afrontar diversos problemas que afectan a cada uno de los lugares que fueron estudiados en su investigación.

En la segunda parte de su libro, presenta los determinados valores socioculturales (solidaridad, cooperación mutua, reciprocidad) que los individuos deben mantener para de esta manera contribuir al desarrollo y la mejora de las condiciones de bienestar económico y social dentro de un municipio (en el área rural), o una zona marginal (en el área urbana).

En este sentido, el autor menciona que: “(…) la posibilidad de movilizar el capital social permite a los actores sociales y a las instituciones alcanzar diferentes propósitos de manera

más efectiva, mediante el compromiso que asumen la mayor parte de los miembros de la sociedad (...)” (Sánchez 2007: 186).

Sin embargo, el autor menciona también que no siempre todas las actividades colectivas se alinean hacia la construcción de algo positivo, sino también de algo negativo que puede destrozarse los bienes públicos, o en otro caso el imposibilitar el desarrollo socio-económico y político de los tres espacios que son estudiados en su investigación.

En cuanto al concepto de *capital social*, Sánchez lo define como “(...) una red social configurada a partir de las relaciones interpersonales e intergrupales basadas en valores, sentimientos, actitudes, comportamientos y acciones de confianza, reciprocidad, solidaridad y cooperación, lo cual constituye un factor importante para el impulso del desarrollo económico y desempeño político (...)” (Sánchez 2007: 192).

Por otra parte, Spedding en su libro *Una Introducción a la Obra de Pierre Bourdieu* (1999), define el concepto de capital social como aquello que “(...) corresponde al conjunto de contactos sociales que uno posee – parientes, consanguíneos y afines, compañeros de promoción o de trabajo, amistades, (...) que pueden ofrecer ventajas mayores o menores según la posición social de estas personas” (Spedding 1999: 15).

Al respecto, Spedding también habla sobre los capitales de Bourdieu mencionando al capital económico y cultural. La autora señala que: “(...) ambos son importantes, pero el capital económico siempre tiene mayor peso que el capital cultural. A estas dos dimensiones (volumen y estructura de capital) se añade la tercera, la evolución en el tiempo de estas dos propiedades, (...) la trayectoria pasada y potencial en el espacio social. En tanto más parecida la trayectoria pasada, más cercanos serán los hábitos de los individuos y, por tanto, es mayor la probabilidad de que sus trayectorias futuras también sean parecidas” (Spedding 1999: 25).

Por su parte, Vargas (et. al.) en su libro *La profesión es todo, la profesión es nada* (2006), analizan la utilidad y el valor que los jóvenes benianos le dan a la educación. De este modo, Vargas (et. al.), intentan comprender la relación entre la educación profesional y la inserción laboral. Sostienen que la educación es importante para transmitir, a través de procesos de socialización, una serie de conocimientos, aptitudes y valores útiles para el desarrollo de las trayectorias laborales y sociales.

En este sentido, y continuando la idea de *capital social*, Vargas (et. al.), mencionan lo siguiente: “(...) Las referencias del individuo influyen de sobremanera para su interrelación con el entorno y por eso el capital social juega un papel preponderante en el ámbito del trabajo (Vargas et. al. 2006: 32).

Un concepto importante para comprender las trayectorias sociales es la noción de *redes sociales*. Al respecto QUIT menciona que las redes sociales influyen en el éxito o fracaso de una persona al interior del espacio social. Además los autores mencionan que a partir de esta situación de éxito o fracaso, al sujeto se lo puede ubicar dentro de una determinada posición social. En este sentido QUIT plantea lo siguiente:

“(...) la trayectoria tiene una posición social de partida y unos pasos posteriores en los que el sujeto se puede dotar de capital social o no según el nicho de mercado en el que esté, que pueden influir en el cambio de posiciones. El capital social y relacional dota al sujeto de diversas posibilidades de trayectorias no solo laborales, sino también sociales. Por ello, las redes y la calidad de las mismas son muy importantes en las trayectorias laborales de los inmigrantes, porque les proporcionan información para la movilidad social. Pero no todas las redes tienen la misma calidad y el mismo acceso a la información, dado que la información de las redes depende de la posición de sus miembros en la estructura social. (...)” (QUIT 2011: 30).

Continuando con el concepto de redes sociales, Selaya Rodríguez en su libro *Contrabando y redes sociales. Una aproximación sociológica* (2009), desarrolla las condiciones sociales y materiales que existen dentro del contrabando, en la región fronteriza entre Iquique y Oruro. Además de mostrar que alrededor de este ámbito de contrabando, se encuentran redes sociales que se desarrollan tanto interna como externamente.

En este sentido, Selaya explica lo siguiente: “(...) cuando hablamos de familia muchas veces presuponemos las características de este grupo social, sin embargo la familia adquiere varios matices dependiendo la cultura y el momento histórico de su conformación. Las relaciones de parentesco que encontramos en una cultura determinada están establecidas para satisfacer cierto tipo de necesidades sociales. (...)” (Selaya 2009: 19).

Por otro lado, para Capia Flores “(...) Las redes sociales representan parte de un sistema informal, de asistencia mutua entre pares, además se caracteriza fundamentalmente por el

aprovechamiento de recursos sociales que opera sobre la base del intercambio recíproco entre individuos; para tal efecto utilizan redes sociales tradicionales como la familia, el compadrazgo, la amistad. (...)” (Capia 2007: 13).

Por su parte, Márquez explicando la importancia de las redes sociales a partir de las trayectorias laborales, menciona lo siguiente: “desde la perspectiva de las trayectorias ocupacionales, estas orientaciones se expresan en la búsqueda de un espacio de trabajo donde poder ser reconocido, valorado y respetado. Es en esta perspectiva que se ocupan los distintos espacios sociales; los vínculos se construyen sobre la base de solidaridades y confianzas que perduran en el tiempo (...)” (Márquez 2001: 69).

Adams y Valdivia (1994) en su libro *Los otros empresarios*, analizan el caso peruano de los grupos formados por migrantes, que establecen empresas en la ciudad de Lima. En la primera parte del libro los autores mencionan que los migrantes trasladan sus formas culturales y sociales aldeanas a la ciudad.

Estos migrantes encuentran un espacio favorable en el mercado ya que no está plenamente constituido y esto facilita la aplicación de alternativas ocupacionales las cuales dan surgimiento a la creación de unidades empresariales de pequeña escala. (Adams y Valdivia 1994: 32). La segunda parte del libro se enfoca más en las identidades sociales y políticas que desarrollan estos comerciantes del sector informal.

De esta manera, continuando con el concepto de redes sociales, Adams y Valdivia mencionan que las redes sociales, posibilitan una mayor eficiencia, sobre todo en la formación de una empresa. A través de estas redes familiares y/o de paisanos, el individuo no sólo consigue información, capital y conocimiento, sino también consigue desarrollar su negocio y obtiene de igual manera importantes ahorros de costos en el proceso productivo. (op. cit. 28).

Al respecto, Vargas (et. al.) mencionan lo siguiente: “(...) la relación social es una puerta para introducirse en distintas esferas y que ofrece un variado número de posibilidades: desde conseguir un buen puesto de trabajo hasta conseguir el boleto de entrada a un solicitado partido de fútbol (...)” (Vargas et. al. 2006: 31).

Continuando con la idea de la importancia de las redes sociales dentro de la inserción laboral, Vargas (et. al.) señalan que “(...) la crisis en la que se encuentra el mercado provoca una lucha de poderes para ser acreedor a un puesto de trabajo; la victoria será irrevocablemente de que posea más contactos y ayudas previamente negociadas y que intercederán ante las catástrofes para la asignación del puesto.”. (op. cit. 32).

Asimismo, Vargas (2007)<sup>10</sup> desarrolló su trabajo dentro del sector informal aunque menciona que el concepto de sector informal es objeto de redefiniciones y críticas. Por ejemplo Vargas menciona que: “(...) una corriente de investigación del SIU que enfatiza la ilegalidad bastante criticada por la mayoría de las investigaciones por su carácter simplista al concebir que el sector se define por su posición de legalidad o ilegalidad”. (Vargas 2007: 20).

De la misma manera, para Adams y Valdivia los negocios de los empresarios peruanos estudiados son caracterizados como unidades económicas que se situarían en el nivel de sobrevivencia, aunque estos autores reconocen que existiría un sector con condiciones potenciales de desarrollo, en este caso considero que los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos serían uno de estos sectores. (Adams y Valdivia 1994:21).

Otra autora que desarrolla su teoría dentro del sector informal es Wanderley. En su artículo *Pequeñas empresas, sector informal e industrialización local. La sociología económica del desarrollo* (2002) analiza las distintas explicaciones en torno a los arreglos organizacionales a través de los cuales los individuos y familias definen y controlan sus bienes, forjan sus medios y movilizan recursos para crear y expandir sus actividades económicas. Al respecto, Wanderley señala:

“(...) los lazos entre empresas no son solamente económicos. Hay evidencias que apuntan a que las relaciones étnicas, de parentesco y de vecindad, desempeñan un papel activo en la creación de confianza y reciprocidad presionando para el establecimiento de límites sobre los comportamientos aceptables y aumentando las posibilidades de cooperación. Pero también existen indicaciones de que las redes sociales y las identidades sociales

---

<sup>10</sup> Ver: *Ritos y fiestas: significados culturales del dinero en un sector de comerciantes exitosos*. Tesis para optar al título de licenciatura en Sociología en la UMSA. La Paz. 2007

pueden tener influencia negativa en las transacciones entre empresas.” (Wanderley 2002: 26).

Es por esto que Wanderley plantea comprender cómo las familias se extienden en redes de parentesco y comunidad, y cómo las familias definen y controlan sus recursos, ofrecen una perspectiva privilegiada para examinar los espacios económicos formados en gran parte por empresas familiares como es el caso de Bolivia. (op. cit. 26).

Por otro lado, Tassi en su libro *Cuando el baile mueve montañas* (2010) presenta un estudio de caso en el cual menciona que una mayoría de los comerciantes de la Zona del Gran Poder “(...) eran comerciantes autodidactas de origen humilde que habían adquirido habilidades empíricas complejas y se habían convertido en vendedores especializados de las más avanzadas tecnologías. Sus negocios presuponian una combinación de conocimiento (know how) especializado, negocio familiar y pago de impuestos limitado sobre sus ventas. (...)” (Tassi 2010: 20-21).

De igual manera, Tassi intenta comprender el pensamiento y prácticas (económicas y religiosas) que tiene la comunidad *cholo-mestiza*<sup>11</sup>, en un escenario importante como es la fiesta del Gran Poder. El autor considera que el *cholo-mestizo*<sup>12</sup> es una categoría socio-económica no tradicional pero que está presente en la realidad boliviana.

Tassi concluye y reconoce que el grupo de *cholo-mestizos* logró desarrollar una intensa economía de mercado y un modelo económico exitoso que mantiene lazos con el mundo indígena, sus prácticas, creencias y redes sociales. La categoría de *cholo-mestizo* “(...) se mantienen como una categoría de comerciantes relativamente pudientes difícil de reducir a los términos antagonistas de una clase pobre versus una clase rica (...)” (Tassi 2010: 22). Señala además que “(...) los *cholo-mestizos* [cursiva en original] se encuentran en una posición donde controlan los movimientos del mercado y en una gran mayoría, también el capital; generan formas y estrategias para atraer capital extranjero y para ‘reproducir’ un

---

<sup>11</sup> “(...) La corriente intelectual tiende a identificar al *cholo-mestizo* [cursiva en el original] como un desclasado o un desarraigado, alguien que niega su origen cultural y que rechaza su organización social indígena a fin de adoptar el modelo capitalista y su ideología individualista. (...). Para la mayoría de las clases media y alta urbanas, sin embargo el *cholo-mestizo* [cursiva en el original] presenta la extraña combinación entre ser rico y poco educado (...)” (Tassi 2010: 23).

<sup>12</sup> Tassi 2010: 15.

sistema local compuesto de patrones de consumo, circulación y celebración únicos (...)" (op. cit. 134).

Para comprender la trayectoria económica y social de los comerciantes del Gran Poder, Tassi caracteriza una secuencia de eventos que explicarían el desarrollo económico y comercial de dichos comerciantes señalando lo siguiente:

“(...) para los grupos de indígenas urbanizados, el patrón usual era el de comenzar como un vendedor ambulante con una sombrilla y alguna fruta, verdura u objetos de segunda mano en la acera. (...). Si son lo suficientemente exitosos o tienen ‘suerte’, posiblemente tengan la oportunidad de alquilar un local para la venta, expandirse o cambiarse a otras áreas de negocios. Si su nuevo negocio es doblemente exitoso, tal vez tengan la posibilidad de comprar una casa, una tienda o un comercio en el barrio (...)” (op. cit. 18).

Esto también ocurre con algunos de los comerciantes de hilado acrílico ya que debido al éxito de sus negocios pudieron abrir otras tiendas ya sea en El Alto o en la ciudad de La Paz. Este comportamiento económico y social es importante en el análisis de la trayectoria laboral y social de estas personas, tomando en cuenta la dinámica del mercado de los hilados acrílicos en las ciudades de El Alto y La Paz.

Debo aclarar que si bien los aportes teóricos de Vargas (et. al.), Vargas Ma. Teresa, Wanderley, Tassi, y Adams y Valdivia se desarrollan dentro del contexto del sector informal son importantes y útiles para comprender las trayectorias laborales y sociales de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos que desarrollan sus actividades económicas dentro del comercio urbano de las ciudades de La Paz y El Alto.

#### **1.4. Marco conceptual**

Presento a continuación los conceptos operativos, recurriendo a los aportes teóricos de diversos autores, que me permitirán analizar y desarrollar las trayectorias laborales y sociales de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto.

### **1.4.1. Trayectorias laborales**

Tomando en cuenta el aporte teórico de Luna Acevedo, las trayectorias laborales se relacionan con los logros obtenidos por un trabajador en su lugar de trabajo, y que pueden tener efectos, por ejemplo, en el aumento de los ingresos y la estabilidad laboral, mejor posicionamiento dentro del espacio social, adquisición de un determinado volumen de capital que lo distingue de otros, etc. (Luna Acevedo 2007: 16). De esta manera la trayectoria laboral me permitirá conocer las razones por las cuales los comerciantes de hilados acrílicos tienen o no cierta estabilidad laboral, a partir de antigüedad en el negocio, el volumen de su capital o los contactos que tiene con otros comerciantes. En este sentido, este trabajo busca conocer el posicionamiento de los comerciantes en el espacio social que se reflejaría en la mejora de sus condiciones de vida.

Además desde la perspectiva de QUIT, la trayectoria laboral se refiere como al “(...) conjunto de circunstancias, con base en el trabajo, que trazan un itinerario que puede ser considerado de avance, retroceso o estancamiento. Por tanto, incluye importantes connotaciones de carácter subjetivo, de posición social en el trabajo y de reconocimiento social. Desde una perspectiva social, la trayectoria laboral puede ser un indicador bastante completo de las oportunidades que la sociedad ofrece a sus miembros mientras están trabajando. (...)” (QUIT 2011: 20).

En este sentido, la trayectoria laboral podría ser desarrollada a partir del reconocimiento social de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, es decir, el reconocimiento social que existe o no entre los mismos comerciantes o si son reconocidos por sus clientes. También se pretende conocer el por qué unos son más reconocidos y otros no.

Debo aclarar que una trayectoria laboral puede ser considerada como ascendente, descendente o estacionaria, dependiendo de las circunstancias y los momentos (históricos, económicos y sociales) por los cuales una persona atraviesa durante su vida laboral, como en el caso de los comerciantes que se dedican a la venta de hilados acrílicos tanto en La Paz como en El Alto.

Por tanto, voy a utilizar y entender el concepto de trayectoria laboral como el conjunto de itinerarios que recorren los individuos en relación al trabajo y que conforman su historia laboral, que es el resultado de sus experiencias vividas y adquiridas en todas las actividades laborales desarrolladas en el transcurso de su vida laboral y en distintos contextos sociales y laborales. Con esto nos proponemos reconstruir las trayectorias laborales de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos para observar de un modo dinámico cómo se han desarrollado sus experiencias laborales y las características que han tenido las mismas.

En este sentido, se considera desde la primera actividad laboral realizada por los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, hasta la actividad actual para conocer si una trayectoria laboral es ascendente, descendente o estacionaria. Para ello se utilizarán los conceptos de trayectoria intergeneracional y trayectoria intrageneracional planteados por Luna Acevedo para comprender mejor la trayectoria laboral de estos individuos.

De acuerdo con Luna Acevedo, la investigación considera la trayectoria laboral intergeneracional como la comparación que se hace en cuanto a la situación laboral del padre con la situación laboral del hijo (comerciante). Asimismo, la trayectoria intrageneracional se refiere a la relación entre la primera actividad laboral con la actual actividad laboral para comprender también la movilidad laboral u ocupacional de estos comerciantes. (Luna Acevedo 2007: 117).

Por ejemplo, si hablamos de una trayectoria intergeneracional podemos referirnos a un caso en el cual el padre haya trabajado como agricultor mientras que el hijo realiza sus actividades como comerciante en la ciudad de El Alto. Por tanto en este caso los logros económicos y beneficios alcanzados por un comerciante serán mayores en relación a su padre. Mientras que si hablamos de una trayectoria intrageneracional podemos referirnos a un caso en el cual una persona que haya trabajado como evaluador de créditos en un banco y ahora se dedica a la venta de hilados acrílicos.

De este modo es importante considerar, para este y los demás casos, las diferentes posiciones ocupadas en el puesto de trabajo y el tipo de actividad que cada individuo realizó en el transcurso de su vida laboral. Los ejemplos mencionados corresponden a los casos de Abdón

(caso 3) y Germán (caso 5) que serán desarrollados con mayor detalle en los siguientes capítulos.

En este sentido, en el presente trabajo el término de movilidad laboral u ocupacional se entenderá como el movimiento ascendente o descendente, en términos relacionados al trabajo, que un individuo experimenta a lo largo de su carrera laboral en un determinado tiempo. Por ejemplo, de acuerdo con lo planteado por QUIT, existen dos tipos de movilidad laboral, éstos son la movilidad vertical que se trata de cambios de manera ascendente o descendente; y movilidad horizontal que se refiere a los cambios entre ocupaciones en diferentes sectores de la actividad económica. Este concepto nos permitirá caracterizar el tipo de movilidad laboral que experimentan los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, considerando los cambios en la posición ocupada por estos individuos en el lapso de su historia laboral y el tipo de ocupación al que los individuos han accedido durante su vida laboral.

#### **1.4.2. Trayectorias sociales**

La trayectoria social de un individuo se puede medir a partir de la posición social de la familia, ya que el origen social influye en el tipo de trayectoria que el sujeto seguirá en el transcurso de su vida. En este sentido, la trayectoria social de cada comerciante presentado en esta investigación, se podrá observar a partir de las historias de vida de cada uno de los casos. Además es necesario considerar que existe una estrecha relación entre las definiciones de trayectoria laboral y trayectoria social, es decir, que el particular recorrido que hace un individuo en una, afecta directamente a la otra y viceversa, y en distintos momentos históricos.

Asimismo, un particular recorrido social que tenga como resultado un amplio capital social y cultural tiene, probablemente, mejores efectos sobre la trayectoria laboral, pues tendrán mejores cargos, mayores facilidades y condiciones de inserción, mayor movilidad ascendente y mayor capacidad de permanencia en el mercado laboral. Por otro lado, de no tener suficiente capital social y cultural, la trayectoria laboral puede ser afectada, y su desarrollo dependerá más de los esfuerzos individuales de cada sujeto en el transcurso de su vida laboral.

Por tanto, en esta investigación el concepto de trayectoria social es entendido como el conjunto de posiciones ocupadas en el espacio social que describe los recorridos sociales, familiares y económicos que hace un individuo a lo largo de su vida laboral. De esta manera, los casos estudiados no deben entenderse como trayectorias ascendentes o descendentes exclusivamente, pues se trata de recorridos singulares que implican desplazamientos en múltiples sentidos pero que sin embargo también presenta similitudes.

### **1.4.3. Redes sociales**

Para el análisis y la comprensión de las trayectorias sociales de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, voy a emplear el concepto de capital social tomando en cuenta la definición de Vargas (et. al.). En este sentido “(...) el capital social está constituido por las relaciones sociales que tienen los individuos y el grado de influencia de éstos dentro su entorno. El capital social es la capacidad de cada persona de interrelacionarse con la gente de distintos sectores y ámbitos, lo que da oportunidad de ampliar sus oportunidades sociales que conllevan otro tipo de ventajas. (...)”. (Vargas et. al. 2006: 31). Al respecto, tomando en cuenta la definición de Sánchez (Sánchez 2007: 192) voy a referirme a las redes sociales como el conjunto de relaciones interpersonales que establece un individuo en su entorno social más cercano. Las redes sociales de un individuo se dan en la familia, el grupo de amigos, familiares lejanos, compañeros de trabajo, el compadrazgo, etc.

En este sentido, el concepto de redes sociales para el presente trabajo hace referencia a un conjunto de distintas relaciones que cada uno de los comerciantes, estudiados en este trabajo, ha desarrollado durante su vida laboral. Si hablamos específicamente del negocio de venta de hilados acrílicos, un comerciante desarrolla cuatro tipos de relaciones con su entorno social cercano, es decir:

- a) la relación que existe entre un comerciante con sus similares (otros comerciantes).
- b) la relación de un comerciante con sus clientes (ya sean mayoristas o minoristas);
- c) la relación que existe entre el comerciante y la empresa que le provee sus productos (hilados acrílicos).

d) la relación particular de cada comerciante con sus contactos de trabajo, es decir las personas (sobre todo familiares) que permitieron a un comerciante su incursión dentro de este rubro. Aún si estas personas iniciaron su negocio hace muchos años, los familiares que les brindaron la información necesaria para su incursión en este rubro, permanecen dentro de sus círculos sociales y de trabajo más cercanos.

Estas redes sociales en las cuales se desenvuelve el individuo le permite conseguir beneficios económicos, sociales y laborales. Las redes sociales son hoy importantes dentro de las trayectorias laborales y sociales de los individuos, en este caso los comerciantes que se dedican a la venta de hilados acrílicos. En esta investigación, las redes sociales hacen referencia al conjunto de contactos que establece una persona a lo largo de su vida laboral y social que le permite ciertos beneficios.

## CAPÍTULO II: CARACTERIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

### 2.1. Contextualización

El negocio de la venta de hilados acrílicos comenzó<sup>13</sup> a iniciativa de dos personas, los señores Aramayo y Terceros. Estas personas se dedicaban a la confección y comercio de prendas de vestir y textiles. De manera individual ambas personas realizaban viajes a la feria que existe en la región de Desaguadero comercializando productos que traían de dicho lugar para luego venderlos en la ciudad de La Paz.

La razón principal por la cual los señores Aramayo y Terceros decidieron dedicarse a la venta de los hilados acrílicos fue debido a que estas personas se enteraron de la existencia de *un producto prácticamente novedoso* que iba ganando poco a poco importancia dentro del mercado peruano para la confección de prendas de vestir hechas en máquina.

Fue así que en 1972 estas personas iniciaron este tipo de negocio en el Pasaje Multicolor ubicado en la zona Max Paredes de la ciudad de La Paz, ya que en este lugar existían varios puestos de venta de lana en ovillo (lana que se utiliza para tejer a mano con palillos) y es por esa razón que establecieron sus respectivos negocios debido a que la mercadería que se vendía ahí era similar a la que ellos estaban trayendo desde el Desaguadero o al Perú. De esa manera, los señores Aramayo y Terceros realizaban constantemente viajes al Perú para traer su mercancía, ya que en nuestro país aún no se conocía mucho sobre este tipo de producto. Al respecto, la señora Rosemary me dijo lo siguiente:

*(...) la mayoría de las personas que compra este producto (los hilados acrílicos) actualmente, en ese entonces no tenía conocimiento de cómo usar las máquinas de tejer que ahora hay (...). Posteriormente las personas adquirieron conocimiento sobre máquinas de tejer y hacían traer maquinaria de afuera de Bolivia. Según lo que me contaron las primeras familias en entrar al rubro de la confección de ropa de lana eran las familias Machaca, Lucana y Yujra y así se agrandó más este rubro de textiles, pero como la empresa HILBO en sus inicios solo producía ovillos para tejer a mano, no podían abastecer a estas personas. Por eso los señores Aramayo y Terceros viajaban*

---

<sup>13</sup> La señora Rosemary fue una de las personas cuyo relato y experiencias permitieron conocer mayores detalles sobre los primeros negocios de hilados acrílicos en la ciudad de La Paz.

*hasta el Perú. Posteriormente la empresa HILBO implementó nuevas maquinarias y empezaron a realizar hilados para tejer en máquina industrial (...). La Paz, 3 de septiembre de 2013.*

Años después el señor Terceros falleció por lo que su único hijo se hizo cargo del negocio, sin embargo este último no hizo una buena administración del negocio debido a que esta persona entregaba los hilados acrílicos a crédito a muchas personas que posteriormente no cumplieron con los pagos correspondientes. Por esta razón es que este negocio fracasó y se cerró.

En el caso del señor Aramayo, todos sus hijos llegaron a ser profesionales y se dedicaron a trabajar en actividades no relacionadas con el comercio. Además ninguno de los hijos del señor Aramayo tuvo el interés de continuar y/o hacerse cargo del negocio de hilados acrílicos que había iniciado su padre, por lo que este negocio también se cerró.

Tiempo después algunos clientes (sobre todo los mayoristas) de los negocios de los señores Terceros y Aramayo decidieron abrir sus propios negocios en la Avenida Alfonso Ugarte en la ciudad de El Alto. Si bien estos nuevos comerciantes iniciaron sus negocios a cuenta de riesgo, en ese entonces (1970 - 1980) en la ciudad de El Alto se incrementó el número de talleres de confección de prendas de vestir (chompas, buzos, mantas, otros) elaborados en base a los hilados acrílicos. De esta manera estos nuevos negocios contaban con una demanda que les garantizaba cierta estabilidad.

Uno de estos casos es el señor Félix Lazo quien incentivó a su hermana (la señora Nora) a abrir su propio negocio. Además de los señores Aramayo y Terceros, el señor Félix fue una de las primeras personas en abrir este tipo de negocio en la Avenida Alfonso Ugarte en la ciudad de El Alto, y que actualmente tiene su fábrica de hilados acrílicos.

Asimismo el señor Félix Lazo ayudó también a su hermano, el señor Jaime Lazo que es esposo de la señora Rosemary caso 1, a abrir su propia tienda de hilados acrílicos pero esta vez en la calle Tarapacá en la ciudad de La Paz. Así posteriormente se abrieron otros negocios en la calle Ballivián en la ciudad de El Alto. Finalmente, el lugar más reciente en el que se abrieron algunas tiendas dedicadas a la venta de hilados acrílicos es en la avenida Kollasuyo en la ciudad de La Paz. Hay que considerar que los negocios que se encuentran en la Avenida

Alfonso Ugarte son los más antiguos en la ciudad de El Alto, tomando en cuenta los negocios de los hermanos Félix Lazo, Nora Lazo y Jaime Lazo, y de Víctor Gutiérrez.

## **2.2. Descripción de la actividad económica**

### **2.2.1. Aspectos legales-formales de la actividad económica**

Los negocios de hilados acrílicos se encuentran suscritos legalmente dentro del registro de comercio<sup>14</sup> por lo cual deben cumplir con ciertas obligaciones legales tales como: el pago de impuestos y la emisión de facturas. Estos negocios cuentan además con un registro de funcionamiento y NIT (Número de Identificación Tributaria).

Por esta razón, cada uno de estos negocios posee una razón social que está a nombre del dueño que forma parte del núcleo propietario-trabajador<sup>15</sup> y debe ser diferenciada de las demás empresas unipersonales para evitar confusiones al momento del registro. La razón social<sup>16</sup> debe tratar de “(...) sintetizar la personalidad empresarial [del comerciante individual] (...)” (FUNDEMPRESA s/f: 4).

De acuerdo con las características de los negocios de hilados acrílicos, estas empresas están registradas dentro de la actividad económica concreta del comercio al por mayor y menor que se refiere básicamente “(...) a la compra y venta de bienes al por mayor y menor” (op. cit. 5), en este caso a la compra y venta de hilados acrílicos.

Por tanto, la razón social especifica los siguientes 3 aspectos: el nombre de la empresa, por ejemplo: Hilados acrílicos Rosemary, TEXTICRUZ, etc.; la actividad comercial (comercio

---

<sup>14</sup> El registro de comercio es el que otorga personalidad jurídica y calidad de sujetos de derecho a las sociedades comerciales y extiende la Matrícula de Comercio a los comerciantes e inscribir los actos, contratos y documentos sobre los cuales la Ley establece esta formalidad. Por lo tanto todas las sociedades comerciales y empresas unipersonales que operan en el territorio nacional, sin importar su tamaño, ubicación geográfica o actividad económica, están registradas en el registro de comercio.

<sup>15</sup> El núcleo propietario-trabajador se refiere al conjunto de personas integrado por el dueño o dueña que es la cabeza del negocio, siendo el/la principal responsable del mismo, y los hijos que apoyan en tareas secundarias dentro del negocio, que reciben manutención por parte de sus padres.

<sup>16</sup> Ver: FUNDEMPRESA. s/f. Guía de Trámite para inscribir una Empresa Unipersonal en el Registro de Comercio de Bolivia. Autoridad de Fiscalización y Control Social de Empresas. Unidad de Registro de Comercio del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. La Paz - Bolivia. Fundación para el Desarrollo Empresarial – FUNDEMPRESA. Documento PDF revisado en 1 de octubre de 2012.

al por mayor y menor); y los principales productos (conos de hilados acrílicos de distintos colores).

