

ANEXO 1

Triangulación de la información

1. Funcionarios de la municipalidad

Se realizaron cuatro reuniones formales con dos funcionarios del Departamento de Educación Municipal (DEM) de la Ilustre Municipalidad de Huechuraba, con el propósito de tener antecedentes que permitieran confirmar o refutar la traslación que experimenta un “cliente” cuando se ubica como [trabajador] en el “carrito”.

Esto dos funcionarios, un hombre y una mujer que tienen títulos profesionales y participan diseñando, administrando e implementando la política educacional de la comuna de Huechuraba, aparecieron inscriptos en los hitos de arraigo que se encuentran sosteniendo los relatos de las trabajadoras del “carrito”.

Una de las reuniones fue llevada a cabo una vez que se tomó contacto con las que trabajan en el “carrito”, en esta conversación se les consultó sobre la relación que cada uno de ellos tenía con la gestión de la organización económica y sobre la valoración de este tipo de actividades a nivel comunal. En la segunda reunión se les consultó sobre la existencia de miembros de los sistemas educacionales que, a su vez, trabajan como “coleros” en la “feria”.

En esta conversación se confirmó esa posibilidad y agregaron antecedentes que dieron continuidad a la conjetura sobre la utilidad y ubicación de los tres pensamientos socialmente válidos en la “población” para atribuirle un valor a las “cosa”, lo que para estos “funcionarios” supone concebir la cultura económica de los “pobladores” como un repertorio variado de [estrategias de organización]; e iluminaron el ámbito de la solidaridad que hay entre “pobladores” cuando ellos necesitan asociarse para lograr concretar dichas estrategias. En este tema, los “funcionarios” llegan a la conclusión que en la comuna hay una larga y rica historia, aspecto que distinguiría –según ellos- a estos “pobladores” de otros que no son parte de “Huechuraba.”

Hombre DEM: No, y es todo un aparataje que ella arma.

Nosotros llegamos todos los días a las siete y media de la mañana aquí. Entonces, a veces llegamos unos minutos antes y

está la camioneta obstaculizando y el hijo de ella que está estudiando y nosotros lo orientamos, le costó un mundo esto, porque hay logros que es lo cotidiano, la cosa del vivir con la gente y ver resultados, se crean también vínculos y el chico me saluda.

Entonces no sé cómo supo que yo era profesor de francés y me dijo saludeme en francés y comencé a saludarlo en francés, y ahora él me replica y me saluda y ha ido incorporando palabras nuevas y se nota que el chico es inteligente y tiene interés. Me trajo las notas el otro día para decirme que le había ido muy bien en los estudios, él quiere salir adelante. También tuvo una historia muy potente por ahí por abril la menor desapareció de un momento para otro.

Entrevistador: ¿La que estaba ahí?

Hombre DEM: No, esa es una de las mayores. Estaban desesperados y la buscaron por todos lados pero en realidad estaba en la casa de una compañera y no avisó, se resolvió. De repente uno quiere acompañarlos un poco más pero no puede, además uno tiene que ponerse sus propios límites, no puede ir más allá de lo que debe uno, por respeto a ella y para que ella busque también sus propias herramientas pero es interesante, a mí me gusta mucho ese mundo.

Mujer DEM: Había una competencia, antes, una señora al frente con lo mismo y eran unas competencias.

Hombre DEM: Y la mujer con otro perfil, una mujer que se coludía mucho con los delincuentes y eso lo comprobamos una vez que estábamos en el supermercado, porque tú observas de lejos, se pone en un lugar y los tipos comienzan a rodear, comienzan a hacer un círculo y miran para todos lados, entonces uno piensa: no andan en nada bueno, entonces venden lo robado. En cambio esta otra mujer es de esfuerzo.

Mujer DEM: Ella tiene patente y todo.

Entrevistador: ¿Tiene patente?

Mujer DEM: Parece que tiene patentes, o sea, está con todas las de ley.

