

INVESTIGACIÓN

Crónica de un destino anunciado: trayectorias laborales de comideras en un macrodistrito paceño¹

Cronicle of a destiny fortad: employment trajectories of women cooked food seliers in a municipal district of La Paz

Mircko Vera Zegarra²

Fecha de recepción: 30 de enero de 2019

Fecha de aceptación: 15 de abril de 2019

Resumen: Vender comida en la calle no requiere gran inversión y puede ser una buena opción laboral cuando la necesidad apremia; sin embargo, tomar esta decisión no obedece únicamente a una situación apremiante, sino a cierta libertad de elección con límites impuestos por el origen social y un marco instituido de significado que crea aceptación de un destino social. La respuesta a este hecho está en la trayectoria laboral de estas mujeres comideras, una trayectoria marcada por la división sexual del trabajo y la distribución desigual de oportunidades.

Palabras clave: trayectoria laboral, venta de comida en la calle, trabajo feminizado, división sexual del trabajo

Abstract: selling cooked food on the street does not require much investment and can be a good choice for work when need presses; however, taking this decision does not only respond to a pressing situation, but also to a certain freedom of choice within limits imposed by social origin and an instituted framework of meaning which creates acceptance of social destiny. The response to this fact is in the employment trajectory of these women food sellers, a trajectory marked by the sexual division of labour and the unequal distribution of opportunities.

Key words: employment trajectory, street sale of cooked food, feminized labour, sexual division of labour

1 Conflicto de intereses: el autor declara no tener ningún tipo de conflicto de intereses que haya influido en su artículo.

2 Sociólogo, investigador del IDIS y docente de la Carrera de Sociología.
E-mail: mirckomas@hotmail.com

La niña ve el porvenir como una ascensión indefinida hacia no se sabe qué cima. De pronto, en la cocina donde la madre friega la vajilla, la niña comprende que, desde hace años, todos los días después de la comida, a la misma hora, aquellas manos se han sumergido en el agua grasienta y han limpiado la porcelana con el trapo rugoso. Y hasta la muerte estarán sometidas a esos ritos.

(Simone de Beauvoir, *El segundo sexo*)

INTRODUCCIÓN

Con la frase “los agachaditos” se hace mención a una de las actividades de la economía popular más renombrada y conocida por la mayoría de las y los paceños. Se trata de puestos de comida en la calle, un servicio brindado por mujeres a las que se denominan “comideras” o *manq’apayeras*³, quienes, con sus ollas envueltas en aguayos y asentadas sobre las veredas, satisfacen la necesidad de todas aquellas personas que de día o de noche buscan una comida completa y abundante. La venta de comida en la calle es casi siempre asociada con la pobreza, tanto del que compra como del que vende, pues, por un lado, los bienes y servicios producidos por la economía popular se caracterizan por ser baratos; por otro lado, también es la opción más tangible para satisfacer la necesidad de ingresos cuando se dificulta la inserción al mercado formal de trabajo.

El agachadito, atendido por la comidera, es un puesto en la calle, y, aunque cuente con una carpa o una *chiviña*⁴, no funciona en un espacio cerrado por una construcción sólida y fija, como un restaurante o un mercado. La comida que es ofertada en el puesto de venta se la lleva total o parcialmente preparada. Las ollas pueden estar dispuestas en una mesa corta, en el propio suelo o incluso en un “coche” (un carrito de dos ruedas en el que se transporta las ollas y otros artículos necesarios). La oferta de comida preparada debe ser una comida completa (por ejemplo, un almuerzo compuesto por sopa y segundo) o, en general, una comida muy elaborada en términos de cantidad de ingredientes y volumen (como es el caso de los platos especiales y que en algunos casos suelen acompañarse además con un plato de caldo). Prácticamente la totalidad del mobiliario destinado para

3 Del aymara, la que vende comida.

4 Del aymara, lugar de encuentro.

los clientes se compone de bancos o taburetes sin una mesa donde apoyar el plato. De ahí el nombre de “agachaditos” para referirse a estos puestos, ya que el cliente consume su comida con el plato en las manos o apoyado sobre sus piernas, lo que lo obliga a la adopción de una postura gacha.

En este artículo se presentan los principales resultados de la investigación extracurricular “La ruta del agachado: trabajo, género y alimentación en la calle” realizada en la gestión 2018, patrocinada por el Instituto de Investigaciones Sociológicas (IDIS) de la Carrera de Sociología de la UMSA. Hace visible a las comideras que atienden en los puestos, personas que en su condición de mujeres desempeñan un trabajo que socialmente está reservado a su género. Las estadísticas sostienen que son las mujeres las que tienen mayor participación en la economía informal; pero, más allá de las cifras, lo que llama la atención son las expectativas y oportunidades diferenciadas de inserción laboral para hombres y mujeres sobre los distintos oficios; en este caso, prácticamente la totalidad de los agachaditos está atendida por mujeres. A partir de indagar las trayectorias laborales de las comideras, el objetivo de este artículo es establecer un puente que comunique los aspectos estructurales de género e inserción laboral con la decisión individual de optar por la “ruta del agachado”, como un camino hacia la obtención de ingresos y bienestar.

Es cierto que una determinada actividad en un escenario específico tiende a producir conductas compartidas, pero hasta cierto punto también las comideras comparten las razones por las cuales están insertas en dicha actividad. Precisamente ahí está la cuestión: ¿la elección de vender comida en la calle es acaso un ‘empleo de refugio’ producto de una situación apremiante o es una decisión contingente condicionada por la situación socioeconómica, las trayectorias laborales y de vida de las comideras?

Para dar cuenta de esto, se ha organizado el artículo en incisos con los cuales se trata de establecer los aspectos estructurales de la división del trabajo por género y las determinantes producidas por el origen social sobre la decisión individual de las comideras de optar por la actividad económica conocida de los “agachaditos”. En la primera parte, se expone brevemente los aspectos teórico-metodológicos del campo de las trayectorias laborales. Luego, se abordan los hallazgos empíricos expuestos en dos partes: la primera, cómo se llega a optar por la venta de comida, desde la manera en que se obtiene un puesto de venta hasta las condicionantes para la elección como actividad laboral y

fuentes de ingresos. Por último, se hace una concisa discusión sobre el alcance de los resultados de la investigación, con lo que hasta ahora se da por sentado en la investigación social sobre este sector; para luego cerrar la cuestión con las conclusiones. Ciertamente no ha sido sencillo husmear en la vida privada de las comideras ni mucho menos hacer el esfuerzo de comprender todo este juego de condicionamientos sociales y subjetividades individuales que traslucen el destino social que esta investigación ha perseguido.

APROXIMACIÓN TEÓRICA

La venta de comida en la calle, como un rubro de la economía popular, ha sido tratada atendiendo a aspectos nutricionales, pero más a la situación del trabajo, es decir, a las características de la estructura económica y social del país, a las interacciones laborales por sobre los factores legales, a las formas de organización y a las propias formas de vida (Singer, 1986; Gajraj, 2015). Esta dinámica propia y su relativa independencia son tomadas por algunos autores como formas de resistencia a los aspectos estructurales de la economía neoliberal y sus formas institucionales ajenas a la necesidad del pueblo (Tassi, 2013; Gago, 2018). Las vendedoras de comida en la calle también tienen estas características, incluso son vistas como “altamente efectivas, dinámicas, flexibles gracias a su estructura descentralizada de redes de actores populares, por lo que contribuyen a la seguridad alimentaria” (Gajraj, 2015: 23).

Pocas cosas en la vida de las personas son tan totalizantes como lo es el trabajo, ya que es parte de casi todo lo que estas hacen desde muy temprana edad y les acompaña el resto de la vida. Y la noción de trayectoria laboral puede llegar a ser central para su comprensión. La noción de trayectoria se refiere a la “serie de las posiciones sucesivamente ocupadas por un mismo agente (o un mismo grupo) en un espacio en sí mismo en movimiento y sometido a incesantes transformaciones” (Bourdieu, 1997: 82). Cuando hablamos de analizar la trayectoria laboral se trata de rastrear las colocaciones laborales consecutivas que tienen las personas a lo largo de su vida o en un lapso de tiempo específico. La trayectoria laboral es la historia que contiene las diferentes ocupaciones que una persona o un grupo de personas ha tenido a lo largo del tiempo, ya sea esta en sentido ascendente o descendente, pero tomando en cuenta que dichas ocupaciones solamente se concretan en un mercado laboral y en una economía del país, además de las consabidas determinaciones producidas por el origen social.

