

LOS VENDEDORES AMBULANTES DE ROPA EN EL CERCADO: UN EJEMPLO DEL SECTOR ECONOMICO INFORMAL EN LIMA METROPOLITANA¹

Jorge P. Osterling
Jaime de Althaus
Jorge Morelli S.

En Lima Metropolitana, al igual que en numerosos centros urbanos del mundo, ha surgido un segmento poblacional crecientemente importante que ha desarrollado actividades económicas fuertemente apoyadas en la estructura familiar de sus miembros y fuera del ámbito de regulación fiscal y estatal, el mismo que ha recibido el nombre de sector económico informal urbano (ver entre otros trabajos, Hart 1971; ILO: 1972).

En este artículo nos proponemos presentar un hipotético esquema interpretativo de la estructura socio-económica del comercio ambulatorio de ropa de Lima Metropolitana, como resultado preliminar de la primera etapa (Julio-Diciembre 1978) de una investigación acerca del sector económico informal urbano. El esquema propuesto está basado en entrevistas múltiples efectuadas por cuatro estudiantes del Area de Antropología de la Universidad Católica del Perú a una muestra de 65 vendedores ambulantes de ropa de dos sectores del distrito de El Cercado de la ciudad de Lima: el Mercado Central (hoy Mercado Castilla) y la Plaza Unión (hoy Plaza Castilla). Cabe anotar que durante esta primera etapa de trabajo de campo, el Concejo Provincial de Lima, en estrecha coordinación con la Cámara de Comercio de la ciudad, desató nuevamente una fuerte campaña orientada a desalojar a los vendedores ambulantes de las zonas céntricas de la ciudad, contando con la colaboración de las fuerzas policiales. En este trabajo, orientado a comprender de una manera más profunda la racionalidad económica del comercio ambulatorio de Lima, i.e., su estructura social y económica, postulamos que cualquier denominada "solución" al "problema" de los vendedores ambulantes desconoce el hecho fundamental de que el comercio ambulatorio, por un lado, constituye un fenómeno estructuralmente ligado al proceso económico global en las últimas

décadas, y que, por otro, ha alcanzado un alto grado de institucionalización y de realidad propia. Este artículo se propone iniciar un debate acerca de las características estructurales de los vendedores ambulantes de ropa de la ciudad de Lima, como un modesto aporte orientado hacia la comprensión de tan complejo fenómeno social.

I

En el Perú, así como en otros países de América Latina, Asia y Africa, varios fenómenos se conjugaron para producir un estrato poblacional que se ve obligado a desarrollar estrategias ocupacionales y de subsistencia cada vez más específicas, que podríamos llamar provisionalmente, sector económico informal urbano². No constituidas legalmente, localizadas fuera del ámbito de regulación fiscal y estatal, dichas actividades son realizadas por unidades de base familiar donde la retribución principal no es el salario y donde la tecnología empleada es simple e intensiva en el uso de mano de obra. Dichas actividades no se concentran exclusivamente en el sector terciario. En el caso de Lima Metropolitana, en 1969 se estimaba que el 48% de su población económicamente activa manufacturera trabajaba en talleres artesanales (SERH: 1970). A pesar del desarrollo de la industria y del comercio organizado de las últimas décadas, subsiste la producción artesanal de base familiar y se ha incrementado el comercio ambulatorio.

Los estudios existentes al respecto se han preocupado básicamente por explicar por medio de estadísticas nacionales, los orígenes de tal fenómeno y por describir sus rasgos organizativos más saltantes, en oposición a los del sector económico formal capitalista (ILO: 1972; INE: 1977; PREALC: 1975; Souza y Tokman: 1976). Pero, salvo formulaciones generales, poco se sabe acerca de la funcionalidad del llamado sector informal —o de los distintos sub-sectores informales— en el proceso económico global de las últimas décadas, o acerca de las formas de su articulación al sector capitalista moderno. También son escasos los trabajos acerca de la organización interna de dichos subsectores informales, y prácticamente inexistentes los estudios acerca de las unidades económicas familiares y de las estrategias de subsistencia de la familia migrante en el medio urbano (ver entre diferentes trabajos peruanos, Bazalar: 1976; Fukumoto: 1976; Osterling: 1978).

En cuanto a los orígenes del sector económico informal urbano, las estadísticas nacionales permiten comprobar en las últimas décadas procesos coincidentes tales como la explosión demográfica, el incremento espectacular de las migraciones rural-urbanas, una progresiva terciarización de la estructura

ocupacional frente a un incremento porcentual muy reducido de la PEA manufacturera y una disminución drástica de la proporción de la ocupación agrícola. El sector económico informal es explicado así como una categoría residual de la PEA que no ha logrado encontrar ocupación en una estructura productiva moderna, incapaz de responder a la demanda de empleo existente. En consecuencia, las ocupaciones informales, crecientemente saturadas, son descritas como actividades de refugio, de baja productividad e ingreso, etc., tendiéndose así a configurar una imagen dual de la economía urbana donde no se percibe los mecanismos concretos de articulación y subordinación de los distintos sub-sectores informales a la estructura económica global, ni se percibe tampoco la racionalidad organizativa interna de dichos sub-sectores y de sus unidades económicas operantes: la familia (nuclear o extensa).