Hombre: Permiso municipal, no patente.

Entrevistador: Sí claro, pero está reconocida.

Hombre DEM: Y su primer fin de semana le pregunté, ¿Cómo fue su primer fin de semana? Salí a comprarle ropa a una nietecita pero justo me tuve que encontrar con él. Y, ¿Quién es él, nómbrelo, saque afuera porque él fue tu compañero y parte de tu vida, entonces asúmelo?, usted que es raro para decir las cosas, me dice. De repente quedo tan bien, mejor lo voy a ver a usted en vez de ir al médico. Uno lo hace porque tiene humanidad.

Mujer DEM: Ahí está la relación de amistad con la gente.

Hombre DEM: El mundo de esta gente es muy impresionante, qué bueno que estás haciendo un trabajo de este tipo.

Entrevistador: Es que sabes qué, mi crítica es la siguiente: cuando uno observa investigaciones de los años ochentas de la que fue Ministra de MIDEPLAN, Clarisa Hardy, ella le pegó varias veces al clavo respecto a lo que llamaban solidaridades. Pero siempre terminaron concluyendo que los pobres eran unos derrochadores, personas que solamente servían para ponerse de asalariados, obreros de una construcción o empleados de una oficina, ese sería su aspiración final y toda la economía informal sería sólo un pasatiempo de sobrevivencia.

Otros, economistas y sociólogos que trabajan en la universidad, en el gobierno y en las ONG's también concluyen algo similar: no saben ahorrar y no saben invertir. Entonces, cuando yo me metí, me metí con esos lentes.

Yo ayudé voluntariamente al Programa Trabajo para un Hermano hacer una evaluación de impacto en sus programas. Entonces se evidenció que efectivamente funcionan. Entonces yo les decía, ¿Cómo interpretan ustedes que hay algo, las personas no son obreros, son empresarios? Esta gente es capaz de ir a la Cuesta de la Herradura a cachurear, volver y vender, transformar las cosas en un valor económico.

Hombre DEM: Sabes qué pasa, que hay todo un mundo.

Mujer DEM: Es que nosotros tenemos acá experiencias diversas: hay una señora que realmente ha sido hecha a ñeque, una mujer Lotina, una mujer de Lota, analfabeta pero con una sabiduría de la experiencia innata.

Empieza a vender almuerzos, nosotros fuimos sus clientes hace un par de años, y en esa búsqueda permanente por ir superándose, Ricardo siempre la orientaba: haga esto, haga lo otro y buscavida también, ella ha ido progresando, se ha ganado un espacio y ella se denomina como una microempresaria, pidió un crédito a la CORFO, está en proyecto FOSIS y ha ido obviamente mejorando su calidad de vida, hace participar a toda su familia en esto. Al final es una microempresaria.

Hombre DEM: Tiene su propio sustento y ha arreglado su casa en forma extraordinaria.

Mujer DEM: Oye, no en vano este sector era de una riqueza por su organización extraordinaria, que las tejedoras. Todo este mundo comienza a tener otra connotación a lo mejor de aquella época y hay toda una cultura instalada que se ha ido desarrollando, y hoy día es el centro y no son fenómenos aislados.

Entrevistador: Mira, hay un estudio de Gabriel Salazar que presenta las mismas ideas en dos libros distintos pero es el mismo estudio: Niños Huachos, ser un niño huacho en la historia

de Chile, y el otro se llama Peones, Proletarios y Gañanes, parece, y el tipo hace lo que, yo no lo he revisado ni en Cardoso, ni en Faletto ni en ningún sociólogo, nada, sino que él rescata esta cuestión y plantea así radicalmente, dice: “hay un error en las ciencias sociales al creer que el poblador (está hablando del poblador del año 1850) es un tipo que está dirigido solamente para ser obrero de la construcción”, y esa es una etapa posterior.