También hay que tomar en cuenta que un ejercicio biográfico entraña un dilema epistemológico, ya que, por un lado, se trata de cómo percibe el actor social su trayectoria laboral, cómo cuenta su historia; pero también de cómo puede ser recompuesta por alguien ajeno a dichas experiencias. Didier Eribon advierte sobre los riesgos de quedarse tan sólo con el punto de vista de los actores, puesto que la forma como perciben sus condiciones de vida está instituida en un marco producido por el universo social del cual proceden, así que la interpretación que tienen reproduce los significados del mismo.

Es por eso que cualquier sociólogo o filósofo que pretenda ubicar en el centro de su razonamiento el ‘punto de vista de los actores’ y el ‘sentido que estos dan a sus acciones’ se expone a no ser más que una estenografía de la relación mistificada que los agentes sociales establecen con sus propias prácticas y, en consecuencia, a no hacer más que contribuir a perpetuar el mundo tal cual es: se trata de una ideología de la justificación (del orden establecido) (Eribon, 2017b: 50).

Por otro lado, si volcamos la mirada a las relaciones laborales de género, a las jerarquías y las diferencias salariales entre hombres y mujeres, notamos que todavía las oportunidades tienen varias restricciones que predestinan las trayectorias laborales o, como afirma Mauro (2004), llegan a condicionar las experiencias de trabajo y a obstaculizar la libre construcción de proyectos personales. Al plantearlo de este modo, se entiende que, por ejemplo, en un mismo ámbito laboral, los hombres y las mujeres viven una distribución desigual de las oportunidades y de las recompensas; esto empuja a las mujeres, en muchos casos, a lo que llamamos trabajos feminizados.

El trabajo feminizado alude a ocupaciones que tienden a concentrarse en mujeres y que se caracterizan por ser una prolongación de lo doméstico, como la preparación de comida, “los cuidados, la confección textil, la enseñanza, la enfermería, o la atención personal...” (Gómez Bueno, 2001: 30). Además, estos empleos feminizados se caracterizan por la precariedad laboral y los bajos ingresos.

Si bien por un lado la mirada longitudinal revela una relación de concomitancia entre la feminización y el deterioro de las ocupaciones, la observación transversal reitera, por un lado, la obstinada sobrerrepresentación de las mujeres en los trabajos de peores condiciones relativas en distintos momentos históricos (De Oliveira y Ariza, 2002: 654).

Por otro lado, Aguirre (2001) afirma que si las mujeres no acceden a trabajos bien pagados y estables no se debe solamente a que estos puestos no estén disponibles en el mercado laboral sino a cómo la sociedad distribuye las ocupaciones para uno u otro sexo. En este campo se reproducen, fomentan y reinterpretan los estereotipos sociales que influyen sobre las trayectorias laborales y las propias decisiones individuales sobre cuál camino tomar. Los estereotipos más comunes sobre la mujer se refieren a su baja cualificación, a un poco compromiso laboral por anteponer a la familia en orden de prioridades, a que solamente pueden desempeñar un trabajo para el cual ya han sido preparadas en el hogar y a que no podrían con un cargo de autoridad. De igual forma, un estereotipo muy influyente es aquel que proviene de la maternidad, pues se supone que produce interrupciones en la actividad laboral mercantil y la mantiene en tareas domésticas y de cuidado (Wanderley, 2003; Mauro, 2004; Escobar y Guaygua, 2008; Lo Vuolo, *et al.*, 1998).

METODOLOGÍA

Dado que estos puestos de comida tienen una mayor presencia donde hay mayor movimiento económico comercial, se ha elegido inicialmente como área de análisis el macrodistrito Max Paredes de la ciudad de La Paz. Dicho macrodistrito está compuesto por los distritos 7, 8, 9 y 10 (Gran Poder, El Tejar, La Portada y Achachicala, respectivamente). Como el distrito 10 se halla más alejado y con menor concentración de comercio, desde el trabajo de campo exploratorio se ha excluido esta zona y la investigación se ha centrado en los tres distritos restantes y en una pequeña parte del distrito 1 (correspondiente al macrodistrito Centro), ubicado junto a los distritos 7 y 8, que, además, tiene las mismas características en términos de densidad de actividad económica.

La investigación se condujo enteramente bajo la metodología cualitativa, apoyándose en recursos como etnografía, entrevistas informales y semiestructuradas, y observación, lo que permitió construir la trayectoria laboral de las comideras. Luego de identificar a los puestos y a las informantes, se estableció cierta clasificación según la situación del puesto bajo tres criterios: *horario* (mañaneras: 5:00 a 9:30; diurnas: 8:00 a 18:00, aproximadamente; nocturnas: 18:00 a 24:00, aproximadamente; trasnochadoras: de media noche hasta alrededor de las cuatro de la madrugada); *estancia* (cerrada: estables en horario y ubicación; abierta: eventuales, tanto en horarios y lugar; mixta: con

un horario y lugar fijo, pero realizando su actividad también más allá de estos) y *vigencia formal* (con permisos y autorizaciones).

Se logró conversar con un total de 72 comideras de los puestos llamados “agachaditos”: 32, entre mañaneras y diurnas, 38 nocturnas y 2 trasnochadoras. También se indagó en aquellos agachaditos que aparecen en ocasiones festivas (patronales y/o de barrio), como el Gran Poder, la fiesta de Munaypata, La Portada, Villa Victoria, El Tejar, 14 de Septiembre y Los Andes. Ellos están incluidos dentro de los 72 antes mencionados, solamente si tienen una estancia cerrada o mixta, puesto que no fue posible replicar las entrevistas a aquellos agachaditos de estancia abierta (que solamente venden en la fiesta del barrio) ni mucho menos fue posible construir su trayectoria laboral.

ELEGIR LA “RUTA DEL AGACHADO”: LOS SENTIDOS DE LA TRAYECTORIA LABORAL EN LAS COMIDERAS

La importancia de tener mi “puesto”

El trabajo no solamente es una fuente de ingresos, sino también de reconocimiento social y de realización de aspiraciones sociales. Naturalmente, la “voz” de las entrevistadas está inmersa en las categorías de esta investigación, por lo que se ha buscado respetar el sentido de su discurso y hacer también un análisis de la interpretación que se hace del mismo.

Desde chiquita hay que saber trabajar. ¿Para qué sino es la vida? Después una termina con hijos y sin marido... Grave es... Después se termina en la calle y los hijos se echan a perder, y a la calle también. Bien difícil es todo, pero no me falta la comida para mis hijos, ropa para vestir. Lo demás qué importa (Cristina, 66 años).

Desde mis quince años yo trabajo y he sacado adelante. Yo les he hecho estudiar a mis hijos y ahora los dos van a ser profesionales. La S ya es pues abogada, ¿no ve? Qué sería sino trabajar... (Juana, 43 años).

La glorificación al trabajo está argumentada por un escenario de carencias económicas y sacrificio que se afronta especialmente “por los hijos”. “No sé hacer faltar la plata”, es lo que comúnmente se expresa junto con una serie de relatos de penurias que atraviesan para lograr este objetivo. Por lo tanto, el trabajo tiene un gran reconocimiento social, pero la elección de las diferentes ocupaciones no se sustenta en grandes aspiraciones

personales, sino más bien en el bienestar material que demanda la familia. La limitada proyección también tiene una importante consecuencia —o tal vez se trate simplemente de un síntoma derivado también de la incorporación y aceptación de las posiciones sociales— y lo que importa es cuánto beneficio material se obtiene desempeñando ese trabajo y no cuánto se ha ganado en cualificación o capacidades.

Sobre cómo ven su situación laboral, muchas expresan haber querido hacer otra cosa, pero casi nadie se plantea dejar el puesto. Demuestran orgullo por trabajar dignamente, pero ese orgullo no precisamente deviene de ser comidera. Expresarse con aspavientos sobre su digna profesión denota también la necesidad de encubrir que no es algo por lo cual siempre hayan sentido orgullo.

Yo me vendo comida, pues. ¡Con orgullo! Si no, qué cosa fuera (Clotilde, 50 años).