Algunos estudios tales como el de Souza y Tokman (1976) han destacado la funcionalidad del sector económico informal en el sentido que permite la subsistencia de la población migrante en el medio urbano, pero sin ocuparse de la manera en que dicho sector informal permite a la vez la subsistencia del tipo de capital industrial desarrollado en nuestro país. Otros estudios, como los de Bose (1974), Emmerij (1974) y Gerry (1974), apuntan a las relaciones entre los sectores económicos formal e informal y han señalado la existencia de relaciones de complementariedad —en el sentido que el sector económico informal abastece de productos y servicios allí donde el sector económico formal (moderno) no incursiona por efecto de la reducida escala del mercado— e incluso relaciones de competencia en algunos productos, pero no han señalado las relaciones de integración funcional que se dan entre ambos sectores en el proceso económico global, ni las razones estructurales intrínsecas al proceso industrial sustitutivo que determinan la existencia y la modalidad de esas relaciones.

En lo que se refiere al sub-sector del comercio ambulatorio urbano, nosotros partimos de la hipótesis general que su existencia y desarrollo se asocia estrechamente, además de los factores demográficos y de estructura ocupacional ya señalados, al tipo de industrialización de las últimas décadas y a la concentración y segmentación del mercado urbano. Dada la estrechez del mercado interno, una industria intensiva en capital y artificialmente cara debe compensar la baja escala de producción con altas tasas de ganancia, tasas que se obtienen, entre otros medios, comercializando la mercadería a través del comercio ambulatorio. Así, productos proporcionalmente costosos pueden llegar a los mercados urbanos (marginales o segmentarios) a través de los vendedores ambulantes gracias a sus costos operativos menores. Desde el punto de vista del capital industrial, el comercio ambulatorio representa la posibilidad de utilizar mano de obra familiar en la comercialización de sus productos con la finalidad,

por una parte, de captar la ganancia no retenida por la empresa familiar, y por otra, de acceder a los mencionados mercados periféricos urbanos.

La hipótesis anterior constituye el marco estructural en el que, en nuestra opinión, se desenvuelve el comercio ambulatorio en Lima Metropolitana. En el presente artículo nos limitaremos a presentar algunos aspectos de la organización interna e institucionalización de los mercados de ambulantes, así como algunas correlaciones entre procesos evolutivos de la empresa-ambulatoria y de la organización de la familia.

Nuestra investigación empírica, efectuada en áreas ya establecidas de vendedores ambulantes (i.e., Mercado Central y Plaza Unión) nos sugieren que la mercadería ofrecida por los ambulantes suele ser más barata que la ofrecida por los establecimientos comerciales formales, y que cada área de mercado de vendedores ambulantes está vinculada a un segmento poblacional urbano determinado. Por ejemplo, la zona de la Plaza Unión atiende fundamentalmente a los residentes del Cono Norte. De este modo, un mapa del sistema de circulación de Lima arrojará un mercado urbano compuesto por segmentos diferenciados y estratificados donde cada segmento es abastecido por modalidades específicas de comercialización.

Las áreas de mercadeo ambulante de Lima reflejan no solamente una segmentación económica sino también una segmentación social, una forma específica de institucionalización de relaciones sociales. En efecto, los lugares de mercadeo son sistemas institucionalizados donde la organización interna del mercado, los derechos de acceso, posesión y transferencia del lugar de venta, las relaciones de colaboración y competencia, etc., están claramente pautadas y son aceptadas a través del consenso de los mismos vendedores ambulantes.

El hecho de la segmentación del mercado urbano se manifestará también a nivel de la empresa ambulatoria, cuya racionalidad interna, siendo sustancialmente distinta a la de un establecimiento comercial formal, permite a la vez el tipo de articulación subordinada al sector formal-capitalista de la economía urbana. La empresa o unidad ambulatoria no se regirá por una racionalidad capitalista orientada a mantener una tasa dada de ganancias, sino básicamente por las necesidades de consumo de la familia y por la posibilidad de intensificar la explotación del trabajo familiar. Podrá entonces vender a precios que no resultarían rentables para un establecimiento comercial capitalista. En este sentido, el ciclo biológico de la familia será determinante en el crecimiento y evolución de la empresa ambulatoria (cf. Chayanov: 1974, para la economía campesina). Suponemos en consecuencia, que la empresa ambulatoria se mantiene en un nivel de subsistencia, o que sus niveles de excedentes, si bien podrían eventualmente permitir una capitalización social bajo la forma de una

limitada movilidad social ascendente o de un aumento del nivel de consumo, sólo en casos excepcionales permitiría la conversión de la empresa ambulatoria en una empresa capitalista capaz de acumular capital comercial.

Por último, sostenemos la hipótesis de que el crecimiento de una empresa ambulatoria estará estrechamente ligado a la medida en que la actividad ambulatoria forme parte de un conjunto de actividades implementadas por un grupo familiar extenso o ampliado dentro de estrategias de diversificación o de integración vertical.

II

El comercio ambulatorio de Lima Metropolitana constituye, como se señaló, un verdadero sistema social que ha logrado alcanzar un alto grado de institucionalización normativa y de estructuración interna. En medio de la gran heterogeneidad que se expresa en la diversidad de productos y servicios ofrecidos, en la cantidad y calidad de la mercadería, en los precios, en las modalidades de venta, en los rasgos socio-culturales de los vendedores ambulantes, se dan varios procesos que, articulados entre sí, constituyen la estructura interna del comercio ambulatorio.