Hombre DEM: Mucha parte de su historia, de su historia personal, sabes por qué, porque yo lo conozco, era muy amigo de mi hermano el Salazar, es muy válido con lo que él dice, él jugaba con mis hermanos y era un tipo que el padre, porque de la nada, ellos vivieron en un fundo y después llegaron a vivir cerca de la casa donde vivíamos nosotros.

Empecé a leer una parte del libro de él, que Carlitos lo llevó, hice toda una asociación extraordinario y ahí me cambió también el switch, yo tenía también esa idea, yo confío mucho y tengo mucha fe en la gente del pueblo. Si tu la orientas y eres capaz de darles herramientas, salen, emergen, lo que faltan son oportunidades, compadre, nada más que eso.

Entrevistador: Bueno, entonces al final él dice que no existe un ethos popular que sea como el europeo, sino que aquí, porque habla de Valparaíso y Santiago, la gente, la señora, tiene una acumulación ya no del ahorro, por eso que no tiene una libreta de ahorro, sino que tiene una acumulación inmediata porque viene emigrando del campo, si tú les vas a pedir fiado se van a ver como ofendidos porque ellos pagan al contado y quieren comerlo al tiro, y no que guardemos; y si van a comer, van a comer hartito. Entonces, yo dije: vamos a ver Gabriel con esta gente, empecé a ver su historia hacia atrás. Yo tengo un libro aquí abajo, hay unas fotos de esta comuna, hay cien y hay una que dice Yo soy la Pincoya, sesenta años atrás, menos.

Hombre DEM: Yo creo que de la década de los cincuenta hacia adelante.

Entrevistador: Esto era un campo.

Mujer DEM: Eran parcelas, terrenos agrícolas. Por eso te digo que hay toda una cultura instalada, una riqueza y eso se ha transmitido de generación en generación y de repente se menosprecia mucho.

Hombre DEM: Nicolás, yo llegué el año setenta y ocho, cuando aún habían parcelas en El Barrero, venía a hacer clases a los Buses Aulas y había toda una historia de las Tomas que se hicieron, el casco histórico de La Pincoya, porque El Barrero es un poco más nuevo que esto.

Entrevistador: ¿Y habían peleas en las tomas entre los de arriba y los de abajo?

Hombre DEM: Gente que emigró mucho del campo, muchos Mapuches, familias completas.

Entrevistador: ¿Les puedo comprometer en esta nueva historia que estoy haciendo?

Mujer DEM: Sabes que también está todo ese tema de las microempresarias emprendedoras.

Hombre DEM: Pero hubo todo un mundo de explotación de ellas.

Mujer DEM: Ese es otro cuento pero hoy día son microempresarias y tienen sus talleres, había una organización formidable, potente. Después viene como toda una decepción pero a pesar de todo siguen las experiencias.

Hombre DEM: Esto a cualquier persona no se lo puedes contar.

Mujer DEM: Hay una potencia enorme de organización, por ejemplo: las ollas comunes, abastecer el sector, acá después hicieron experiencias microempresarias con JUNAEB, nacieron de ahí.

Hombre DEM: Los comprando juntos, abarataban costos de manera magistral, yo trabajé con ellos pero después los monopolios echaron todo abajo. Hay que recuperar estas experiencias.

Mujer DEM: Hay una sabiduría que hay que rescatar. (Transcripciones

Enero de 2009)

Luego, las dos siguientes reuniones con los “funcionarios” permitieron cerrar el análisis sobre la regularidad de las relaciones de compra y venta que ayudan a que un “cliente” pase a ser un [trabajador] en la organización estudiada, e identificaron a tres organizaciones económicas que, según sus propios conocimientos del estudio que se realiza, lograrían ser casos pertinentes.

Entre esos casos sólo se tomó la organización económica que es realizada por cuatro mujeres y un hombre, las cuales se abocan a la preparación de “almuerzos”. Los dos restantes no fueron considerados porque “las bordadoras” han tenido una relación intensa con organizaciones no gubernamentales que les han permitido acceder a la capacitación en gestión económica, comercialización de sus productos, incluyendo exportaciones; y a recursos monetarios y tecnológicos; mientras que el “vendedor de sushi” presenta una trayectoria comercial inferior a los tres años.