Hubieras visto a los hijos de esas chotas, a mis hijos a veces saben molestar al salir del colegio, por eso ya no saben querer venir por aquí, a mi puesto. Directito se iban a la casa (Clotilde, 50 años).

Otro argumento además del dinero es el del tiempo que pueden ofrecer a sus hogares, principalmente a sus hijos. Sobre esto incluso pueden expresarse contradictoriamente, como Rita, quien al principio dijo que gana bien; pero le molesta porque todo el día está en el puesto y solamente ve a sus hijos al final de la tarde; luego dice que no dejaría el puesto, aunque tuviera otra oferta de trabajo, porque tiene que pagar su préstamo y, además, este le proporciona ingresos estables y flexibilidad horaria para atender a su hogar y a sus hijos.

Por eso, si me ofrecieran un trabajo, así, en oficina..., no creo que aceptaría. Aquí estoy más segura, me gano y puedo atender mi casa y a mis hijos..., no tengo horario de oficina, ¿no ve? (Rita, 30 años, 2 de octubre de 2018, 14:00)⁵.

Estaba por entrar de secretaria. Pero justo me he embarazado. Sí pues, he estudiado auxiliar de oficina. Quisiera trabajar también en otra cosa, pero aquí yo soy mi jefa. ¿Pero acaso me van a pagar lo mismo que me gano aquí? Además,

⁵ De aquí en adelante se aclarará la fecha y hora de la entrevista cuando especialmente aporte a la comprensión del tema que se trata, tomando en cuenta que la mayoría de las entrevistas se hicieron en el momento en el que la comidera realiza su actividad. Particularmente en este caso, la entrevistada habla sobre la atención de su hogar y el cuidado de los hijos, por lo tanto, es importante saber a qué hora atiende su puesto.

todo el día es eso, mientras que con mi puesto puedo seguir atendiendo mi casa. Siempre hay que lavar, atender la casa, estar con mis *wawas*... (Delia, 39 años).

Se trata de situaciones estructuradas en un sector y mercado laboral determinado a partir de las cuales las mujeres interpretan su situación, su trayectoria laboral y sus proyectos futuros. El tipo de respuesta que se den a sí mismas sobre para qué y por qué trabajan modifica la percepción que tienen de su ocupación, y en general de sus ocupaciones. Por ejemplo, no se trata de la misma situación si esta actividad es un complemento de ingresos a los que ya provee el marido o si significa la principal o única fuente de ingresos; sin embargo, sin importar la mayor o menor dependencia del marido, lo que prevalece es que ellas sienten que no descuidan su hogar y que gracias a su trabajo también garantizan su mantenimiento y la satisfacción de las necesidades.

El valor que le dan a su oficio será mayor cuando tienen que ocuparse de hijos menores, pues la mayoría de los trabajos no se lo permitiría. Entonces están identificadas y sobre todo agradecidas con lo que les da el vender comida en la calle, tanto en términos económicos como en la oportunidad de cumplir con los roles domésticos y el cuidado de los hijos.

La mayor parte de las comideras dijo que se iniciaron en esto por necesidad y después del tiempo que vienen haciéndolo todavía manifiestan una relación puramente instrumental en busca de alcanzar cierto grado de bienestar. Podría esto traducirse como una relación temporaria con su oficio, pero lo cierto es que hay otras razones que determinan que las vendedoras no abandonen su oficio. Sin embargo, esto no quiere decir que no intenten complementar sus ingresos con otras actividades como, por ejemplo, vender productos cosméticos por catálogo –como Delia y cuatro más de nuestras informantes–, hacer polleras, artesanías, etc.

Todas consideran que este trabajo es muy sacrificado y algunas hasta le atribuyen daños a su propia salud, como dolores de espalda, de articulaciones y de riñones. De todas formas, la mayoría le guarda gratitud a su puesto de venta porque gracias a este no tienen demasiadas carencias e incluso han podido mejorar sus condiciones de vida, comprar algunos bienes, etc.

A veces me viene a recoger mi hijo, porque ya no puedo con estas cosas [las ollas]. Mis rodillas ya no tienen ese líquido –no sé qué me ha dicho el médico

que se llama-. No ve, me siento en el frío todas las noches; el frío, por eso bien me envuelvo..., buzo más me pongo (Cristina, 66 años).

Cuando se ponen a trabajar no destacan que quieran trazarse un camino de acciones a tomar para forjarse un futuro laboral, solamente tienen aquella necesidad puramente práctica para superar las carencias o incluso tener mayor autonomía respecto a sus maridos. Luego, el sentido que le atribuyen es el de “luchar” por el bienestar y futuro de los hijos; así que solamente piensan en mejorar su situación, pero sin cambiar realmente de rubro, puesto que les permite ganar dinero y atender su hogar, dos aspectos que sí tienen un importante reconocimiento social.

Determinantes de la libertad de elección

A partir de lo que se ha podido analizar sobre la vida de las comideras y sus trayectorias laborales, se aprecia que se trata de una opción que han elegido; pero no en términos de un empleo refugio, una última alternativa tras descalabros pasados, sino como resultado de la relación entre la estructura social y la decisión individual.

¿Mucho tiempo antes de que lo hicieran desearon ser vendedoras de comida en la calle? No, y desde luego que sí. A lo que me refiero es que todas las personas tienen desde muy temprano aspiraciones: ser policía, astronauta, bombero, presidente, doctor, poseer una empresa o negocio cualquiera, etc.; pero, desde el campo de lo posible, la última palabra está escrita en el destino social. El qué tan probable sea elegir un oficio u otro depende mucho de ese destino social, todo aquello definido por el origen social, la posición de clase y hasta la división sexual del trabajo.

Vender comida en la calle puede que no esté entre los oficios más prestigiados, pero las vendedoras regularmente expresan una mezcla de agrado y/o digna aceptación por lo que hacen, por encima de las circunstancias que las llevaron a tomar esa *ruta*. Lo hayan querido o no, la aceptación de una circunstancia de vida es la aceptación de un orden que su origen social y su género han predeterminado.

La familia es determinante a la hora de elegir vender comida en la calle, principalmente porque se trata de una continuidad de lo que alguno de los padres o parientes ya hacía.

Todo ha sido más fácil, porque yo ya sabía venderme [comida en la calle], ¿no ve? Con mi tía he aprendido y ahora ya tengo mi propio puesto (Rita, 30 años aprox., 2 de octubre de 2018, 14:00).

Por ejemplo, Rita tiene una tía que vende comida hace muchos años en el Pasaje Ortega. Trabajaba por temporadas, cuando aún estaba en secundaria, y eventualmente en ubicaciones y fechas variables para ayudar a sus padres. En realidad, la tía de Rita es dueña de dos puestos, entonces le encargaba uno a ella. Pero tras ver que no estaba logrando nada yendo de un lado a otro, le propuso que se dedicara de lleno al puesto. Luego de un tiempo de estar trabajando para su tía, esta le consiguió un puesto propio a Rita (que pagó durante dos años), tramitó su inclusión en la Asociación⁶ y le prestó dinero hasta para los utensilios que iba a necesitar. A la fecha son ya tres años que tiene su propio puesto y ofrece los mismos platos que su tía. Ella está contenta, “se gana bien”, pero sí lamenta que este trabajo le quite tanto tiempo cada día y no pueda estar con sus hijos. Incluso es un argumento con el que justifica no haber podido estudiar.

Estudiar hubiera querido. No estaría así arruinando mis rodillas con el frío; ya no estoy pudiendo caminar (...). Pero, ¿qué hubiera podido ser? Tampoco era buena para estudiar, además, mi madre no quería, ¿no ve? (Cristina, 66 años, 24 de mayo de 2018, 20:30).

Todo sé hacer, siempre. A todo me he sabido meter, porque hace falta trabajar. Le ayudaba a mi madre, a mis tíos. Quisiera estudiar cocina..., gastronomía, y poner mi restaurante (Juana, 40 años, 8 de agosto de 2018, 20:00).