En cuanto al nivel normativo, se puede afirmar que la organización interna del área de mercadeo, los derechos de acceso, posesión y transferencia del lugar de venta, las relaciones de colaboración, competencia y protección en general, están claramente establecidos y aceptados en un consenso. De otro lado, en lo relativo a la estructuración interna, los materiales empíricos sugieren la existencia de procesos de diversa naturaleza articulados entre sí. Tal como puede verse en el modelo siguiente existe un proceso de movilidad y diferenciación socio-económica y espacial entre los vendedores ambulantes que puede observarse a simple vista en una escala de tipos de establecimiento. Dicho proceso aparece vinculado fundamentalmente, al proceso de evolución de la familia, tanto en términos de su ciclo biológico como de sus estrategias económicas y constituye la manifestación del proceso de evolución económica de la empresa ambulatoria, tanto en términos de su grado de capitalización como de sus formas de abastecimiento. A su vez, estos procesos generales aparecen relacionados con los procesos cíclicos de las condiciones de mercado, en lo que se refiere a la fluctuación de las ventas y al costo de oportunidad del tiempo invertido en el trabajo ambulatorio. Se observa asimismo, que la represión municipal y policial contra los ambulantes afecta sobretudo a los grupos de ambulantes más móviles y menos establecidos.

Tal como se observa en la tabla No. 1, los vendedores ambulantes se hallan

estratificados en una escala que se manifiesta en el tipo de establecimiento. Postulamos que el ascenso a través de dicha escala ha implicado un proceso de capitalización relativa que se asocia a la evolución del ciclo biológico de la familia, y que se ha hecho posible en virtud de la activación progresiva de lazos de parentesco más amplios en una estrategia de diversificación e integración de actividades vinculadas orgánicamente al comercio ambulatorio. Encontramos también que los niveles superiores de la escala se asocian con una mayor antigüedad en la actividad y con una mayor seguridad o institucionalización de la tenencia del lugar o “puesto” de venta, así como de las relaciones de reciprocidad entre los ambulantes. Suponemos, (aún no tenemos evidencias) que dicha escala de vendedores ambulantes se mueve dentro de los límites de la economía familiar de subsistencia³.

Proponemos que el proceso de movilidad y diferenciación socio-económica y espacial se refleja en una escala de tipos de establecimiento del vendedor ambulante, existiendo una secuencia entre los siguientes tipos: “marchantes”, “paracaídas-atado”, “paracaídas”, “tableros” y “carretas”. Obviamente somos plenamente conscientes de los peligros de este tipo de proposición generalizadora y al hacerla la efectuamos sugiriendo que se trata más bien de la formulación de un tipo ideal de continuidad existente entre vendedores ambulantes de un área establecida y que no necesariamente se da en todas las experiencias concretas de los vendedores individuales. Más aún, especulamos que este ciclo no necesariamente se presenta en áreas de expansión de comercio ambulatorio⁴. Queremos presentar muy brevemente y en primer lugar las características de nuestra variable dependiente —los tipos de establecimiento— para pasar inmediatamente a analizar cada una de nuestras variables independientes.

La escala de tipos de establecimientos

Existen por lo menos cuatro categorías de establecimientos comerciales desde los cuales los vendedores ambulantes ofrecen sus mercaderías en sus respectivas zonas habituales de expendio. Todos éstos se caracterizan por su facilidad de desplazamiento y por el hecho que —en el sentido estricto del término— los vendedores ambulantes no son propietarios ni arrendatarios del lugar donde expenden sus mercaderías. Ver figura No. 1⁵.

TABLA I
ESQUEMA INTERPRETATIVO VENDEDORES AMBULANTES DE ROPA

EVOLUCION DEL ESTABLECIMIENTO		EVOLUCION DE LA FAMILIA		EVOLUCION ECONOMICA		CONDICIONES DE MERCADO		GRADO, RE-- PRESION MU-- NICIPAL Y/O POLICIAL
Estableci- miento	Tenencia del puesto	Ciclo fami- liar rela- ción C/T	Estrategia familiar	Capitaliza- ción	Ciclo de abasto	Fluctuación ventas	Estacionalidad del costo de o- portunidad del T.A.	
	Inestable (Móvil)	Esfuerzo individual	Diversi- ficación (familia nuclear)	Menor	Corto	Punto Alto	Bajo	Mayor
Marchantes								
Paracaídas								
Atado								
Paracaídas								
Tableros								
Carretas								
	Estable (fijo)	Esfuerzo Familiar	Integración (Fam. Ext)	Mayor	Largo	Punto Bajo	Alto	Menor

FUENTE: Trabajo de Campo 1978

NOTA: Nuestra hipótesis de trabajo es que el tipo de establecimiento de los vendedores ambulantes de ropa (variable dependiente) está condicionado por el resultado diferencial de variables independientes tales como evolución del establecimiento, de la familia, de la economía, del grado de represión municipal o policial, y de las condiciones de mercado.

En el extremo superior de la escala encontramos las denominadas “carretas” que constituyen el tipo de establecimiento más elaborado que requiere de una inversión de capital —capital fijo y capital de trabajo— superior a las demás categorías de nuestro modelo. Se trata de una estructura de madera móvil, con características análogas a la de un kiosco rodante, que en horas de la noche puede transformarse rápidamente en un ropero o baúl gigante. Sus dimensiones varían entre uno o dos metros de largo, por uno o dos metros de altura y unos cincuenta centímetros de ancho. En horas del día estas “carretas” ocupan lugares habituales principalmente en veredas, y en horas de la noche son trasladadas a depósitos particulares ubicados en las inmediaciones de sus lugares de venta. De esta manera la “carreta” juega el doble rol de lugar de expendio —durante el día— y de depósito de mercadería en horas de la noche.