De manera paralela a estas reuniones, se realizaron dos entrevistas con dos profesores orientadores de dos sistemas educacionales. Esta actividad tuvo dos propósitos: tener una opinión que diera cuenta de las formas en que el sistema educacional atiende la construcción económica en la formación de los hijos de los “pobladores” y delimitar la envergadura que logra la participación de los “niños de población” en las organizaciones económicas que en esta investigación son los casos de estudio.

Un eje central que está presente en las dos entrevistas realizadas a los “orientadores”, es la observación sobre la participación comprometida de los “pobladores” en cada uno de los desempeños en los cuales se ven envueltos, especialmente cuando deben asistir a otros que, siendo o no sus familiares, requieren de su cooperación. Este eje de interpretación permitió un antecedente para mantener la categoría de acumulado histórico que sería inherente a los que

instituyen las relaciones de [acogida] en donde se aprehende el “saber hacer”, y que en nuestro caso se refiere al “negocio”.

A continuación se presentan los argumentos que interpretan los aspectos centrales de lo económico en los “pobladores” y sus maneras comprometidas de participación, mediante tres tópicos narrativos, a saber: cómo los niños aprenden a manejar lo económico en la escuela, evaluación del trabajo infantil y relaciones comprometida de los “pobladores”.

Tópico	Orientador escuela ubicada en la población La Pincoya I
Cómo los niños aprenden a manejar lo económico en la escuela.	<p>Me parece que aquí los niños desde temprana edad se manejan con el tema económico. Ellos fácilmente obtienen dinero de sus padres y de algunas personas para pequeñas cosas; para comprar sus dulces, sus golosinas, para el tema del video, del Internet para ir a un ciber, qué se yo. Además ellos manejan el tema de dinero como la recompensa por algún favor, ejemplo, uno le pide a un niño: ándame a comprarme un helado, y bueno cómo pagas el servicio que te prestaron.</p> <p>De hecho, hubo una empresa, una fundación que el año pasado en diciembre hizo un reportaje de los niños de kinder a 6° básico, de alumnos que trabajan, dentro de la escuela, y el resultado fueron 142 alumnos de una población de 609; alumnos que trabajan en mi escuela. Hay niños que por ejemplo acompañan a sus papás a la feria, que tienen que vender cosas, productos de la feria. Alumnos que tienen que encargarse de los más chicos para que los papás puedan salir a trabajar y el tema económico está presente. O sea, hay niños que a temprana edad empiezan a llevar dinero a sus casas y eso les da cierto nivel o status dentro de la familia y eso se nota, por ejemplo, cuando los papás no saben qué hacer con los chicos, no los reprimen o no ponen límite frente a un hecho</p>

	<p>porque él lleva dinero a su casa. Entonces ahí la relación que se establece al interior de la familia cambia y cómo tú ves, tempranamente empiezan a manejar el cuento de cuánto vale, cuánto cuesta, tienen mayor productividad que en lectura, fácilmente sacan cuentas, de cuánto cuesta tal cosa, cuánto me deben qué se yo, y ellos en el rendimiento escolar generalmente tienen mayor éxito en matemáticas, no así en razonamiento, una cosa de lenguaje, les cuesta más leer, les cuesta más comprender lo que leen, resolver problemas, si les ponen cosas matemáticas lo resuelven, sin tener pensamiento lógico –matemático desarrollado como habilidad.</p>
<p>Evaluación del trabajo infantil</p>	<p>Es una pérdida. Yo creo que el trabajo infantil no debería existir, o sea, el derecho a la educación, a la libertad, a la vida deben ser procesos que a estos niños los hacen apresurar.</p> <p>Entonces, yo creo que el trabajo es bien diversificado, la relación, y hay trabajos. Hay niños de sexto y séptimo que están desarrollando ese trabajo en supermercados donde es remunerado, donde tienen un rol distinto dentro de la casa, porque aportan, por lo tanto, les dan permiso para salir a fiestas, eso cambia toda una conversación y una dinámica al interior de la familia y se va perdiendo un poco el control del apoderado frente a ese tema, porque eso les perjudica la visión del niño y del adulto. Es decir, bueno, si yo doy plata tengo derecho a, te fijas. Ahora, respecto de lo otro que me habías preguntado, de cómo afecta eso al proceso de los niños, yo no estoy de acuerdo con el tema del trabajo infantil, yo creo que cada quien tiene que tener su proceso y así mientras más se retardara ese acceso al trabajo a la cosa remunerativa, sería mejor para los niños,</p>