La decisión de vender comida no es totalmente casual o aleatoria. Como ya se trató antes, se toma a la venta de comida como una última opción, un *empleo de refugio* tras haber tenido varios tropiezos laborales, ya que realmente se constituye en una opción muy conveniente o accesible por no requerir demasiada inversión económica ni demasiadas cualificaciones o estudios. Sin

⁶ Asociación es una forma de organización propia de las comerciantes, a la cual la mayoría se encuentra afiliada. Cada asociación abarca un determinado territorio y se supone que se encarga de velar por los intereses de sus miembros y de representarlos ante el Gobierno Autónomo Municipal. No solamente es capaz de regular la presencia de vendedores ambulantes y otros que carecen de un permiso de la Alcaldía (patente), sino que también puede llegar a autorizar o incidir sobre antiguos y nuevos puestos.

embargo, no se trata solamente de una acción desesperada y determinación aleatoria, sino que hay toda una serie de disposiciones estructuradas, aunque en muchos casos haya sido acelerada por una gran necesidad como la muerte de los padres o la pérdida del cónyuge.

... Me va bien, por suerte he sabido cocinar, porque si no los caseros no regresan. Mi tía me ha enseñado, ella tiene su puesto de pescados allá atrás. Puedo también atender a mi casa, a mis hijos, no se puede hacer eso con un trabajo [empleo formal] (Rita, 30 años, 15 de agosto de 2018).

El momento de la elección es producido por algún evento que de alguna manera se emplea para apoyar su decisión.

Tal vez hubiera querido ser otra cosa, pero no tengo estudios. Me hubieras visto, yo hubiera querido estudiar, he sido hasta abandonada [en el colegio]. Hasta primero medio nomás he hecho [hoy tercero de secundaria], porque mi mamá se ha enfermado y no podía atender el puesto (Lizbeth, 30 años, 3 de julio de 2018, 9:30).

Desde el inicio de la investigación tuve la consigna de construir estas trayectorias dándoles voz a las vendedoras, para que contaran su realidad y cómo se encaminaron por la ruta de la venta de comida. Pero al extender las conversaciones con las comideras reconocí que era absolutamente necesario retomar el aporte de Godard (1998) y la distinción que propone entre recorrido y trayectoria. Entonces, ¿debía quedarme con el relato desde la interpretación de las comideras o sustraer la trayectoria laboral que contaban y enmarcarla en categorías propuestas por mí como investigador? Como lo expresa Eribon, es necesario escapar de lo que se da por sentado y de lo que las personas piensan espontáneamente de su situación, porque solamente conseguiríamos “perpetuar el mundo tal cual” (2017b: 50) desde la ideología que justifica el orden establecido.

Aunque el nivel de satisfacción con su elección puede variar, lo que expresa la mayoría es que hubo un momento en sus vidas que las “obligó” a vender comida en la calle: la falta de empleo y/o la necesidad producto del infortunio familiar. También hubo un momento de conformidad y reconciliación consigo mismas, puesto que si bien ninguna dijo que soñó o aspiró a ganarse la vida de esa forma, tampoco lo ve como algo que de ninguna manera hubieran llegado a hacer.

Precisamente es eso lo que quiero destacar. Por sobre lo que aspiraron o aspiran, la situación actual es percibida como algo que está dentro de lo “normal” ya que no se aleja demasiado de lo que les rodea desde que tienen memoria; por lo tanto, se halla al alcance de sus posibilidades o, si quiere, de sus “probabilidades”. Estos son recursos y condiciones previas con las que conducen cualquier contingencia, como decisiones posibles y no como decisiones aleatorias.

Tomando en cuenta los aspectos que tratamos en torno a la trayectoria laboral, como la condición económica y el nivel educativo, nos encontramos con el hecho de que ninguna de las vendedoras era totalmente ajena al medio social ni al ámbito laboral en el cual se desenvuelven. Sin embargo, en ninguna de ellas hay un reconocimiento consciente de que lo que ahora vienen desempeñando era algo socialmente esperado, la alternativa más probable, la que ha estado a su alcance desde el principio y cuya determinación social no pudieron quebrar.

A DÓNDE SE LLEGA SIGUIENDO ESTA RUTA

Realizaciones

Tal vez ser comidera no sea uno de los oficios con mayor reconocimiento social, pero en ningún momento se trata de algo completamente desdeñable. Es preciso tomar en cuenta que la percepción que tienen sobre su oficio puede variar en función al tiempo que vienen haciéndolo, la edad, la situación familiar, la situación socioeconómica...; pero nadie manifiesta que esto no sea rentable en términos económicos ni que les deje de proporcionar otro tipo de beneficios.

Para el éxito de un puesto, principalmente hay que tomar en cuenta el horario, el lugar, la oferta (calidad y precio), la estancia y en buena medida la vigencia formal (permisos y autorizaciones). En relación a la oferta, esta debe ser coherente entre precio, cantidad y calidad, pero además adecuada a la zona y el horario, ya que de esto depende el tipo de clientes, su asiduidad y las ganancias que el puesto producirá. “Hacerse conocer”, además, es importante para cualquier comidera, ya que sus clientes habituales, o caseros y caseras, regresarán y muchas veces acompañados de otro comprador más.

Podemos citar el caso de dos comideras que venden almuerzo muy próximas la una de la otra. Las dos “vacían” sus ollas, terminan de vender por completo todo lo que llevaron; pero una lo hace más pronto y saca

mayor ganancia que la otra. La primera lleva 50 almuerzos con cuatro tipos de segundo y tiene un costo de 12 Bs. La segunda lleva 30 almuerzos con dos tipos de segundos y cobra a 10 Bs. La calidad y cantidad de los ingredientes es claramente diferente, notoriamente ligadas al precio; pero la que cobra más barato tarda lo mismo o hasta más tiempo en terminar sus ollas. Aparentemente se puede notar más clientes que se dedican a la construcción (albañiles) que compran a la segunda que a la primera, pero la primera tiene una clientela más variada. De seguro, en una zona menos concurrida o con mayor presencia de construcciones y, por ende, de albañiles, la primera terminaría su venta después que la segunda, pero bajo las circunstancias en las que se encuentran puede permitirse precios mayores y asegurar una clientela variada.

No todas las personas administran sus ganancias de la misma manera, y algunas sacan mayor provecho que otras; por lo tanto, los logros producto de la venta de comida son diferentes y obedecen a distintos factores. En un determinado momento de su vida, una de nuestras entrevistadas estuvo en lo que se conoce como “situación calle”. Allí conoció a M. Después de varios años se encontraron, ambas habían tenido sus hijos y dejado la calle, con todos los problemas que conlleva. Al ver que M estaba atravesando un momento difícil, agravado después de que su pareja se marchara –o volviera a la *calle*– dejándola con sus cuatro hijos, todos en la escuela o el colegio, le recomendó vender comida. M logró obtener ganancias y estaba muy entusiasmada por ello; pero gastaba el dinero que ganaba y después de una semana lo dejó. Según M, esto de vender comida no era un buen negocio.

Cuando el puesto va rindiendo frutos, al inicio, lo primordial es cubrir gastos inmediatos que antes quizás se lograban con dificultad o a través de deudas: alquileres, útiles escolares u otros gastos educativos para los hijos, si los tuvieran... Luego hay una etapa en la que lo esencial son los bienes de consumo, una necesidad imperiosa por poseer aparatos como símbolo del tan ansiado bienestar material –aunque los aspectos de primera necesidad no estén completamente cubiertos. Televisores modernos y de gran tamaño, celulares, consolas de videojuegos... y algunos electrodomésticos son lo primero que se busca antes de pensar en la vivienda, es decir, de ahorrar para una casa propia. Sin embargo, en la investigación se encontró muchos casos que lograron este último objetivo gracias a la venta de comida.

Más bien ahora nos estamos haciendo de cositas, muebles, aparatos, pero lo más importante son mis hijos, que vivan en casa propia y no estén andando así, como judío. [ríe]. A mi hijita menor grave le ha costado entrar al colegio, porque más hablaban portugués y porque allá no es bien el colegio. Como no vivíamos en un solo lugar, cada vez teníamos que estar trasladándonos. Aquí, mal que bien, me lo están enseñando en el colegio [a mi hija]. Yo no he podido terminar el colegio, ¿no ve? Por eso quiero que estudie. Pero, vieras, bien metida en su *playstation* (Miriam, 45 años).