En este sentido, según la clasificación que otorga FUNDEMPRESA a las unidades económicas del país, los negocios de venta de hilados acrílicos podrían ser considerados como empresas unipersonales<sup>17</sup> o de comercio individual que se refiere a la persona natural que ejerce el comercio en forma individual y por cuenta propia, haciendo de esta una actividad económica habitual. En la empresa unipersonal existe una sola persona que es único dueño/a o propietario/a de la empresa y que figura como único/a socio/a de la empresa y en quien recaen las responsabilidades legales.

En este sentido, la razón social de casi todos los negocios de hilados acrílicos figura a nombre de las personas que aparecen como estudios de caso en la investigación (Ver capítulo III), a excepción del caso 8 en el que el padre de esta persona figura en la razón social del negocio. Se observa entonces que prácticamente en todos los casos la razón social está a nombre del varón (padre y esposo) de una unidad doméstica, aspecto que por convención alude a que en todos los casos es el “jefe de familia” quien figura en la razón social, aunque en la práctica no necesariamente sea la única persona que toma las decisiones más importantes en la familia como en el negocio, elementos que se desarrolla más adelante en la explicación acerca de las responsabilidades y decisiones de los dueños de estos negocios.

### **2.2.2. Uso del espacio urbano**

#### **La Paz**

En el caso de la ciudad de La Paz, las tiendas de hilados acrílicos están concentradas en su totalidad en el Macro-distrito Max Paredes específicamente en lugares comerciales como la calle Tarapacá, el pasaje Multicolor ubicado sobre la calle Max Paredes y la avenida Kollasuyo. Estos negocios son los principales proveedores de hilados acrílicos para los tejedores que confeccionan y venden prendas de vestir en la feria de las “mañaneras”<sup>18</sup> ubicada en la calle Tumusla.

---

<sup>17</sup> Ver: [www.fundempresa.org.bo](http://www.fundempresa.org.bo). (LP, 1 de septiembre de 2012).

<sup>18</sup> Es una feria donde se vende (en su mayoría) ropa de abrigo, ropa de mujer, chamarras, ropa confeccionada en Bolivia, etc. Lo peculiar de esta feria es que dura desde las 7 hasta las 10:30 aproximadamente.

Las tiendas de hilados acrílicos ubicadas en la calle Tarapacá son las que tienen más afluencia de clientela, razón por la que estas tiendas pueden ser consideradas las más importantes de la ciudad de La Paz, ya que los dueños(as) de estos negocios han establecido relaciones cercanas con un grupo de compradores mayoristas (caseros), estrategia que genera demanda y hace que los negocios sean *conocidos* por otros compradores.

Otro lugar donde se encuentran estos negocios es el Pasaje Multicolor ubicado sobre la calle Max Paredes. En este pasaje existen dos locales dedicados a la venta de hilados acrílicos, mismos que comparten el pasaje con puestos fijos de venta de lanas en ovillo, que están armados sobre la calzada (“tarimas”). Este pasaje se articula con la calle Graneros. Estos puestos callejeros ofrecen lanas en ovillos y madejas, lanas Ardilla, que son la principal competencia de los hilados acrílicos. En este lugar comercial también se puede encontrar puestos de venta de ropa, utensilios de cocina de aluminio, puestos de venta de “Nylon”<sup>19</sup>, reposterías y otros.

Finalmente, otro lugar donde se encuentran los negocios de hilados acrílicos es la avenida Kollasuyo, específicamente en el tramo entre la Cancha El Tejar y la calle Chapare. A principios de los años 90, esta avenida era conocida como un sector donde vivían personas que se dedicaban a confeccionar prendas de vestir elaboradas con hilados acrílicos. Además en este sector se encontraban los talleres de trabajo de estos tejedores.

Es así como algunas fábricas de hilados acrílicos abrieron sus agencias de venta en la avenida Kollasuyo. Posteriormente los principales encargados de estas agencias decidieron invertir su propio capital (entre 20 y 30 mil dólares) para comprar el local de venta y además tener su propio “stock” de mercadería.

En ese entonces, la avenida Kollasuyo era un lugar estratégico de venta para las tiendas de hilados acrílicos tomando en cuenta la cercanía que tenía con las viviendas y talleres de los tejedores. Asimismo, para los tejedores suponía una ventaja adquirir los hilados acrílicos en estas tiendas ya que se ahorraban en transporte.

---

<sup>19</sup> Plásticos que se utilizan para forrar algo por ejemplo cuadernos o libros, o para cubrir una mesa como una especie de mantel.

Sin embargo esta figura cambió a principios de los años 2000, ya que varios de los tejedores tuvieron mucho éxito con la venta de las prendas de vestir que elaboraban. Este éxito se tradujo en mejores condiciones de vida y muchos tejedores y sus familias se mudaron a otras zonas de la ciudad de La Paz. Esto provocó que muchos talleres también se cambiaran de lugar, lo que para las tiendas de hilados acrílicos significó una disminución en la demanda.

Actualmente en este lugar se encuentran tres tiendas<sup>20</sup> de hilados acrílicos que comparten la avenida con lugares de lavado de autos y paradas de radio móvil. A diferencia de las otras tiendas ubicadas en el Pasaje Multicolor y la calle Tarapacá, las tiendas que se encuentran en este sector, están distanciadas unas de otras. Estos locales de venta son más pequeños que los anteriores y venden hilados acrílicos en menor cantidad y ofrecen una menor variedad de colores.

## **El Alto**

En la ciudad de El Alto, la mayoría de los negocios ligados a la actividad comercial se concentran en los distritos N° 1 y N° 6 de la urbe alteña. Es decir, los comerciantes de puestos establecidos, sean mayoristas, minoristas, comerciantes ambulantes o asociados, se encuentran en diferentes zonas como: Villa Dolores, 12 de Octubre, Ciudad Satélite, Villa Bolívar, 16 de Julio y Ballivián. (Luna 2007: 30).

El sector donde se encuentran ubicadas la mayoría de las tiendas de hilados acrílicos en la ciudad de El Alto, es la avenida Alfonso Ugarte. En esta avenida se encuentran seis tiendas de hilados acrílicos, de las cuales tres figuran en la presente investigación. En este lugar las tiendas de hilados acrílicos comparten la avenida con otros locales de venta de distintos productos como cotillones, tiendas de repostería, ferreterías, pollererías, tiendas que venden material de construcción y tiendas de venta de lanas de ovillo traídas del Asia.

Los puestos de hilados acrílicos son fáciles de distinguir de las demás tiendas comerciales, pues las bolsas de hilados acrílicos están expuestas sobre la calzada, lo cual es llamativo para

---

<sup>20</sup> Cuando esta investigación comenzó existían cuatro tiendas de hilados acrílicos, pero una de ellas se trasladó a la avenida Alfonso Ugarte en la ciudad de El Alto. Esto debido a que la avenida Kollasuyo está siendo refaccionada (cambio de adoquines por capa asfáltica), hecho que provocó una disminución en la afluencia de compradores.

cualquier transeúnte y sobre todo para los clientes que compran estos productos en pequeñas y grandes cantidades.

### **2.2.3. Tiendas o locales de venta**

Los locales de venta existentes varían en tamaño, por ejemplo los locales más pequeños por lo general tienen en su interior un escritorio o mostrador y comparten espacio con las bolsas de lanas que se encuentran apiladas en el interior de la tienda. Mientras que los locales más grandes tiene en su interior un escritorio, varias sillas y mayor cantidad de bolsas apiladas de hilados acrílicos. En cada uno de estos locales de venta, se encuentran apiladas bolsas de los paquetes que contienen los conos. Cada tienda oferta sus productos exponiéndolos sobre la acera donde se encuentra cada negocio.

Sin embargo, los dueños de estos negocios almacenan el resto de su mercadería en depósitos ya sean propios o alquilados, que se encuentran relativamente cerca de su puesto fijo de venta y en algunos casos en la parte posterior de la tienda. En la mayoría de las tiendas las bolsas están ordenadas de acuerdo a los colores que los clientes prefieren y llevan más, es decir que los colores que más se venden están más a la vista que otros colores.

Los tres locales de venta ubicados en la calle Tarapacá, son de tamaño mediano (por hacer una aproximación visual de estos locales), en cuyas entradas, es decir sobre la acera, se encuentran apiladas una parte de las bolsas de hilados acrílicos que ofrecen dichos locales. Mientras que en el interior de cada tienda la presentación de los hilados acrílicos varía de una a otra. Estas tiendas pertenecen a los señores Heriberto Alarcón, Rosemary Lazo (apellido de casada) y Maribel Lazo, que son además parte de los estudios de caso de esta investigación.

Por ejemplo al interior de las tiendas del señor Heriberto, Rosemary y Maribel, los conos<sup>21</sup> de hilados acrílicos están expuestos de manera separada y más ordenada, clasificados por colores. Dentro de estas tiendas, se muestran algunos colores de los conos que ofrecen las mismas. También se observan estantes ubicados en las paredes laterales de la tienda en los

---

<sup>21</sup> Son la presentación en la que los hilados acrílicos están a la venta, pero esto es en unidad, o sea un cono en el cual viene enrollado el hilo acrílico. Ver anexo 2.

que se exponen los conos. Mientras que algunas bolsas de conos se encuentran apiladas contra la pared del fondo de la tienda,

Dentro de estas tiendas también se puede encontrar un escritorio (en el que se exponen algunos conos), dos o tres sillas de las cuales algunas están dispuestas para ofrecer asiento a los clientes mientras esperan a que su pedido llegue o sea sacado del depósito, además los tres locales cuentan con un televisor con servicio de televisión por cable.

Estas personas poseen sus respectivos depósitos de mercadería en la parte trasera de cada negocio (“tras-tienda”). En esta calle existen además otros locales y puestos comerciales de venta de pollo, sombrererías, pollererías (venta de polleras), joyerías, distribuidoras de bebidas gaseosas y alcohólicas e incluso un alojamiento (que pertenece a la señora Rosemary Lazo). En este sentido, el uso del espacio urbano que hacen las tiendas de hilados acrílicos se refiere principalmente a la exposición de las bolsas de conos como una forma de sobresalir y ser vistosas en relación al resto de los locales comerciales ubicados en la calle Tarapacá.

A diferencia de las tiendas ubicadas en la calle Tarapacá, las tiendas que se encuentran en el pasaje Multicolor ofrecen no sólo hilados acrílicos sino también lanas de ovillo (lanas coreanas). Además estas tiendas sólo cuentan con un escritorio y no así con algún lugar donde los clientes puedan esperar a ser atendidos.

Una de las tres tiendas que se encuentra en la calle Kollasuyo, es la tienda del señor Alexis Tarqui (caso 9), comparte el espacio con un taller que se encuentra al fondo de la tienda, donde existe una persona que está realizando bordados y/o confeccionando prendas de vestir como ser chompas, ponchos, etc., utilizando su propia mercancía es decir, que esta persona se provee a sí misma de la mercancía que vaya a necesitar para realizar su trabajo.

En la entrada de la tienda se encuentran apiladas algunas bolsas de hilados acrílicos y otra cantidad de bolsas, está expuesta en un mostrador. En este mostrador se encuentran distintos tipos de hilo para realizar bordados. Esta tienda está situada dentro de un edificio que es su vez un salón de eventos. Tanto la tienda como el salón de eventos llevan el nombre de “Primavera”.

En el caso del señor Francisco Arcani (caso 4), su tienda tiene un escritorio, un par de sillas y una reducida cantidad de bolsas de hilados acrílicos (aproximadamente 30 bolsas), esto último si comparamos con las tiendas de la calle Tarapacá en las cuales se pueden observar alrededor de 100 bolsas apiladas tanto dentro como fuera de la tienda.

Por otra parte, en la ciudad de El Alto, los locales de venta, son (en su mayoría) de tamaño mediano, donde la mercancía ocupa gran parte de la tienda. También se pueden encontrar una mesa o un escritorio y una o dos sillas. Dentro de esas tiendas no podría haber otro mueble más, debido al tamaño de las tiendas y debido a la cantidad de mercancía que se encuentra dentro de la tienda.

Una de las tiendas ubicada en la avenida Alfonso Ugarte se encuentra en la planta baja de un edificio. Tanto la tienda como el edificio son propiedad del señor Jaime Lazo. Su mercancía se encuentra expuesta tanto dentro como fuera de la tienda. Al ingreso de esta tienda se encuentra un ayudante que es la primera persona en atender a los clientes para luego atravesar un pasillo, donde se encuentra la “oficina”<sup>22</sup> del señor Lazo.

Este lugar que funciona como recepción de los clientes es bastante organizado, con relación a las otras tiendas de hilados acrílicos que se encuentran en la misma avenida. El lugar de recepción es más amplio, ya que tiene un escritorio más grande, tiene más sillas, y no está lleno de mercancía. Antes de entrar a este lugar (“la oficina del señor Lazo”), se encuentra un letrero luminoso mostrando la dirección del lugar, números telefónicos de referencia y un mensaje que dice: “Su pregunta no molesta. Pase”.

Por otra parte, la tienda de Dorian Medrano (caso 6) es de tamaño mediano en cuyo interior se encuentran apiladas las bolsas de hilados acrílicos. En esta tienda también se venden lanas de ovillo aunque en menor cantidad que los hilados acrílicos. Esta tienda cuenta además con un mostrador que funciona también como escritorio y una sola silla.

La tienda de Rolando Pilco (caso 10) es relativamente nueva en la avenida Alfonso Ugarte. Esta persona tenía su tienda en la avenida Kollasuyo, misma que está en reparación por lo

---

<sup>22</sup> Término por el cual se refieren el mismo señor Jaime y sus ayudantes.

cual a los compradores se les dificulta el acceso a las tiendas de hilados acrílicos. Por esta razón la tienda del señor Pilco se trasladó a la ciudad de El Alto.

Otro lugar en el que se encuentran los negocios de venta de hilados acrílicos es la avenida Juan Pablo II, en la Zona 16 de Julio. En esta avenida existen tres locales de venta. Estos locales son más grandes que los que se encuentran en la avenida Alfonso Ugarte ya que los locales de venta funcionan también como depósitos es decir, toda la mercadería está apilada en la pared del fondo de cada local. Estas tiendas tienen en su interior un escritorio grande y varias sillas (tres o cuatro), además de una gran cantidad de bolsas de hilados acrílicos. No ha sido posible realizar entrevistas a los dueños y dueñas de estos negocios pese a los intentos de establecer contactos con dichas personas.

Finalmente, otro lugar en el que se encuentran estos negocios es en la calle Ballivián ubicada en la zona del mismo nombre. En esta calle existen tres locales de venta que son más pequeños con relación a las anteriores tiendas ubicadas en las avenidas Alfonso Ugarte y Juan Pablo II. En estas tiendas se puede encontrar un pequeño escritorio, una o dos bancas pequeñas de madera y bolsas de hilados acrílicos.

Estos locales resaltan porque las bolsas de hilados acrílicos están expuestas sobre la calzada (al igual que las características en común que tienen estas tiendas, que ya fueron mencionadas anteriormente) y comparten la misma con peluquerías y una farmacia. Esta calle está muy cerca de la Plaza Ballivián (cerca al Faro Murillo), lugar que los días jueves y domingo es parte de la conocida Feria 16 de Julio. Los tres locales existentes figuran en la investigación.

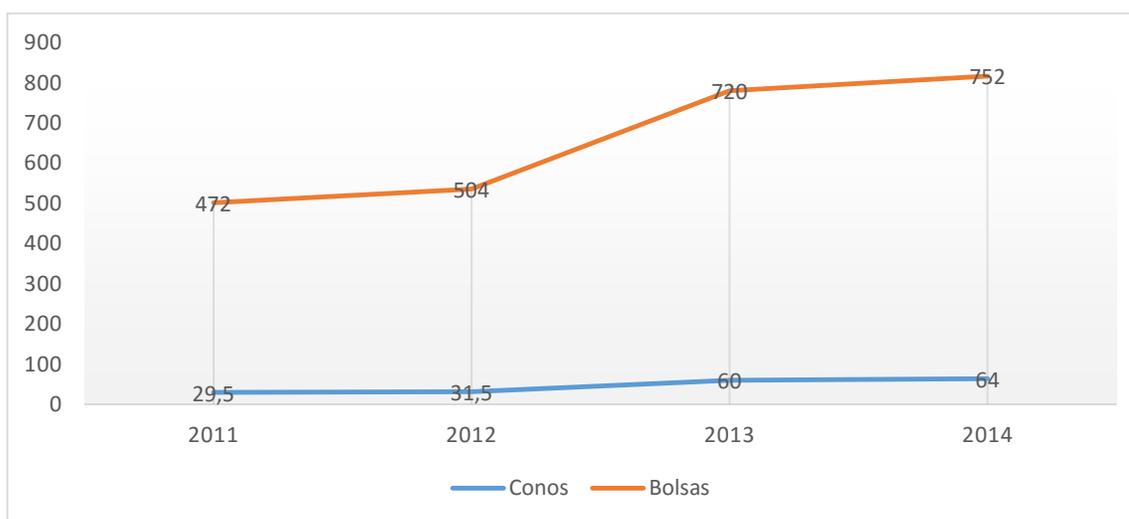
#### **2.2.4. Mercadería o producto de venta. “los conos de lanas”**

En cuanto a la mercadería, la exposición de bolsas de conos al ingreso de cada tienda es una característica presente en todas. Este comportamiento puede ser explicado a partir de Tassi que caracteriza los puestos de negocios de los comerciantes de la Zona del Gran Poder de la siguiente manera: “(...) La concentración de los mismos productos en la misma área magnifica el sentimiento de abundancia y por lo tanto enaltece la atracción del espectador y del cliente. Existe también una rebuscada estética de sobreabundancia en el despliegue de bienes almacenados en los comercios que incentiva la proximidad de los vendedores que comercializan los mismos productos (...)” (Tassi 2010: 135).

En uno de los casos, cada cono está ordenado de acuerdo a un código asignado por el dueño, es decir, en un estante grande están expuestas muestras de cada color (codificados por números) que la tienda tiene. De esa manera el dueño y/o encargado sólo tiene que anotar códigos (ya no el nombre del color), para hacer más fácil y rápida la atención y entrega de los pedidos a los clientes. Los conos de hilados acrílicos son comprados o adquiridos de distintas fábricas bolivianas productoras de hilados acrílicos que se encuentran en la ciudad de La Paz (HILTRABOL, San Pedro y Lanás Bebé); y en la ciudad de Santa Cruz (Cruceña y San Giorgio), mediante pedido o contrato previo. Por lo tanto, la presentación y costo que cada empresa brinda, es distinta a otra empresa. Por ejemplo, existen empresas que presentan su producto en 12 conos, que equivale a una bolsa (Hiltrabol), también existen presentaciones de 16 conos (Cruceña) y de 9 conos (San Giorgio).

Estas tiendas venden al por mayor y menor (bolsas de varios conos y colores, o conos sueltos), dependiendo de la cantidad que los clientes requieran al momento de la compra. Por ejemplo, para 2011 el precio unitario (cono) oscilaba entre 29.50 y 31 Bs., y el precio por bolsa entre 472 a 500 Bs; para el 2012 el precio unitario (cono) oscilaba entre 31.50 y 42 Bs., y el precio por bolsa entre 378 a 504 Bs., para el 2013 el precio unitario (cono) varía entre 60 y 61 Bs., y el precio por bolsa entre 720 a 732 Bs. y para el 2014 el precio unitario (cono) varía entre 61 y 64 Bs., y el precio por bolsa entre 732 a 752 Bs.

### Gráfico N° 1. Precio de venta por unidad y bolsa



\*Fuente: Elaboración en base al trabajo de campo. Precios expresados en bolivianos.

Esta variación de precios, de conos y bolsas, es indistinta en las tiendas de La Paz y El Alto, pero lo que se observa es un incremento paulatino del precio de estos productos, con una elevación significativa a partir de 2013, esto tomando en cuenta que a partir de este año la importación de productos textiles procedentes de Asia tuvo un impacto en el rubro de hilados acrílicos ya que surgió la competencia con las lanas coreanas y chinas. Los precios de venta, dependen de la decisión del dueño y de cada una de las empresas distribuidoras con las que los comerciantes trabajan. Al respecto, la señora Rosemary Lazo (dueña de un negocio de venta de hilados acrílicos) me dijo lo siguiente sobre los precios y algunos aspectos más acerca de los conos de hilados acrílicos:

*(...) ese hilado viene en conos, cada cono pesa 500 gramos y dos conos se hacen un kilo. Estos conos vienen envasados en bolsas nylon. Cada paquete tiene 12 conos que son equivalentes a 6 kilos. (...) Una bolsa está a Bs. 500 [precio de venta] en temporada alta, por ejemplo en épocas de invierno pero a veces varían los precios, y en época cuando hace calor, está a 400 que es la época baja, baja también su precio (...)*” La Paz, 30 de julio de La Paz de 2011.

A continuación, voy a presentar algunas características generales sobre el tipo de mercancía que venden estos comerciantes, es decir, los hilados acrílicos<sup>23</sup>. Según la explicación de Germán Alquez<sup>24</sup>, una de las personas que fueron entrevistadas:

*(...) este hilado acrílico es derivado del petróleo, no es lana, es un derivado como el polietileno, poliuretano como las bolsas de plástico que también van incluido como esos derivados. Es por eso que su nombre correcto es fibra acrílica textil. Procesan esto desde Alemania, por eso estamos esperando [se refiere a los comerciantes como él] a que el Evo haga una planta que industrialice estos productos. Por eso, para implantar una planta, se necesitan más o menos unos diez años, eso solo para implantarlo nomas, y hasta que procese de aquí a diez años se saca el producto. El procedimiento es así: el producto [la mercancía] lo traen de Alemania, de Alemania llevan al Perú, allá hay una empresa que se llama Sudamericana de Fibras, ellos se encargan de una parte del proceso para ‘alargar’ más la fibra, o sea procesarla más. De ahí mandan a las*

---

<sup>23</sup> Su nombre propiamente dicho es hilado acrílico textil, pero los comerciantes, se refieren a este producto como “lanas acrílicas”. Que es un término comúnmente utilizado por los mismos.

<sup>24</sup> Comerciante de la calle Ballivián, caso 5.

*fábricas, de aquí de Bolivia, como HILTRABOL, Lanás Bebe y San Pedro; en Santa Cruz está Cruceña y San Giorgio. Aquí en las fábricas sólo terminan de refinar el producto que ya está trabajado desde Alemania. (...). El Alto, 17 de agosto de 2012.*

Los negocios estudiados consisten en la comercialización de hilados acrílicos a microempresas o personas particulares, es decir a la compra y venta de hilados acrílicos, para su posterior utilización en la confección de chompas, buzos, ponchos, ropa para bebés, chompas para uniforme escolar, etc.

Finalmente, estos comerciantes de la venta de hilados acrílicos manejan una terminología particular para referirse a los colores de los conos que los clientes buscan. Por ejemplo, es común escuchar términos como: verde militar, acero, cartón, menta oscuro, azul bebé (que es un azul claro), rosado bebé, amarillo patito, amarillo yema, verde manzana, oro quemado, ladrillo, color carne, rosado viejo (palo de rosa), lila Barney (refiriéndose al personaje infantil que viste o utiliza un traje de dinosaurio, color lila), celeste Bolívar, entre otros.

## **CAPÍTULO III: Caracterización de los comerciantes y sus trayectorias laborales y sociales**

### **3.1. Presentación de casos. Ciudades La Paz y El Alto**

En esta parte de la investigación se desarrolla una serie de aspectos individuales y sociales a modo de caracterizar al conjunto de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, tanto en la ciudad de La Paz como en la ciudad de El Alto. En esta investigación fueron tomados en cuenta 10 estudios de caso de un total de 21 negocios dedicados a la venta de hilados acrílicos.

A continuación presentaré las características de estos comerciantes en dos partes: una primera en la que conoceremos los aspectos más importantes de los comerciantes que se encuentran en la ciudad de La Paz; y una segunda parte en la que caracteriza a los comerciantes de la ciudad de El Alto. El cuadro general<sup>25</sup> con los datos e información de estos comerciantes está ordenado caso por caso bajo el criterio que se refiere a los años de antigüedad que cada comerciante lleva dentro del negocio de venta de hilados acrílicos.

La caracterización de los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos es la base fundamental para analizar los cambios y continuidades en las trayectorias laborales y sociales de los mismos, siendo importante reconocer aquellos elementos que influyen directa o indirectamente en los itinerarios de estos comerciantes a lo largo de su vida laboral.

La presentación del siguiente cuadro muestra (de manera general) el conjunto de actividades laborales que han sido desarrolladas por cada uno de los casos considerados en esta investigación. El análisis de estos recorridos será desarrollado en el transcurso de este capítulo.

---

<sup>25</sup> Ver Anexo N° 1

## Cuadro N° 1. Itinerarios ocupacionales

N° de CASOS	Actividad Laboral	Tiempo
<b>Caso 1</b> <b>Rosemary Lazo</b>	- Costurera independiente - Ayudante de sastre (con su padre) - Profesora Normalista - Venta de calzados (paralelo a su 3ra actividad) - Comercio de hilados acrílicos*	- 5 años - 4 años - 15 años - 3 años - 26 años**
<b>Caso 2</b> <b>Heriberto Alarcón</b>	- Venta de chocolates - Comercio de hilados acrílicos*	- 7 años - 19 años
<b>Caso 3</b> <b>Abdón Arancibia</b>	- Asistente de Veterinario - Chófer - Venta de autos (paralelo a su actual) - Comercio de hilados acrílicos*	- 1 año - 2 años - 1 año - 11 años
<b>Caso 4</b> <b>Francisco Arcani</b>	- Ayudante de chófer - Ayudante de mecánica - Mecánico - Encargado de almacenes en FABOCA - Comercio de hilados acrílicos*	- 6 meses - 6 meses - 1 año - 25 años - 9 años
<b>Caso 5</b> <b>Germán Alquez</b>	- Evaluador de Créditos (FIE) - Evaluador de Créditos (PRODEM) - Administrador de créditos (Banco Los Andes) - Venta de productos de aseo - Trabajos eventuales (Guardia de seguridad, portero) - Comercio de hilados acrílicos*	- 3 años - 3 años - 2 años - 9 meses - 4 meses - 7 años
<b>Caso 6</b> <b>Dorian Medrano</b>	- Diseñador (Industrias Lara Bisch) - Encargado y Administrador de venta (HILBO) - Comercio de hilados acrílicos*	- 2 años - 5 años - 4 años
<b>Caso 7</b> <b>Tito Villanueva</b>	- Fabril - Venta de material de escritorio, de estantería - Comercio de hilados acrílicos*	- 2 años - 4 años - 4 años
<b>Caso 8</b> <b>Maribel Lazo</b>	- Ayudante de su padre (Hilados acrílicos) - Comercio de hilados acrílicos*	- 2 años - 6 años
<b>Caso 9</b> <b>Alexis Tarqui</b>	- Ayudante de tejedor en el taller de su padre - Tejedor - Comercio de hilados acrílicos*	- 5 años - 7 años - 3 años***
<b>Caso 10</b> <b>Rolando Pilco</b>	- Ayudante de tejedor en el taller de su padre - Comercio de hilados acrílicos*	- 5 años - 3 años

Fuente: Elaboración propia

\* En esta tabla se toma en cuenta los años de trabajo de los comerciantes, desde su inicio hasta la actualidad.

\*\* Los años dedicados al negocio de hilados acrílicos, que figuran en el cuadro corresponden al total de años que los esposos Lazo se dedicaron a esta actividad teniendo también otras actividades laborales paralelas a la misma.

\*\*\* Actualmente esta persona realiza actividades laborales y económicas como tejedor y además al comercio de hilados acrílicos.

### 3.1.1. Caso 1<sup>26</sup>

El caso 1 corresponde a la señora Rosemary Lazo de 65 años que nació en 1950 en la ciudad de La Paz. Su padre es originario de la comunidad de Ambaná de la provincia Camacho y su madre nació en la ciudad de La Paz. El padre de la señora Rosemary emigró a la ciudad de La Paz cuando tenía diez años de edad. Al llegar a la ciudad empezó a trabajar como ayudante en una sastrería ubicada en la zona Garita de Lima. Después de muchos años de trabajo en esta actividad, a través de su propio capital (ahorros), logró abrir su propia sastrería.

La señora Rosemary concluyó el bachillerato a la de edad de 18 años, en el colegio Liceo Venezuela (fiscal) en 1968, pero mientras estudiaba trabajó como costurera en la sastrería de su padre desde sus trece años (primera actividad laboral). En el taller de su padre tuvo sus primeras experiencias de trabajo a la par que pudo aprender el oficio de las varias costureras que trabajaban en dicho taller, quienes que le enseñaron a confeccionar prendas de vestir como camisas, vestidos, faldas y otros.

De esta manera, la señora Rosemary heredó el oficio de su padre y fue ganando experiencia en costura, tanto de trajes como prendas de vestir que eran elaboradas por encargo de clientes particulares, habiendo trabajado como costurera hasta sus 22 años de edad. Sin embargo, su padre insistió en que ella continúe con sus estudios, pues no quería que ella fuera sastre igual que él, entendiendo que ejercer una carrera profesional brindaría estabilidad laboral pero sobre todo un prestigio mayor que tener el oficio de sastre.