	<p>porque ellos tienen que vivir su etapa de desarrollo “normal”, pero aquí la normalidad es esa, rápidamente conseguir dinero, sea robando, trabajando en algunos casos, prestando servicios domésticos. En este lugar es así.</p>
--	---

Tópico	Orientadora escuela ubicada en la población Santa Victoria
Relaciones comprometida de los “pobladores”	<p>Está vivo y ellos viven en Limache pero en Limache en una cuadra donde hay casas quinta. Entonces, los vecinos están muy alejados y el vecino del frente vendió la casa quinta y una constructora compró el terreno, hizo un condominio. Entonces mi papá feliz porque iba a tener más vecinos, iba a poder conversar. Sin embargo, yo la última vez que fui a la casa le dije, ¿Y conoces a tus vecinos? No, fíjate que parecen fantasmas, no se ve nadie, no sé a qué hora entran, a qué hora salen y no veo a nadie, la gente no saluda y entran y salen en autos y nada más, estamos peor que antes.</p> <p>Es decir, él pensaba con una mentalidad de otra época, de otra generación, es que no se concibe un vecino que no se conozca, un vecino sin saludar. Acá, en cambio, hay un delegado por manzana, sabías tú normalmente existe esa estructura, que las unidades vecinales se agrupan y existe esa función del delegado por manzana, que es la persona encargada de su manzana para recibir todas las quejas y todas las necesidades, y después se la lleva a la reunión. Entonces me llama mucho la atención porque hay viejitos y viejitas que viven solos, entonces cuando esos viejitos están solos ellos dicen, cuando tienen reuniones, la Sra. Estelvina por ejemplo, está enferma, no ha recibido visitas, hay que llamar a los familiares o llevarla al hospital, en fin se necesita tal cosa: ya, vamos a hacer un bingo, a veces se</p>

	<p>pide permiso para cerrar la cuadra y se hacen actividades por la viejita, y la viejita está sola, enferma y todos saben, sobretodo la gente anciana sola. Y otros también que en la cuadra se ofrecen para cuidar a los hijos de los papás que tienen trabajo, cosas así.</p>
--	--

Una vez que el trabajo de campo había llegado a su doceavo mes, se contaba con suficientes datos del “carrito” y del “colero” y ya se habían consolidado las tendencias que emergían del análisis de datos, se tuvo una entrevista con uno de los “funcionarios” del Centro de Iniciativa Empresarial (CIE).

El propósito de esta organización dependiente de la Ilustre Municipalidad de Huechuraba es la de ser un medios de acopio de la información que existe fuera de la comuna destinada a [microempresarios] y facilitar su distribución, específicamente la referida a capacitación, crédito, [capital semilla] y/o asistencia técnica para los [microempresarios] de la comuna.