Los “tableros” constituyen un segundo tipo de establecimiento. Consisten en un conjunto de tablas de madera sostenidas por dos o más caballetes sobre los cuales el vendedor ambulante ofrece su mercadería al público. Esta modalidad de establecimiento, que requiere de una inversión de capital menor a la de las “carretas” suele ocupar lugares habituales para el expendio de sus mercaderías en horas del día y, en horas de la noche, el establecimiento es desarmado y la mercadería guardada en una o más bolsas para su posterior traslado a un depósito particular.

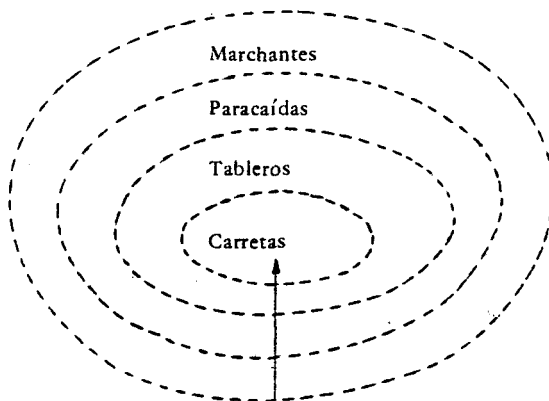
Los “paracaídas” constituyen una forma más versátil de establecimiento. Se trata de piezas rectangulares de plástico sobre las cuales cada vendedor ambulante coloca su mercadería para ofrecerla al público, ya sea desde lugares habituales o visitando diferentes zonas de la ciudad. Existen dos tipos de “paracaídas”, en consideración al grado de represión y a la frecuencia de los intentos de desalojo: el “paracaídas atado”, que es aquel donde los extremos del plástico se encuentran atados de tal manera que el vendedor ambulante ante un intento de desalojo o confiscación de mercadería puede —tras un rápido “jalón de pitas”— recoger su mercadería y huir; y el “paracaídas” simple, esto es, carente de “pitas”, el mismo que encontramos en zonas de poca o ninguna represión.

Finalmente, el último tipo de establecimiento ambulatorio de nuestro esquema es el de los vendedores ambulantes propiamente dichos, que para los efectos de nuestro trabajo —y por simple conveniencia— hemos denominado “marchantes”. Se trata de verdaderos ambulantes que expenden su mercadería portándola sobre su persona y desplazándose al interior de un área determinada. Es importante distinguir al ambulante “marchante” del ambulante intermediario, denominado también “mayorista”, que es aquel que actúa como intermediario sobre los vendedores ambulantes de las cinco categorías anteriores (i.e., fábricas

o talleres) de mercaderías. Este último, en realidad, podría constituir, hipotéticamente, una evolución ulterior a partir del extremo superior de la escala, la carreta, hacia los niveles superiores de capacidad de acumulación.

FIGURA 1

ESQUEMA HIPOTETICO DE LA JERARQUIA DE TIPOS
DE ESTABLECIMIENTO VENDEDORES AMBULANTES
DE ROPA DE LIMA METROPOLITANA



NOTAS: No se trata de un esquema geográfico ni espacial. Se postula que existe una tendencia centrípeta que va desde los "Marchantes", cuyos rasgos socio-económicos incluyen: actividad individual, estrategia de diversificación económica, menor capitalización, ciclo de abastecimiento corto; hasta las "Carretas", caracterizada por los rasgos contrarios: actividad familiar, estrategias de integración económica funcional, mayor capitalización relativa y ciclo de abastecimiento largo.

Tenencia del lugar de venta

La antigüedad en el comercio ambulatorio constituye un importante factor para comprender la estructura social existente entre los vendedores ambulantes. Esta variable está estrechamente vinculada con los derechos de posesión que los vendedores ambulantes tienen sobre las áreas donde ofrecen sus mercaderías

puesto que la adquisición de derechos de posesión sobre el denominado “puesto fijo” se adquiere fundamentalmente por antigüedad en un área. Es así que la reducida área de vereda o pista sobre la cual los vendedores ofrecen sus mercaderías —fluctúa entre uno y tres metros cuadrados— sólo puede ser ocupada por el vendedor titular del derecho de posesión.

Especulamos —siguiendo nuestro esquema— que los vendedores ambulantes, por lo menos aquellos que laboran en áreas establecidas (pueda ser que ello no ocurra en áreas de expansión), se inician en el comercio ambulatorio empleando un tipo de establecimiento “marchante”, carentes de un “puesto fijo” de trabajo; y que con el correr de los años el vendedor al obtener un “puesto fijo” de trabajo tenderá a establecerse con un tipo de establecimiento más permanente, situación que será facilitada por su mejor conocimiento y manejo del mercado, que le permitirá obtener mayores márgenes de utilidad.

Estrechamente vinculado con lo anterior está el hecho que algunos vendedores ambulantes con antigüedad en una zona han logrado adquirir derechos de posesión de más de un “puesto fijo”, estratégicamente ubicados en lugares idóneos (i.e., áreas de mucho tránsito de personas, situadas en las inmediaciones de algún importante establecimiento comercial o de servicios). Dichos puestos son controlados frecuentemente a través de familiares, pero también pueden ser ofrecidos en alquiler a quienes lo solicitan.