Fue así que en 1972, ingresó a la Normal Superior Simón Bolívar para ser profesora de Lenguaje. Al finalizar la Normal realizó su año de provincia en Huarina (La Paz). Más tarde, en 1977 la señora Rosemary después de haber cumplido su año de provincia empezó a trabajar en el colegio Daniel Sánchez Bustamante (segunda experiencia laboral), aunque

---

<sup>26</sup> Los esposos Lazo, la señora Rosemary y el señor Jaime tienen y administran personalmente dos tiendas, una ubicada en la calle Tarapacá donde atiende la señora Rosemary (con quien tuvo la oportunidad de hablar primero); y la segunda tienda ubicada en la avenida Alfonso Ugarte donde el señor Jaime atiende. Es por eso que tomo a ambas personas como un solo caso.

paralelamente a su trabajo como profesora, la señora Rosemary continuó realizando algunos pequeños trabajos como costurera.

Años más tarde, se casó con el señor Jaime Lazo y juntos tienen dos hijos, el hijo mayor estudió Ingeniería Industrial en la Universidad Mayor de San Andrés, y ahora trabaja en Coca Cola (EMBOL) como ingeniero; el menor de sus hijos es licenciado en Administración de Empresas, y es quien ahora trabaja junto a la señora Rosemary ayudándola en la atención del negocio. Actualmente, los esposos Lazo viven en la parte central de Sopocachi cerca de la plaza España.

Por su parte, el señor Jaime Lazo (65 años), nació en la localidad de Pucarani, de donde son sus padres. En 1950, cuando el señor Lazo tenía 3 años sus padres emigraron a la ciudad de La Paz. Realizó sus estudios primarios en la Escuela Ismael Montes y se graduó el año 1967 del colegio Ayacucho de la ciudad de La Paz. Al salir de colegio, empezó a estudiar en la Normal Superior Simón Bolívar para poder ser profesor de Ciencias Sociales (Estudios Sociales). Después de hacer su año de provincia en 1971 empezó a trabajar como profesor en el colegio República Guatemala. Trabajó en el turno de la noche. Mientras trabajaba como profesor, el señor Jaime en 1983 empezó a trabajar como chófer en una línea de trufis que iba desde la parada del microbús M cerca a la cancha El Tejar hasta la zona de Villa Fátima.

Después de un tiempo, los esposos Lazo decidieron iniciar alguna actividad paralela a su profesión, ya que los ingresos generados como profesores de un solo turno no llegaban a satisfacer sus necesidades y expectativas de vida. Los esposos Lazo pudieron cumplir satisfactoriamente con todas sus actividades laborales ya que al ser profesores solamente en un turno, no tuvieron dificultades, sobre todo en tiempo, para dedicarse también a sus actividades paralelas, es decir el señor Lazo como chófer y la señora Lazo vendiendo calzados cruceños. Fue así que, en 1984 la señora Rosemary inició un negocio comercial y se dedicó a la venta de calzados que eran importados desde la ciudad de Santa Cruz para su posterior venta en la ciudad de La Paz.

Por su parte, el señor Jaime viajaba cada cierto tiempo hasta Santa Cruz para comprar los calzados, sin descuidar su trabajo como profesor y como chófer de trufi. Una vez que tenían la mercancía, la señora Rosemary vendía los calzados a otras personas que (re)vendían estos

calzados en puestos ubicados en la calle Tumusla y el pasaje Ortega. Este negocio de venta de calzados cruceños, se inició con un capital de trabajo aproximado de 3.000 dólares, en base a los ahorros que los señores Lazo lograron, producto de los seis años de trabajo que tenían hasta ese momento como profesores y además complementados por un préstamo del banco.

Según palabras de la señora Rosemary, este negocio de calzados no pudo ser iniciado con un capital más grande, como ella y su esposo querían, debido a dos factores; el primero de ellos fue que como ambos seguían trabajando en el Magisterio Urbano, no podían dejar el *trabajo seguro* que tenían como profesores, actividad laboral que les garantizaba un mínimo de estabilidad laboral y económica.

Asimismo, los señores Lazo no estaban seguros de los riesgos y beneficios reales que el negocio de venta de calzados conllevaría, pues no conocían totalmente la dinámica de este mercado, aspecto que no les permitía tomar mayores riesgos invirtiendo más capital en dicha actividad. El segundo factor negativo para los esposos Lazo y que al final incidió en la decisión de dejar o abandonar el negocio de venta de calzados fue que los bancos exigían muchos requisitos para otorgar un préstamo bancario a aquellas personas que trabajaban en el Magisterio, dinero que era necesario para tener la posibilidad de conseguir más mercancía. Al respecto la señora Rosemary dijo lo siguiente:

*“(...) los bancos no te prestan así nomás, o sea al Magisterio (...) vienen a verificar todo lo que tienes y sobre lo que tienes te prestan, o sea, van a ver tu casa, ven si tienes auto u otras propiedades, de otra manera no nos prestaban dinero (...)”*. La Paz, 9 de Julio de 2011.

Fue así que después de haber trabajado 3 años en la venta de calzados de manera paralela a su ocupación como profesora, la señora Rosemary y su esposo decidieron retirarse del negocio de venta de calzados debido a que tuvieron muchos problemas con las personas a quienes vendían los calzados, ya que estas personas demoraban en cancelar el saldo de los calzados que adquirían o en algunos casos, las personas a quienes se había fiado los calzados desaparecían por un periodo prolongado de tiempo, aspectos que constituían pérdidas importantes para el negocio de los esposos Lazo. De esta manera, ambos decidieron

incursionar en un nuevo negocio, gracias a la orientación y colaboración del hermano mayor del señor Jaime, el señor Félix Lazo.

Inicialmente el negocio de la venta de hilados acrílicos fue una actividad complementaria ya que los esposos Lazo continuaron trabajando como profesores para no perder el trabajo seguro que tenían, en caso de que su nueva actividad comercial de hilados acrílicos fracasara posteriormente, así como sucedió con su antiguo negocio de calzados. Los esposos Lazo empezaron este nuevo negocio con un capital de trabajo inicial de 15.000 dólares<sup>27</sup> aproximadamente. Este monto de capital fue producto de los ahorros de los señores Lazo, un préstamo del hermano mayor del señor Lazo y principalmente a través de un préstamo bancario obtenido luego de varios intentos fallidos de conseguir uno debido a la cantidad de requisitos exigidos por el banco a los profesores del Magisterio Urbano. Al respecto la señora Rosemary señaló lo siguiente:

*(...) todo negocio se inicia con algún capital. Pero lo que teníamos era muy poquito, no me alcanzaba como para obtener mercadería. Porque esa mercadería tiene que tener no solamente 5 colores, [sino] tiene que haber todos los colores, sino el cliente no va, porque donde hay unos cuantos colores dicen: para qué, no tiene ahí [determinados colores de hilados] y se van (...). La Paz, 30 de julio de 2011.*

Con el paso de los años, los esposos Lazo vieron que el *nuevo negocio* generaba importantes ingresos económicos. Fue entonces que en 1994 ambos decidieron dejar su ocupación como profesores para dedicarse enteramente al negocio de venta de hilados acrílicos. Esta decisión fue tomada debido a que no estaban satisfechos con lo poco que ganaban siendo profesores, viendo que ganaban mucho más dedicándose a vender conos de hilados acrílicos. Para el señor Jaime, en la lógica del costo – beneficio, trabajar en el magisterio solamente supone ganar dinero para lo necesario, sin poder contar con la posibilidad aspirar a un nivel de vida más óptimo y así lo refleja en las siguientes palabras:

---

<sup>27</sup>De acuerdo con las estimaciones de los señores Lazo y otros comerciantes, 15000 dólares es la cantidad mínima y necesaria de capital para abrir un negocio de venta de hilados acrílicos, tanto para cubrir los gastos fijos (alquiler de la tienda, pago de impuestos, servicios y otros) pero principalmente para poder adquirir un “stock” variado en cuanto a la cantidad y los colores de los hilados acrílicos a ser ofrecidos para conseguir clientela. (La Paz, 30 de julio de 2011)

*(...) siendo profesor no se aspira a tener más cosas. Si yo hubiera seguido siendo profesor no tendría ni la cuarta parte de lo ahora tengo. Pero estar dentro de este negocio tampoco es algo fácil, porque se sacrifican muchas cosas, más aún a un principio se sacrifican más cosas porque recién se empieza con el negocio, pero incluso con los sacrificios que hay que hacer, si sabes manejar bien este negocio te va a ir bien (...).* Jaime Lazo. El Alto, 04 de mayo de 2012.

Al igual que su hermano Félix, el señor Jaime pudo abrir una segunda sucursal en la ciudad de El Alto, misma que actualmente es administrada por él. La apertura de esta segunda sucursal conlleva una historia por más interesante, ya que en un inicio esta tienda que ahora le pertenece al señor Jaime, era una agencia de la empresa Sudamericana de Fibras<sup>28</sup>. Al respecto el señor Jaime me comentó lo siguiente:

*(...) la tienda que actualmente tengo era una agencia de la empresa Sudamericana de Fibras y hace cinco años es de mi propiedad (...), los de la empresa Sudamericana me dejaron su mercadería, me dejaron su NIT, sus talonarios y todo lo que se necesita para abrir una sucursal. Ellos me han dado un capital inicial de 20.000 kilos, que sería como unos 900. 000 bolivianos (...). Posteriormente ellos han empezado a maquilar con la empresa HILBO. Sudamericana de fibras es una empresa a nivel mundial, ellos fabrican materia prima. Después de un tiempo los dueños de la empresa HILBO, el señor Meier y sus socios entraron en quiebra y es por eso que todo lo que fabricaban [producían] nos lo entregaban (a él y a su esposa) de manera exclusiva. Esta situación duró unos tres años. Tiempo después de que la empresa Sudamericana dejó de maquilar con la empresa HILBO, ya nosotros hemos tenido esta tienda como nuestro distribuidor propio, tal vez desde el año 2007. Es de esa manera que hemos podido empezar con esta nueva sucursal gracias a Sudamericana de Fibras, porque ellos estaban buscando poder vender toda su mercancía, y nosotros terminamos como su distribuidora (...). Es por eso que hemos*

---

<sup>28</sup>El 22 de abril de 1992, un grupo de inversionistas adquirieron Bayer Industrial S.A., subsidiaria de Bayer AG. de origen y tecnología alemana, fundada en el año 1969, iniciando sus actividades en el Perú en el año 1972. El 20 de julio de 1992 cambió su denominación social a SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A. Esta empresa es la única industria en Latinoamérica que produce fibra acrílica procesada en hilado en seco, bajo la marca registrada DRYTEX. SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A., abastece a más de 200 empresas del rubro textil. Esta empresa tiene oficinas de representación en Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela. Ver en: <http://www.sdef.com/web/empresa.htm>. (11/11/12)

*podido arrancar con esos 900.000 bolivianos en producto y ahora quedan unos 100.000 bolivianos de capital de Sudamericana [en producto] (...). El Alto, 04 de mayo de 2012.*

Así, en una situación en la que la empresa Sudamericana buscaba vender su mercadería el señor Jaime apareció como potencial comprador para finalmente pasar a ser el encargado principal de dicha tienda. Los antiguos encargados de esta agencia le dejaron al señor Jaime su NIT de registro, sus talonarios y todo lo que se necesita para abrir una sucursal. Además de dejarle la mercancía de la empresa Sudamericana de Fibras.

Bajo esta situación los esposos Lazo tuvieron la gran oportunidad de acrecentar su negocio y sus ganancias observando claramente que la estrategia económica de estas personas fue tomar todos los riesgos necesarios para maximizar sus posibilidades económicas, apostando a comprar la ex sucursal a la empresa Sudamericana. Asimismo, contribuyó mucho la ayuda que proporcionó el señor Félix a su hermano Jaime, como contacto importante para que este último incursione en el negocio de la venta de hilados acrílicos. Sin la orientación del señor Félix, los esposos Lazo probablemente no habrían podido iniciar sus actividades laborales y comerciales en este negocio, ni tampoco tener la posibilidad de abrir más de una sucursal.

Según cuenta el señor Jaime, su hermano Félix abrió su primera tienda en la ciudad de La Paz hace aproximadamente unos 35 a 40 años, en el Pasaje Multicolor ubicado sobre la calle Max Paredes. Posteriormente el señor Félix abrió una segunda tienda (sucursal) en la ciudad de El Alto en la avenida Alfonso Ugarte en la zona 16 de Julio.

Las diferencias existentes actualmente entre los hermanos Jaime y Félix Lazo empezaron cuando el señor Jaime logró abrir una segunda tienda (además de la que tenía en la calle Tarapacá) en El Alto, en la avenida Alfonso Ugarte, donde su hermano también tiene una tienda. Pese a que las tiendas de estos comerciantes se encuentran a dos cuadras de distancia aproximadamente pero sobre la misma avenida, las diferencias familiares ocurrieron por la competencia entre estos negocios, hecho que sucede normalmente cuando los mismos están ubicados uno cerca del otro, más allá de las buenas relaciones que existieron entre los hermanos Lazo, considerando además lo fundamental que fue el señor Félix para su hermano Jaime incursione en la actividad comercial de los hilados acrílicos.

### 3.1.2. Caso 2

El caso 2 corresponde al señor Heriberto Alarcón de 57 años que nació en 1958 en la ciudad de La Paz. Sus padres son provenientes de Umala en la provincia Aroma. El año que el señor Heriberto nació, ellos decidieron volver a Umala, para poder dedicarse enteramente al negocio de una de sus hijas, ya que ellos emigraron a la ciudad de La Paz en 1950 aproximadamente. Al llegar a la ciudad de La Paz, sus padres se dedicaron a la venta de ropa, trabajaban en el mercado Lanza en el puesto de venta que su hija mayor, la señora Felisa, ya había establecido hace algún tiempo, quien había llegado antes a la ciudad<sup>29</sup>.

El señor Heriberto realizó y terminó sus estudios en un colegio de Umala en el año 1975, allí vivía con sus tíos maternos, mientras sus padres trabajaban en la ciudad de La Paz. Después de haber terminado el colegio, regresó a la ciudad, pero no estudió nada ya que entró directamente al negocio de su hermana vendiendo chocolates en la calle Garcilazo de la Vega<sup>30</sup>, debido a que la mayoría de su familia se dedicaba a esta actividad y otra de sus hermanas se dedica a la venta de ropa.

En 1988, el señor Heriberto se casó con su esposa, la señora Gladys, quien es la persona quien queda a cargo de su negocio cuando su esposo debe viajar o encargarse de traer mercancía de Santa Cruz. Actualmente, el señor Heriberto, su esposa Gladys y sus cuatro hijos viven en una casa propia (edificio de 4 pisos). Su casa se encuentra ubicada en la Calle Tarapacá en la Zona Garita de Lima. Esta infraestructura es al mismo tiempo parte de su negocio, ya que la planta baja de su casa, funciona como tienda para su negocio.<sup>31</sup>

La hermana mayor del señor Alarcón, la señora Felisa, fue quien le enseñó al señor Heriberto todo lo que ella había logrado conocer respecto al negocio de venta de chocolates. Fue así que en 1987 el señor Heriberto junto a su esposa Gladys abrieron su propia tienda de venta de chocolates en la calle Tumusla en la zona 14 de Septiembre de la ciudad de La Paz.

---

<sup>29</sup> La hermana mayor del señor Heriberto llegó a la ciudad gracias a su tía paterna, quien ya vivía en la ciudad de La Paz.

<sup>30</sup> Este lugar es conocido porque hay a la venta productos como dulces, caramelos, chocolates, pero también venden productos de aseo y limpieza para el hogar.

<sup>31</sup> Para 2012, los últimos 2 pisos de este inmueble se encontraban aún en construcción (obra gruesa).

Para abrir este negocio, el señor Heriberto y su esposa necesitaron un capital de trabajo inicial de 20.000 dólares<sup>32</sup>. Este monto económico respondía a un préstamo que la hermana mayor del señor Alarcón pudo conseguir, entregando además la mitad de la mercancía de chocolates que la señora Felisa (hermana del señor Alarcón) traía desde Santa Cruz, para que el señor Heriberto y su esposa pudieran venderla poco a poco posteriormente.

Fue así como el señor Heriberto y su esposa se hicieron cargo de su tienda propia, vendiendo inicialmente toda la mercadería que había sido entregada por la hermana del señor Heriberto, tiempo en el cual las ganancias generadas eran reducidas. Después de un tiempo, el señor Alarcón y su esposa se independizaron de la ayuda que la señora Felisa les brindaba y fueron ellos mismos quienes se hacían cargo de adquirir su propia mercancía (dulces y chocolates) y poder generar mayores ganancias.

Tiempo después los esposos Alarcón decidieron cambiar de negocio debido a la excesiva competencia que había por parte de otras empresas que producían y vendían chocolates (Breick y El Ceibo). Ambas empresas comenzaron a funcionar en la ciudad de La Paz, mismas que producían los chocolates en Santa Cruz para comercializarlos en la ciudad de La Paz. De esta manera, los esposos Alarcón utilizaron el dinero logrado con la venta de chocolates y dulces para comenzar un nuevo negocio, esta vez en la actividad comercial de venta de hilados acrílicos.

De este modo, el señor Alarcón empezó una nueva actividad comercial el año 1994, gracias a las enseñanzas y algunas recomendaciones que su hermana Felisa<sup>33</sup> le hizo sobre el negocio de la venta de los hilados acrílicos, fue como pudo conocer e iniciar este negocio. La hermana del señor Heriberto tenía una tienda de venta de hilados acrílicos que se encontraba en la calle Max Paredes. Fue abierta en 1991, pero la señora Felisa sólo trabajó 3 años en este

---

<sup>32</sup> El señor Heriberto y su esposa empezaron su negocio de chocolates con una gran cantidad de dinero que ahorraron, esto debido a que este tipo de negocio todo se manejaba en dólares, puesto que los chocolates eran importados por Santa Cruz desde el Brasil. Con respecto a esto, su esposa me mencionó lo siguiente: “(...) antes traíamos chocolates de Santa Cruz porque antes no había importadoras (en La Paz), en Santa Cruz estaban las tiendas grandes y de ahí íbamos a comprar (...)”. (La Paz, 24 de septiembre de 2011).

<sup>33</sup> Por un tiempo, la señora Felisa trabajó para la empresa HILBO haciéndose cargo del transporte y distribución de los hilados acrílicos a diferentes tiendas, siendo una de las primeras personas encargadas de dejar los pedidos que hacían las primeras tiendas de hilados acrílicos que habían en la ciudad de La Paz. Esta actividad era realizada paralelamente a la venta de chocolates a la cual se dedicaba la señora Felisa.

rubro, debido a que no tuvo el éxito esperado en este negocio, siendo además este caso aislado, la única experiencia laboral y comercial negativa encontrada frente al resto de los casos que forman parte de esta investigación en los cuales se puede apreciar experiencias laborales favorables dentro de la venta de hilados acrílicos.

Según palabras del Señor Heriberto, el fracaso que su hermana tuvo podría haber ocurrido a causa del lugar de ubicación de su tienda, ya que se encuentra cerca al Pasaje Multicolor, es decir, en el “canchón” de la Graneros, lugar donde había (y aún existe) puestos dedicados a la venta de lanas en ovillos y que suponían una fuerte competencia para el negocio de la señora Felisa quien finalmente tuvo que cerrar su tienda.

Paralelamente a su negocio de hilados acrílicos, el señor Heriberto tiene un negocio de venta de lanas en ovillos que son traídas del Asia<sup>34</sup>. Este negocio fue iniciado por él y su esposa hace 5 años aproximadamente. Este negocio de venta de lanas coreanas, se inició por iniciativa y cuenta propia, ya que se dieron cuenta de la existencia de un importante número de clientes que buscan y demandan tanto hilados acrílicos como lanas de ovillos, siendo estas últimas utilizadas para la confección de prendas de vestir tejidas o hechas a mano.

### **3.1.3. Caso 3**

El caso 3 trata del señor Abdón Arancibia de 47 años, que nació en 1968 en el departamento de Potosí, pero fue criado hasta sus 8 años de edad en los Yungas, en Alto Beni. Los padres de esta persona, nacieron en los Yungas, trabajaron toda su vida como agricultores. Posteriormente sus padres decidieron ir a la ciudad de La Paz. En 1985 salió bachiller del colegio Juan Capriles de la Ceja de El Alto.

Al salir bachiller estudió veterinaria tres años en el instituto técnico ETAG (Escuela Técnica de Agricultura y Ganadería) en la ciudad de La Paz. Luego de graduarse como Médico Veterinario, entró a trabajar como asistente de veterinario, pero después de un año de haber ejercido su profesión, el señor Abdón dejó de trabajar en esa veterinaria, ya que según

---

<sup>34</sup> Este tipo de ovillos producidos en Corea, son conocidos como lana sintética que se utiliza para hacer bufandas o chompas ya que tienen colores y texturas llamativas. Este tipo de lanas son la principal competencia de los hilados acrílicos, por lo que algunas tiendas, especialmente las del pasaje Multicolor y las tiendas de la Avenida Alfonso Ugarte, optaron por manejar ambos productos, sabiendo que las lanas coreanas tienen una fuerte demanda en el mercado.

palabras de éste, su trabajo como asistente de veterinaria le generaba bajos ingresos, pese a que el médico veterinario para quien trabajaba, siempre tenía clientes.

Después de analizar el costo económico que implicaba abrir un establecimiento propio es decir, abrir su propia clínica veterinaria, sabiendo que necesitaba encontrar primero un lugar para abrir su consultorio, además de equipos médicos, medicamentos e instrumentos de trabajo, etc., el señor Abdón decidió dejar de ejercer su profesión y empezar a buscar nuevas opciones de trabajo para poder mejorar su situación económica.

Después de un tiempo de buscar empleo empezó a trabajar de chófer de transporte pesado en el interior del país. Para poder ingresar al sindicato de transporte el señor Arancibia tuvo que prestarse dinero del banco para poder conseguir una movilidad además de pagar un monto de ingreso para ser estar afiliado al sindicato. Luego de 2 años de haber trabajado como chófer dentro de este sindicato, el señor Abdón abandonó su puesto de chófer ya que proyectó que los beneficios económicos no iban a ser suficientes más que para pagar la deuda que tenía con el banco.

Luego de esta negativa experiencia laboral, el año 2002 el señor Abdón y su esposa, la señora Nelly Monasterios, iniciaron su propio negocio de hilados acrílicos, gracias a la experiencia de la señora Nelly que había trabajado 7 años vendiendo y atendiendo en la tienda de hilados acrílicos de su prima, la señora Lidia Flores. La señora Monasterios empezó a trabajar con su prima en 1996, pero después de haber tenido algunos problemas personales con ésta, la señora Monasterios dejó de trabajar en dicha tienda. De esta manera la señora Nelly sugirió a su esposo abrir una tienda propia de hilados acrílicos conociendo de las pautas necesarias para lograr los mayores beneficios con este nuevo emprendimiento.

El señor Abdón se enteró mediante sus amistades que en la calle Ballivián ya existían dos tiendas a las cuales les iba bien, es decir que ambas tiendas tenían éxito vendiendo los hilados acrílicos. Con esta información, el señor Abdón y su esposa tomaron la decisión de abrir una tienda en la calle Ballivián, lugar donde desde 2002 tiene su negocio. Para poder abrir su propia tienda, el señor Arancibia y su esposa tuvieron que disponer de todos sus ahorros logrados en anteriores trabajos. Posteriormente, obtuvieron un préstamo bancario que les permitió contar con un capital total de 20.000 dólares. Según palabras del señor Abdón ese

significativo monto de dinero es el que se necesita mínimamente para poder abrir una tienda de hilados acrílicos, considerando los costos de la mercadería y los costos de operación. Al respecto dijo lo siguiente:

*(...) eso es lo que más o menos se necesita para empezar bien, porque para estar bien en este negocio, hay que capitalizarse mejor, o sea tener más dinero para tener colores surtidos y así la gente te compra más (...).* El Alto, 14 de mayo de 2012.

El señor Abdón comentó también que dentro de este negocio de hilados acrílicos, él no conoce a muchas personas debido a que la mayoría de las personas que están dentro de este rubro son demasiado desconfiadas y recelosas de toda información y que por tanto no brindan ayuda alguna. Al respecto dijo: *“(...) en este lugar [la calle Ballivián] casi no nos conocemos entre todos los que vendemos aquí porque hay mucho recelo, mucho egoísmo y desconfianza con todos, no es como en la Alfonso Ugarte o en la Tarapacá que ahí están entre familia, se conocen casi todos (...)*”. El Alto, 14 de mayo de 2012.

Anteriormente el señor Arancibia, paralelamente a su negocio de venta de hilados acrílicos, tenía otro negocio de venta de ropa brasilera, pero que ese negocio no resultó debido a la competencia que existe con las prendas chinas y la venta de ropa usada y tiempo después dejó el negocio de ropa brasilera. Posteriormente el señor Arancibia se dedicó por un corto tiempo a traer autos (de último modelo) desde Chile, para su posterior venta en la Feria 16 de Julio. Esta última actividad no tuvo el éxito esperado por lo que el señor Arancibia terminó dedicándose exclusivamente al negocio de hilados acrílicos. Al respecto el señor Arancibia mencionó lo siguiente:

*(...) yo tenía mi puesto aquí en la feria 16 de julio, en ese negocio de la venta de autos me iba bien, pero por esa maldita ley<sup>35</sup> del Evo, nos han trancado a medio camino, porque yo tenía todo legal, pero igual me han quitado cuatro autos, he recuperado algo pero no es lo mismo. Por eso lo he vendido todo (los autos), me he desecho de todo y lo he dejado nomas y más me dedico a la tienda nomas (...).* El Alto, 25 de mayo de 2012.

---

<sup>35</sup> El señor Arancibia hacía referencia a la Ley de Legalización de autos ilegales o denominados “chutos”, promulgada el año 2011 que regula la importación de autos al país, disposición que afectó directamente a los intereses de las personas dedicadas a esta actividad.

El señor Abdón, su esposa Nely de 42 años y sus cuatro hijos viven en Villa Adela. Sus hijos están estudiando, tres de ellos siguen en colegio y la mayor ya está en la universidad. Pero él quisiera que por lo menos uno de sus hijos continúe con su negocio, siempre y cuando hayan estudiado alguna carrera relacionada a su negocio, por ejemplo administración de empresas.

#### **3.1.4. Caso 4**

El caso 4 pertenece al señor Francisco Arcani (60 años) quien nació en 1955 en la provincia Loayza, terminó su escuela primaria en una escuela de la provincia Loayza. Habiendo quedado huérfano a sus 15 años llegó a La Paz en 1970 en busca de trabajo. A sus 17 años, en 1972 salió del CEMA Mariscal de Santa Cruz, una escuela nocturna. Mientras el señor Francisco estudiaba en las noches, durante el día se dedicó a trabajar para poder sustentarse y así independizarse de sus familiares (tíos maternos), se dedicaba a trabajar ya que quedó huérfano a sus 15 años y tuvo que mudarse a la ciudad de La Paz para vivir con ellos.

Ya en la ciudad de La Paz, el señor Francisco trabajó en diferentes actividades todas de manera temporal. Por ejemplo, trabajó como ayudante de chófer (transporte interdepartamental) durante seis meses, luego como ayudante de mecánica durante otros seis meses aproximadamente y después trabajó como mecánico en un taller ubicado en la zona de Villa Fátima. A sus 17 años, en 1972 el señor Arcani se graduó del colegio y un año más tarde empezó a estudiar en un instituto privado para ser Técnico Medio en Aplicaciones, consecutivamente esto le permitió poder ganar conocimiento sobre el manejo de cuentas e inventarios.

En 1976 tuvo la oportunidad de trabajar como Encargado de Ventas en FABOCA (Fábrica Boliviana de Calaminas), y debido a las tareas que cumplía en FABOCA, sobre todo en la parte administrativa y financiera de esta empresa, pudo ganar experiencia en el manejo de cuentas y el levantamiento de inventarios. Es por esta razón que años más tarde en 1979 gracias a que hubo una solicitud de personal, fue que el señor Arcani tuvo la oportunidad de trabajar en la empresa HILBO (actualmente HILTRABOL), luego de su retiro de la empresa FABOCA.

El señor Arcani trabajaba como Encargado de Almacenes y Jefe de Ventas en la empresa HILBO, lugar donde trabajó durante 25 años. Sin embargo, una serie de problemas financieros y económicos en la empresa HILBO, hicieron que ésta entrara en una crisis que se agudizó con los problemas internos entre los trabajadores y la parte administrativa (incumplimiento de pago de sueldos y beneficios sociales). Por estas razones es que el señor Francisco tuvo que renunciar a razón de los problemas suscitados en la empresa HILBO. Al igual que esta persona, muchas otras que ocupaban cargos similares fueron despedidas posteriormente.

El 2004 (el mismo año que renunció a su anterior trabajo), el señor Arcani decidió abrir su propia tienda de hilados acrílicos, aprovechando la experiencia que obtuvo trabajando en HILBO (ahora HILTRABOL), conocimientos que le fueron útiles para emprender su negocio. De esta manera, el señor Arcani fue la primera persona en abrir una tienda en la Avenida Kollasuyo, teniendo además el conocimiento de que en este sector se encontraban viviendo muchos tejedores de la ciudad de La Paz, estrategia que a la larga le permitió captar un importante número de clientes (tejedores).

El señor Francisco está casado hace 30 años, tiene 7 hijos y todos están estudiando en la universidad. Su hija mayor es lingüista y vive actualmente en Estados Unidos con su familia y su madre, la esposa del señor Francisco. El señor Arcani vive con sus 6 hijos en Villa Fátima.