Grave siempre que te digan de todo. Cuatro años hemos vivido en la casa de mi suegra, pero de todo se observaba. Nada de lo que yo hacía estaba bien. Lo bueno es que también ella nos ha ayudado a comprarnos esta casita [en Munaypata]. Mi suegra se estaba prestando plata cada vez para hacer construir su casa. Ahí nos quería dar también, pero mejor aparte hemos dicho. Su mamá nos ha prestado una parte, otra nosotros, con lo que he ahorrado y otro préstamo más (Patricia, 45 años, 15 de julio de 2018).

En el marco del tratamiento circunspecto de la información recogida a las informantes, no hablaremos aquí de cuánto gana cada una, pero trataremos los aspectos más sobresalientes sobre cuán lucrativo puede llegar a ser el negocio, a partir de tres de ellas que se hallan en una situación más o menos comparable. Se trata de horarios y lugares con alta afluencia de clientela; son puestos de vigencia y antigüedad parecida; la oferta no es exactamente la misma, pero pertenecen esta vez a la categoría de “platos especiales” o “extras”.

La experiencia en un lugar hace que las comideras sepan cuántos platos deben preparar por día; por lo tanto, por más que quisieran tener más ganancias llevando mayor cantidad, no lo hacen porque podrían quedarse con comida sobrante. Cuando hablan sobre el tiempo diario de venta, muchas dicen que les ocupa una hora exacta o aproximada, mientras que otras dicen que “hasta terminar”. Lo que sucede es que una vendedora puede decidir llevar cincuenta platos en total, pero el tiempo que se toma en venderlos varía según el día de la semana. Lunes y martes son días de menos venta para las diurnas y nocturnas, pero lunes es bueno para las mañaneras, especialmente si están cerca de un punto de llegada de camiones o flotas. Desde el día miércoles, empieza a subir la venta, pero es durante los días viernes y sábado cuando más “sale” o se vende, según la mayoría de los casos.

La primera comidera, que llamaré Puesto 1, empieza a vender a las siete de la mañana y por la cantidad de platos termina hasta medio día o un poco más tarde; pero en días de poca afluencia puede quedarse hasta pasadas las tres de la tarde. La segunda comidera, Puesto 2, se especializa en caldos; los vende a partir de las ocho de la noche y termina normalmente un poco pasada la una de la madrugada, mientras que los viernes a veces ni llega a media noche. Quedarse hasta terminar es la estipulación de las horas de trabajo, y si se lo ha hecho en menos tiempo, quiere decir que “nos ha ido bien”.

El negocio será fructífero si se quedan hasta terminar y haciendo bien los cálculos, no con un arqueo mensual, sino cada día. El cotejo de las ganancias se hace diariamente, separando lo que se reinvertirá en los ingredientes para el día siguiente. Pocos ingredientes se compran en cantidad, generalmente solamente se lo hace para la preparación inmediata, incluso despreciando el posible beneficio de los precios al por mayor o por cantidad de algunos productos. Puede ser que algunas compren una arroba de papa, o más, pero solamente si se empleará en su totalidad en la preparación del día siguiente, a lo sumo para dos días; pero si no es necesario comprarán solamente las libras que fueran necesarias. Incluso, para el caso de arvejas, habas, nabo y hasta zanahoria, si no se requiere mucho, solamente compran cada día por montón⁷. Es más, se evita comprar grandes cantidades de artículos como el fideo o el arroz, los cuales se emplean en la mayoría de las comidas.

Las comideras con las que se hizo la investigación se aprovisionan por lo general de las vendedoras de la zona del Cementerio, donde ya tienen caseras; incluso algunas de ellas les llevan los productos hasta su puesto de comida o hasta su casa. No es frecuente que compren en El Alto, donde se dice que hay mejores precios, salvo algunas excepciones. Por ejemplo, el Puesto 2 ofrece caldo de cordero y compra esta carne por la zona, porque para su elaboración no emplea tanta carne como el Puesto 1, que vende *thimpu* de cordero y asado de cordero, para lo que compra a veces medio cordero o uno entero de El Alto, pues le representa alrededor de un 10 por ciento menos en el precio.

⁷ El llamado “montón” es una medida variable según el producto y, en menor grado, la vendedora —ya que existe cierto consenso tácito sobre la cantidad de mercancía que contiene un montón.

Como compran los ingredientes de esta manera, también todos los cálculos se hacen al día. Si se diera el caso de que alguno de los ingredientes subiera de precio, no aumentan el costo de la comida, simplemente reducen la cantidad y la calidad de los ingredientes. Por ejemplo, el Puesto 1 ofrece *thimpu* y *sajta* a 15 Bs y 12 Bs respectivamente. Esto significa que, para poder competir con puestos que venden a menor precio, debe tener mejores ingredientes; por lo tanto, la papa que compra la comidera es de primera o hasta de segunda. Cuando se hizo la investigación, se podía comprar 1 arroba de papa de segunda a 20 Bs, pero algunas temporadas llega a subir a 30 Bs o más. Cuando esto sucede, la comidera sigue vendiendo su comida al mismo precio, pero emplea papa de tercera o de cuarta. Lo mismo puede suceder con otros ingredientes.

Aquellas comideras que no preparan ni venden mucho generalmente están limitadas a un ingreso menor, digamos que, en promedio, asciende a 100 Bs de ingreso neto por día; por lo tanto, su capacidad de ahorro es menor. Pero ya sea que ahorren mucho o poco, la mayoría de las comideras destacan que una de las ventajas de vender comida es que a sus hijos, y en general a su hogar, nunca les falta qué comer.

El Puesto 3 generalmente ofrece cuatro platos especiales, invierte casi 200 Bs y recibe al final de la venta un total de 430, lo que significa que su ingreso neto es de 230 Bs cada día. El Puesto 2 ofrece cinco platos y obtiene 575 Bs de ganancia neta, mientras que el Puesto 1 ofrece seis platos y obtiene una ganancia neta diaria de alrededor de 722 Bs.

La oferta a la que pueden acceder los clientes es variada, pero también la encuentran a precios variados. Un mismo plato puede tener un costo significativamente diferente, así que los agachaditos no tienen siempre la misma oferta barata como muchos clientes piensan, aunque se trate de platos no muy especiales, como ají de fideo, silpancho o bisté. Esto es porque los ingredientes son de calidad diferente. Por ejemplo, el grosor del silpancho⁸ hace mucho la diferencia, y puede ser que lo preparen ellas mismas o no; algunas lo compran ya hecho –además resulta más barato– y puede ser que sea silpancho de primera o de segunda (más grueso o más delgado); por lo tanto, influirá en el precio. Lo mismo sucede con cualquier plato, como el chairo de cinco bolivianos, que estará hecho con chuño de menor calidad y con menudencias

8 Carne que se adelgaza golpeando y añadiendo pan molido junto a otros condimentos hasta quedar muy delgada y lograr una forma circular que casi cubre la dimensión del plato.

de pollo, mientras aquellos cuyo precio está sobre los diez bolivianos tendrán ostensiblemente mejor chuño, presas de pollo y trozos de carne en el plato del cliente, quizás hasta decorado con un pedazo de cuero de choncho al horno.

Pero en sí, la situación de “vivir el día”, como es la percepción popular sobre este sector, es y no es exacta, puesto que, si bien en cada momento dependen de la venta de cada día, por lo que también las cuentas se realizan de esta forma, muchas logran una importante estabilidad económica a largo plazo gracias a sus ahorros y a una buena inversión; incluso algunas logran hacer planes o gastos que van más allá de las necesidades básicas: la compra de algún electrodoméstico o algún bien más grande (desde un auto hasta una casa). Para estos casos, las familias van ahorrando o simplemente optan por un crédito que pueda ser cubierto con los ingresos de la familia, pero principalmente con los provenientes del puesto de comida.

De las diez entrevistadas a las que se hizo una trayectoria laboral más completa, solamente una sigue viviendo por más de 20 años en cuartos de alquiler, tres viven en la casa de alguno de sus padres o suegros, pero de ellas solamente una —la más joven— no ha logrado aún independizarse por completo; las otras ya la heredaron o invirtieron en remodelaciones para generar un espacio propio dentro de la misma propiedad. Dos viven todavía en alquiler, aunque una de ellas ya compró un taxi para que el marido lo trabaje. El resto ya compró su casa propia y algunas hasta un auto, aunque siempre de uso productivo: taxi o micro.