La distinción entre vendedores ambulantes con “puesto fijo” y “sin puesto” es reconocida y aceptada por todos los vendedores ambulantes y da al titular de un puesto fijo determinados derechos y prerrogativas. El vendedor “titular”, además de tener derechos de posesión sobre el “puesto fijo”, está facultado a arrendarlo diariamente por cantidades que fluctúan entre los S/. 50.00 y S/. 200.00 y a enajenarlo por un monto que puede fluctuar entre los S/. 5,000.00 y S/. 10,000.00. En caso de fallecimiento del “titular”, el “puesto fijo” es heredado por sus familiares. Es interesante anotar que un “puesto fijo” sólo puede ser ocupado por otro comerciante ambulatorio durante la ausencia de su titular, y ante la presencia del titular el “invasor” deberá abandonarlo. De no ocurrir así, y contando con el apoyo moral —y en casos extremos físico— de los vendedores vecinos, el titular procederá a desalojarlo. Ello nos permite afirmar que poseer un “puesto fijo” bien ubicado constituye una de las principales aspiraciones de los vendedores ambulantes.

Evolución familiar y estrategias económicas

Una de las variables independientes que viene mereciendo una atención prioritaria en nuestro estudio es el ciclo familiar de los vendedores ambulantes,

esto es el estudio de en qué medida el crecimiento del tamaño de la familia, al hacer variar las necesidades de consumo, condiciona el crecimiento del tiempo de trabajo familiar. Una segunda hipótesis vinculada a la anterior considera al comercio ambulatorio como empresa comercial familiar, resultado del esfuerzo económico concertado entre grupos familiares, y en algunos casos, en vinculación con parientes residentes en otras regiones del país.

Aunque aún no estamos en condiciones de aceptar o rechazar la hipótesis antedicha, especulamos en base a nuestro modelo que, mientras que el establecimiento tipo "marchante" se caracteriza por ser un esfuerzo prioritariamente de individuos que no cuentan con la colaboración familiar, la familia necesariamente comenzaría a jugar un rol cada vez mayor en los establecimientos tipo "paracaídas", "tableros", hasta llegar al denominado "carreta". Está última al constituir una verdadera empresa económica familiar requiere del tiempo y del capital de varios miembros de una familia para maximizar sus utilidades al operar el mayor número de horas semanales.

Como veremos más adelante, poseemos cierta evidencia que sugiere que en el proceso de movilidad en la escala de vendedores ambulantes, se van progresivamente activando nuevos lazos de parentesco del tipo extenso, dentro de una estrategia que persigue una integración vertical de actividades vinculadas al comercio ambulatorio, tales como vendedor ambulante, mayorista o ambulante intermediario, taller artesanal, producción de insumos agropecuarios.

En los párrafos anteriores nos hemos referido a la cuestión del incremento del tiempo de trabajo familiar, refiriéndola tanto al trabajo ambulatorio como a otras actividades posibles genéricamente. Importa distinguir, sin embargo, entre estas otras actividades posibles aquellas que, no encontrándose funcionalmente integradas a la labor de venta ambulante sirven para completar el ingreso del trabajador, de aquellas que hallándose funcionalmente integradas a la labor ambulante, además de completar el ingreso, suponen una ampliación de la escala de su actividad de vendedor ambulante. Por razones de conveniencia llamaremos a las primeras, actividades diversificadas y a las segundas, actividades integradas. En el primer caso, la única medida común entre el trabajo ambulante y una actividad no integrada cualquiera, consiste en el ingreso que cada una es capaz de producir dentro de límites más o menos rígidos de aprovechamiento del tiempo de trabajo. Aquí la combinación "óptima" se haría en dirección al logro de estabilidad en el ingreso (y también de la mayor seguridad) mediante una estrategia de diversificación.

En el segundo caso, sugerimos, operaría la fórmula inversa. En el caso de una o más actividades integradas a la labor de ambulante se producirá una dependencia de los ingresos que el comercio ambulante (y sus actividades

conexas) pueden producir, e implica hasta cierto punto el sacrificio de la estabilidad en el ingreso y por tanto de la seguridad.

Sugerimos aquí que en la medida en que la actividad del comercio ambulatorio sea para los vendedores ambulantes una actividad individual o unipersonal, ésta será una actividad a tiempo parcial llevada a cabo en combinación con otra u otras actividades de tipo diversificado, en función de la mayor estabilidad en los ingresos. Por otro lado, en la medida en que exista un contexto familiar, mientras más amplio sea éste, más se desarrollarán a su interior relaciones de tipo funcional entre actividades orgánicamente integradas entre sí que reforzarán y ampliarán la base familiar.

En otras palabras, nuestra hipótesis es que, en la medida en que el costo de oportunidad del trabajo ambulatorio, medido subjetivamente en términos de otra actividad posible, distraiga de esta tarea ambulatoria al miembro titular del grupo familiar, éste tenderá a reemplazar ese tiempo de trabajo con el de sus familiares que enfrentan un costo de oportunidad menor para esa tarea. A su vez, como veremos posteriormente, este esquema presentará variaciones dentro de ciclos periódicos definidos. Ello, naturalmente, en la medida en que el miembro titular cuenta efectivamente con un grupo familiar y pueda, además, mediante una relación de autoridad, disponer efectivamente de su tiempo⁶.