### **3.1.5. Caso 5**

El caso 5 pertenece al señor Germán Alquez de 44 años quien nació en 1971 en la ciudad de La Paz, al igual que su madre. El señor Germán Alquez salió bachiller de dos colegios debido a que en uno de ellos sólo le daban un título de técnico básico que no le habilitaba para poder estudiar en la universidad y sólo le permitía ingresar a un instituto. Para conseguir el título de bachiller estudió en la noche en la Unidad Educativa Franz Tamayo (turno nocturno) en 1988. Más adelante esta persona se graduó como Técnico Medio en Mercadeo en el colegio Técnico Ayacucho (turno mañana).

En 1993 el señor Germán se graduó de la Universidad Mayor de San Andrés de la carrera de Administración de Empresas. Después de graduarse el señor German realizó sus estudios

superiores (post-grado) en Administración Financiera en una universidad de Argentina. Inmediatamente, después de haber concluido sus estudios superiores (un post-grado en Administración financiera en una universidad en Argentina), regresó a la ciudad de La Paz para tener su primera experiencia laboral en el sector de la banca en entidades financieras especializadas en microcréditos y que ahora se han convertido en bancos. Tal es el caso de FIE, entidad en la que el señor Germán trabajó ocupando el cargo de Evaluador de Créditos durante tres años. Posteriormente, trabajó en PRODEM durante otros tres años.

Su último trabajo dentro del sector bancario fue como Administrador de Créditos en el Banco Los Andes. En este último banco tuvo algunos problemas, así que decidió renunciar cortando una continuidad de dos años dentro de dicha entidad. Luego, el señor Alquez estuvo buscando trabajo en entidades financieras, por tres meses, pero no tuvo éxito alguno pese a haber asistido a distintas entrevistas de trabajo, no obstante tener además un post-grado en Administración Financiera.

El año 2001 decidió regresar a Argentina con su esposa y su hijo, ya que en Bolivia no encontraba mejores oportunidades de trabajo. Es así como empezó a trabajar en el negocio del amigo de su hermana, en la venta de distintos productos de aseo, pero tampoco le fue bien. Es por esa razón que tuvo problemas con su esposa, quien en palabras del señor German se había acostumbrado a llevar un tipo de vida con todas las comodidades. Así lo expresó el señor Alquez:

*(...) Hemos pasado de estar bien a ir a vender a los puestos, yo me tuve que ir acostumbrado poco a poco a ese estilo de vida, aunque al principio duele estar empezando desde cero nuevamente, pero mi esposa no pudo acostumbrarse a ese tipo de vida. Ella me acompañó unas tres semanas nomás pero ya no aguantaba la vida que estábamos llevando. Es por eso que ella decidió irse a vivir con su hermana en Chile, y yo tuve que quedarme solo con el negocio. Más o menos unos ocho meses estuve solo en la Argentina. Es por eso que mi negocio que tenía en Argentina no funcionó, ya que se precisa de manos u otra persona con quien coordinar, tienes que tener una mano derecha verdadera. Porque en cualquier negocio que se emprenda, se precisa una mano derecha que sea fiable, que te apoye sino no se puede hacer crecer un negocio (...). El Alto, 17 de agosto de 2012.*

Posteriormente, el señor Alquez se mudó a Chile donde vivía su cuñada. Allá en Santiago de Chile pudo conseguir sólo trabajos eventuales y el costo de vida le resultó mucho más caro que en Argentina y aún mucho más que en Bolivia. Es por eso que solo pudo quedarse cuatro meses pues en las actividades laborales que realizó eran poco remuneradas y eventuales. Después de esta serie de negativas experiencias de trabajo decidió regresar a La Paz y lo hizo sólo porque después de haber tenido problemas con su esposa a causa de los constantes viajes, las dificultades de traslados y otros, su esposa junto a su hijo decidieron quedarse a vivir en Chile en casa de la cuñada del señor Germán.

Cuando llegó a La Paz, el año 2002 se topó con un trágico acontecimiento que había sucedido en la ciudad de La Paz, (la granizada de Febrero Negro), por lo que inmediatamente el señor Alquez fue a visitar a su madre días después al incidente ocurrido en la ciudad, quien le contó que le habían robado mercancía de su tienda de hilados acrílicos. En ese momento decidió quedarse con su madre y empezar a trabajar con ella. Cuatro años después, la madre del señor Germán falleció, razón por la que éste se quedó con la tienda de su madre, pasando a ser dueño y propietario de dicha tienda, aprovechando la experiencia y los conocimientos logrados por su madre dentro del negocio de hilados acrílicos.

Cuenta el señor Alquez que el negocio de hilados acrílicos que ahora le pertenece, era de su madre quien inició dicho negocio en 1988 en el Pasaje Multicolor (calle Max Paredes). Su madre conoció este negocio a través de la anterior actividad comercial que ella tenía vendiendo lanas de ovillo en este pasaje. Sin embargo, tiempo después decidió cambiar de actividad ya que vio que había mucha competencia en ese tipo de comercio (lanas en ovillo), observando además el éxito que tenía el comercio de hilados acrílicos. De esta manera, la madre del señor Alquez abrió su propia tienda en la calle Ballivián. Según palabras del señor Germán, en este nuevo lugar, la calle Ballivián, no había ninguna competencia cercana, ya que su madre fue la primera persona en establecer una tienda en dicho lugar, teniendo como información clave que en ese sector vivían muchos tejedores que adquirían hilados acrílicos para la confección de prendas de vestir, y que hasta ahora constituyen los principales clientes del señor Alquez.

El señor Alquez se casó a los 20 años, de ese matrimonio tiene un hijo de 13 años. Su ex esposa y su hijo viven en Santiago de Chile. Actualmente vive en la zona de Alto Lima con su segunda esposa y de ese matrimonio tiene dos hijos.

### **3.1.6. Caso 6**

El caso 6 corresponde a Dorian Medrano (33 años), nació en 1982 en la ciudad de La Paz. Cuando éste tenía un año, él y su madre se mudaron a la ciudad de Cochabamba. Allí realizó sus estudios escolares y en 1999 se graduó del colegio Don Bosco (particular). Un año después, él y su madre decidieron volver a La Paz, para buscar mejores condiciones económicas y de vida. Fue así como el señor Medrano ingresó a un instituto para estudiar Diseño Gráfico. Cuando llegaron a La Paz, su situación laboral no era estable, y tanto él como su madre buscaron trabajo en reiteradas ocasiones.

Posteriormente, empezó a trabajar en Industrias Lara Bisch<sup>36</sup> ocupando el cargo de Diseñador (primera experiencia laboral) y estaba encargado de hacer los diseños de las cajas de los productos elaborados por dicha empresa. Según palabras del señor Medrano, después de un tiempo la empresa Lara Bisch fue disminuyendo su producción ya que la misma tenía competencia con otra empresa y los dueños tuvieron que hacer un recorte de personal obligando al señor Medrano a buscar un nuevo trabajo.

En 2002 empezó a trabajar como encargado y administrador de venta de una sucursal de HILBO, gracias a la ayuda que recibió de su suegro, el señor Félix Lazo. La ayuda<sup>37</sup> que el señor Lazo brindó al señor Medrano (su yerno), fue sobre todo en la parte económica, a través de un préstamo para que cubra gastos de alquiler del lugar donde se instalaría la tienda, además de guiarle respecto a administración del negocio, estrategias de venta, adquisición de mercadería, etc.

Después de cinco años de haber trabajado en la sucursal de HILBO y de estar pagando alquiler, el señor Medrano decidió comprar el lugar a los encargados en la fábrica para

---

<sup>36</sup> Es una empresa que hace trabajos de litografía y arte. Por ejemplo, papeletas electorales, etiquetas para productos, diseños de cajas, etc.

<sup>37</sup> La razón por la cual el señor Félix decidió ayudar al señor Medrano fue porque se había quedado sin trabajo después de su salida de Lara Bisch.

posteriormente establecer su propia tienda en dicho lugar. Al mismo tiempo, decidió dejar de trabajar exclusivamente con HILBO y empezó a comprar también mercancía de otras empresas como San Giorgio y Cruceña con el objetivo de contar con mayor stock en cuanto a variedad de colores de los hilados, ya que eran pocas tiendas las que trabajaban con estas marcas y a manera de ampliar la variedad en colores y textura, es que decidió por no ser exclusivo trabajando solo con HILBO.

Desde el año 2009 empezó a trabajar paralelamente a su negocio de hilados acrílicos, con otro tipo de lanas (ovillos, madejas de lana), pero principalmente con lanas coreanas. Para obtener ese producto de lanas coreanas<sup>38</sup> tuvo que viajar hasta China para hacer los respectivos pedidos. El señor Medrano confesó que en principio cuando empezó a trabajar como encargado de la sucursal de HILBO, sólo quería quedarse con ese cargo pues nunca pensó ser dueño de esa tienda. Fue la experiencia y el haber observado la potencial rentabilidad de dicho negocio lo que lo empujó inicialmente a ser dueño de su propia tienda y ser quien tome las decisiones de lo que se va hacer o no en su negocio, ir aprendiendo poco a poco para luego buscar las estrategias más adecuadas para llevar adelante su negocio.

Actualmente esta persona está cursando el penúltimo semestre de la carrera de Fisioterapia y Kinesiología en la universidad UNICEN (privada). Al mismo tiempo cumple sus actividades en su tienda de hilados acrílicos. Esta persona vive junto a su madre en la Zona de Pura - Pura en la Avenida Vásquez.

### **3.1.7. Caso 7**

El caso 7 corresponde al señor Tito Villanueva (49 años), nació en la ciudad de La Paz. Realizó sus estudios escolares en La Paz y salió bachiller del colegio fiscal Gualberto Villarroel en 1985. Una vez terminados sus estudios en el colegio, se dedicó a trabajar, ya que sus padres, quienes eran comerciantes minoristas, no podían ayudarlo de ninguna manera a tratar de pagar la universidad. Es por esta razón que el señor Villanueva inició sus actividades laborales como trabajador fabril durante dos años en una fábrica textil en la ciudad de El Alto. Posteriormente, él y su esposa empezaron a trabajar en el sector de

---

<sup>38</sup>Según palabras del señor Dorian las llamadas lanas coreanas son en realidad lanas Chinas, ya que son hechas en fábricas en China.

papelería, es decir, vendiendo todo tipo de material de escritorio, etc. Él y su esposa tenían su puesto de venta en los galpones de “La Tablada”<sup>39</sup>. Dentro de esa actividad estuvieron trabajando cuatro años.

Tiempo después, un pariente de su esposa (tío materno), quien es cliente antiguo de HILBO (actualmente HILTRABOL), sugirió al señor Villanueva trabajar con él como encargado de la tienda, recibiendo un sueldo mensual. Según palabras del señor Villanueva, dicha tienda ya estaba establecida anteriormente, que fue además la segunda tienda que se estableció en la calle Ballivián. Los dueños de la tienda donde el señor Tito trabaja, iniciaron su negocio en 1990, pero estuvo cerrado por algún tiempo a causa de problemas familiares.

Fue así como el señor Villanueva pudo establecerse dentro de este negocio y se dedica casi enteramente al comercio o venta de hilados acrílicos y de igual manera reproduce una similar situación ocupacional a la de sus padres. Actualmente, una actividad laboral complementaria y realizada ocasionalmente son los viajes que el señor Villanueva hace hasta Desaguadero trayendo diversos tipos de mercancía para su distribución y venta en los puestos ubicados en el pasaje la Tablada, aunque el señor Villanueva ya no cuenta con un puesto fijo como antes.

### **3.1.8. Caso 8**

El caso 8 pertenece a Maribel Lazo<sup>40</sup> (25 años), nació en la ciudad de La Paz. Esta persona terminó sus estudios escolares en el colegio Bancario el año 2007. Actualmente cursa el octavo semestre de la carrera de Ingeniería Comercial en la universidad UDABOL (universidad privada), por lo que Maribel combina sus estudios universitarios con sus actividades laborales.

Maribel empezó a trabajar con su padre, el señor Félix Lazo, desde sus 15 años. El trabajo que realizaba consistía en colaborar en la atención a los clientes y de esta manera fue ganando experiencia para luego ser delegada por su padre como principal responsable y encargada de

---

<sup>39</sup> Este pasaje está ubicado entre las calles Tumusla y Max Paredes. En este lugar existen puestos de venta de cotillones, es decir, artículos para fiestas (globos, adornos, piñatas, platillos de plástico, vasos de plástico, etc.), además de que en esta calle existe un galpón donde se venden en su mayoría artículos de escritorio, materiales escolares, materiales para hacer manualidades, etc.

<sup>40</sup> Hija del señor Félix Lazo.

una de las tres tiendas que actualmente él posee. Maribel cumple funciones como encargada de dicha tienda desde que cumplió 19 años, pues su padre es quien se encarga de la adquisición de mercadería en base a los pedidos de Maribel, según o de acuerdo a lo que tenga mayor demanda.

Para poder conocer un poco más acerca de lo que su padre realizaba y cómo empezó este negocio de venta de hilados acrílicos, Maribel cuenta que su padre trabajó como chofer de micro por un tiempo, mientras que su madre se dedicaba a la venta de papa. Tiempo después se dedicaron a la venta de madejas de lana que traían desde el Desaguadero y posteriormente fueron empleados en una fábrica textil en Perú, siendo en el país vecino donde conocieron y aprendieron sobre la actividad comercial a la cual se dedican actualmente. Sus padres regresaron a la ciudad de La Paz y con la experiencia laboral que tuvieron en Perú, más un capital de trabajo inicial (ahorro propio y un préstamo bancario) decidieron abrir su propia tienda de hilados acrílicos en 1973. Esta tienda se encuentra ubicada en el Pasaje Multicolor sobre la calle Max Paredes en la ciudad de La Paz.

Debido al éxito de su negocio, aproximadamente unos 15 años más tarde, lograron reunir un nuevo capital de trabajo y pudieron abrir una segunda tienda de hilados acrílicos. Esta segunda tienda se encuentra ubicada en la Avenida Alfonso Ugarte de la ciudad de El Alto. Asimismo, tiempo después pudieron abrir una tercera tienda que se encuentra en la calle Tarapacá en la ciudad de La Paz. Esta última tienda es atendida por Maribel que es la principal encargada de dicha tienda que forma parte del negocio que le pertenece a su familia y quienes más han podido crecer y expandir su negocio en cuanto a número de tiendas y réditos económicos. Actualmente esta persona vive junto a sus padres y hermanas en la calle 17 de Calacoto.

Maribel actualmente es la encargada principal de la tienda de hilados acrílicos de su padre, el señor Félix Lazo. Esta tienda se encuentra ubicada en la calle Tarapacá en la zona Garita de Lima. Cuando Maribel tiene que hacer alguna actividad relacionada con sus estudios universitarios, existe una persona (ayudante) que trabaja de manera permanente y recibe un sueldo mensual, que se ocupa de atender la tienda y queda como encargada de la tienda, aunque por lo general Maribel está a cargo de la tienda. Cabe señalar que Maribel será quien a futuro termine heredando el negocio de su padre, convirtiéndose en la dueña (registrando

su nombre en la razón social) y haciéndose cargo de la administración de las sucursales que actualmente posee su padre.

### 3.1.9. Caso 9

El caso 9 pertenece a Alexis Tarqui (29 años), nació en la ciudad de La Paz. Sus padres son también de la ciudad de La Paz. Alexis terminó sus estudios escolares en el colegio particular San Francisco el año 2004. Posteriormente estudió Ingeniería Electrónica en la Universidad Mayor de San Andrés. Paralelamente a sus estudios universitarios empezó a trabajar en el taller de su padre en el cual se elaboran y venden tejidos de punto<sup>41</sup>. Alexis está a cargo de ese negocio que era de su padre desde que tenía 20 años.

Mientras cursaba su último año de la universidad realizó una pasantía en ENTEL por algunos meses. Pero al terminar la universidad (2012) no logró encontrar trabajo. El señor Alexis combina sus actividades laborales ocupándose principalmente como tejedor y también a su negocio como vendedor de hilados acrílicos.

El tipo de trabajo que esta persona realiza como tejedor son por contrato, es decir confecciona chompas para colegio, institutos y otros.

Según la percepción del señor Alexis, el lugar donde un negocio esté ubicado, más aun si se trata de venta de un producto, influye notoriamente en el desarrollo y éxito de la venta. Al respecto, el señor Alexis señaló que hace varios años atrás en la avenida Kollasuyo había más tiendas dedicadas a la venta de hilados acrílicos pero se cerraron porque no tenían venta ya que muchos tejedores que inicialmente vivían en dicha zona se mudaron a otras zonas buscando una vida mejor, haciendo que los clientes vayan disminuyendo paulatinamente.

Considerando estos aspectos, el señor Alexis junto a su esposa decidieron dedicarse al negocio de hilados acrílicos desde hace tres años aproximadamente, porque él y su esposa vieron que en este tipo de negocio “*se vende bien*”. Desde hace 8 años atrás aproximadamente, su padre empezó a adquirir los hilados acrílicos directamente de la fábrica,

---

<sup>41</sup> Los tejidos de punto son realizados en máquinas de tejer y no así de manera manual.

aunque para confeccionar prendas de vestir, estrategia utilizada también por el señor Alexis para conseguir su stock de hilados acrílicos. Al respecto, dijo lo siguiente:

*(...) con mi familia nos empezamos a dedicar a este tipo de negocio desde hace unos dos años<sup>42</sup>, porque vimos que se vende bien nomás en este tipo de negocio. (...) Esta tienda era antes una sucursal de HILBO hace unos 10 años más o menos, pero cuando la empresa empezó a tener problemas se cerró por un tiempo porque no había alguien que esté a cargo, y como mi padre era conocido por las personas que venden este producto, de esa manera hicimos contacto con las personas que trabajan en HILBO para quedarnos con el lugar y decidimos abrir esta tienda (...). La Paz, 17 de septiembre de 2013.*

El lugar donde actualmente está ubicada la tienda del señor Alexis era hace 10 años aproximadamente una sucursal de HILBO, pero cuando esta empresa empezó a tener problemas se cerró por un tiempo porque no había alguien que se hiciera cargo de la atención a los clientes. Debido a que el padre del señor Alexis era conocido por las personas que venden hilado acrílico, el señor Alexis estableció contacto con las personas que iban a vender esa sucursal de HILBO para comprar dicho lugar y posteriormente junto a su esposa abrieron su propia tienda de hilados acrílicos.

De esta manera, él y su esposa habilitaron la parte del fondo del local como taller de su negocio paralelo. Vemos que a diferencia de los otros comerciantes el señor Alexis Tarqui pasó de comprar los hilados acrílicos para confeccionar prendas de vestir a dedicarse a la venta de los hilados. Al respecto mencionó lo siguiente:

*(... )Mi padre decidió entrar a este negocio para bajar los costos de producción de lo que nosotros hacíamos. Pedimos a la fábrica cierta cantidad que nosotros necesitamos y lo usamos para nuestra solvencia. Por esta razón es que hace unos tres años es que nos animamos a vender nuestros sobrantes, o sea lo que ya no utilizamos lo vendemos.*

---

<sup>42</sup> Alexis Tarqui me aclaró y explicó que son 2 años que empezó a vender hilados acrílicos a otras personas, es decir que recientemente se animaron a vender a otras personas, puesto a que 8 años atrás aproximadamente, su padre empezó a comprar directamente de la fábrica para no tener que buscar todo el tiempo a los que se dedican enteramente al negocio de venta de hilados acrílicos. De esta manera es que lo que compraban de la fábrica era para su consumo propio, es decir, para confeccionar las chompas que hacen.

*Es por eso que este negocio no es grande como los otros que hay (...).* La Paz, 17 de septiembre de 2013

En cuanto al negocio de tejido de punto al cual él y su familia se dedican empezó hace tres generaciones. El abuelo materno de esta persona fue quien empezó este negocio hace aproximadamente 40 años. Su abuelo materno de apellido Lucana, fue una de las primeras familias que se dedicó a este tipo de negocio, esta familia fue unas de las primeras en incursionar en el campo de los tejidos de punto, productos que eran vendidos por el abuelo del señor Alexis en la calle Tumusla. Después de que sus padres se casaran, la madre del señor Tarqui continuó con el mismo trabajo que su padre (el taller de tejido de punto).

Según el señor Alexis, la demanda de este tipo de productos (tejido de punto) que son los tejidos en máquina, fueron disminuyendo paulatina y considerablemente con el pasar de los años. Esto debido a que desde hace más o menos 10 años la importación de ropa china<sup>43</sup> supone una fuerte competencia. Por esta razón la madre del señor Tarqui decidió dedicarse a elaborar tejidos de punto por contrato, confeccionando uniformes para distintos colegios o institutos, estrategia que permite mantener la rentabilidad de dicha actividad. Alexis Tarqui lleva casado dos años y tiene una hija de cuatro años. El señor Alexis Tarqui vive actualmente en una casa propia en la avenida Kollasuyo

### **3.1.10. Caso 10**

El caso 10 pertenece a Rolando Pilco Siñani (32 años) quien nació en la ciudad de La Paz. Concluyó el bachillerato en la ciudad de La Paz en el colegio particular San Francisco en 1999. Una vez concluidos sus estudios en colegio, a sus 18 años empezó sus estudios universitarios en Medicina en la Universidad Franz Tamayo (universidad privada), pero tuvo que dejar sus estudios en el penúltimo año de su carrera porque tenía que ayudar a su padre en el negocio de tejidos que su familia tiene, siendo el señor Rolando el mayor de cuatro hermanos y debía asumir la responsabilidad de hacerse cargo del negocio de su padre.

---

<sup>43</sup> Esta ropa china se refiere a la ropa de abrigo como ser chompas, ponchos entre otros, que los mismos tejedores realizan en sus talleres y debido al ingreso al mercado de este tipo de prendas es que la demanda de la producción nacional en cuanto a ropa hecha de *lana acrílica* disminuyó en algún porcentaje, con relación a años atrás.

Después de dejar la universidad, empezó a trabajar (recibiendo un salario) como ayudante tejedor en el taller de su padre. Como hijo de padres tejedores, prácticamente toda su vida estuvo relacionada con el tejido, ya que su abuelo materno empezó hace 30 años este negocio de tejidos. Tiempo después, el señor Pilco junto a su esposa decidieron abrir una tienda dedicada a la venta de hilados acrílicos en 2010 ubicada en la avenida Kollasuyo pero hace un año y medio cambió su tienda de lugar, debido a que la avenida Kollasuyo estuvo en refacción, lo cual hizo que sus clientes llegaran cada vez con menos frecuencia.

Por esa razón decidió trasladarse a la avenida Alfonso Ugarte, aunque el señor Pilco confesó lo difícil que fue abrir una nueva tienda, ya que primero debía conseguir un lugar disponible, además de reunir más capital debido a que las tiendas en ese sector son un poco más caras que en otro lugar de El Alto<sup>44</sup>. Para ello tuvo que reunir más o menos alrededor de 10.000 dólares, para pagar el alquiler de la tienda y poder abastecer de mercadería dicha tienda, disponiendo de esta manera de todo lo ahorrado obtenido en la otra tienda que tenían él y su esposa; pero también tuvieron que prestarse dinero del banco.

Actualmente, el señor Rolando solo trabaja con la marca CROMOTEX que es una marca del Perú, asumiendo el riesgo de que cuesta un poco más que las marcas bolivianas (HILTRABOL y Cruceña) pero es de mejor calidad y cada vez los que se dedican a tejer optan por este tipo de producto. El señor Pilco trabaja de manera independiente, al respecto menciona lo siguiente: “(...) porque soy relativamente nuevo en este tipo de rubro, no tengo familiares que me ayudaron a entrar, yo conozco tan bien este tipo de negocio porque fui cliente de esas personas que ya tienen más éxito y llevan mucho más años que yo (...)”<sup>45</sup>. Es de esa manera que el señor Rolando decidió dedicarse a algo diferente a lo que sus padres realizaban, esperando así obtener mayores ganancias. Al respecto, señala lo siguiente:

*(...) El mercado de la lana he visto que es muy cerrado, que no les ofrecen muchos productos al consumidor (...) es por eso también que vimos con mi esposa el poder traer otros productos de China [su esposa y él] que le va mejor que al rubro de los tejidos porque en estos últimos años el rubro de la venta de tejidos fue disminuyendo*

---

<sup>44</sup> Esto se debe a que la avenida Alfonso Ugarte es considerada una zona comercial importante en la ciudad de El Alto y debido a eso los dueños que alquilan o venden locales destinados al comercio “hacen subir el precio” que vayan a pagar las personas.

<sup>45</sup> El Alto, 26 de septiembre de 2013

*un poco debido a que hay demasiada competencia con las ropas que traen de China. Con un amigo me animé a viajar a la China a traer otro tipo de lanas<sup>46</sup> pero ese producto lo traigo sin marca, porque allá solo te venden el producto por cantidad, aquí cada uno le pone el nombre y la marca que quiera poner a su producto (...).* El Alto, 18 de septiembre de 2013.

### **3.2. Características generales de los comerciantes**

Tomando todos los casos tanto en la ciudad de La Paz como de El Alto, existen algunas similitudes o rasgos en común que caracterizan a los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos. Por ejemplo, la edad de las personas oscila entre los veinticinco y sesenta años, esto muestra que existe una distancia etaria importante entre unos comerciantes y otros. Esto responde al hecho de que algunos comerciantes llevan más años dedicándose al comercio de hilados acrílicos (siendo el caso 1 el más antiguo en el rubro), otros son relativamente nuevos en este rubro (siendo el caso 9 el más nuevo dentro del rubro), e incluso existe una comerciante que responden a la segunda generación de su familia, es decir que ésta comerciante actualmente cumple funciones como encargada de uno de los negocios o sucursales de su padre (caso 8).

En cuanto al nivel de instrucción, si comparamos el capital escolar (Bourdieu 1998) de los comerciantes en relación al logro máximo alcanzado por sus padres, vemos que en la mayoría de los casos, los comerciantes poseen un mayor capital escolar que sus progenitores, ya que los mismos cuentan con formación técnica superior, no universitaria, y universitaria, mientras que la mayoría de los padres de los comerciantes, alcanzaron el bachillerato y en otros casos solo cuentan con formación de nivel primario. Es posible decir que en todos estos casos los comerciantes tienen un mayor capital escolar que sus padres.

Muchos de estos comerciantes han realizado actividades laborales relacionadas con su formación (por ejemplo su primera actividad laboral) sin embargo, por distintas razones (como veremos más adelante en el análisis de las trayectorias laborales) se dedicaron posteriormente al comercio.

---

<sup>46</sup> Esta persona no sólo vende los hilados acrílicos sino otro tipo de lanas que trae desde China.

Otra característica es que la mayoría de estos comerciantes ha nacido en el área urbana, ocho de diez casos nacieron en la ciudad de La Paz y una persona nació en la ciudad de Potosí. Mientras que sólo una persona nació en el área rural (provincia Loayza) del departamento de La Paz. En el caso de los padres de los comerciantes, la mayoría nació en el área rural. Esto muestra de que varios de estos comerciantes junto a sus padres migraron hacia centros urbanos (ciudades de La Paz y El Alto) para dedicarse a distintas actividades laborales sobre todo en el ámbito del comercio. Esto quiere decir que en 5 de los 10 casos es posible hablar de una trayectoria laboral similar si comparamos las actividades laborales ligadas al comercio de estos comerciantes y de sus padres respectivamente.

### 3.3. Trayectorias laborales intergeneracionales e intrageneracionales

**Cuadro N° 2.**

	<b>Trayectoria Intergeneracional</b>	<b>Trayectoria Intrageneracional</b>
<b>Caso 1</b>	Ascendente	Ascendente
<b>Caso 2</b>	Estacionaria	Estacionaria
<b>Caso 3</b>	Ascendente	Ascendente
<b>Caso 4</b>	Ascendente	Ascendente
<b>Caso 5</b>	Estacionaria	Descendente
<b>Caso 6</b>	Estacionaria	Ascendente
<b>Caso 7</b>	Estacionaria	Ascendente
<b>Caso 8</b>	Estacionaria	Ascendente
<b>Caso 9</b>	Ascendente	Ascendente
<b>Caso 10</b>	Estacionaria	Ascendente

\*Fuente: Elaboración propia

#### 3.3.1. Trayectorias laborales intergeneracionales

Para definir la trayectoria intergeneracional (Luna Acevedo 2007) de estos individuos (los comerciantes) es necesario comparar la ocupación de los padres de los comerciantes con la ocupación que estos mismos tienen actualmente. Para ello es necesario tomar en cuenta la actividad laboral del padre (la última o la más importante en cuanto al tiempo de ocupación de dicha actividad) comparada con la actual actividad laboral del hijo, en este caso, el actual comerciante de hilados acrílicos.

En este sentido, para los casos 1, 3, 4, 8 y 9, se podría hablar de *trayectoria intergeneracional ascendente*, ya que estas personas llegaron a “superar” de alguna manera la ocupación de sus padres. Por ejemplo, para en el caso 1, la señora Rosemary, el padre fue sastre; mientras que en los casos 3 y 4, el señor Abdón y el señor Francisco respectivamente, ambos personas lograron tener una trayectoria intergeneracional ascendente respecto a sus padres quienes fueron agricultores correspondientemente, comparados con sus hijos que se dedican a la venta de hilados acrílicos, actividad con la cual han mejorado notablemente su situación económica.