Para algunas, la venta de comida es la única entrada de ingresos, mientras que para otras esta es complementada con otro ingreso propio o con lo que gana el cónyuge, o a veces los hijos. La mayoría dedica el mayor tiempo del día a atender todo lo que le demanda su puesto (de la preparación a la venta); pero además debe atender la casa: limpiar, atender a los hijos, etc. Si el marido no trabaja, es poco frecuente que se ocupe de todas las cosas que demanda el hogar, aunque sí participa en algunas, como en la preparación de los ingredientes para las comidas. Este hecho no se pudo determinar con precisión, porque la investigación no se realizó en los hogares; pero se logró saber algo a partir de las conversaciones con las informantes sobre el puesto y la ayuda que reciben.

La mayoría dice que no permite que sus hijos o hijas le ayuden ni que recibe ayuda de sus parejas. Todo tiene que ver con las aspiraciones de superación

proyectadas en los hijos a través de logros educativos y con la ambigua posición que les proporciona la independencia económica que han logrado. Entre las convenciones más compartidas está la realización personal de “hacer” estudiar a sus hijos, es decir, de verles culminar estudios profesionales, por lo que asumen que si dejan que ellos participen de la actividad comercial podrían ya no querer estudiar —aunque la mayoría no culmina los estudios de todas formas. Sin embargo, su participación, al menos en la preparación de los ingredientes, es muy normal, en especial de las hijas. Esto se debe a que también la normalidad está producida por la aceptación de los roles feminizados. Además, la mayoría invierte lo justo en la educación de los hijos, y la preocupación mayor es que ellos no abandonen los estudios y, si es posible, que sean buenos estudiantes. Incluso recae sobre ellas, en la medida de sus posibilidades, ayudarles a hacer las tareas escolares; pero no cuestionan la calidad de la educación que reciben sus hijos ni si son preparados para el tan ansiado futuro. Esto se debe a que tampoco tuvieron una educación con la cual comparar o medir el nivel que imparte la unidad educativa a donde acuden sus hijos. Por lo tanto, si en algún momento llegan a reconocer que a sus hijos “no les gusta el estudio” es por cualquier razón menos por el hecho de que el tipo de educación recibida no los preparó para que les gustara estudiar. Cuando consiguen que sus hijos salgan profesionales de cualquier forma, sienten que han alcanzado para sí mismas el mayor logro.

Con respecto a los cónyuges, la independencia económica parece que aumenta mucho su capacidad de decisión y su incidencia sobre los asuntos de la casa; pero el caso es que continúan desempeñando sus roles de género de la forma tradicional, independientemente de si su pareja trabaja o no. En el caso de que él esté desempleado o no tenga un trabajo estable, es más frecuente que ayude con alguna etapa de la preparación de comida y algunos quehaceres del hogar, pero esta relación produce ciertas tensiones. Cuando el esposo es quien trabaja en otra actividad, mayormente sigue siendo ella la que aporta más ingresos al hogar, y la contribución del hombre al negocio de su mujer se reduce enormemente. Algunas parejas han logrado comprar un vehículo que emplean como taxi; en tal caso, es el marido el que colabora con el traslado de las ollas al inicio y el fin de la jornada. Pero esto no sucede en todos los casos ni en todo momento. Generalmente es ella quien debe encargarse también de las labores del hogar y nadie opta por guarderías ni mucho menos por personal que atienda el hogar si los niños son todavía

pequeños; si fueran mayores, es más normal que se les encargue algunas tareas en el hogar, aunque la madre siga diciendo que es ella quien lo hace todo.

Si se trata de una comidera diurna y los hijos aún no están en edad escolar, generalmente se quedan con los hermanos mayores, con algún pariente o con la misma vendedora en el puesto de venta. Si es nocturna, se quedan con el padre y/o entre hermanos o con cualquier otra persona. Una informante comenta que el marido es guardia nocturno de seguridad, y como los cuartos donde viven están constantemente cerca de delincuentes y prostitutas, prefiere salir con los tres chicos a vender a la calle.

Hay quienes están construyendo su casa o ya lo han hecho, están pagando su casa o ya lo han hecho. Me refiero a que a través del ahorro y/o los préstamos bancarios, algunas de las comideras logran procurarse un lugar donde vivir. Patricia vivía al inicio con sus suegros, pero ahora compraron una casa en Munaypata. Juana logró edificar su propia vivienda en la casa paterna. Cristina compró su vivienda cuando aún su marido estaba con vida y ahora la está remodelando y edificando con la ayuda de sus hijos. María vive en casa de su suegra y se quedó allí pese al fallecimiento de su esposo. Lizbeth vive en una casa propia que logró comprar en El Alto con sus ahorros y con un préstamo del banco en el que participaron sus padres. Delia vive a una cuadra de la avenida Naciones Unidas, en una casa vieja que compraron y cuyos papeles siguen regularizando. Brígida vive en la casa de su suegra. Clotilde vive sola, en alquiler, en el barrio de Alto Tejar. Justina tiene dos habitaciones alquiladas en la calle Nataniel Aguirre.

En términos de progreso del negocio, la pérdida del cónyuge parece ser algo que arrastran por mucho tiempo, especialmente si fue la causa para comenzar a vender comida en la calle. En cambio, si en la trayectoria laboral vemos que ya vendían comida cuando tenían pareja o antes, superan la separación con menos dificultad. En términos de la vigencia, la estabilidad del puesto es muy importante, ya que incluso les puede permitir acceder a préstamos bancarios.

Tengo patente y con eso me he sacado plata del banco. Ahora ya tenemos nuestra casa. Seguimos pagando, pero no estamos botando la plata en alquileres. Antes solamente ayudaba a mi tía, después me lo ha conseguido. Ese puesto estaba queriendo también, pero ella me lo ha hablado para mí. Al comienzo pagaba alquiler a una señora que ya no podía salir [a vender]... Creo que ya estaba

mayor o estaría enferma, no sé bien. Mi tía me lo ha hablado [a] doña D [de la Asociación]. Entonces, con lo que he ahorrado desde antes me he comprado ese puesto. Todavía estaría de alquiler viviendo, ¿no ve? (Rita, aprox., 2 de octubre de 2018).

Muchas suelen ahorrar, pero cuando se trata de montos muy elevados, como para un automóvil o una casa, algunas optan por un crédito. Esto no es tan extraño, dado que como el sector informal tiene un importante papel en la economía, los bancos suelen estar más dispuestos a dar crédito a un comerciante que a un asalariado del sector formal. Los préstamos pueden ser personales o para grupos, pero siempre se suele pedir requisitos como las patentes y otros aspectos relacionados al puesto.

La titular que solicita el crédito es la que asume la responsabilidad del pago de las cuotas del crédito, a pesar de que este sea un préstamo grupal o familiar. Ya sea que los miembros de la familia tengan un empleo formal o no, los ingresos de la venta de comida son considerados por el banco a la hora de hacer cálculos del presupuesto familiar y el pago del crédito.

El monto mínimo que ofrecen los bancos varía según cada entidad y cada modalidad de crédito; pero el primer requisito que se exige a los comerciantes es que su actividad de ninguna manera sea ilegal, puesto que esto podría afectar la continuidad del negocio e imposibilitaría el cumplimiento de los pagos; por ejemplo, la venta de películas pirata es considerada ilegal y su mercadería podría ser decomisada por las autoridades. Obviamente lo que el banco quiere es tener la seguridad de que el prestatario cumplirá con la deuda contraída, para lo cual necesita determinar si el comerciante informal es, por así decirlo, formal.

Comerciantes de otros rubros tienen un NIT, lo cual es requerido por el banco para solicitar un préstamo; pero, como en el caso de las vendedoras de comida, puede bastar la patente otorgada por la Alcaldía y que esta se halle al día con los pagos. La patente es concordante a la legalidad de un negocio. Algunas entidades bancarias se han vuelto mucho más flexibles a la hora de dar créditos, incluso omiten la patente como requisito. Por eso, varias entidades financieras están recorriendo mercados y puestos callejeros ofreciendo un crédito: Fortaleza, Banco Sol, Diaconía, Prodem, Crecer, Los Andes, entre las que tienen mayor presencia en la zona.