Para el examen tentativo de este punto, analizamos una escasa muestra de 39 vendedores ambulantes de las zonas del Mercado Central y de la Plaza Unión, hallando hasta tres categorías de organización de base familiar. De los casos examinados se pudo determinar que en 14 de ellos las relaciones económicas internas, diversificadas e integradas, se daban al interior del marco de la familia inmediata o nuclear, es decir compuesta de padres e hijos e incluso, en ocasiones, únicamente madre e hijos. En otros 11 casos, el grupo de familia implicado en la actividad del comercio ambulante excedía el marco de la familia inmediata hasta abarcar otros parientes que se desempeñaban como ambulantes. En estos casos se halló que se dan no sólo relaciones de reciprocidad de mutuo apoyo en términos de tiempo de trabajo, sino también frecuentes relaciones de habilitación de mercadería y formas muy flexibles de crédito en pequeñas cantidades. En tercer lugar, en otros 14 casos se presentaron situaciones de relaciones económicas de diversificación o de integración al interior de grupos bastantes mayores a la familia inmediata, que en la mayor parte de los casos tenían residencia en común. En la mayoría de estos casos existía un miembro de la familia, generalmente el dueño de la casa, quien aparentemente organizaba el trabajo ambulatorio y demás actividades de sus parientes, a quienes alojaba gratuitamente en su domicilio. Tiene cierto interés notar que, del total de los 39 casos citados, 30 eran migrantes de los departamentos de la sierra central y sur quienes

manifestaron tener parientes inmediatos (padres o hermanos) en ocupaciones agropecuarias en sus pueblos de origen.

Las categorías provisionales en cuestión son meramente descriptivas y no permiten obtener conclusiones en relación a los objetivos teóricos de la investigación. En la medida en que uno de estos objetivos se dirige al análisis de grupos económicos de base familiar en el sector informal urbano, una de cuyas actividades sería el comercio ambulatorio, podemos afirmar que la evidencia recogida no se contradice con esos supuestos. Incluso, al parecer, existen fórmulas aún más complejas en las cuales hallamos relaciones entre varios grupos familiares en ocupaciones especializadas integradas o simplemente diversificadas como quizá lo deja suponer el caso de una señora de 40 años de edad, vendedora ambulante, que tiene ocho hermanos de los cuales tres están en Lima. Los cinco restantes no migraron y se dedican al trabajo de la tierra. Uno de los hermanos que vive en Lima es propietario de un taller textil cuya producción, ella y su esposo ofrecen al público como vendedores ambulantes.

Ciclos y formas de abastecimiento

Un ejemplo típico de relaciones de integración entre la actividad de ambulante y otra orgánicamente vinculada a ella radica en la *función* del abastecimiento de mercadería. Entre los casos de la muestra recogida, una importante proporción de los ambulantes entrevistados eran normalmente abastecidos en sus mismos puestos de trabajo, estables o móviles, por otros ambulantes-intermediarios, que cumplen la función vital del contacto entre el ambulante y el mayorista o fabricante.

Tanto para el ambulante que es provisto en su puesto de trabajo como para el que realiza la función de abastecimiento para sí y/o para otros, nos estamos moviendo dentro de un ciclo corto de abastecimiento constantemente renovado, sobre una base casi diaria. Forman igualmente parte de este sistema generalizado de abastecimiento otros agentes de la producción y circulación que quedan, por así decir, más allá del intermediario-ambulante: la tienda comercial, el mayorista, el fabricante, o bien dentro de otra secuencia, el taller semiindustrial. Ya se ha señalado antes las ventajas que este abastecimiento de ciclo corto presentaría para la economía general en su conjunto, en tanto no necesita haber un capital comercial inmovilizado en stock de mercadería ni en instalaciones de capital fijo, permitiendo así la máxima tasa de ganancia posible para un capital industrial manufacturero con altos costos de producción, obligado a trabajar muy por debajo de su capacidad instalada a causa de la estrechez del mercado.

En el otro extremo, desde el punto de vista del vendedor ambulante, el

sistema de abastecimiento de ciclo corto presenta igualmente ventajas y por las mismas razones. Al tener un flujo constante dentro del cual el ambulante no necesita inmovilizar su capital en stocks de mercaderías, y al no necesitar una gran inversión previa en instalación de puesto de venta, no enfrenta riesgos excesivos, lo cual hace posible que la actividad de vendedor ambulante sea una actividad al alcance de los sectores de menores ingresos de la población migrante. En la medida en que este proceso de abastecimiento casi automático es facilitado por formas informales de crédito (en pequeña escala, pero muy difundido) no necesita haber un capital comercial importante para iniciarse en la actividad de vendedor ambulante.

La información recogida de la muestra ha permitido establecer, sin embargo, que existen, aún cuando según parece en casos minoritarios, formas significativamente diferentes de abastecimiento de mercaderías sobre la base de ciclos de mayor duración. Se ha podido detectar algunos casos de vendedores ambulantes que dependen en alguna medida de un ciclo de autoabastecimiento sobre una base anual. Los casos en cuestión se hallaban vinculados por procedencia a zonas rurales de la sierra sur con importante actividad ganadera de auquénidos y ovinos: Juliaca, Puno. Según se ha podido comprobar, estos vendedores residen en Lima sólo durante los meses de Abril hasta Agosto, y en Puno el resto del año, ocupándose en actividades agrícolas, ganaderas, acopio de lana y tejido de prendas que luego traerían a vender personalmente en puestos ambulantes durante la estación de invierno en Lima. Tenemos pues aquí, igualmente, un caso diferente en lo que se refiere a la determinación del tiempo óptimo de trabajo, en el cual la actividad de venta ambulante se encuentra encuadrada dentro del costo de oportunidad del tiempo útil en actividades integradas verticalmente, en este caso, agricultura, ganadería, comercialización de lana y tejido artesanal. Todo ello ajustado a la vez al ciclo agrícola productivo y a la fluctuación estacional de la demanda de prendas de lana, por medio de comercio ambulante.

Condiciones de mercado

Continuando con nuestro esquema anotamos que otra de las variables independientes presentes radica en la cuestión de la fluctuación de las ventas dentro de ciertos ciclos periódicos —diario, semanal, quincenal-mensual, semestral— y la relación que éstos presentan con las decisiones de organización por parte de los vendedores ambulantes en términos de:

- a) Tiempo óptimo de trabajo, en relación con otras actividades alternativamente posibles.