Finalmente en el caso 9 (Alexis), los padres son tejedores y éste actualmente es dueño de su propia tienda de hilados acrílicos, actividad que le brinda mayores beneficios y posibilidades de mejorar su calidad de vida, con el agregado de que Alexis logró terminar sus estudios universitarios alcanzando la licenciatura en Ingeniería Electrónica, capital cultural que fácilmente le permite tener posibilidades como emprender una nueva actividad laboral complementaria (un nuevo negocio) que le genere ingresos u ocuparse por ejemplo en un empleo de medio tiempo como Ingeniero Electrónico, aspectos que hacen posible hablar de una trayectoria intergeneracional ascendente.

Sin embargo, en los casos 2, 5, 6, 7, 8 y 10, podría hablarse de una *trayectoria intergeneracional estacionaria* ya que estas personas se dedican a la misma actividad laboral a la cual se dedicaron sus padres. Por ejemplo, para el caso 2 (señor Heriberto) los padres de esta persona fueron comerciantes y como no pudo realizar estudios superiores al salir bachiller, se dedicó en un principio al comercio al igual que toda su familia (venta de chocolates y golosinas). De manera similar, en el caso 7 (señor Villanueva), los padres de esta persona se dedicaron al comercio minorista y asimismo el señor Villanueva también se dedica a la actividad comercial aunque en mayor escala con relación a sus padres.

Similar situación sucede con los casos 5, 6, 8 y 10 sólo que a diferencia de los casos 2 y 7, estos casos tienen una tendencia a presentar una trayectoria intergeneracional estacionaria. La madre del señor Alquez era comerciante de hilados acrílicos, actividad a la que el señor Alquez está dedicado actualmente. Asimismo en el caso 6, la madre del señor Medrano se dedicó a la actividad comercial (sector informal), y el señor Medrano se dedica actualmente a la actividad comercial en hilados acrílicos.

Esta situación también ocurre en el caso de Maribel (caso 8) ya que su padre es comerciante y ella actualmente cumple funciones como encargada principal de una de las tiendas de hilados acrílicos que es propiedad del padre. En este caso vale también considerar que si Maribel terminara dedicándose definitivamente al comercio, la trayectoria intergeneracional continuaría siendo estacionaria ya que padre e hija se dedican a la misma actividad laboral, aunque podría apreciarse una cierta y relativa tendencia ascendente considerando el capital económico que podría heredar Maribel, prácticamente gran parte sino todo el patrimonio familiar que supone el negocio de hilados acrílicos, una vez que su padre se retire de dicha actividad por motivos de salud, vejez o fallecimiento. Igualmente, en el caso del señor Siñani (caso 10), que si bien tuvo la oportunidad de estudiar Medicina en una universidad privada (Universidad Franz Tamayo), dejó sus estudios el penúltimo año de su carrera, debido a que tuvo que hacerse cargo del taller de su padre ya que al ser el hijo mayor de tres hermanos, su responsabilidad era continuar el negocio de su familia como tejedor.

Sin embargo, en los casos (5, 6, 8 y 9) estas personas tienen cierto capital cultural acumulado, es decir que aún se encuentran cursando la universidad o ya terminaron sus estudios universitarios. Este capital cultural acumulado, sea o no que hayan terminado sus estudios superiores, podrían ser de utilidad para poder cambiar de actividad laboral y dedicarse a otra ocupación que no fuese el negocio de su familia, es decir que se dediquen a sus carreras correspondientes.

De esta manera estarían haciendo que la trayectoria intergeneracional de estas personas sea ascendente debido a la importancia del nivel de instrucción que obtengan, en la posibilidad de obtener un empleo en puestos de trabajo calificados y donde se exigen estudios profesionales, siendo que el comercio, más allá de los mayores beneficios económicos que podría brindar, no exige una determinada calificación o nivel de instrucción. En este sentido, el PNUD menciona lo siguiente:

“(…) [la] herencia ocupacional es heterogénea, es decir, existen ciertas categorías<sup>47</sup> más propensas que otras a ser heredadas por los hijos. (…) la interrelación educación-

---

<sup>47</sup> Según el PNUD, las tres categorías ocupacionales que más resaltan son: manual no calificada, manual no calificada agrícola y la categoría rutinaria no manual. Ver (PNUD 2010).

oportunidades laborales condiciona un círculo donde aquellos trabajadores que ingresan al mercado con bajos niveles de escolaridad, se insertan inevitablemente en las categorías de menor remuneración y en condiciones laborales precarias que a pesar de los cambios que Bolivia ha vivido en las últimas décadas, las oportunidades y las condiciones de vida dependen todavía del origen social y de la suerte (o no) de nacer en cierto estrato. (...)”. (PNUD: 2010).

En este sentido, el negocio de venta de hilados acrílicos es una actividad que de alguna manera rompe con esta lógica puesto que permite alcanzar mayores niveles de remuneración ofreciendo además condiciones laborales óptimas o al menos no presentan indicios de precariedad, tomando en cuenta que al *ser dueño* de un negocio el bienestar depende casi exclusivamente de uno mismo. Además hay que tomar en cuenta que la herencia de la actividad laboral vía vínculo familiar está presente en casi todos los casos, como una estrategia que permite garantizar el bienestar laboral y económico de las futuras generaciones (padre-hijo-nieto). Esto significa que tanto la inserción laboral como el apoyo (información, préstamos de dinero, etc.) al emprendimiento es decir, iniciar un negocio de hilados acrílicos depende casi exclusivamente de la ayuda que ha brindado el entorno familiar.

### **3.3.2. Trayectorias intrageneracionales**

Para poder definir la trayectoria intrageneracional planteada por Luna Acevedo, se considera la primera ocupación de una persona con la actualmente está realizando la misma, que en este caso se refiere al *comerciante de hilados acrílicos*. Considerando la posesión de un capital educativo formal (nivel de instrucción) adquirido en escuelas, institutos técnicos, universidades, etc., y la experiencia adquirida a lo largo de la vida laboral y social, es que la trayectoria de estas personas ha experimentado cambios y continuidades, en los que los puntos altos hacen referencia al éxito económico y el crecimiento de los negocios que permitieron una mejor calidad de vida.

En este sentido, en la mayoría de los casos estudiados se puede hablar de una *trayectoria intrageneracional ascendente* o con una tendencia hacia una trayectoria ascendente. Los casos 1, 3, 4, 6, 7, 8, 9 y 10 se pueden clasificar dentro de esta categoría ya que estas personas empezaron su vida laboral siendo en algunos casos ayudantes en los puestos de trabajo que tenían respectivamente o como empleados en alguna entidad privada, siendo que ahora todas

estas personas actualmente son trabajadores independientes es decir, son dueños/as de su negocio de hilados acrílicos.

La diferencia y cambio más importante en la trayectoria de estas personas es que las mismas experimentaron un cambio en la posición ocupada entre la primera y última actividad laboral que tuvieron, tomando en cuenta que ocupar una posición superior o de mayor rango como dueños de un negocio propio o encargados de un negocio respecto a haber estado ocupados como ayudantes o empleados, supone tener mayores posibilidades de lograr beneficios económicos y estabilidad laboral.

En este sentido, en el caso de los esposos Lazo, lograron mejorar su situación económica de manera significativa, ya que habiendo trabajado como profesores y posteriormente incursionando en la actividad comercial de venta de calzados, no pudieron alcanzar la estabilidad económica deseada. Sin embargo, gracias a su negocio de hilados acrílicos los señores Lazo pudieron no sólo alcanzar estabilidad económica, sino también ampliar su negocio abriendo una nueva sucursal.

En este caso, se puede apreciar que en un punto de la trayectoria lo señores Lazo tuvieron que decidir entre desarrollar una actividad laboral profesional (profesores) con cierto reconocimiento social o dedicarse a la actividad comercial (la señora Rosemary vendió zapatos) y a la actividad del transporte (el señor Jaime trabajó como chófer de taxi) para luego dedicarse a tiempo completo al comercio de hilados acrílicos.

La decisión de trabajar en el rubro de hilados acrílicos marcó un punto importante en la trayectoria de éstas personas. Por ejemplo, la señora Rosemary pasó de trabajar como empleada pública en un establecimiento educativo y señor Jaime de ser trabajador por cuenta propia como chófer, a ser empleadores y dueños de un negocio de hilados acrílicos. La estrategia del éxito radicó en tratar de minimizar los esfuerzos para alcanzar estabilidad laboral y otros beneficios siendo que la carrera laboral como profesores conlleva toda una vida sin garantizar el nivel de vida que los esposos Lazo alcanzaron en menor tiempo de dedicación y esfuerzo a través del negocio de hilados acrílicos.

De la misma manera, el señor Abdón (caso 3) comenzó a trabajar como ayudante de veterinario, ocupación que no le brindó los suficientes recursos económicos para poder sostener a su familia. Ser comerciante le permitió tener una mayor estabilidad laboral y económica, siendo la única persona que genera ingresos para su familia. El señor Arcani (caso 4) trabajó durante 25 años en HILBO como Jefe de Ventas y su situación económica era estable. Sin embargo, luego de retirarse de esta empresa, decidió incursionar en la actividad comercial de los hilados acrílicos, ya que esta actividad laboral le resultó conocida debido a que estuvo relacionado de alguna manera mientras trabajó en la fábrica HILBO. En este sentido, según su percepción recuperó su estabilidad económica y en poco tiempo logró mejorar sus ingresos económicos.

Por su parte, en el caso 6, el señor Medrano empezó a trabajar como Diseñador en la empresa Lara Bisch, luego trabajó como Encargado de una sucursal de HILBO (actualmente HILTRABOL). Su última actividad económica es la venta de hilados acrílicos, donde pudo encontrar estabilidad económica, además de tiempo libre para poder estudiar en la universidad, paralelamente a su actividad actual. Al respecto, el señor Medrano dijo lo siguiente:

*(...) creo que si tuve éxito [en la actividad comercial de venta de hilados acrílicos], porque cubre mis expectativas. Por ejemplo puedo estudiar al mismo tiempo, sobre todo puedo ser mi propio jefe, tengo clientela. Yo creo que este trabajo es seguro a largo plazo, porque si hubiera seguido trabajando en alguna de las otras empresas siempre estás sujeto a cambio de personal o cualquier otra cosa que pueda pasar (...). El Alto, 02 de agosto del 2012.*

La trayectoria laboral y social en el caso 7 se puede clasificar como una trayectoria *ascendente*, desde la perspectiva de que esta persona trabajó como obrero fabril en una fábrica textil de la ciudad de El Alto, lugar en el que las condiciones laborales y el nivel de remuneración son inferiores con relación a la actividad comercial de los hilados acrílicos. Si bien el señor Villanueva actualmente es encargado de la tienda del pariente de su esposa, ocupa una posición superior con respecto haber trabajado como obrero de rango bajo-intermedio). Tanto su nivel de remuneración como sus condiciones laborales son mejores y

le permiten estar en una posición expectante respecto a los beneficios que puede alcanzar como comerciante de hilados acrílicos.

Mientras que en los casos 8, 9 y 10 al tener sus primeras experiencias de trabajo y se podría hablar de una trayectoria laboral y considerando que la venta de hilados acrílicos garantiza niveles óptimos de estabilidad laboral y económica, la trayectoria de estas personas sigue una *tendencia de carácter ascendente*. Por ejemplo, Maribel (caso 8) heredó la actividad laboral de su padre ya que pasó a ser encargada principal de la tienda que pertenece a su familia. Esto significa que existe la gran posibilidad de con algunos años más de experiencia, Maribel llegue a ser dueña y única encargada de la tienda que actualmente atiende y administrarlo como su propio negocio.

Asimismo, Alexis (caso 9) trabajó desde sus 15 años en el taller de su padre como ayudante de tejedor, tiempo después pasó a manejar el taller de su padre y actualmente es dueño de su tienda de hilados acrílicos. En este sentido, la trayectoria laboral y social es *ascendente* ya que Alexis pasó de ser tejedor (trabajador dependiente) a convertirse en dueño de su tienda de hilados acrílicos.

Igualmente, la trayectoria laboral y social de Rolando (caso 10) sigue una tendencia ascendente debido a que pasó de ser trabajador dependiente en el taller de su padre a ser dueño de su propia tienda. Sin embargo Rolando considera que al realizar un emprendimiento nuevo, no tiene garantizado aún su bienestar laboral y económico, por lo que la construcción de redes sociales y de trabajo, y ganar experiencia dentro de este rubro le serán necesarias y útiles para tener un desenvolvimiento laboral satisfactorio.

Otro tipo de recorrido fue el que siguió el señor Heriberto (caso 2) quien una vez concluidos sus estudios escolares, trabajó inicialmente junto a su hermana mayor vendiendo chocolates y golosinas al por mayor y para después dedicarse al comercio de hilados acrílicos. Esto significa que la trayectoria intrageneracional de esta persona es *estacionaria*, siendo que esta persona no experimentó ningún salto hacia una ocupación que exija mayor calificación. Existió una continuidad en esta trayectoria ya que el señor Heriberto no trabajó de como ayudante (trabajador dependiente), sino más bien siempre fue dueño de su propio negocio (trabajador independiente). En este caso, la sumatoria de experiencias adquiridas dentro de

las actividades comerciales fue producto de las redes laborales y sociales que estableció, en la que jugaron un papel fundamental las redes familiares como contactos de trabajo e informantes, que permitieron que el señor Heriberto logre mayor estabilidad laboral.

En este sentido, cabe notar que las actividades laborales que se enmarcan o están relacionadas con el comercio, no exigen un específico nivel de instrucción a las personas que van a ocuparse dentro de estas actividades, ya que al parecer bastaría con tener estudios escolares o ser bachiller, situación que se hace visible considerando que el señor Heriberto al estar ocupado prácticamente toda su vida laboral (hasta ahora) en actividades relacionadas con el comercio no tuvo interés ni tampoco la necesidad de estudiar alguna carrera técnica o profesional para dedicarse a otras actividades laborales.

Finalmente, uno de los diez casos (caso 5) se encuentra clasificado en la categoría de *trayectorias intrageneracionales descendentes*, ya que esta persona empezó a trabajar como evaluador de créditos en tres entidades financieras, pero por sucesos ocurridos en su vida y luego de estar 8 años ocupado en el sector de la banca, dejó de ejercer su profesión. Fue entonces que el señor Alquez se vio en la necesidad de realizar diversos trabajos eventuales y poco remunerados. Posteriormente incursionó en el rubro de hilados acrílicos recuperando así su estabilidad económica y en algún sentido, mejorando su calidad de vida una vez que se estableció dentro de dicha actividad comercial.

La clasificación de esta persona como una trayectoria intrageneracional descendente responde a que un evaluador de créditos si bien ocupa una posición de rango intermedio dentro del sector de la banca, posee una valoración superior es decir, ejercer una profesión versus lo que significa ser comerciante que tendría una valoración negativa es decir, que no es necesario tener un nivel de instrucción superior para emprender un negocio y alcanzar el éxito, tomando en cuenta el gasto económico y el tiempo que se invierte estudiando una carrera profesional sin la garantía de alcanzar bienestar laboral y económico satisfactorio. A esto se suma el momento de inestabilidad laboral que sufrió el señor Alquez que lo obligó a realizar actividades laborales precarias.

Sin embargo, ser comerciante (de hilados acrílicos) posee una valoración superior respecto a otras ocupaciones (por ejemplo un evaluador de créditos) si consideramos que este tipo de

comercio posibilita alcanzar mayores niveles de remuneración. Esto se refleja en el caso del señor Alquez quien teniendo estudios superiores y una experiencia laboral importante en el sector de la banca, no pudo continuar ejerciendo su profesión por lo que la actividad comercial (venta de hilados acrílicos), que no exige ningún tipo de calificación específica, se convirtió en una oportunidad importante de trabajo.

La trayectoria laboral intrageneracional ascendente se presenta entonces como el itinerario más importante frente a las trayectorias estacionaria y descendente, principalmente porque para la mayoría de los casos considerados en esta investigación, convertirse en dueño o encargado principal (posición de rango intermedio que se encuentra sólo por debajo del dueño) de un negocio de hilados acrílicos supuso un salto importante en la vida laboral de las mismas. Estas personas pasaron de ser empleados a ser empleadores realizando emprendimientos individuales, recibiendo la ayuda de familiares para incursionar en la venta de hilados acrílicos, y convirtiéndose en trabajadores que ya no dependen de un jefe.

El comercio permitió en todos los casos, incluso en aquellos que experimentaron trayectorias estacionarias y descendentes, alcanzar estabilidad laboral y mayores beneficios económicos. Entonces, la consecución de beneficios, de un mejor nivel de vida y del éxito económico dependen exclusivamente de la experiencia laboral acumulada, las herramientas y estrategias que cada uno adquiere y desarrolla, y las redes laborales familiares para desenvolverse dentro del mercado laboral, en este caso como comerciantes de hilados acrílicos.

### **3.4. Forma de organización y administración de la unidad económica**

En la presente investigación es importante hablar sobre la *forma de organización y administración de la unidad económica* de los negocios dedicados a la venta de hilados acrílicos, ya que permite explicar y conocer de manera metodológica y con mayor detalle cómo se encuentran organizados estos negocios, además del grado de responsabilidad de cada miembro que forma parte de los negocios de hilados acrílicos, y las tareas atribuidas y/o designadas a cada uno de ellos. De esta manera, el dueño/a es el/la propietario/a del capital, pero cuando éste debe realizar un viaje (por ejemplo para buscar nuevos proveedores de mercancía), es la esposa o pareja del propietario quien se queda como dueña (al menos de manera eventual), solo que no realiza las actividades que se realizarían en la presencia del

esposo debido a que es éste quien tiene mayor poder de decisión en asuntos relacionados con: la compra de mercancía, fiar importantes cantidades de mercadería a clientes preferenciales u otros también interesados, inversiones y transacciones monetarias importantes, como también hacer rebajas en el precio de los hilados acrílicos si estos son adquiridos en grandes cantidades, etc. En términos generales, 9 de los 10 comerciantes estudiados son dueños de sus respectivos negocios, que trabajan con la ayuda de sus esposas o en algunos casos con la ayuda de una persona fuera del círculo familiar.

El dueño también puede designar a un encargado/a fuera de su familia, persona que se ocupa de implementar las decisiones del dueño. Estas tareas van desde abrir y cerrar la tienda en los horarios establecidos (según sea cada caso), fijar precios y montos de venta, verificar el cumplimiento de los empleados o ayudantes, etc.

Un encargado tiene la facultad de manejo es decir, puede cobrar llevando un estricto registro de los movimientos económicos realizados durante el tiempo que no se encuentra el dueño del negocio y dar órdenes a los ayudantes. No tiene la facultad de decisión sobre asuntos de importancia (los precios de la mercancía a ser vendida), sobre todo en el manejo del capital. El encargado actúa cuando el/la dueño/a, no puede realizar estas tareas en persona, ya sea temporalmente o por un tiempo más prolongado (una a dos semanas). Por todas estas actividades realizadas el encargado recibe un salario mensual.

Asimismo, el/la dueño/a puede contratar a uno o más empleados o ayudantes que son aquellas personas que se limitan a cumplir las tareas asignadas por orden del encargado y/o gerente, como por ejemplo cargar y descargar la mercancía para trasladarla hacia el depósito o la misma tienda, atender a los clientes, alistar la mercancía que será vendida, etc. Debo aclarar que en estas unidades económicas el dueño no contrata a más de 2 trabajadores o ayudantes, mismos que reciben un sueldo mensual.

La mayoría de los negocios dispone de ayudantes que trabajan realizando tareas como: apilar las bolsas de lanas, descargar la mercadería cuando llega a la tienda, guardar la mercadería descargada en los depósitos, etc. Estos ayudantes también colaboran en la búsqueda de los pedidos de los clientes sobre todo cuando las bolsas de hilados acrílicos se encuentran

almacenados en los depósitos para que su búsqueda no sea tan morosa y colaboran en la entrega de los conos de acuerdo a los pedidos.

En muchos casos ante la ausencia de los dueños, los ayudantes cumplen la tarea de porteros, guardias, incluso si el dueño se ausenta por algunos minutos y existe su autorización, los ayudantes pueden atender personalmente a los clientes, pero deben esperar a que el dueño regrese para el respectivo cobro y entrega del pedido. En algunos casos, los ayudantes cargan la mercadería comprada por los clientes hasta un vehículo particular o de transporte público en caso de que sean pedidos grandes (más de 10 bolsas).

En los 10 casos estudiados existe un total de 10 ayudantes, una gran cantidad se encuentran en los negocios descritos en el tipo de negocio que contrata mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador, tanto de manera eventual como permanente. La mayoría de estos ayudantes son varones (sólo pude observar a tres mujeres trabajando como ayudantes<sup>48</sup>). En el caso de los varones estos visten un overol que es entregado por los dueños de los negocios, debido a que son ellos quienes hacen el “trabajo duro” cargando, descargando y acomodando la mercancía, mientras que en el caso de las mujeres utilizan un mandil.

La edad de los ayudantes tanto varones como mujeres oscila entre los 20 a 25 años. Los ayudantes reciben un sueldo cada mes, por los días trabajados (de lunes a sábado), éste varía entre los 800 y 1400 Bs, dependiendo del trabajo que realicen (los que transportan mercancía ganan más que los que solamente se dedican a la atención). Sólo en un caso pude constatar que el dueño contrata ayudantes por un día cuando la mercadería llega y ésta debe ser descargada, almacenada y ordenada en los depósitos. Estos ayudantes ocasionales reciben un pago de 100 Bs por un día de trabajo.

Sin embargo, si bien el dueño puede contratar trabajadores para realizar tareas de apoyo, en algunos de estos negocios de hilados acrílicos, pueden establecerse algunos lazos de confianza y amistad entre el dueño y sus ayudantes o alguno de sus ayudantes dependiendo de los años de trabajo que un ayudante lleva dentro de un negocio. Por ejemplo, pude

---

<sup>48</sup> Estos son el caso de la persona que ayuda a Maribel Lazo, quien es una persona mayor que le colabora en la atención a los clientes y las otras dos mujeres trabajan para el señor Jaime y para su esposa.

observar un caso<sup>49</sup> en el cual el dueño del negocio tiene como una de sus ayudantes a una mujer quien ha trabajado con él durante 15 años.<sup>50</sup>

Finalmente un aspecto que puede ser comparado con los negocios comerciales de la calle Eloy Salmón de acuerdo a Tassi et. al., es que estos negocios “(...) operan con ‘capitales individuales’, es decir que la madre, el padre y el hijo gestionan de forma independiente su propio capital, articulándose y aliándose estratégicamente el uno al otro (...)” Tassi et al. 2013:132.

Situación similar ocurre con aquellos casos (1 y 8) en los que la administración de los capitales es independiente y se utiliza para gestionar diferentes tiendas. Sin embargo, en estos casos el dueño adquiere el stock total que requiere para luego ser distribuido entre las tiendas (sucursales) que posee, en cantidades y colores que difieren de una tienda a otra, esto de acuerdo a los pedidos que hacen los clientes.

### **3.4.1. Organización de los negocios de hilados acrílicos**

La construcción de organigramas hace que la identificación de los distintos actores, componentes y actividades involucrados en la venta de hilados acrílicos sea más clara observando algunas diferencias que pueden existir entre aquellos *negocios familiares* en los cuales uno o más miembros de la familia participan del negocio o actividad económica y, aquellos de tipo *semi-empresarial* en los cuales además del dueño y su familia que se dedican a la administración del negocio, existen otros trabajadores o ayudantes, ya sean eventuales o permanentes, que son contratados por el dueño del negocio.

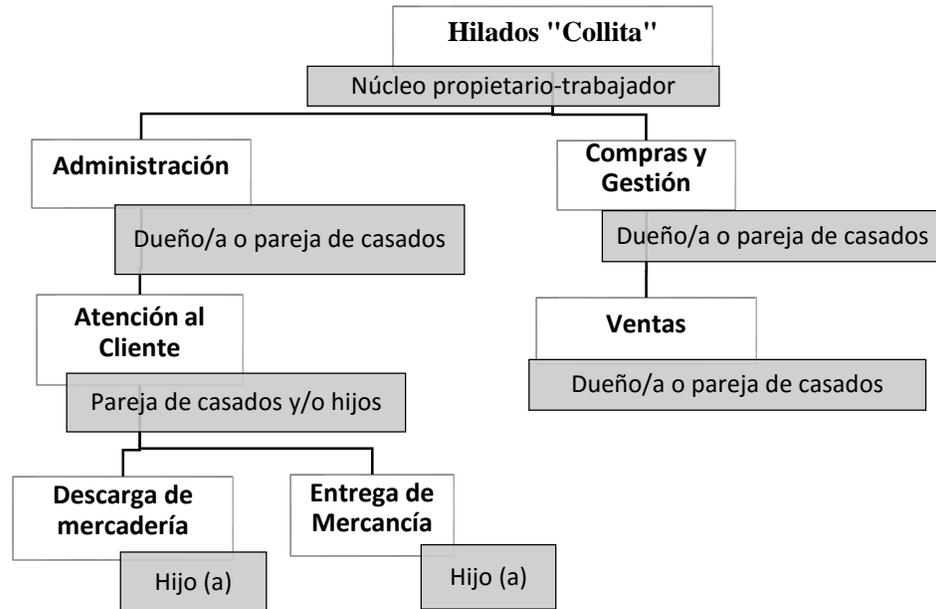
---

<sup>49</sup> El caso del Señor Jaime Lazo.

<sup>50</sup> Esta mujer comenzó trabajando para el dueño como empleada doméstica y posteriormente trabajó como ayudante en la nueva sucursal que el dueño abrió. Con el pasar de los años, esta mujer tuvo mayor confianza del dueño e incluso logró que sus hermanos menores (de la mujer) trabajen como ayudantes, uno de ellos en la misma sucursal donde ella trabaja y, la otra en otra tienda (sucursal) perteneciente al dueño.

**a) Tipo 1. Negocio familiar**

**Gráfico N° 2. Organigrama negocio familiar**



\*Fuente: Elaboración propia

En el negocio familiar existe un/a dueño o dueña que es la cabeza del negocio, siendo el/la principal responsable del mismo, que por lo general el dueño es el padre de familia y a nombre de quien está la razón social. Dentro de este tipo de organización, las áreas de administración (arqueo de caja chica, balance de cuentas, control de gastos, etc.); compra y gestión (manejo de la mercancía y el capital de trabajo dentro del negocio) y ventas están a cargo del núcleo propietario-trabajador. En los dos casos clasificados dentro de este tipo de organización, la esposa colabora en estas actividades como “mano derecha” del esposo cuando éste se ausenta por motivos sobre todo de viajes y enfermedad, y quien se hace cargo de las responsabilidades y tareas realizadas generalmente por el dueño del negocio.

La atención al cliente es una tarea que la realiza el núcleo propietario-trabajador aunque también los/as hijos/as colaboran a sus padres de manera directa o indirecta en el negocio familiar cumpliendo tareas específicas como venta de la mercancía, brindar información acerca de la misma a los clientes, e incluso ayudar a realizar el arqueo diario.

La entrega de la mercancía también está a cargo de los hijos quienes reciben una remuneración, sea en dinero o como manutención (comida, ropa, gastos personales, etc.).

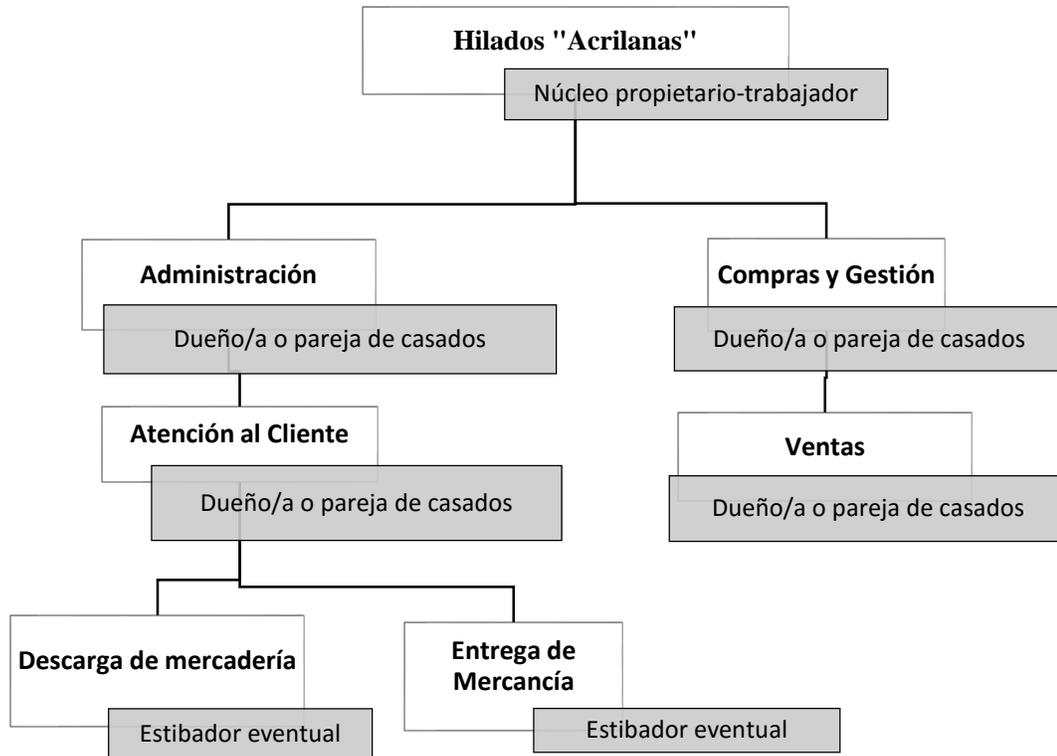
Asimismo, las tareas de descarga y traslado de la mercancía cuando los camiones de la fábrica (por ejemplo HILTRABOL) entregan la mercadería en la tienda, son realizadas principalmente por los/as hijos/as que trasladan las bolsas de hilados acrílicos desde el ingreso de la tienda hasta su interior o hasta el depósito.