Los requisitos para que una vendedora de comida reciba un crédito no son muchos, pero pueden variar de una entidad financiera a otra. Lo que sí es recurrente es el llamado levantamiento de información que realizan. Como dije, puede que incluso pasen por alto la tenencia de una patente formal, y que otorguen el crédito bajo garantía inmobiliaria o bajo la garantía del crédito grupal⁹; pero lo importante es el levantamiento de información que realizan de cada comerciante. Para esto se hace un balance de todos los ingresos que tuvo los últimos tres meses, no solamente del puesto, sino de su hogar, tomando en cuenta egresos, como sueldos, alquileres, pensiones de los hijos, etc.

Proyectos de vida laboral

La cualidad vectorial del origen como principio de los condicionamientos sociales está presente a lo largo de la vida de las comideras, marcando la dirección y el sentido de su trayectoria laboral, desde el pasado hasta el presente, pero también hacia el futuro, como el proyecto biográfico laboral del que habla Pries (1999). Los proyectos son acontecimientos o hechos “deseables” para el futuro laboral y están constituidos por las experiencias previas. Esto significa que el campo social del que proceden condiciona lo que pueden llegar a concretar, y todo está dentro de cierta “normalidad” o aceptación, ya que sus expectativas pudieron haber sido mayores.

A lo largo de la investigación se pudo evidenciar que muchas de las vendedoras, en especial las que son menores de 40 años, aspiran a realizar otra actividad para ganarse la vida. Algunas simplemente dicen que querrían hacer otra cosa, pero no saben exactamente qué; otras sostienen que quisieran “mejorar”, pero en la mayoría de los casos está relacionado con lo que saben hacer (estudiar gastronomía, poner una pensión, pocas veces un restaurante); también hay quienes quisieran hacer un giro radical en sus vidas, pero casi nadie tiene un proyecto claramente definido para cambiar de actividad, así que simplemente dicen estar esperando que se les presente la oportunidad y así dan la imagen de que no tienen aspiraciones de progreso.

9 Por ejemplo, Crecer es una entidad financiera que ha centrado la mayor parte de sus esfuerzos a captar clientes del sector informal. Para este fin, y dado que muchos no cuentan con patentes o con demasiadas garantías, emplea el sistema de Crédito Grupal, que se da a grupos no menores de ocho personas. Cada uno de los ocho puede pedir hasta 20 mil Bs.

Voy a estudiar... ¡Ay! Tiempo no hay, pero. Hubiera querido estudiar gastronomía para poner mi pensión (Cristina, 66 años, 24 de mayo de 2018, 20:30). Quisiera estudiar cocina..., gastronomía, y poner mi restaurante (Juana, 45 años, 8 de agosto de 2018, 20:00).

Podemos tomar el caso de Juana que, aunque no tenga una edad avanzada, la etapa en la que se encuentra corresponde a la de una persona mayor. Cuando se trata de una mujer que ha salido bachiller y no ha pasado de los cuarenta, es más común que se planteen proyectos a futuro distintos de lo que hace en la actualidad. Sin embargo, Juana, de 40 años, y que además es bachiller, tiene un hijo de 24 años que acaba de graduarse como abogado y otro que estudia informática en la UMSA, por lo que su único proyecto de vida gira en torno a verlos en una buena situación económica. “Por ellos es mi esfuerzo. Ya van a ganar y yo voy a poder estar más tranquila”, dice, y cualquier cambio en su situación actual está pensado como algo no muy distante de lo que actualmente hace, como mejorar sus ingresos aumentando sus ventas y agrandando el negocio, hasta obtener un estatus de mayor “formalidad”, como el de un restaurante. Con una notoria distancia entre sus años biológicos y su edad social, Juana se expresa con esa persistencia de quien ya no espera grandes transformaciones en su vida.

En el otro extremo, podemos hablar de Brigida o de L, de 26 y de 28 años respectivamente. La primera nació y vivió por un tiempo en el área rural, y aunque sí se esforzó por terminar el bachillerato en el CEMA, no aspira a tener más estudios, puesto que además tiene un puesto con patente a su nombre. Como ya tiene una hija, todo está orientado a lograr que no le falte nada y en algún momento a dejar la casa de su suegra. L no tiene hijos, creció en El Alto y en La Paz, salió bachiller y dejó de estudiar; pero suele tomar cursos en diferentes áreas, incluyendo informática. Su puesto no tiene patente; pero saca un permiso de manipulación de alimentos y tiene una hoja de servicio que, con el apoyo de la asociación, permite que la Alcaldía la deje tranquila. Nuevamente vemos que la etapa de vida en la que se encuentran una y otra es diferente y está marcada por la maternidad. También influye el sentimiento de estabilidad que conlleva tener una patente, aunque, como vimos, este va unido a otros factores.

Aunque no se trabajó demasiado con ellos, llama la atención el caso de Mario y María, de 24 y 21 años respectivamente, que trabajan de *disc-jockeys*.

En el día, ella vende comida, mientras que él transita de un empleo informal a otro (ayudante de un taller de metal-mecánica, empleado de una tienda de artículos de construcción, lava autos y otros). No tienen hijos, terminaron el colegio, son novios desde entonces, y están ahorrando para dejar su cuarto en alquiler y poder tomar algo más grande en anticrético. Ambos dicen que quieren estudiar Comunicación, Administración de Empresas o “algo de computación”. Más allá de las posibilidades de concreción de sus aspiraciones educativas, es natural que, a estas alturas, María no se vea vendiendo comida en la calle por el resto de su vida, aunque reconoce que gracias a eso están manteniéndose y están pudiendo ahorrar.

Hay muchas coincidencias en los proyectos de vida laboral que las comideras se plantean, aunque depende mucho del origen social y de la trayectoria educativa, de la familia y de la experiencia personal. “Una misma posición en el campo social no necesariamente comprende las mismas realidades ni las mismas aspiraciones” (Eribon, 2017b: 88).

DISCUSIÓN

No estamos en el punto en que la trayectoria laboral produzca certidumbres definitivas sobre todas las condicionantes a la hora de optar por la venta de comida en la calle; sin embargo, lo expuesto hasta ahora visibiliza muchos aspectos de la realidad de las vendedoras por sobre las posturas tradicionales. Por un lado, la venta de comida en la calle se constituye en un empleo refugio; por otro lado, la composición de quienes atienden estos negocios está determinada por la división sexual del trabajo. Ambas están en lo cierto y no lo están, en la medida en que son respuestas parciales, o al menos parte de un factor que las engloba, que es el destino social.

Muchos autores que abordan el problema desde la economía popular ven en la venta de comida un oficio que no requiere gran inversión y es el último camino tras no poder pasar la valla del empleo formal y sus exigencias. Fracasos consecutivos en diferentes empleos, dificultad para encontrar otro que lo sustituya, viudez, divorcio o el alejamiento de la persona de quien provenía la totalidad o la mayor cantidad de ingresos son determinantes para recurrir a la actividad de vender comida en la calle. Pero, claro, a esto es necesario añadir que la barrera que impone el trabajo formal es más difícil de superar sin estudios y cualificaciones; precisamente la escasa o deficiente educación de las comideras hace que

no tengan muchas posibilidades; ellas, además, ya estaban próximas al rubro, ya sea por familiares o parientes cercanos.

La comida que comúnmente se consume se supone que es producto del trabajo de mujeres, pues cuando el producto de la cocina (un plato preparado) es de bajo estatus, es decir, no es cocina *gourmet*, pertenece al espacio cotidiano del hogar. Entonces, excluyendo a la amplia oferta de comida rápida, la venta de comida en la calle es un caso de trabajo feminizado, es decir, se trata de un oficio que desempeñan mujeres y es una extensión de lo doméstico. Eso es totalmente cierto, pero opera más allá de las condiciones específicas en el momento de decidir vender comida, pues no todas las mujeres en la misma situación de necesidad deciden vender comida; ellas necesitan vínculos previos de parentesco que faciliten la inserción en este sector.

En suma, el haber optado por la venta de comida en la calle se puede explicar como un empleo refugio y como la expresión de la división sexual del trabajo, pero lo que está detrás de todo esto es un destino social que no han podido cambiar. Casi todas cuentan con una escasa y hasta ninguna educación y todas ya tuvieron experiencia o cercanía con el oficio, puesto que su madre, la suegra o cualquier otro pariente se dedicaba a esto y en la infancia participaron junto a esta de alguna manera. Por lo tanto, entre las opciones posibles y las realizables, la aceptación del oficio es la aceptación de una trayectoria trazada desde antes de empezar a andarla.