- b) Distribución del tiempo de trabajo entre diversos miembros del grupo familiar.
- c) Formas de abastecimiento de mercaderías para la venta.

Cerca del 500/o de los vendedores ambulantes censados por INE (1977) indicaron que trabajan más de 40 horas por semana en dicha actividad, y cerca del 300/o, más de 50 horas por semana. Evidentemente resulta improbable que se trate aquí de una actividad unipersonal. Es verosímil que en un importante número de estos casos el miembro titular cuente con cierta ayuda familiar que le permita, a su vez, obtener tiempo libre para dedicarlo a otras actividades. Igualmente, de hecho podemos asumir que el 500/o restante de los ambulantes censados en aquella oportunidad, que declararon trabajar menos de 40 horas por semana, dedican la parte restante de su tiempo a otras actividades.

Una primera aproximación revelaría, entonces, que la labor de venta ambulante no es, para la gran mayoría, una labor unipersonal a tiempo completo. Una explicación de ello la podemos hallar probablemente en los ciclos de fluctuación periódica de las ventas, que en los momentos de menor afluencia de compradores, impone al trabajador hábil para desempeñarse en otra actividad un costo de oportunidad muy alto a su tiempo de trabajo como ambulante. De allí, igualmente, la conveniencia de emplear, si se cuenta con los medios, ayuda familiar (incluso infantil) cuyo costo de oportunidad en función de otras actividades económicas posibles resulta significativamente menor.

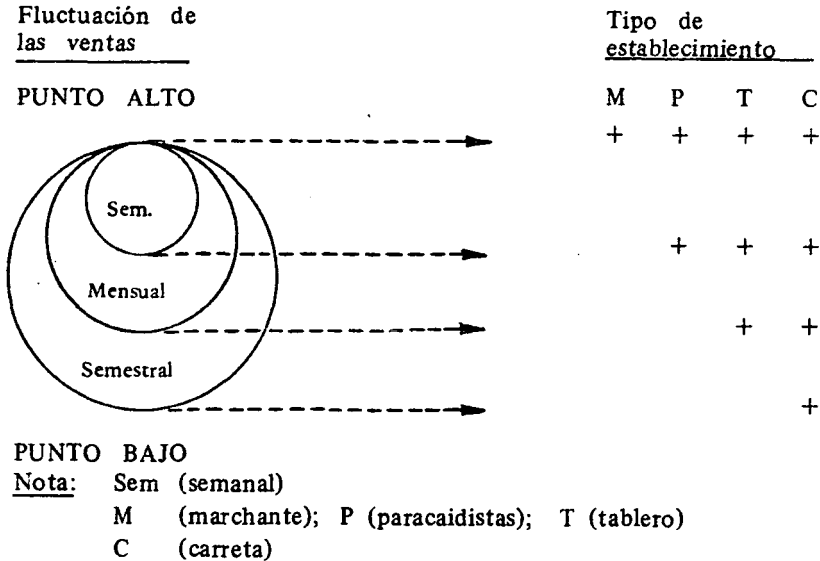
La fluctuación de ventas, a que hemos hecho referencia a partir de la información recogida, parece presentarse ordenada a lo largo de una gradiente que atraviesa los diversos ciclos superpuestos. Diariamente, por ejemplo, el punto más alto de la actividad cotidiana aparece concentrado en las últimas horas del día, de 5 p.m. a 8 p.m. Semanalmente, éste se concentra especialmente en los días viernes, sábados, domingos (los días lunes y jueves son menos relevantes que los demás por razones que no son claras). A partir de aquí existen dos corrientes que marcan, respectivamente, puntos altos dentro de un ciclo mayor quincenal o mensual, relacionado con la gran afluencia de compradores, empleados y oficinistas, que reciben sus sueldos en estas fechas. Más allá de esto, aún, hay dos ciclos semestrales marcados por dos fiestas anuales: Fiestas Patrias y Navidad, vinculadas cada una, —y en el caso de los ambulantes de ropa es especialmente importante— a las variaciones estacionales del verano y el invierno. Tal como se observa en la figura No. 2 en el punto alto de las ventas todos los tipos de establecimiento estarán en operación. En el extremo opuesto, es decir, en el momento en que coinciden los puntos más bajos de todos los ciclos sólo tenderemos a encontrar carretas en operación.

Vinculando lo anterior a la determinación del tiempo óptimo de trabajo

puede sugerirse que, a lo largo del año, en la medida en que en ciertas semanas, fechas y horas, se superponen los momentos álgidos (puntos altos) de los diversos ciclos de fluctuación hasta culminar en cada semestre en la "feria" estacional respectiva. la estimación subjetiva del costo de oportunidad del tiempo de trabajo ambulante, en función de otras actividades complementarias posibles, variará igualmente a lo largo de los ciclos semestrales siguiendo la misma pendiente definida por los ciclos de fluctuación de las ventas. Ello conllevará, por ejemplo, en las épocas de baja, según los casos. la restricción del tiempo de trabajo e incluso el abandono temporal de la actividad; y en las épocas de alza un incremento general del tiempo de trabajo total y un incremento igualmente en el empleo de mano de obra familiar.

FIGURA II

CORRESPONDENCIA ENTRE CICLOS DE VENTAS Y PRESENCIA DEL ESTABLECIMIENTO EN FUNCIONAMIENTO



III

En este artículo hemos presentado un hipotético esquema interpretativo de la estructura socio-económica del comercio ambulatorio de ropa de la ciudad de Lima. Para ello iniciamos nuestro análisis estudiando a los vendedores ambulantes como parte constitutiva del sector económico informal urbano y poseedores de una racionalidad económica propia.