En este sentido, si hablamos del tipo de organización de la unidad económica, los casos 2 y 3 podrían ser caracterizados como negocios exclusivamente familiares, ya que en estos negocios no existe alguna persona que trabaje como ayudante y es solo la familia del comerciante ya que participa de la actividad familiar. Por lo general, son las esposas (casos 3) o el hijo menor, que recibe manutención de sus padres, (caso 2) quienes quedan a cargo del negocio cuando el/la dueño/a no están para poder atender a sus clientes. Al respecto, Adams y Valdivia hablan sobre la participación de la familia dentro de la actividad laboral, mencionando que: “(...) la colaboración familiar en un nivel empresarial más consolidado constituye un factor fundamental para la complementación productiva y comercial desde diferentes unidades de producción que actúan conjuntamente para la atención de pedidos grandes (...)” (Adams y Valdivia 1994: 28).

A diferencia de los negocios de la calle Eloy Salmón que: “(...) en vez de gestionar un capital común con una clara división del trabajo y de las tareas internas del núcleo familiar, cada miembro de la familia se encarga de su propia gestión financiera y de su compraventa, a menudo adoptando prácticas y estrategias propias (...)” (Tassi 2013:132), los negocios de tipo familiar dedicados a la venta de hilados acrílicos se caracterizan por el hecho de que los dueños (el padre o la madre) administran un solo capital que no se divide aunque estos posean más de una tienda. En los casos 2 y 3, si bien la esposa o el hijo mayor pueden realizar tareas contables y que impliquen el manejo de determinados montos de capital, además de realizar transacciones y otros, es el padre quien se hace cargo de la administración final de todos los ingresos y egresos que se producen dentro del negocio familiar, sin que esto deba ser calificado como una lógica individualista por parte del dueño, sino que el mismo responde por toda la familia.

**b) Tipo 2. Negocio que contrata mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador de manera eventual**

**Gráfico N° 3. Organigrama tipo 2**



\*Fuente: Elaboración propia

Este tipo de negocio se caracteriza por contratar mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador, es decir la pareja de casados. En esta unidad económica el dueño es aquella persona que toma las decisiones más importantes dentro del negocio como por ejemplo qué mercadería comprar, de dónde adquirir dicha mercadería, a qué precio venderla a los clientes, etc. En este sentido, la mano de obra empleada por el núcleo propietario-trabajador, principalmente se encargan de descargar la mercancía, ordenarla y/o acomodarla para su exposición. Para dichas tareas, los dueños contratan empleados o trabajadores de manera eventual, es decir por uno o dos días, o incluso por unas cuantas horas, a una o dos personas (estibadores) que tienen como tarea ayudar a descargar la mercancía que llega del camión de Hiltrabol, que es enviado desde la fábrica. La forma de pago a estos trabajadores es por día o por hora, dependiendo del tiempo en el que hayan sido contratados. El monto aproximado

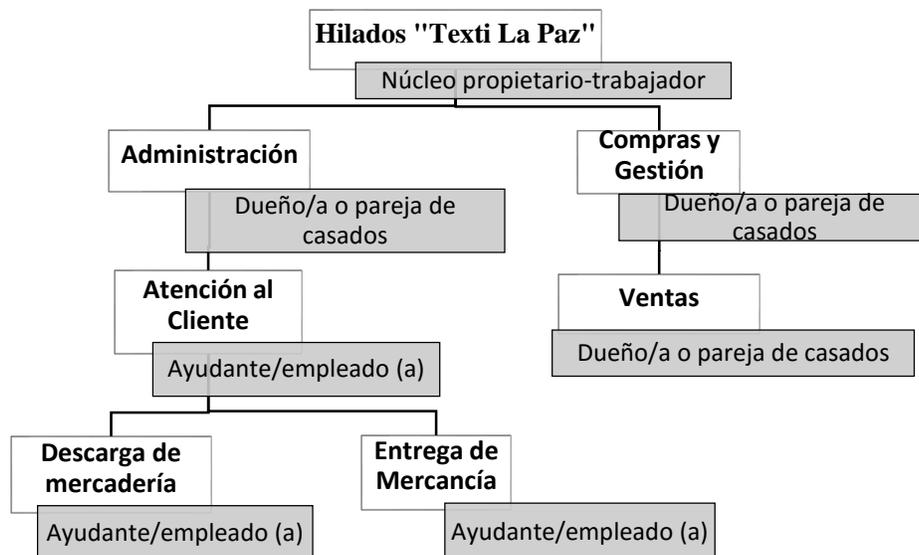
de dinero que se les paga oscila entre 100bs., y 200bs., de igual manera, dependiendo al trabajo que hayan realizado.

En este sentido, los casos 4, 5, 6, y 10 pueden ser considerados como negocios semi-empresariales ya que en estos negocios el/la dueño/a trabajan no solo con algún familiar sino que por lo general contratan mano de obra es decir, uno o varios ayudantes que ayudan con diversas tareas y en la atención de los clientes. La razón por la cual el núcleo propietario-trabajador contrata mano de obra exterior de manera eventual, es porque en algunos casos todos sus hijos se dedican a una actividad diferente o trabajan en otros lugares (caso 4) y en otros casos (5, 6 y 10) sus hijos son menores (niños o bebés) y no pueden ayudar en tareas como descargar mercancía, etc.

Un elemento común en estos casos es que los comerciantes figuran como empleadores, aspecto que posteriormente analizaremos y que tendrá mayor importancia al momento de conocer los cambios que estos comerciantes han experimentado en cuanto a la relación laboral y la posición ocupada dentro de cada actividad económica o laboral realizada en el transcurso de su vida laboral.

**c) Tipo 3. Negocio que contrata mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador de manera permanente**

**Gráfico N° 4. Organigrama tipo 3**



\*Fuente: Elaboración propia

Al igual que el anterior tipo de negocio ya mencionado, éste se caracteriza por contratar mano de obra exterior al núcleo propietario-trabajador, con la diferencia de que la o las personas contratadas son de manera permanente. De igual manera, el dueño es aquella persona que toma las decisiones más importantes dentro del negocio, es decir que se encarga de áreas como administración, compras/gestión y venta.

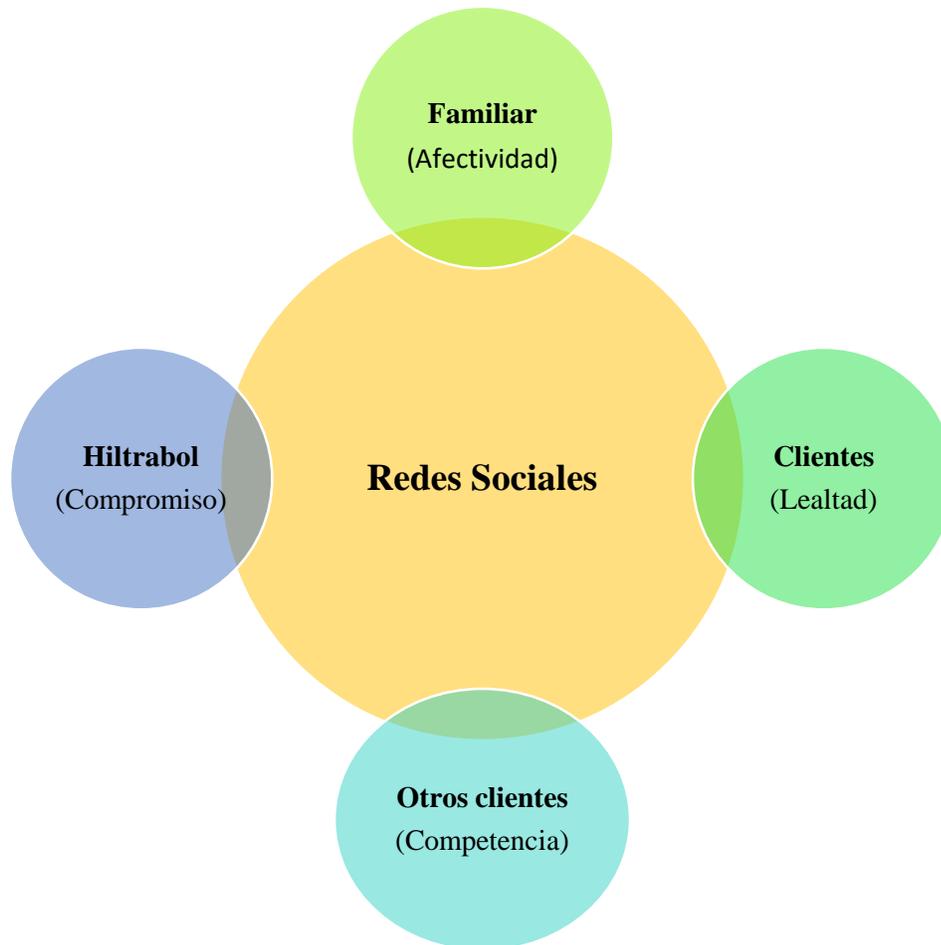
En este sentido, los casos 1, 7, 8 y 9 se encuentran clasificados dentro de este tipo. Los ayudantes que son contratados por el núcleo propietario-trabajador, se encargan de la atención al cliente, es decir brindar información (de costos) a las personas que se acerquen a la tienda, tomar el pedido de la persona que desea comprar, descargar la mercancía, ordenarla y/o acomodarla para su venta.

Algunas de las razones por las cuales se contrata estas personas es por ejemplo, porque el núcleo propietario-trabajador tiene otra actividad paralela (la atención de un alojamiento) para el caso 1; y para el caso 9 un taller de tejido en máquina. Por su parte, para el caso 7 esta persona es el encargado de la tienda donde trabaja. En el caso 8, esta persona se encuentra estudiando una carrera, es por esa razón por la cual no puede brindarle tiempo completo a la actividad de venta de hilados acrílicos.

## CAPÍTULO IV: CONSTRUCCIÓN DE REDES Y LÓGICAS DE ACCIÓN Y CAPITAL CULTURAL FORMAL Y EXPERIENCIA ADQUIRIDA

### 4.1 Tejiendo redes

#### GRÁFICO N° 5. Redes laborales y sociales



- Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.1 Red familiar y los contactos de trabajo

Para todos comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos los contactos de trabajo fueron muy importantes, siendo los vínculos necesario como puerta de ingreso o motor para comenzar a trabajar en este negocio. Los contactos de trabajo son todas aquellas personas que han influido directa o indirectamente en la inserción laboral de estos casos en el comercio de hilados acrílicos. Estos contactos fueron en su mayoría familiares de las personas que posteriormente se dedicaron a esta actividad, algunos de ellos eran comerciantes de hilados acrílicos. Y en otros casos los contactos de trabajo fueron personas que de alguna manera estaban relacionadas con esta actividad en particular.

Por ejemplo, para los casos 1, 2, 3, 6 y 7, los contactos de trabajo fueron familiares que ayudaron económicamente o brindaron conocimiento acerca de este tipo de negocio. En estos casos la red familiar fue vínculo directo hacia la actividad comercial. En el caso de los esposos Lazo (caso 1), el vínculo fue el hermano el señor Jaime, quien hizo algunas recomendaciones sobre lugares estratégicos de venta y algunos aspectos sobre la dinámica de mercado de esta nueva actividad comercial (venta de hilados acrílicos), y brindó ayuda económica<sup>51</sup>. Con todo este apoyo los esposos Lazo iniciaron su propio negocio, abriendo su primera tienda en 1987, en la calle Tarapacá de la zona Garita de Lima de la ciudad de La Paz. Al respecto el señor Jaime dijo:

*(...) nosotros [él y su esposa] hemos empezado bien este negocio gracias al impulso de mi hermano Félix, pero después de un tiempo mi hermano se ha enojado conmigo porque le hice la competencia, porque al final me subí aquí a El Alto y eso le molestó, porque a un principio nos ha cooperado, pero la cooperación sería de que él (su hermano) me ha hecho abrir este negocio, él me ha indicado qué es lo que se hace y demás cosas (...). El Alto, 04 de mayo de 2012.*

Este ejemplo, muestra cómo la red familiar facilitó la incursión laboral de estas personas. Esto se observa en los casos (1, 2, 3, 6 y 7), para quienes los familiares fueron los principales contactos de trabajo, brindando información acerca de lo que se necesita saber para dedicarse a la venta de hilados acrílicos, o a través de apoyo económico (un préstamo para tener un capital inicial de trabajo), o incluso hacer los contactos necesarios con los proveedores a fin de que los nuevos comerciantes puedan gozar de ciertas ventajas y preferencias a la hora de adquirir un stock o hacer la cancelación de los pedidos según sea cada caso.

#### **4.1.2 Los proveedores (HILTRABOL)**

Los comerciantes de hilados acrílicos piden un “stock” determinado de mercadería a la empresa con la que trabajan, sobre todo de la principal distribuidora que es HILTRABOL (antes HILBO) que para la mayoría de los comerciantes es la principal proveedora. En este sentido, la historia y el desarrollo de esta empresa forman parte de este acápite tomando en

---

<sup>51</sup> Ver 3.1.1. Caso 1.

cuenta la importancia de la relación de HILTRABOL con los comerciantes de hilados acrílicos, siendo la principal proveedora a nivel local y nacional de estos productos.

HILTRABOL S.A., anteriormente conocida como HILBO, es una empresa instalada en el país desde el año 1949 que se encarga de la fase final del proceso de producción de los hilados (hilo artesanal de algodón e industrial), ya que la materia prima es producida y provista por una fábrica del Perú. HILBO inició sus operaciones en 1949 con dos plantas industriales en las ciudades de El Alto y Oruro. Sin embargo, la empresa presentó constantes problemas económicos y financieros durante varios años, razones por las que (según datos de la Superintendencia de Empresas) la compañía acumuló una deuda de 28 millones de dólares, que superaba sus activos, además de que HILBO tenía cuentas pendientes con los trabajadores por concepto de sus beneficios sociales, aportes a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y varios meses de salarios<sup>52</sup>.

A causa de todos estos problemas la empresa HILBO quedó en estado de parálisis temporánea entre 2008 y 2009, hecho que posteriormente desembocó en su cierre. A petición de una de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), se inició el remate de uno de los edificios de la empresa HILBO en la ciudad de Oruro. Asimismo la maquinaria y el edificio que se encuentran en El Alto pasaron a darse como pago adelantado al Banco Nacional de Bolivia<sup>53</sup>.

Es por esta razón que los empleados decidieron realizar movilizaciones y hacerse cargo de los trámites para salvar sus fuentes de trabajo, y así convertirse en socios de la empresa. De esta manera, los trabajadores presentaron un proyecto al gobierno que tenía como objetivo fundamental la reactivación de la empresa de hilados. Los trabajadores tuvieron que pedir créditos a diversos bancos e incluso buscar ayuda económica entre sus mismos clientes (los comerciantes de hilados acrílicos). Los obreros buscaron organizar una empresa a la altura de sus expectativas colectivas, por lo que lograron conformar una sociedad anónima de acuerdo al Código de Comercio vigente. Los trabajadores que quedaron en la empresa se convirtieron además en socios ya que realizaron aportes económicos para un fondo común

---

<sup>52</sup> Ver: [www.fmbolivia.com.bo](http://www.fmbolivia.com.bo) (05 de Mayo de 2012).

<sup>53</sup> Ver: [www.fmbolivia.com.bo](http://www.fmbolivia.com.bo) (jueves, 10 de abril de 2012).

que pueda ser utilizado para reactivar la empresa. Estos recursos también fueron utilizados por una comitiva sindical de socios que contrataron a nuevos trabajadores<sup>54</sup>.

Después de un tiempo pudieron comprar la ex fábrica HILBO para posteriormente reabrirla bajo el nombre de Hilandería de Trabajadores Bolivianos S.A. HILTRABOL S.A. fue fundada el 3 de abril de 2008 por los mismos obreros que trabajaban en la ex fábrica HILBO, pero oficialmente fue inaugurada la nueva empresa el 15 de octubre de 2008, ya que HILTRABOL aún no contaba con el crédito que el BDP debía otorgar para que los trabajadores puedan comprar HILBO y nuevamente hipotecarla por un lapso de 10 años.

Actualmente HILTRABOL es una empresa que se dedica a la producción de hilados acrílicos para su venta en el mercado interno nacional. Esta empresa hace la entrega de su mercadería en distintos locales, según el pedido solicitado por un comerciante, en la cantidad y variedades requeridas por el mismo. Esto quiere decir que las entregas se hacen en distintos tiempos y en distintas frecuencias según el pedido de los comerciantes (dueños del negocio).

En este sentido, es que esta empresa es la principal proveedora de hilados acrílicos en La Paz y El Alto, aunque también tiene presencia en el interior del país. Los comerciantes dedicados a la venta de los hilados acrílicos se constituyen en los clientes mayoristas de esta empresa ya que los pedidos o stock requeridos por estos comerciantes, son adquiridos en grandes cantidades<sup>55</sup> y con frecuencia. Cada cliente hace un pedido, en un tiempo determinado y la empresa se encarga de llevar la mercadería hasta la tienda o tiendas de estos comerciantes.

Los comerciantes más antiguos en esta actividad trabajaron con esta empresa desde que la misma era llamada HILBO. Con el cambio de razón social de esta empresa, los comerciantes se vieron afectados ya que estos tenían una relación cercana, en términos comerciales de compra y venta, con los anteriores dueños de HILBO que eran las personas con quienes se establecían los pedidos en cuanto a las cantidades, precios y variedades según cada comerciante.

---

<sup>54</sup> Ver: [http://www.hiltrabol.com.bo/res\\_historica.html](http://www.hiltrabol.com.bo/res_historica.html) ()

<sup>55</sup> Por ejemplo la señora Rosemary y su esposo Jaime piden aproximadamente para un mes alrededor de 30 toneladas, dependiendo cuánto pueda abastecerles la empresa HILTRABOL.

La producción que tenía HILBO abastecía por completo a los clientes mayoristas (los comerciantes de hilados acrílicos más antiguos). Sin embargo, cuando la empresa pasó a ser HILTRABOL la producción disminuyó y por tanto la empresa ya no pudo cubrir la demanda y pedidos de estos comerciantes en la misma cantidad en la que eran adquiridas en la época de HILBO. (Francisco Arcani. La Paz, 28 de septiembre de 2012).

Los comerciantes más recientes (los que empezaron aproximadamente el año 2008) coinciden en el hecho de que no es fácil entrar a este tipo de negocio de venta de hilados acrílicos, al menos si una persona quiere trabajar exclusivamente con la empresa HILTRABOL. Esto se explica tomando en cuenta que después de que esta empresa tuvo problemas internos, su producción se redujo notablemente al punto que provee su producto a unos cuantos clientes (preferenciales) cubriendo grandes pedidos que hacen los mismos, pero se ve imposibilitada de proveer en la misma magnitud a todas las personas que se dedican a esta actividad en La Paz y El Alto. Al respecto un comerciante dijo lo siguiente:

*(...) entrar a las empresas es difícil, no te dejan porque hay un cupo [cupu limitado]. Por ejemplo HILTRABOL, (...) se asegura de cubrir todo el mercado, es decir las empresas se encargan de abastecer a todos los que trabajamos en este rubro porque el “stock” que nosotros pedimos mes a mes no es poco, son miles y miles de kilos. De esa manera es que (...) [HILTRABOL] no produce más de lo que puede, porque si no fallaría a algún vendedor de lanas, y a veces lo hace un poco<sup>56</sup>. Por ejemplo para que seas uno de los primeros a quien la empresa entregue la mercancía, acá en la tienda tenemos que pagar por adelantado. Por ejemplo esta lana que nos han traído los de HILTRABOL, es de un dinero adelantado que les dimos en el mes de abril, y desde abril poco a poco nos han estado trayendo la mercancía, cada dos días más o menos, pero igual nomás poco a poco nos traen la lana. En el mes de junio recién hemos cubierto una parte de ese “stock” de abril pero aún falta que me entreguen de ese mes (...).*  
Germán Alquez. El Alto, 17 de agosto de 2012.

---

<sup>56</sup> Mientras estaba realizando la entrevista, llegó un camión de HILTRABOL que iba a dejarle mercancía, así que la entrevista tuvo que parar por un momento. Pero mientras el ayudante del señor Alquez estaba descargando su mercancía afuera de su tienda, el señor Alquez preguntó a los empleados de HILTRABOL, cuándo iba a llegar el resto de su mercancía correspondiente al mes de abril, a lo que ellos respondieron que por los problemas económicos que tuvo la empresa, se produjo un retraso en la entrega de stocks a todas las tiendas, por lo que él no era el único afectado por esta situación.

Por esta razón, los comerciantes más recientes dentro del rubro de hilados acrílicos expresaron a través de sus experiencias, las dificultades que implican ser cliente de HILTRABOL por ser una de las empresas más importantes en el departamento de La Paz, que si bien tiene presencia a nivel nacional no ha logrado establecer el monopolio dentro del rubro, y que mantiene relaciones de preferencia y/o exclusividad con los comerciantes más antiguos en el rubro. Otro testimonio refleja también esta situación:

*(...) [HILTRABOL] vela por sus intereses. No da a cualquiera, porque si diera a cualquiera, primeramente el negocio puede morir porque habría muchos vendedores y no habría utilidad y ganancia para nosotros y también sería un gran problema para la empresa porque no podría abastecer a tantos vendedores. (...) hay que ir a rogar, mostrarles que conoces sobre el negocio y que no eres cualquier persona extraña al negocio o que no conoces nada. (...).* El Alto, 14 de mayo de 2012. Abdón Arancibia.

Se observa con este testimonio que HILTRABOL se ha concentrado en abastecer a un grupo reducido de comerciantes que son los más antiguos y aquellos que mayores cantidades de mercadería solicitan a la empresa. Además se podría decir que HILTRABOL se ha dado la libertad de elegir a quienes proveer de hilados acrílicos como una estrategia para asegurar sus mayores ganancias. Mientras que si provee en inferiores cantidades a otros comerciantes, estos constituyen ingresos menores para la empresa.

#### **4.1.3 Afianzando lazos dentro de un equilibrio tenso**

Las relaciones positivas y negativas, amigables y conflictivas, si así se pueden llamar, que un comerciante establece con otros comerciantes, son lazos que nos muestran que estos individuos han logrado afianzarse dentro del espacio y la lógica del comercio de hilados acrílicos, ya que este conjunto de relaciones es lo que les asegura su permanencia como miembros activos que se desenvuelven dentro de este rubro.

La competencia existente entre los comerciantes de hilados acrílicos presenta una lógica y una dinámica particular donde lo importante es establecer y afianzar relaciones positivas, que impliquen beneficios directos e indirectos con otros comerciantes. Estas relaciones son producto del papel o protagonismo de un comerciante como contacto de trabajo para otro comerciante, favoreciendo la incursión laboral dentro del rubro de hilados acrílicos de un comerciante.

En este sentido, desde la figura de las trayectorias laborales, el individuo busca crear estrategias que le ayuden a construir alianzas prácticas y útiles para de esta manera *poder establecerse* dentro de este negocio o lograr las metas personales que tiene como proyecto laboral. Al respecto Márquez menciona lo siguiente: “(...) En términos simples, esto se expresa en la importancia de *‘tener los amigos adecuados’* [cursivas mías]. Se invierte en estos espacios en la medida que son un recurso a la propia movilidad social. (...) Ellos se construyen y conservan en la medida que sirven; una vez que ellos dejan de ser útiles, se abandonan. La *movilidad social* se visualiza más como un asunto de “saber aprovechar las oportunidades” y “moverse adecuadamente” que como la adscripción a ciertos valores o normas (...)”. (Márquez 2001: 70).

De hecho, estas relaciones se estrechan más cuando por ejemplo: si un comerciante no cuenta con el pedido de un cliente que busca un color específico de cono y en una determinada cantidad, lo que hace este comerciante es sugerir al cliente acudir a la tienda de otro comerciante (con quien lleva una buena relación) quien si puede contar con el pedido de dicho cliente. Esta práctica puede reproducirse (sin ser general para todos los casos) como una relación de favores y recompensas entre uno o varios comerciantes, generando beneficios para los mismos.

Si no se llegan a desarrollar estas relaciones, un comerciante depende enteramente de sus propias estrategias para adquirir beneficios y alcanzar el éxito en su negocio. Esto puede hacer difícil el satisfactorio desenvolvimiento de un comerciante dentro del comercio de hilados acrílicos, pues no contaría con la posibilidad de contar con ayuda de otros comerciantes respecto a la información que se necesita para por ejemplo establecer relaciones con los proveedores, definir precios de venta, saber a quienes conviene o no vender, etc.

Un elemento que llama bastante la atención es que los comerciantes de hilados acrílicos tanto en la ciudad de La Paz como en El Alto no cuentan con una asociación que agrupe a todas estas personas, situación que si sucede por ejemplo con otros comerciantes que venden otro tipo de hilos, o con los comerciantes de electrodomésticos y aparatos electrónicos de la Eloy Salmón, etc. La importancia de formar parte de una asociación radica sobre todo en el papel que puede jugar la misma a la hora de defender los intereses de un grupo de comerciantes y

de reclamar o hacer conocer sus demandas si se enfrentan problemas como: la reubicación de los locales de venta, el pago de impuestos, la imposición de multas, el cierre de locales, el control (por parte de la Guardia Municipal por ejemplo) del uso del espacio urbano (las aceras) como espacio de exposición de productos, etc.

Sin embargo, estos problemas parecen no afectar a los comerciantes de hilados acrílicos por lo que los mismos no encuentran la necesidad de crear una asociación. Además, al ser pocas las personas que se dedican a este rubro, la solución de los problemas que puedan presentarse pasa por una decisión y acciones enteramente individuales, por lo que es posible pensar que no existe un comportamiento de solidaridad entre estos comerciantes ante asuntos que afecten los intereses de unos y otros.

Así se presenta un equilibrio tenso en las relaciones que se establecen entre comerciantes, ya que es lógico pensar que las relaciones negativas o conflictivas entre los comerciantes ocurren a causa de la implícita competencia que supone por ejemplo acaparar clientes afectando los intereses de uno o varios comerciantes. La competencia está también marcada por miramientos que se dan entre comerciantes si por ejemplo los camiones que proveen la mercancía atienden antes o después a un comerciante que a otro, reclamando muchas veces a los empleados de HILTRABOL por esta particular situación, pues se atribuye que un comerciante hizo algo *distinto* para ser atendido antes que otro, observando este aspecto como algo negativo o que afecta los intereses de uno o varios comerciantes.

Estos hechos pueden derivar o derivan en alejamientos entre comerciantes, distancias que sin embargo se llevan con cierta sutileza y reserva, pues cada comerciante es consciente de que es preferible cortar relación con un comerciante si no se llega a establecer cierta afinidad con el mismo, pues no es conveniente generar conflictos con otro comerciante ya que se corre el riesgo de entrar en una competencia desleal donde los medios para obtener mayores beneficios que el otro afectan directamente los intereses de otros, logrando mantenerse satisfactoriamente dentro del comercio de hilados acrílicos, procurando estar al margen de otros problemas. Un ejemplo claro, es el caso del señor Jaime y lo que sucedió con su hermano Félix, al respecto menciona lo siguiente:

*(...) Debo aceptar que gracias a mi hermano tengo lo que tengo, incluso aunque él se haya enojado conmigo. A futuro nosotros también podríamos abrir una empresa, pero con el tiempo veremos si logramos hacer eso, porque tenemos dinero ahorrado y más nuestros sueldos de jubilados de ambos (su esposa y él) que ahora los gastamos en gustitos nomás, todo ese dinero pude servir para abrir una empresa (...). La Paz, 04 de mayo de 2012.*

#### **4.1.4 Los clientes o “caseros”**

Los principales compradores de estos comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos, son aquellas personas que se dedican a la confección de prendas de vestir hechas con los hilados acrílicos y que son vendidas posteriormente en la ciudad de La Paz principalmente en la calle Tumusla (las vendedoras de este lugar son comúnmente conocidas como “las mañaneras”); y en la feria de Alto Lima ubicada en la ciudad de El Alto.

En este sentido, las vendedoras conocidas como “las mañaneras” son los clientes más importantes considerando las cantidades que adquieren y considerando también que estas vendedoras acuden a todas las tiendas en un considerable número. Otro grupo de clientes son otras personas que tienen pequeños talleres propios y que trabajan en la confección de prendas de vestir para su posterior venta en mercados y ferias ubicadas en la calle Max Paredes, el Pasaje Ortega y en el mercado Huyustus. Las principales prendas son: chompas para adultos, chompas escolares, gorros, guantes, buzos de lana, ponchos, ropa de bebé, etc.