CONCLUSIONES

Husmeando en la vida de las comideras, se puede rastrear una vigorosa perseverancia por alcanzar la tan ansiada estabilidad y calidad de vida que desde su niñez buscaron y una fuerte determinación por brindar mejores oportunidades a sus hijos. Algunas son provenientes del área rural, otras hijas de agricultores, otras sin ningún vínculo con el campo; pero todas están dedicadas desde siempre a los bienes y servicios.

Cuando la mujer tiene menos estudios o está poco calificada, es más fácil que viva situaciones de exclusión laboral, tanto en el sector formal como en el informal; pero este último puede brindar algunas oportunidades a las mujeres si se trata de oficios femeninos asociados con lo doméstico. Las *manq'aphayas* de mayor edad son las que menos estudios realizaron –incluso se encontró algunas que son analfabetas–; muchas, siendo jóvenes, no concluyeron sus estudios. Por lo tanto, la desescolarización voluntaria está

aún presente por la difícil situación económica familiar, la inserción laboral forzada a temprana edad, la situación de ser mujer, la vida doméstica y el poco interés por los estudios.

Pero la baja escolaridad no es suficiente para explicar completamente por qué decidieron vender comida. En realidad, se trata de un trabajo feminizado que se constituye en un marco instituido que dota de significado, tanto a quienes ofertan trabajos de ocupación femenina como a las ocupantes de esos puestos, que los aceptan como un desempeño intrínseco a la condición de mujer. De los casos observados, sin importar que los cónyuges estén en la misma situación socioeconómica, no es una opción para el hombre salir con sus ollas a vender comida a la calle. Incluso en el caso de que haya sido el marido el que tenía experiencia en la venta de comida, porque en su infancia ayudó muchas veces a su madre en su puesto callejero, es la nuera la que hereda el negocio, mientras que el hijo se mantiene aún desempleado..., o quizás no, porque continúa de ayudante, ahora de su esposa.

La división sexual del trabajo no solamente dota de racionalidad a las colocaciones laborales, también concede reconocimiento social. El comercio es un sector donde la participación según género suele ser más o menos equilibrada, pero en la venta de comida la balanza se inclina completamente hacia la mujer (siempre y cuando sea un agachadito), ya que además su estatus es menor cuando se trata de oficios marcados por roles femeninos y domésticos, socialmente vistos como no aptos para hombres. Un plomero puede que tenga mayor reconocimiento social que una comidera, en gran medida porque se considera que su oficio precisa cierta cualificación mientras que cocinar no, por ser una habilidad inherente a la condición de mujer. Incluso algunos comentarios sobre el marido que era guardia nocturno de seguridad –confieso que fue triste para mí escucharlo– apuntaban a percibir al hombre como el que tenía un trabajo sacrificado y no se decía nada de la esposa que vende comida hasta las dos de la mañana y se despierta muy temprano para alistar a los hijos para el colegio y preparar los ingredientes para la nueva comida del día mientras atiende la limpieza del hogar.

Es más, ni siquiera el nivel de ingresos cambia el estatus de este oficio, aunque se supone que un mayor nivel de ingresos de un determinado sector hace que a este se le dé mayor valoración. Como hemos podido ver, existen comideras cuyos ingresos producto de la venta de comida

solamente cubren los gastos necesarios, ya sea como complemento al sueldo del marido o como único ingreso; pero también hay mujeres que han hecho de esta actividad algo tan lucrativo que les permitió cambiar mucho sus condiciones de vida: lograron adquirir una casa propia y hasta un automóvil, además de garantizar los gastos relacionados a la educación de los hijos. De todas formas, el reconocimiento social que deriva de este oficio es tan bajo que, aunque tengan éxito económico a través de él, la mayoría de las mujeres menores de 35 años no lo percibe como algo que aspiraría como proyecto de vida a futuro y las mayores de esa edad expresan más gratitud y aceptación que orgullo. Es más, ninguna aspira a que sus hijos o hijas continúen con el negocio, aunque en la práctica es frecuente que se vaya transmitiendo a las hijas.

Las expectativas de vida o proyectos que las personas se plantean a lo largo de sus vidas son flexibles y cambiantes, y dentro de los posibles y los realizables se encuentra la noción de “normalidad”, como algo que se acepta. Las comideras eligieron vender comida, es la ruta por la cual optaron; pero, aunque después de muchos años digan que quieren poner un restaurante o algo similar, ninguna dice que al inicio se lo haya planteado como una aspiración o proyecto de vida. De niñas, quizás entre juegos infantiles, soñaban con ser vendedoras, quién no, pero ahí está precisamente el detalle del asunto. La mayoría de las vendedoras contaba con redes familiares y de amistad que a lo largo de su trayectoria laboral colaboraron para que puedan colocarse de alguna manera en algún trabajo, pero siempre dentro del mismo grupo social y en una segregación por género hacia trabajos feminizados.

A pesar de que su estado actual no sea exactamente lo que seriamente aspiraban, la aceptación de su situación laboral y de vida se funda en el reconocimiento de que es algo que está dentro de su universo social, porque lo interpretan dentro de un orden estructurado y que conocen, intrínsecamente ligado a su origen social y a su rol de género. Por lo tanto, vender comida no es un recurso desesperado para ganarse la vida, sino el camino –entre muchos otros– que decidió tomar y que estuvo más a su alcance por el medio social, su baja escolaridad, por la familiaridad con los oficios feminizados; por su limitada economía, en fin, porque no contaba con las condiciones necesarias para realizarse en otros.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, Rosario (2001). “Trabajo y género: caminos por recorrer”. En Rosario Aguirre y Karina Batthyány (coords.). *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur*. Uruguay: Cinterform.
- Bourdieu, Pierre (1997). *Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.
- De Oliveira, Orlandina y Vania Ariza (2002). “Trabajo femenino en América Latina. Un recuento de los principales enfoques analíticos”. En Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (pp. 644-663). México, D.F.: El Colegio de México.
- Eribon, Didier (2017a[2013]). *La sociedad como veredicto: clases, identidades, trayectorias*. Buenos Aires: El Cuenco de Plata.
- Eribon, Didier (2017b[2019]). *Regreso a Reims*. Buenos Aires: Libros del Zorzal.
- Escobar, Silvia y Germán Guaygua (2008). *Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia*. Buenos Aires: CLACSO-CROP.
- Gago, Verónica (2018 [2015]). *La razón Neoliberal: economías barrocas y pragmática popular*. La Paz: Autodeterminación.
- Gajraj, Kim (2015). *Street Foot Vendors, Popular Networks and Food Security in El Alto, Bolivia*. Maestría Estudios de Desarrollo Internacional. Universidad de Utrecht.
- Godard, Francis (1998). “Uso de las historias de vida en las Ciencias Sociales”. En T. Lulle, P. Vargas y L. Zamudio (coord). *Los usos de la historia de vida en las ciencias sociales*. Colombia: Anthropos.
- Gómez Bueno, Carmuca (2001). “Mujeres y trabajo: principales ejes de análisis”. *Papers* (63/64), pp. 123.140.
- Lo Vuolo, Ruben y Pautassi, Laura (1998). “Del trabajo a la casa... a seguir trabajando. La discriminación por género frente a los cambios en el mercado de trabajo”. En *Mujeres en los '90, vol. II, Escenarios y desafíos*. Buenos Aires: Centro Municipal de la Mujer de Vicente López.
- Mauro, Amalia (2004). “Trayectorias laborales en el sector financiero. Recorridos de las mujeres”. *Mujer y Desarrollo* (59). Santiago de Chile: CEPAL.
- Pries, Ludger (1999). *Conceptos de trabajo, mercados de trabajo y proyectos biográficos laborales*. México: Mimeo.

Singer, Paul. (1986). *Economía política de la urbanización. México: Siglo XXI.*

Tassi, Nico; Carmen Medeiros; Antonio Rodríguez Carmona y Giovana

Ferruffino (2013). “*Hacer plata sin plata*”. *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.

Wanderley, Fernanda (2003). *Inserción laboral y trabajo no mercantil. Un abordaje de género desde los hogares*. La Paz: Plural/CIDES-UMSA.