Como resultado preliminar de nuestras investigaciones hemos sugerido que el tipo de establecimiento en el que los vendedores ambulantes de ropa expenden sus productos está condicionado por tales variables como la tenencia del lugar de venta, ciclo biológico familiar, estrategia económica familiar, capitalización, ciclos de abastecimiento, fluctuación de las ventas, costos de oportunidad y grado de represión en la zona de trabajo; existiendo variaciones en la importancia relativa que cada una de estas variables asume en cada caso concreto. Sin embargo, la profundización de este esquema hipotético la reservamos para un próximo trabajo.

NOTAS

1. Deseamos expresar nuestro más profundo reconocimiento a nuestro alumno Aldo Fuentes por su valiosa y oportuna colaboración en las diferentes etapas del trabajo de campo y por sus continuas críticas constructivas a este artículo. Igualmente debemos agradecer a Sonia Agüero, Carmen Salazar y María Julia Ubillús, quienes de una manera u otra colaboraron durante esta primera etapa de la investigación (Julio-Diciembre de 1978).
2. Para referirse a dicho segmento poblacional se ha utilizado también conceptos tales como el de sector marginal, ejército industrial de reserva. Nosotros, provisionalmente preferimos emplear en este trabajo el concepto de sector económico informal urbano para destacar la forma particular de organización de la actividad económica familiar entre los vendedores ambulantes de ropa del distrito de El Cercado de la ciudad de Lima.
3. Aún no tenemos clara la relación de evolución que pueda haber entre un estrato superior de la escala y la categoría de vendedor ambulante "mayorista" o vendedor ambulante "intermediario" —el que abastece a varios vendedores ambulantes—, ni tampoco la medida en que esta presunta evolución pueda significar el paso hacia niveles cualitativamente distintos de organización de la actividad económica familiar, tales como la canalización de mano de obra familiar hacia otras actividades económicas o hacia formas de capitalización social tales como, por ejemplo, la educación superior de algunos de sus miembros.
4. Luis Soberón —comunicación personal— nos sugiere que debemos estudiar si el ciclo que proponemos sólo se da en áreas de comercio ambulatorio establecido, como es el caso de las dos áreas que estudiamos (i.e., Mercado Central y Plaza Unión) o si también se presenta en áreas de expansión del comercio ambulatorio, donde quizá los vendedores ambulantes pueden saltar las etapas propuestas o adoptar nuevas modalidades.
5. Un caso interesante se presenta en una de las áreas de parquímetros del Mercado Central de Lima donde cada vendedor ambulante arrienda el área ocupada por un

- vehículo a lo largo de su jornada de trabajo.
- 6 En este trabajo llamamos grupo familiar extenso o ampliado a un grupo de personas vinculadas por relaciones de parentesco consanguíneo o de afinidad que incluye a hijos casados con sus respectivas esposas e hijos, al interior del cual se dan relaciones económicas de prestación de trabajo no asalariado, y/o de circulación de bienes, y/o de servicios, sin mediar compensación monetaria. Somos conscientes de las limitaciones que encontramos al querer delimitar en esta primera etapa de nuestro trabajo el concepto de grupo familiar.

REFERENCIAS CITADAS

BAZALAR HUAMAN, Bertha María

- 1976 *Condiciones de Vida de los Vendedores Ambulantes*
Tesis para optar el Grado de Bachiller en Trabajo Social. Lima.
Pontificia Universidad Católica del Perú.

BOSE, Ajit N.

- 1974 *The Informal Sector in the Calcutta Metropolitan Economy*
WEP Research Working 2-19/WP 5
Geneve International Labour Office.

CHAYANOV, Alexander

- 1974 *La Organización de la Unidad Económica Campesina*
(1925) Buenos Aires. Nueva Visión.

FUKUMOTO, Mary

- 1976 *Relaciones Raciales en un Tugurio de Lima: El Caso de Huerta Perdida*
Tesis para optar el Grado de Magister en Ciencias Sociales con
mención en Antropología.
Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú

GERRY, Chris

- 1974 *Petty Producers and the Urban Economy: a Case Study of Dakar.*
WEP Research Working Paper 2-19/WP 8
Geneve: International Labour Office.

HART, J.K.

- 1971 *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana.* Conference of Urban Unemployment in Africa (Sussex), También en *The Journal of Modern African Societies* XI(1): 61-89.

INE

- 1977 *I Censo de Vendedores Ambulantes de Lima Metropolitana 1976.*

Lima. Instituto Nacional de Estadística

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE

- 1972 *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*
Geneve: International Labour Office.

OSTERLING, Jorge P.

- 1978 *Migration and Adaptation of Huayopampino Peasants in Lima, Perú.*
Ph. D. Dissertation, Department of Anthropology, University of California, Berkeley.

PROGRAMA NACIONAL DE EMPLEO PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC)

- 1975 *Situación y Perspectivas del Empleo en el Perú: 1971*
Santiago: OIT
- 1976 *El Problema del Empleo en América Latina. Situación, Perspectivas y Políticas.*
Santiago: OIT.

SOUZA, Paulo R. y Víctor E. TOKMAN

- 1976 El Sector Informal Urbano. En. *El Empleo en América Latina*. Víctor E. Tokman y Paulo R. Souza, Comp. Pp. 61-83. México. Siglo Veintiuno.