Otro punto importante con respecto a los clientes es la manera de atenderlos, ya que según algunas de las opiniones de estos comerciantes, que recalcan la buena atención al cliente, ya que si no se logra brindar una buena atención a las personas que compran, se pierde futuros clientes. Al respecto, la señora Rosemary menciona lo siguiente:

*(...) Se necesita tener paciencia, carisma, saber tener paciencia para el cliente, estar de buen humor, hay que a veces hablarles en aymara, porque hay personas humildes que vienen a comprar. (...) Es importante porque así también adquirimos clientes, porque si no atendemos bien ya nadie entraría a la tienda, es importante atenderlos bien. Hay que darles confianza, animarlos por los colores, ayudarles y aconsejarles y decirles que colores combina con otros. (...). La Paz, 30 de julio de 2011.*

Por otra parte, la señora Gladys me mencionó que:

*(...) También es la atención al cliente, porque si eres malo, nadie te va a venir a comprar. Si eres idiota no funciona. Pero si tú le tratas bien, le vendes bien entonces el cliente vuelve. (...) Es hacerse amigo o amiga de los clientes, ser más sociable, más amable. Es lo que más atrae a las personas porque dicen es bien buenita. (...).* La Paz, 18 de septiembre de 2011.

Asimismo, utilizar diversas estrategias para conseguir por ejemplo hacer fieles a los clientes preferenciales o los llamados caseros, buscando la manera de obtener su confianza, sobre todo a través del *buen trato* que se les otorga a los mismos, es un aspecto que podría de alguna manera diferenciarlos de los comerciantes de la Eloy Salmón por ejemplo. Y es que los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos crean estrategias de venta que se expresan en maneras preferenciales de atender a sus clientes, comportamientos que les permite establecer una relación de fidelidad bastante fuerte con dichos clientes.

Bajo esta relación es que se logra que determinados clientes tengan como primera (y a veces única) opción de lugar de compra, a aquella tienda del comerciante con quien se ha establecido una relación estrecha, pues es a quien se busca primero cuando un cliente (un tejedor por ejemplo) necesita abastecerse de un producto (hilados acrílicos). En este sentido, algunos comerciantes fían la mercadería (otorgando plazos de pago con ciertas facilidades), otros ofrecen algo para servirse (masitas, fruta o refresco) mientras esperan por su pedido, otros incluso establecen conversaciones relativamente extendidas con los clientes quienes hablan sobre su vida personal (problemas, anécdotas, etc.).

Por ejemplo en el caso Maribel Lazo, cuenta que a pesar de los (pocos) años que ella lleva en este negocio, considera que una de las cosas que se necesita aprender y poner en práctica para salir adelante en este tipo de negocio, es acerca del buen trato al cliente y cómo hacer que sus clientes mantengan su fidelidad hacia ella, evitando así que estos clientes rompan relación con ella, pues se juzga como algo negativo perder clientes y más aún que éstos terminen estableciendo nuevas relaciones con otros comerciantes (la competencia). Al respecto mencionó lo siguiente:

(...) para tener éxito yo creo que se necesita mucha paciencia, buen trato a los clientes, pero sobretodo ganar experiencia año tras año, hay que acomodarse a las exigencias de los clientes para que ellos no se vayan. Los hilados acrílicos en el campo comercial, es un campo pequeño pero que genera muchas ganancias y ya son años que este tipo de lana sigue manteniéndose en el campo comercial. Como te dije antes este es un negocio donde las personas que se dedican a esto son muy contadas porque se necesita un capital fuerte [aproximadamente entre 10.000 a 100.000 dólares<sup>57</sup>], que se necesita para abrir un negocio como este, por eso es muy difícil entrar a este mercado. Porque hay otras personas que trabajan con bancos, o sea que se prestan dinero, ganan dinero y pagan lo que se prestaron pero vuelven a prestarse, ellos por ejemplo no podrían arriesgarse a pedir colores que no salen (que no se venden). Por eso hay que conocer que colores salen más, incluso eso cambia por temporadas no siempre es lo mismo, el gusto de la gente cambia por eso hay que cambiar al gusto del cliente. Como dicen hay que estar renovándose a los colores vendibles (los colores que se venden más) (...). La Paz, 30 de julio de 2012.

## 4.2 Capital cultural formal y experiencia adquirida

### 4.2.1 Nivel de instrucción y posición ocupada

#### Cuadro N° 2. Capital cultural y posición ocupada

	Nivel de Instrucción máxima alcanzado	Profesión	Tiempo ejercido
<b>Caso 1</b>	Normalista	Profesora	15 años
<b>Caso 2</b>	Bachiller	No realizó ningún estudio superior	-----
<b>Caso 3</b>	Técnico medio	Veterinario	1 año
<b>Caso 4</b>	Técnico medio	Técnico medio en aplicaciones	25 años
<b>Caso 5</b>	Post-grado	Administrador de empresas	8 años
<b>Caso 6</b>	Técnico medio	Diseñador gráfico	2 años
<b>Caso 7</b>	Bachiller	No realizó ningún estudio superior	-----
<b>Caso 8</b>	Universitario cursando	Continúa estudiando	-----
<b>Caso 9</b>	Ingeniero	Ingeniería electrónica	3 meses (pasantía)
<b>Caso 10</b>	Universitario incompleto	Dejó los estudios	-----

\*Fuente: Elaboración propia

Otro elemento a ser analizado dentro de este capítulo, tiene que ver con la relación entre el nivel de instrucción de estas personas, el ejercicio de ciertas profesiones u ocupaciones y, el hecho de estudiar y trabajar al mismo tiempo. En este sentido, el nivel de estudios es una

<sup>57</sup> Dependiendo de la cantidad de stock con la que se quiera empezar.

información fundamental en los análisis sociológicos sobre las trayectorias laborales y sociales, puesto que nos aproxima al origen social de las personas y a su capital cultural. En este entendido, el capital cultural se refiere no sólo a los estudios escolares, técnicos y universitarios sino también como el conocimiento adquirido a través de la experiencia en las distintas actividades laborales que un individuo ha ocupado en su vida laboral, sobre todo en relación a la actividad comercial desarrollada en el rubro de hilados acrílicos que es la actual actividad laboral a la cual se dedican los casos estudiados en esta investigación.

Por tanto, puede observarse que en los casos 1, 3, 4, 5, 6 y 9 estas personas tuvieron la posibilidad de formarse más allá de los estudios escolares, es decir que pudieron realizar estudios superiores (universitarios o técnicos) y posteriormente pudieron ejercer su profesión por un corto tiempo o varios años correspondientemente. Por ejemplo en el caso 1 y 4, estas personas pudieron ejercer su profesión por varios años a diferencia del resto de las personas en este grupo, ya que la señora Rosemary (caso 1) pudo trabajar como profesora durante 15 años y, el señor Arcani trabajó (caso 4) durante 25 años como Encargado de Almacenes y Jefe de Ventas (manejo de libros de cuentas y levantamiento de inventarios).

De igual manera, en los casos 3, 5, 6 y 9 estas personas pudieron ejercer sus profesiones por un tiempo más corto que las personas antes mencionadas. Por ejemplo, el señor Abdón (caso 3) sólo pudo ejercer su profesión por 1 año, ya que por razones económicas dejó su empleo como ayudante de veterinario y consecuentemente no pudo establecer su propia veterinaria debido al costo de implementación y equipamiento que ésta requiere para su funcionamiento. Asimismo, el señor Alquez (caso 5) se formó en la Universidad Mayor de San Andrés para ser administrador de empresas. De la misma manera, en el caso del señor Medrano (caso 6) se encuentra estudiando en la universidad, pero tiene estudios técnicos como diseñador gráfico. Finalmente, el señor Alexis (caso 9) solo logró realizar una pasantía en la empresa ENTEL por un periodo de 3 meses.

Sin embargo, existen cuatro casos (casos 2, 7, 8 y 10) en los cuales no pudieron realizar estudios superiores ya sea por cuestiones económicas o por que se dedicaron directamente a trabajar, o continúan estudiando, o tuvieron que dejar de estudiar. Por ejemplo en el caso 2, una vez concluidos sus estudios escolares, posteriormente se dedicó a trabajar incursionándose en las actividades comerciales, ya que esta persona se dedicó (junto a su

hermana mayor) a la venta al por mayor y menor de chocolates y golosinas. Igualmente, en el caso 7 el señor Villanueva (caso 7) sólo pudo terminar sus estudios escolares pues su situación económica no le permitió poder realizar estudios posteriores (técnico medio o universitario), es por esa razón que esta persona, una vez culminados sus estudios el colegio, se dedicó a trabajar como fabril.

Por otro lado, Maribel (caso 8), si bien esta persona aún no ha terminado sus estudios universitarios en Administración de Empresas, existe o no la posibilidad de que Maribel ejerza su profesión, sin embargo para esta persona no existe una presión por buscar una fuente de trabajo, ya que cuenta actualmente con un negocio *rentable* que le permite tener un sustento económico, es decir que, esta persona ejerza o no su profesión ya que su negocio de hilados acrílicos es una fuente importante de ingresos económicos. Asimismo, en el caso del señor Siñani (caso 10), si bien tuvo la oportunidad de estudiar Medicina en una universidad privada (Universidad Franz Tamayo), dejó sus estudios el penúltimo año de su carrera, ya que al ser el mayor de sus tres hermanos, se hizo cargo del taller de su padre, cumpliendo con la responsabilidad de continuar trabajando como tejedor en el negocio de su familia.

En este sentido, se puede decir que no necesariamente existe una relación entre el nivel educativo y las actividades laborales que una persona realiza en el transcurso de su vida. Pese a que algunas de estas personas tuvieron la oportunidad de realizar estudios técnicos o universitarios, varios de ellos no pudieron continuar ejerciendo sus respectivas ocupaciones debido a diferentes razones o ni siquiera alcanzaron a terminar dichos estudios.

Es decir, que el nivel de instrucción no es un elemento significativo dentro de la trayectoria laboral de estas personas, sobre todo en las primeras y las últimas incursiones laborales. Me refiero con esto a que estas personas no realizaron precisamente actividades laborales relacionadas con su nivel de formación sino que más bien buscaron *la mejor opción* en cuanto a una actividad o actividades laborales que puedan brindar mayores beneficios económicos.

Sin embargo, la educación es considerada un factor asociado a la movilidad positiva, por lo que inducen a los hijos a realizar estudios de niveles escolares mayores a los que ellos tienen.

Se podría decir que en los casos 1 y 9 se prefirió incrementar el capital económico más que el capital cultural o escolar, es decir que prefirieron la seguridad económica a ejercer una profesión por más tiempo relacionada con los estudios que realizaron. Al respecto Tassi menciona lo siguiente:

(...) El capital cultural se produce a manera de herencia entre personas de la misma familia, es decir, si los padres poseen capital cultural lo manifiestan a través del estilo de educación que le dan a sus hijos. Esta herencia estaría más certificada si los progenitores gozan de estabilidad económica, pues la perpetuación del capital de generaciones se reproduciría gracias a las ventajas económicas (...). (Vargas et. al. 2013: 31).

Si nos referimos al capital cultural de estos comerciantes, vemos que si bien algunos tienen estudios técnicos o profesionales, este capital cultural formal o aquel que se adquiere a través de las instituciones educativas (colegio, instituto técnico, universidad) no tienen una incidencia importante en la inserción laboral dentro del comercio. Es necesario aclarar que si bien el comercio como actividad económica y laboral no exige un determinado nivel de instrucción, tampoco parece existir un interés por parte de los comerciantes por incrementar su capital cultural formal con el fin de aplicarlo a sus actividades laborales y comerciales.

Esto se refleja al considerar que todos los casos estudiados son al menos bachilleres, para quienes es más importante la experiencia que se gana a diario en el mismo proceso del trabajo y a través de las redes laborales y sociales que se construyen. Esto significa que cuanto mayor dedicación y esfuerzo se otorgue al trabajo, acompañando este comportamiento con estrategias de diversificación económica, teniendo una conducta de ahorro y reinversión, mayores son las posibilidades de seguir una trayectoria de carácter ascendente.

#### **4.2.2 Experiencia social**

Según Márquez (2001:69), la experiencia social es una manera de construir lo real, es decir, es una manera de experimentar lo vivido en el día a día. Esta experiencia es una construcción histórica que se da en un tiempo y espacio determinados, que el individuo va creando y ampliando de acuerdo a la combinación de lógicas de acción. En este sentido, cada sujeto

adopta tres lógicas de acción que posteriormente definen su orientación y su manera de percibir las relaciones con otros.<sup>58</sup>

Una experiencia social hace referencia a un conjunto de herramientas o estrategias que utilizan los comerciantes a lo largo de su vida laboral. Desde un primer momento, estos comerciantes desarrollan estrategias para poder ingresar al mercado laboral de comercio de hilados acrílicos, así como también se valen de herramientas para establecerse dentro de este rubro. En otras palabras, la experiencia social permite comprender los contextos sociales en los que se encuentran y se desenvuelven estos comerciantes, las distintas maneras en las que van *abriéndose* camino dentro de esta actividad económica y las relaciones sean de afinidad o de competencia que van construyendo dentro de ella.

#### **4.2.2.1 La búsqueda de la pertenencia laboral**

Siguiendo con las ideas de Márquez respecto las lógicas de acción, es necesario analizar en primer lugar la lógica de integración para explicar el deseo y la necesidad de lograr una pertenencia laboral. Esta lógica se refiere a la búsqueda de un espacio de trabajo donde cada uno de los comerciantes, en este caso de hilados acrílicos, anhela ser reconocido, valorado y respetado para desarrollarse satisfactoriamente dentro de esta actividad. La integración se produce a través de prácticas como presentarse o mostrarse bien vestido en su área laboral, hablar bien o manejar códigos de decencia (ibídem), que pueden pesar más que ser astuto o competitivo al momento de formar parte de la dinámica de una determinada esfera laboral (comercio de hilados acrílicos).

En este sentido, la búsqueda de un espacio de trabajo es importante para los comerciantes, ya que el trabajo les asegura (además de beneficios económicos) la posibilidad de ser reconocidos (reconocimiento entre los comerciantes por ejemplo), de ser valorado y respetado (por su familia, otros familiares y también por otros comerciantes) en la medida de que sus logros alcanzados son entero producto del esfuerzo y el empeño dispuestos para establecer, administrar y hacer crecer su propio negocio.

Ahora bien, si hablamos de elementos individuales que contribuyan a la generación de un sentido de pertenencia laboral como exhibir y aplicar los conocimientos adquiridos respecto a lo que implica el comercio de hilados acrílicos, conforman lo que podría llamarse como “lo

---

<sup>58</sup> Las tres lógicas de acción son: la de integración, la competencia y subjetivación. (Márquez 2001: 69)

que se necesita saber” para ser un comerciante de este rubro es decir, expresarse de acuerdo a la experiencia adquirida a través del tiempo. Asimismo existen otras conductas individuales que reflejan el bienestar laboral y económico de un comerciante como por ejemplo mostrarse objetivamente presentable (por ejemplo a través de la vestimenta), Es importante entonces manejar códigos de decencia o hablar bien, todo esto para construir una imagen que exprese éxito.

En este sentido, con los elementos subjetivos y objetivos señalados anteriormente, un comerciante de hilados acrílicos (desde su posición económica y social) se hace parte de un determinado grupo, siente que pertenece a un grupo. De esta manera un comerciante siente que ocupa un lugar que lo adopta como propio y en el que se siente cómodo y satisfecho con el comportamiento y las acciones que realiza, debido a los logros que puede alcanzar o que ya los ha logrado a lo largo de su incursión en este rubro.

#### **4.2.2.2 La experiencia o conocimiento adquirido**

Autores como Tassi et. al., sostienen que algunos dueños que venden aparatos electrónicos de información y tecnología (computadoras, celulares, tablets, I-pads, televisores HD, etc.) y electrodomésticos (refrigeradores, lavadoras, microondas, etc.) en las calles Eloy Salmón y Huyustus, mandan a sus empleados a capacitarse en cursos de formación en temas relacionados con marketing, contabilidad y presentación de los productos, que grandes empresas como Samsung y Sony ofrecen a los comerciantes. Esto con el objetivo o intención de que tanto comerciantes como sus empleados puedan conocer más acerca del manejo técnico de los aparatos que ellos venden y también como una herramienta para atraer clientes.

Pese a la predisposición de los comerciantes y sus empleados para tener un mejor conocimiento sobre su actividad laboral, según Tassi et. al., los empleados salen decepcionados de esos cursos, pues lo que les enseñan no se ajusta a su realidad, es decir, que no se adecúa a las prácticas y lógicas comerciales que ellos manejan. (Tassi et. al. 2013: 160). De todos modos considero que esta información y conocimientos forman parte del capital cultural de estos comerciantes.

En este sentido, si contrastamos esta realidad con lo que sucede con los comerciantes dedicados a la venta de hilados acrílicos puedo señalar que el manejo y la administración

contable de un negocio es algo que se aprende por un conjunto de aciertos casi involuntarios, por errores y omisiones efectuadas en el transcurso de los años. Estos elementos se constituyen en el capital cultural de estos comerciantes, que se adquiere sobre todo a través la experiencia de trabajo dentro del comercio.

Por ejemplo, para Márquez (2001:70) esto se reconoce como *saber moverse adecuadamente* dentro de una esfera de trabajo, siendo una estrategia para maximizar los beneficios personales y económicos dentro del campo laboral, en este caso el comercio de hilados acrílicos. Incluso Tassi et. al señalan en su investigación que existe una gran cantidad de unidades económicas dedicadas al comercio en las cuales el nivel de contabilización de las entradas y salidas como parte de la administración de las unidades económicas (el control social de los negocios) es escaso e incluso muchas veces ausente. (Tassi et. al. 2013: 163-164).

Asimismo, considero que para los comerciantes de hilados acrílicos de la ciudad de La Paz y de El Alto, el capital cultural adquirido por los hijos de estos comerciantes tampoco es un conocimiento que sea considerado útil o hasta determinante para el negocio. Al respecto Tassi menciona lo siguiente: “(...) la universidad no parece generar un conocimiento útil para los sectores populares y el comercio popular por seguir desconociendo las necesidades cognitivas de estos grupos (...)” (Tassi et. al. 2013: 135).

Sin embargo, algo muy particular sucedió en el caso de la señora Rosemary quien adquirió mayores conocimientos respecto al manejo contable de su negocio gracias al apoyo de su hijo menor (Licenciado en Administración de Empresas) quien es el principal encargado del balance de cuentas diario en la tienda de hilados acrílicos en la que ambos (madre e hijo) atienden. Esto significa que por ejemplo, se pueda llevar un mejor control de los ingresos y egresos que se hacen dentro del negocio teniendo una mejor administración de los recursos, o efectuar recortes de gastos, aplicar estrategias de inversión y ahorro, etc.

### **4.3 Estrategias de diversificación económica**

La diversificación económica es el proceso mediante el cual una empresa, o en el caso la presente investigación cuando un negocio se introduce en nuevos mercados, rubros y/o productos. Por lo general, la razón por la cual un negocio o una unidad económica toman la

decisión de buscar estrategias de diversificación, es llegar a nuevos nichos del mercado y/o generar negocios que, hasta entonces, habían quedado fuera de su ámbito de acción. Otra razón quizás más específica desde los casos estudiados y según las palabras de los/as dueños/as es que el negocio de venta de hilados acrílicos tendría un cierto límite en cuanto a su crecimiento y progresión, que les impide maximizar sus beneficios.

Esto gira en torno a que pese a las diversas estrategias de venta y captación de clientes que utilizan estos comerciantes, la demanda del producto es irregular pues presenta oscilaciones con temporadas bajas, por lo que abrir más sucursales no garantiza mayores beneficios económicos. Esto último significa que estos comerciantes pueden arriesgarse a invertir en otras actividades (en otros rubros) que generen recursos complementarios además de su principal actividad económica, sobre todo durante las temporadas en las que la demanda es mínima.

La diversificación puede lograrse a través de una inversión directa o incluso emprendiendo otro tipo de negocio. Cabe destacar que la diversificación también reduce los riesgos de una empresa. Si el negocio se centra en un único producto (hilados acrílicos) y, por algún motivo, la demanda de éste decrece, el negocio afrontaría serios problemas. Otra sería la figura si un negocio comercializa una variedad importante de productos diferentes. En este sentido, existen dos tipos de diversificación: en negocios relacionados y en negocios no relacionados.<sup>59</sup>

### **4.3.1 Diversificación en negocios relacionados**

Se denomina diversificación relacionada a aquella que busca combinar las actividades anteriores y las nuevas de manera que ofrezcan resultados mejores que los que darían por separado. En este sentido, podemos señalar los casos del señor Tarqui (caso 9) que también se dedica a la elaboración de prendas de vestir (chompas, busos, ponchos, etc.) utilizando hilo acrílico; y los señores Arancibia y Medrano (casos 2 y 6) que también venden lanas de ovillo que importan de China.

---

<sup>59</sup> Ver: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/2j.htm>

### 4.3.2 Diversificación en negocios no relacionados

Es una estrategia económica complicada y arriesgada, porque una persona invierte en un negocio diferente a su actividad económica principal. Dentro de esta clasificación señalamos a los esposos Lazo (caso 1) que son dueños de un alojamiento y, el señor Villanueva (caso 7) que además de contar con un negocio de hilados acrílicos se dedica a la venta de material de escritorio en el pasaje de La Tablada en la ciudad de La Paz.

Estos distintos tipos de diversificación económica responden a maneras que tienen los comerciantes de maximizar sus beneficios económicos y de trabajo. Si hablamos de los casos 1 y 2, al ser los negocios de hilados acrílicos más antiguos y haberse afianzado dentro del mercado, las nuevas actividades económicas a las que se dedican son **complementarias** a su actividad económica principal, siendo una forma de reducir los impactos de la competencia generada por la importación de productos textiles chinos que han afectado a la demanda de hilados acrílicos que se producen en Bolivia.

Mientras que en los casos 6, 7 y 9, al ser negocios relativamente nuevos y que todavía afrontan dificultades para consolidarse en el mercado, los nuevos emprendimientos que realizan se constituyen en actividades paralelas, casi con la misma importancia en términos de ganancias y rentabilidad. Estos comerciantes toman la decisión de reinvertir su capital no precisamente para ampliar su negocio de hilados acrílicos, sabiendo que esta actividad cuenta con ciertos límites en cuanto a la demanda del producto, sino que más bien optan por emprender un negocio totalmente diferente y con otra dinámica de mercado a fin de tener algo seguro en el futuro, en caso de que el negocio de hilados acrílicos afronte mayores dificultades que puedan derivar en su cierre temporal o definitivo.

Para aquellos comerciantes (casos 6 y 9) que cuentan con estudios universitarios (fisioterapia e ingeniería en telecomunicaciones), podemos imaginar que estos conocimientos les sean potencialmente útiles para trabajar de manera independiente (probablemente dedicándose a medio tiempo a fin de no descuidar su negocio principal). Esto les puede facilitar el ejercicio de su profesión, realizando actividades complementarias como por ejemplo: abrir un consultorio o realizar consultorías, como estrategias económicas a través de las cuales generen nuevos recursos. Finalmente se observa que la diversificación económica puede facilitar las cosas al momento en que estos comerciantes deban heredar su patrimonio,

entregando a cada uno de sus hijos una distinta actividad económica, de acuerdo a los criterios personales de cada uno (por ejemplo heredar el negocio principal al hijo mayor, el segundo en importancia al hijo menor y así sucesivamente).

Por otra parte, si nos referimos a aquellos comerciantes (casos 3, 4, 5, 8 y 10) que se dedican a una sola actividad económica (venta de hilados acrílicos) son personas que de alguna u otra manera tenían conocimiento del producto (hilo acrílico) ya sea desde el proceso de comercialización o desde su uso como materia prima para la elaboración de prendas de vestir. Todos estos comerciantes emplearon su experiencia de trabajo acumulada para emprender su actual negocio.

Ilustrando esta afirmación podemos señalar a aquellos comerciantes (casos 5 y 8) quienes adquirieron un conocimiento heredado de sus padres que se dedicaban a la venta de hilados acrílicos. Algo similar sucede con el caso 4, ya que esta persona trabajó por algunos años en HILBO (empresa que produce y provee los hilados acrílicos), conocimiento suficiente para emprender el actual negocio. Finalmente, para la mayoría de los casos citados en la investigación, el negocio de hilados acrílicos resultó ser más rentable que todas aquellas actividades laborales realizadas con anterioridad, siendo un motivo más que suficiente para el caso 3, quien hasta el momento decidió no arriesgarse a emprender un nuevo negocio sabiendo que cuenta con algo seguro.

#### **4.4 Con ojos de comerciante**

Según Márquez el individuo se representa como un sujeto activo dentro de un determinado espacio, el comercio de hilados acrílicos, donde los esfuerzos, iniciativas y emprendimientos adquieren mayor valor porque responden a decisiones y elecciones enteramente personales, sin descartar que durante la incursión laboral de estos comerciantes, otros actores han jugado un papel influyente sobre todo como contactos de trabajo.

Desde la experiencia de los comerciantes de hilados acrílicos y la mirada de Márquez es claro que: “(...) para buscar un trabajo puede ser más importante ‘estar seguro de lo que uno sabe’ y ‘saber el trabajo que se quiere encontrar’ (...)”, elementos determinantes para dar sentido a aquello que los comerciantes reconocen como logros y beneficios que van más allá de lo estrictamente material. Márquez 2001: 70.

En este sentido, la distancia crítica nos permite mostrar que todo lo que cada comerciante ha adquirido en el transcurso de su trayectoria laboral, no se explica sólo a través de los logros y éxitos alcanzados, sino también a partir de aquello que lo antecede es decir, el conjunto de fracasos, pérdidas, descensos que estos individuos han tenido que atravesar para establecerse y afianzarse dentro del rubro de hilados acrílicos.

La dinámica de la trayectoria laboral y social de estos comerciantes tiene como resultado la obtención de una ganancia que va más allá de lo económico, puesto que estos individuos han establecido redes sociales y de trabajo, han ampliado su capital cultural formal y su experiencia social, a través de una serie de sacrificios y esfuerzos que han sido necesarios para la construcción de un proyecto de vida.

De este modo, se puede hablar de un proceso que ocurre al interior de la trayectoria laboral y social de estos comerciantes, donde “(...) *la identidad laboral* [cursiva en el texto] se levanta sobre un desempeño donde la iniciativa y la realización del trabajo son centrales (...)” (Ibidem). Esta identidad laboral expresa la idea de que los comerciantes se sienten satisfechos, cómodos y realizados con lo que hacen y con lo que han logrado, resaltando siempre todo lo que han tenido que atravesar para actualmente llegar a ocupar una posición y un lugar dentro del comercio.

La identidad laboral de estos individuos se va construyendo en el tiempo, con rasgos tan particulares que hacen que esta identidad se componga como lo señalan Tassi et. al.: “(...) de una serie de prácticas propias de gestión económica (...)” que explican la lógica empresarial que tienen estos comerciantes es decir, las maneras, modos y estrategias (desarrollados en el capítulo 6) de desenvolverse dentro del rubro de hilados acrílicos (Tassi et. al. 2013: 153).

En este sentido, algunos de los comerciantes de hilados acrílicos expresan a continuación lo que desean para su familia o para su mismo negocio, es así como algunos comerciantes consideran haber tenido cierto “éxito” en sus respectivos negocios, este hecho que se plasma en la autodefinición que algunos de ellos se dan, es que algunos casos, pese a haber dejado muchas cosas atrás o haber sacrificado varias cosas, consideran que el negocio de hilados acrílicos es un negocio bastante rentable y seguro.

Algunos de estos comerciantes (sobre todo aquellos que tienen más años dedicándose a la venta de hilados acrílicos), aseguran haber tenido éxito en su negocio ya que perciben y viven a diario todo aquello que han logrado, pues en la evaluación que hacen de su vida reconocen que la misma les resulta mucho más cómoda que antes, y que pueden brindar a sus hijos las comodidades que ellos no pudieron tener. Desde el punto de vista material señalan que sus logros se han traducido en la posesión de varias propiedades y una mejor calidad de vida.

La identidad laboral de estos comerciantes se construye así a través de lo que observan y experimentan como positivo dentro de su actividad laboral. Logros como fidelizar a un grupo de clientes, desarrollar un conjunto de relaciones laborales y sociales con sus proveedores y también con otros comerciantes y su entorno que permiten un adecuado desenvolvimiento así como satisfacciones personales, son algunos de los elementos que dan sentido a la identidad laboral de estas personas.

Un claro ejemplo es el caso de la señora Lazo, quien según su propia experiencia personal, considera que ella y su esposo tuvieron *éxito* en el negocio que ellos poseen aunque existan algunas desventajas y dificultades que sin embargo han superado con satisfacción. El éxito resulta entonces ser el producto de adoptar un comportamiento y tomar las acciones necesarias para comprometerse con su actividad laboral, adquiriendo conciencia de que el camino hacia el éxito supone adaptarse a cambios y continuidades que se expresan sobre todo en la trayectoria laboral de estas personas. Al respecto, la señora Lazo dijo lo siguiente:

*“(...) ahora tengo más comodidad que antes, en el aspecto económico ya no es muy tirante. Pero la desventaja es también que estando con este negocio te encierras solo en eso. Hay que trabajar de 8 a 8, porque si uno lo deja el negocio dos o tres horas, eso hace que el cliente que viene justo a esa hora se vaya, eso es hacer escapar un cliente.”*

La Paz, 30 de julio de 2011.

Por su parte, el señor Heriberto Alarcón y su esposa, coinciden en reconocer los cambios que tuvieron después de haber entrado al negocio de hilados acrílicos mencionando lo siguiente: *(...) tenemos más comodidad, podemos brindarles estudio a nuestros hijos. Si no tuviéramos este negocio nos limitaríamos en todo (...)*. La Paz, 18 de septiembre de 2011. A partir de este testimonio es claro asociar el éxito con una serie de acciones que han sido necesarias

para dedicarse enteramente a una determinada actividad laboral que implica sacrificios y esfuerzos constantes.

#### **4.4.1 La distancia crítica<sup>60</sup>**

Según Márquez el individuo se representa como un sujeto activo dentro de un determinado espacio, el comercio de hilados acrílicos, donde los esfuerzos, iniciativas y emprendimientos adquieren mayor valor porque responden a decisiones y elecciones enteramente personales, sin descartar que durante la incursión laboral de estos comerciantes, otros actores han jugado un papel influyente sobre todo como contactos de trabajo.

Desde la experiencia de los comerciantes de hilados acrílicos y la mirada de Márquez es claro que: “(...) para buscar un trabajo puede ser más importante ‘estar seguro de lo que uno sabe’ y ‘saber el trabajo que se quiere encontrar’ (...)”, elementos determinantes para dar sentido a aquello que los comerciantes reconocen como logros y beneficios que van más allá de lo estrictamente material. Márquez 2001: 70.

En este sentido, la distancia crítica nos permite mostrar que todo lo que cada comerciante ha adquirido en el transcurso de su trayectoria laboral, no se explica sólo a través de los logros y éxitos alcanzados, sino también a partir de aquello que lo antecede es decir, el conjunto de fracasos, pérdidas, descensos que estos individuos han tenido que atravesar para establecerse y afianzarse dentro del rubro de hilados acrílicos.

La dinámica de la trayectoria laboral y social de estos comerciantes tiene como resultado la obtención de una ganancia que va más allá de lo económico, puesto que estos individuos han establecido redes sociales y de trabajo, han ampliado su capital cultural formal y su experiencia social, a través de una serie de sacrificios y esfuerzos que han sido necesarios para la construcción de un proyecto de vida.

De este modo, se puede hablar de un proceso que ocurre al interior de la trayectoria laboral y social de estos comerciantes, donde “(...) *la identidad laboral* [cursiva en el texto] se levanta sobre un desempeño donde la iniciativa y la realización del trabajo son centrales (...)” (Ibidem). Esta identidad laboral expresa la idea de que los comerciantes se sienten

---

<sup>60</sup> Ver: Márquez 2001: 70.

satisfechos, cómodos y realizados con lo que hacen y con lo que han logrado, resaltando siempre todo lo que han tenido que atravesar para actualmente llegar a ocupar una posición y un lugar dentro del comercio.

La identidad laboral de estos individuos se va construyendo en el tiempo, con rasgos tan particulares que hacen que esta identidad se componga como lo señalan Tassi et. al.: “(...) de una serie de prácticas propias de gestión económica (...)” que explican la lógica empresarial que tienen estos comerciantes es decir, las maneras, modos y estrategias (desarrollados en el capítulo 6) de desenvolverse dentro del rubro de hilados acrílicos (Tassi et. al. 2013: 153).

En este sentido, algunos de los comerciantes de hilados acrílicos expresan a continuación lo que desean para su familia o para su mismo negocio, es así como algunos comerciantes consideran haber tenido cierto “éxito” en sus respectivos negocios, este hecho que se plasma en la autodefinición que algunos de ellos se dan, es que algunos casos, pese a haber dejado muchas cosas atrás o haber sacrificado varias cosas, consideran que el negocio de hilados acrílicos es un negocio bastante rentable y seguro.

Algunos de estos comerciantes (sobre todo aquellos que tienen más años dedicándose a la venta de hilados acrílicos), aseguran haber tenido éxito en su negocio ya que perciben y viven a diario todo aquello que han logrado, pues en la evaluación que hacen de su vida reconocen que la misma les resulta mucho más cómoda que antes, y que pueden brindar a sus hijos las comodidades que ellos no pudieron tener. Desde el punto de vista material señalan que sus logros se han traducido en la posesión de varias propiedades y una mejor calidad de vida.

La identidad laboral de estos comerciantes se construye así a través de lo que observan y experimentan como positivo dentro de su actividad laboral. Logros como fidelizar a un grupo de clientes, desarrollar un conjunto de relaciones laborales y sociales con sus proveedores y también con otros comerciantes y su entorno que permiten un adecuado desenvolvimiento así como satisfacciones personales, son algunos de los elementos que dan sentido a la identidad laboral de estas personas.

Un claro ejemplo es el caso de la señora Lazo, quien según su propia experiencia personal, considera que ella y su esposo tuvieron *éxito* en el negocio que ellos poseen aunque existan

algunas desventajas y dificultades que sin embargo han superado con satisfacción. El éxito resulta entonces ser el producto de adoptar un comportamiento y tomar las acciones necesarias para comprometerse con su actividad laboral, adquiriendo conciencia de que el camino hacia el éxito supone adaptarse a cambios y continuidades que se expresan sobre todo en la trayectoria laboral de estas personas. Al respecto, la señora Lazo dijo lo siguiente:

*“(...) ahora tengo más comodidad que antes, en el aspecto económico ya no es muy tirante. Pero la desventaja es también que estando con este negocio te encierras solo en eso. Hay que trabajar de 8 a 8, porque si uno lo deja el negocio dos o tres horas, eso hace que el cliente que viene justo a esa hora se vaya, eso es hacer escapar un cliente.”*

La Paz, 30 de julio de 2011.

Por su parte, el señor Heriberto Alarcón y su esposa, coinciden en reconocer los cambios que tuvieron después de haber entrado al negocio de hilados acrílicos mencionando lo siguiente: *(...) tenemos más comodidad, podemos brindarles estudio a nuestros hijos. Si no tuviéramos este negocio nos limitaríamos en todo (...)*. La Paz, 18 de septiembre de 2011. A partir de este testimonio es claro asociar el éxito con una serie de acciones que han sido necesarias para dedicarse enteramente a una determinada actividad laboral que implica sacrificios y esfuerzos constantes.

#### **4.4.2 La construcción de un proyecto de vida**

Un proyecto de vida significa conocer y llegar a tener conciencia de lo que se quiere alcanzar y lograr en el futuro, involucra saber qué caminos o decisiones se tomarán para optar por distintas situaciones sociales, teniendo metas, recursos, estrategias y expectativas que serán los resultados para ir construyendo dicho proyecto de vida. El término proyecto representa una forma metodológica que nos permite conocer la subjetividad y mostrar cómo las personas, en este caso los comerciantes, realizan sus actividades en la sociedad.

El concepto de proyecto de vida, planteado por D' Angelo et. al. (2005:2), es una de las perspectivas de análisis integrativo de construcción de la experiencia y la práctica personal-social, con el propósito de contribuir a la comprensión y formación de las dimensiones del desarrollo humano integral. Es decir, que todo proyecto de vida, se distingue por su carácter anticipatorio, modelador y organizador de las actividades principales y del comportamiento

del individuo, que contribuye a delinear los rasgos de su estilo de vida personal y los modos de existencia característicos de su vida cotidiana en todas las esferas de la sociedad.

En este sentido, las proyecciones a futuro o aspiraciones que estos comerciantes tienen son: el bienestar de su familia, siendo la educación de sus hijos (en el caso de los que tienen hijos), el aspecto que más les interesa. En el caso de los señores Lazo que tienen 2 hijos, las aspiraciones de ambos comerciantes es que sus hijos sean profesionales y puedan ejercer su carrera, ya que la señora Rosemary considera que *“la educación es bastante importante porque puede ayudarte a ganar dinero haciendo lo que a uno le gusta hacer, que es el hecho de ejercer la carrera que uno mismo eligió.”* (La Paz, 30 de julio de 2011). Asimismo, el señor Jaime tiene la siguiente opinión respecto a lo que espera y desea para sus hijos:

*(...) a cada uno de mis hijos le estoy dejando tres casas, para que vean qué hacer con esas casas, si alquilarlas o venderlas no sé. Por eso trabajé tanto, para dejarles buenas cosas a mis hijos, pero también yo ya estoy cansado trabajé mucho, por eso confío en que mi hijo mayor se haga cargo de este negocio para que yo pueda descansar y disfrutar de lo que trabajé. (...) yo creo que ya gané un buen dinero, trabajé bastante y duro y por eso digo: para qué trabajar más. Mis hijos tienen que hacerse cargo del negocio, porque tarde o temprano ya no voy a poder manejar esta tienda y ellos van a tener que dejar su trabajo sí o sí (...).* El Alto, 04 de mayo de 2012.

Las casas (bienes inmuebles) a los que hace referencia el señor Jaime se encuentran distribuidas de la siguiente manera: dos casas propias ubicadas en Sopocachi, adquiridas inicialmente gracias a un préstamo bancario y ahorros de los esposos Lazo, una habitada sólo por los señores Lazo y otra en la que actualmente vive el hijo mayor y su familia; otra casa propia en la que la familia Lazo vivió hace muchos años y que actualmente funciona como depósito de la mercadería del negocio; otra casa propia ubicada en la zona 14 de Septiembre, adquirida a través de un préstamo bancario y ahorros propios, en la que vive actualmente el hijo menor y su familia; un departamento propio ubicado en la ciudad de El Alto que se encuentra en el mismo inmueble en el que funciona la tienda atendida por el señor Jaime y; un edificio de 5 pisos (que también se encuentra en la zona 14 de Septiembre) que los señores Lazo adquirieron y adecuaron como un alojamiento.

Según la opinión del señor Jaime, trabajar en el magisterio solo alcanzaba para poder comer, no alcanzaba para nada más, y según su percepción piensa que si de haber continuado sus actividades laborales como profesor, actualmente no tendría ni la cuarta parte de lo que ahora posee, en términos de estabilidad laboral, recompensas económicas y logros materiales. Sin embargo y como vimos anteriormente, el señor Jaime es consciente de que el afianzarse dentro de este tipo de negocio no fue nada fácil, ya que según él se sacrifican muchas cosas, especialmente cuando se inicia con el negocio (abrir una tienda, conseguir mercadería, captar clientes, etc.), trayectoria laboral que es susceptible y/o vulnerable a errores, fallas y fracasos (Tassi 2010).

En el caso de la señora Gladys (la esposa del señor Heriberto), de manera paradójica, sus aspiraciones se dirigen hacia invertir todo lo ganado en el estudio de sus hijos, algo que sólo se explica desde el punto de vista del prestigio que puede tener estudios universitarios y ejercer una carrera profesional, ya que como señalamos anteriormente, la educación formal casi no tiene incidencia en la actividad comercial, a no ser que los padres (comerciantes) incentiven a sus hijos a estudiar carreras de áreas económicas y financieras para aplicar estos conocimientos al negocio familiar.

Siguiendo con esta idea de invertir las ganancias en algo productivo<sup>61</sup>, la señora Gladys indicó lo siguiente: “Uno quiere seguir y seguir para seguir progresando, como uno tiene hijos hay que ver para lo posterior que puedas ayudar a tus hijos o comprar algo más. Mejor es tratar de ayudarles y por lo menos darles *alguito*. Por eso es que seguimos trabajando tratando de buscar otras cosas.”<sup>62</sup> (La Paz, 24 de septiembre de 2011). Por su parte el señor Abdón, al respecto de este tema, mencionó lo siguiente:

*(...) yo quiero ganar bien, pero quiero tener algo más, no solo quiero tener lo que tengo, porque quiero tener otras cosas más, quiero crecer, prosperar. Por eso es que busco tener algo más para poder dejar a mis hijos, porque mis hermanos solo viven el ahora,*

---

<sup>61</sup>Tassi considera que el *cholo-mestizo* tiene una necesidad de reinversión, cuando crea movimiento, cuando inserta nuevos productos y recursos dentro de la economía local, permitiendo de esta manera la socialización de sus ganancias. (Tassi 2010: 136).

<sup>62</sup>“Las prácticas *cholo-mestizas* de ahorro y compra reflejan una preocupación similar de reconvertir inmediatamente la ganancia y el dinero en bienes materiales, ya sea a través de la inversión o el consumo, evitando así una acumulación estática de los medios monetarios. (...)” (Tassi 2010: 135-136).

*se visten bien no andan como yo con las manos rajadas de tanto trabajo, con los zapatos así empolvados, que estés sentado hasta la 1 o 2 de la tarde (porque la mayoría de los negocios cierran a las 12 en día sábado), o que te quedes en el frío y cierres tu tienda a las 8 de la noche , porque otras tiendas cierran a las 6 o 6:30 (...). El Alto, 26 de mayo de 2012.*

Este tipo de comportamiento del señor Arancibia, expresa la preocupación por el futuro de sus hijos, además del hecho de poner el empeño y esfuerzo necesarios en el trabajo para poder conseguir el bienestar de su familia, o dejarles algo en herencia que puede significar dejar en herencia el negocio a sus hijos como fuente segura de ingresos.

Así el señor Arancibia se expresó al respecto: “yo creo que el tiempo pasa algo rápido y tengo que dejar algo a mis hijos. No quiero verles algún día sufriendo como yo he sufrido, quiero que estén algo mejor. También quiero que mis hijos se preparen en alguna carrera. Como siempre Dios mediante como van las cosas”.

Además este comerciante señaló lo importante que es para él el hecho de que sus hijos puedan estudiar, confesando que uno de sus anhelos a futuro es poder reunir un gran capital para abrir un nuevo negocio. El señor Abdón considera que la formación alcanzada en el campo de la medicina veterinaria le puede ser útil y suficiente para cumplir su sueño de poder aplicar estos conocimientos algún día para iniciar un nuevo emprendimiento. Al respecto me dijo lo siguiente:

*(...) quisiera poder abrir una granja en Alto Beni que tenga productos similares a “Stege” donde ellos tienen su propia granja, para poder dejar eso a mis hijos”. (...) lindo hubiera sido que mi padre me habría dejado las cosas fáciles y decirme: aquí esta hijito una casita, pero las cosas no son así de fáciles (...). El Alto, 26 de mayo de 2012.*

Si bien la venta de hilados acrílicos se presenta como una actividad laboral y económica rentable para la mayoría de casos señalados en la investigación, las perspectivas de crecimiento y de consecución de nuevos objetivos como: abrir nuevas sucursales, expandir el negocio, realizar estrategias de diversificación, hacer nuevas inversiones, heredar la actividad laboral a los hijos, brindarse un bienestar y comodidades para toda la familia, invertir en la educación de los hijos casi exclusivamente como medio para alcanzar prestigio

y no así para aplicarlo en el negocio familiar, están presentes en varios de estos comerciantes. De esta manera la construcción de un proyecto de vida se proyecta en la medida de las posibilidades y beneficios que otorgan determinadas actividades laborales, donde se reconoce la dedicación y los sacrificios efectuados en el transcurso de la trayectoria laboral y social de estas personas.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES

- Las trayectorias laborales y sociales de los comerciantes que se dedican al comercio de hilados acrílicos en las ciudades de La Paz y El Alto reflejan, desde los casos presentados en la investigación, que los itinerarios laborales difieren unos de otros, aunque también se pudieron evidenciar ciertas similitudes en cuanto a la dirección que siguen estas trayectorias. Los itinerarios laborales de estos individuos se convierten en experiencias acumuladas que son producto de cambios y continuidades que ocurrieron a lo largo de la trayectoria laboral y social de estos comerciantes.

Si se trata de cambios, los más importantes sucedieron en: A) La posición que estos individuos ocuparon en las distintas actividades laborales que realizaron, destacando que la mayoría pasó de ocupar una posición relativamente inferior en términos de remuneración y posibilidades de ascenso (ayudantes, empleados de rango bajo e intermedio) a ocupar una posición superior, considerando las responsabilidades y tareas que implica convertirse en dueños y/o encargados de un negocio propio. B) El nivel educativo o capital cultural formal que tienen estos individuos no se aplica a la realidad y la dinámica del dentro del rubro de hilados acrílicos, que no exige un nivel de calificación profesional para dedicarse a ésta actividad y el comercio en general, sino que es más importante el conjunto de nuevos conocimientos adquiridos a través de la experiencia de trabajo y de la información obtenida mediante los contactos de trabajo del entorno familiar y externo, que estén asociados de manera directa o indirecta al comercio y particularmente al rubro de hilados acrílicos. C) El desarrollo de diversas estrategias de diversificación económica es un cambio notorio en la trayectoria de estos individuos, puesto que les ofrece la posibilidad de ampliar su patrimonio y maximizar sus beneficios económicos y laborales, como también contrarrestar en buena medida los efectos negativos de la limitada demanda de hilados acrílicos en el país y la importación de productos textiles chinos al país ocurrida en los últimos años y que afectan directamente a estos comerciantes.

Asimismo las trayectorias de estos individuos presentan continuidades que ocurren en: A) La consolidación de estos comerciantes que llegaron a establecerse sólidamente dentro del rubro de hilados acrílicos, hecho que se expresa además en una notable mejora de sus

condiciones de vida y de trabajo. B) Esta consolidación va asociada también al desarrollo de una pertenencia laboral puesta en práctica en las actividades cotidianas ligadas al trabajo. *Ser comerciante* se expresa en *formas o maneras de hacer* las cosas, comportamientos que ocurren principalmente en el uso del espacio urbano, la disposición de las tiendas de venta y manejo de la mercadería, forma de organizar y administrar la unidad económica, y en la construcción y establecimiento de las redes laborales y sociales de estos comerciantes. C) Las trayectorias laborales también están acompañadas por la permanente adquisición de un mayor capital cultural, que va más allá de la educación formal (colegio, estudios universitarios y técnicos) que se amplía al tiempo que estos comerciantes se adaptaron constantemente a las exigencias y condiciones del mercado de trabajo a lo largo de su vida laboral, casi siempre desde emprendimientos individuales. Si nos referimos particularmente al comercio de hilados acrílicos, las estrategias y formas de moverse dentro del mercado permiten desenvolverse adecuadamente y posicionarse dentro de este rubro, construyendo desde sus prácticas cotidianas una identidad laboral en base a sacrificios y esfuerzos que son parte del comportamiento habitual de estos comerciantes.

- Los tres tipos de organización y administración de los negocios desarrollados en la investigación responden a formas de división del trabajo que aunque distintas, facilitan la gestión de recursos, la superación de obstáculos y el crecimiento paulatino del negocio de hilados acrílicos. Ya sea que unos casos gran parte de los miembros de la familia se organizan para llevar adelante el negocio, o incorporando mano de obra externa al núcleo propietario – trabajador de manera eventual o permanente, la entera dedicación a esta actividad laboral y económica en particular permite alcanzar un estándar de bienestar económico y laboral. Esta prosperidad para algunos significó la apertura de nuevas sucursales (tiendas) ampliando el patrimonio económico de la familia, mientras que para otros, los recursos generados a través del comercio de hilados acrílicos fueron útiles para llevar a cabo distintas estrategias de diversificación económica emprendiendo nuevas actividades comerciales en rubros similares como también distintos al de los hilados acrílicos, mostrando la capacidad que tienen estos comerciantes de expandir sus actividades hacia nuevos desafíos al menos dentro de la esfera laboral. Así concluimos

que las acciones y actividades laborales de los comerciantes de hilados acrílicos son la expresión de emprendimientos enteramente familiares al momento de iniciar un negocio, y responden a una identidad laboral similar para todos los casos si consideramos como última referencia laboral al comercio.

- Otra reflexión relevante de este trabajo es la construcción de un conjunto de redes laborales y sociales que están notablemente marcadas por lógicas de acción de búsqueda y maximización de beneficios que regulan el comportamiento de estos individuos desde su incursión en el rubro de hilados acrílicos. Este conjunto de redes componen la estructura de relaciones necesarias que determinan muchas veces la dirección en la que se dirige la trayectoria laboral de estos comerciantes, siendo aquella con carácter o tendencia ascendente la que se manifiesta en la mayoría de los casos señalados en la investigación, dadas las perspectivas de crecimiento y desarrollo que tienen estos individuos dentro del ámbito laboral y económico.

Desde el inicio de la vida laboral los contactos de trabajo (familiares y otros), la información, guía y hasta el conocimiento heredado que se obtiene de los mismos, son fundamentales como puerta efectiva de ingreso a diferentes campos laborales y particularmente al comercio de hilados acrílicos, siendo clara la posibilidad de que los comerciantes que figuran en la investigación hereden negocio a sus hijos, tratando de asegurar el bienestar laboral de los mismos o al menos constituirse en una fuente segura de ingresos.. Mientras que las redes que se establecen con los proveedores son importantes principalmente para asegurar un stock, lazos que incluso se han consolidado como exclusivos y de mutuo beneficio si vemos el caso de HILTRABOL S.A. y los comerciantes que trabajan directamente con esta empresa, observando que éstos fueron los que lograron mejores resultados dentro de su negocio respecto a otros comerciantes que trabajan con otras empresas. Además, estos individuos establecen relaciones de competitividad (equilibrio tenso) con otros comerciantes pero de manera leal pues no afectan los intereses de los otros, entendiendo que las relaciones positivas de amistad garantizan y permiten afianzarse con mejores resultados dentro del rubro. Asimismo, el establecimiento de redes de confianza y de fidelidad con clientes o caseros, ocurre a través

del desarrollo de estrategias y maneras de estrechar estas relaciones, concediendo sobre todo tratos preferenciales y hasta exclusivos para estos clientes, todo esto con la finalidad de posicionarse en el mercado. Entonces, desde las consideraciones finales de la investigación, la trayectoria laboral y social de los comerciantes de hilados acrílicos está determinada por el desarrollo de este conjunto de redes y lógicas de acción que, acompañadas por toda la experiencia acumulada a lo largo de la vida laboral, explican y aseguran la permanencia y crecimiento de estos negocios dentro del contexto del comercio urbano en las ciudades de La Paz y El Alto. Considero que estos elementos pueden ser de utilidad para futuras investigaciones en el ámbito del comercio urbano nacional, así como dentro de la dinámica del mercado de trabajo en nuestro país.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros**

ADAMS, Norma, VALDIVIA, Néstor.

1994 *Los otros empresarios: ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima – Perú. IEP. Colección mínima, 25.

BOURDIEU, Pierre.

1998. *La Distinción*. Madrid – España. Taurus.

CASANOVAS, Roberto et al.

1989 *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*. La Paz-Bolivia. CEDLA.

MÁRQUEZ, Francisca.

2001 *Trayectorias laborales para el estudio de la pobreza en Chile en: “T’inkazos se renueva” N° 8 febrero, 2001*. Revista Boliviana en Ciencias Sociales del Programa de Investigación Estratégica en Bolivia. PIEB. Bolivia.

SPEDDING, Alison.

1999 *Una Introducción a la Obra de Pierre Bourdieu*, Cuadernos de Investigación No.- 4, Instituto de Investigaciones Sociológicas, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz-Bolivia.

ROSSEL ARCE, Pablo; ROJAS CALLEJAS, Bruno.

2000 *Ser productor en El Alto*. Una aproximación a la dinámica productiva y el desarrollo local en El Alto. CEDLA. La Paz – Bolivia.

SAMANAMUD, Jiovanny.

2003 *La configuración de redes sociales en la dinámica de la precariedad económica y laboral en: “Temas de coyuntura en el análisis” N° 14 junio 2003*. Revista Boliviana en Ciencias Sociales del Programa de Investigación Estratégica en Bolivia. PIEB. Bolivia.

SÁNCHEZ, Serrano Rolando.

2007 *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*. Plural Editores. La Paz-Bolivia.

SELAYA RODRIGUEZ, Rosa.

2009 *Contrabando y redes sociales. Una aproximación sociológica.* Cuadernos de investigación N° 1. IDIS-UMSA. La Paz – Bolivia.

TASSI, Nico.

2010 *Cuando el Baile Mueve Montañas.* La Paz – Bolivia. Fundación Praia.

TASSI, Nico; et. al.

2013 *Hacer plata sin plata.* El desborde de los comerciantes populares en Bolivia. PIEB. La Paz – Bolivia.

VARGAS, Cynthia; KARIN, Ana; EDGLEY, Jesús.

2006 *La profesión es todo, la profesión es nada. Los jóvenes benianos con relación al valor de su profesión e inserción laboral.* La Paz – Bolivia. PIEB.

WANDERLEY, Fernanda.

2002 *Pequeñas empresas, sector informal e industrialización local. La sociología económica del desarrollo en: “Miradas al poder, la economía y la formación”* N° 11 febrero 2002. Revista Boliviana en Ciencias Sociales del Programa de Investigación Estratégica en Bolivia. PIEB. Bolivia.

### **Tesis**

CAPIA FLORES, Donato Román.

2007 *Trayectorias laborales, deterioro del trabajo artesanal y reconversión de saberes productivos de los artesanos sastres.* Caso: Artesanos sastres de la Zona Norte y Garita de Lima de la ciudad de La Paz. Tesis para optar al título de licenciatura en Sociología en la UMSA. La Paz.

LUNA ACEVEDO, Héctor.

2007 *Trayectorias sociales, laborales de comerciantes ambulantes de las asociaciones 30 de Enero y 20 de Julio de la ciudad de El Alto.* Tesis para optar al título de licenciatura en Sociología en la UMSA. La Paz.

VARGAS, María Teresa.

2007 *Ritos y fiestas: significados culturales del dinero en un sector de comerciantes exitosos.* Tesis para optar al título de licenciatura en Sociología en la UMSA. La Paz.

## Documentos virtuales/electrónicos

D' ANGELO, et. al.

2005 *Los proyectos de vida en la formación humana y profesional*. Retos del desarrollo integral complejo en aplicaciones al campo educativo.

PNUD

2010 *Los cambios detrás del cambio*. Desigualdades y movilidad social en Bolivia. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Documento virtual PDF. 1ra. edición impresa en Bolivia, noviembre de 2010. La Paz, Bolivia.

QUIT

2011 *Trayectorias laborales de los inmigrantes en España*. Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball. (QUIT). Documento virtual PDF. Obra Social "la Caixa". Barcelona-España Trayectorias laborales de los inmigrantes en España. 2011.

## Páginas web

[www.fundempresa.org.bo](http://www.fundempresa.org.bo). (01/07/12).

[www.sdef.com/web/empresa.htm](http://www.sdef.com/web/empresa.htm) (11/11/12).

[www.fmbolivia.com.bo](http://www.fmbolivia.com.bo) *Obreros de la ex textilera Hilbo lanzan este miércoles Hiltrabol SA* (05/05/12).

[www.fmbolivia.com.bo](http://www.fmbolivia.com.bo) Entregan fábrica HILBO reactivada por trabajadores en Oruro (10/04/12).

[www.hiltrabol.com.bo/res\\_historica.html](http://www.hiltrabol.com.bo/res_historica.html) (20/11/13)

[www.debitoor.es/glosario/definicion-de-diversificacion](http://www.debitoor.es/glosario/definicion-de-diversificacion) Qué es la diversificación? (02/02/16)

## ANEXOS

### Anexo 1

CARACTERISTICAS SOCIALES	Caso 1 Rosemary Lazo	Caso 2 Heriberto Alarcón	Caso 3 Abdón Arancibia	Caso 4 Francisco Arcani	Caso 5 Germán Alquez	Caso 6 Dorian Medrano	Caso 7 Tito Villanueva	Caso 8 Maribel Lazo	Caso 9 Alexis Tarqui	Caso 10 Rolando Siñani
Edad	65	57	47	60	44	33	49	25	29	32
Sexo	Femenino	Masculino	Masculino	Masculino	Masculino	Masculino	Masculino	Femenino	Masculino	Masculino
Estado Civil	Casada	Casado	Casado	Separado	Casado	Casado	Casado	Soltera	Casado	Casado
Nivel Instrucción del padre	Bachiller	Bachiller	Primaria Completa	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller
Nivel Instrucción de la madre	Bachiller	Bachiller	Primaria Incompleta	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller
Nivel de Instrucción del comerciante	Profesora Normalista	Bachiller	Técnico Medio	Técnico en aplicaciones	Post-grado	Técnico medio	Bachiller	Universitario cursando	Licenciado	Universitario incompleto
Nivel de Instrucción del hijo mayor	Ingeniero industrial	Universitario cursando	Universitario cursando	Lingüista	Bachiller cursando	—————	Bachiller cursando	—————	Pre-kínder	Kínder
Nivel Instrucción del/la esposa/o	Profesor Normalista	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Bachiller	Universitaria	Bachiller	—————	Bachiller	Bachiller
N° de Hijos	2	4	4	7	3	0	3	0	1	2
Lugar Nacimiento del padre	Ambaná	Umala	Yungas	Prov. Loayza	La Paz	Cochabamba	La Paz	Pucarani	La Paz	La Paz
Lugar Nacimiento de la madre	La Paz	Umala	Yungas	Prov. Loayza	La Paz	Cochabamba	La Paz	La Paz	La Paz	La Paz
Lugar de Nacimiento del comerciante	La Paz	La Paz	Potosí	Prov. Loayza	La Paz	La Paz	La Paz	La Paz	La Paz	La Paz
Ciudad de Residencia	La Paz	La Paz	El Alto	La Paz	El Alto	La Paz	El Alto	La Paz	La Paz	La Paz
Zona de Residencia	Sopocachi	Garita de Lima	Villa Adela	Villa Fátima	Alto Lima	Pura-Pura	Villa Abaroa	Calacoto	Kollasuyo	Kollasuyo

- Fuente: Elaboración propia

## Anexo 2



Cono acrílico.

## Anexo 3



Algunos colores de conos

#### Anexo 4



**Bolsa o paquete de conos. Cada bolsa contiene una docena de conos de hilado acrílico. La Paz, Octubre de 2013.**

#### Anexo 5



**Calle Tarapacá. Zona Garita de Lima La Paz, Agosto de 2013.**

**Anexo 6**



**Avenida Alfonso Ugarte. Zona 16 de Julio, Septiembre 2014**

**Anexo 7**



**Calle Ballivián. Zona Ballivián, Noviembre 2014.**