En esta reunión se logró confirmar: a) la existencia de una cultura laboral de los “pobladores” que se resiste a la reglamentación del trabajo en [lo ajeno] y cuya inmediata consecuencia es su incapacidad para invertir en [capital humano], lo cual expresa la fortaleza del proyecto de acumulación material que sería propio de los “pobladores” que trabajan en organizaciones económicas en medios sociales urbanos pobres; (b) en consecuencia, su trayectoria laboral está organizada en consideración del empelo alternativo de las distintas plazas laborales que ellos han habitado, algunas veces en las organizaciones del sector formal de la economía, otras tantas veces en las del sector informal y en las labores domésticas al interior de sus familias, ó, también, por la mañana en un sector y en la tarde en otro sector. Y, (c) la distancia que hay entre los trabajadores de las organizaciones económicas en estudio y las organizaciones públicas que deben asistirlos a nivel comunal, de lo cual resulta la relación patrón/cliente.

A continuación se presentan los argumentos que interpretan los aspectos centrales de la cultura laboral de los pobladores y de sus trayectorias

ocupaciones, mediante cinco tópicos narrativos, a saber: descubriendo al trabajador, el mundo laboral del mundo de la pobreza, fundamento de la “cultura laboral” de la “población”, reproducción de la “cultura laboral” de la “población”: el trabajo “en lo propio”; y mujeres, organización y vida “comunitaria.”

Tópico	“Funcionario” del Centro de Iniciativa Empresarial
Descubriendo al trabajador	<p>Entonces, emprendimiento qué lo que es. Primero, diría yo, es una actitud que está cimentada en cualidades de la persona, antes que nada de la persona, cómo cuales: autoestima, una persona que no tiene autoestima, una valoración de sí mismo difícilmente se va a poder parar frente al mundo, luchar con ese mundo y ponerse una meta, además.</p> <p>Segundo, un reconocimiento de las capacidades: qué me gusta, para qué sirvo. Bueno, si sé aquello que me gusta y sé que sirvo entonces lo tomo, lo desarrollo, lo exploto, lo hago parte de una vocación y voy aprovechando las oportunidades que me da mi familia y el medio para eso, y empiezo a ver el mundo de otra manera.</p> <p>Tercero, yo creo que es súper importante una actitud positiva: El gallo que ve pura mierda y se mueve en la mierda y nunca va a tener horizonte para ver otra cosa, lo único que va a atraer y cosechar es eso. El gallo que se mueve en la pobreza, es pobre y toda la vida es así, va asumir la chaqueta de pobre y frente a todo lo que haga se va a sentir un pobre, va a ser un pobre.</p> <p>Yo creo que la actitud positiva de las personas, la actitud de ver el vaso medio lleno es súper importante porque hay mucha gente que ha partido absolutamente</p>

de la nada, sin tener educación, sin tener nada y qué es lo que provoca que esa persona se haya parado, porque tuvo una idea, dijo: yo sirvo y creyó en esa idea y echó para adelante, y cuando tuvo esa actitud se puso a ver que tenía condiciones que no había descubierto y empezó a ver que en su entorno habían cosas que tampoco había visualizado y que justamente le podían servir mucho si los sabía usar.

[] Entonces, tener perseverancia y tener iniciativa y tener un sueño. Yo creo que son características fundamentales de este emprendedor y creo también que una persona que tiene igual un componente de resiliencia como para poder ser capaz de no ahogarse en la pobreza, sino que tratar de trascenderla y sacar las capacidades y herramientas para hacerse un camino propio; y muchas personas lo han hecho así: sin tener nada, simplemente porque creen en ellas y descubren que tienen algo que representa un valor y que ellos lo pueden explotar.

Entrevistador: ¿Y cómo descubren eso?

[] yo creo que en realidad tenemos una educación que no sólo no prepara para la inserción laboral, sino que no prepara para enfrentar la vida, o sea, no hay una educación que realmente les de una solidez valórica a los chiquillos, partiendo desde su propia realidad sociocultural y no repitiendo, de punta a punta del país, un programa estandarizado de educación, y con profesores que se crean el cuento. Porque si el profesor no se cree el cuento y no cree en los alumnos que tiene adelante, difícilmente va a lograr nada. Pero démosle un valor a esa educación. Y yo creo que lo otro viene

	<p>producto de la experiencia, o sea, la persona que de repente frente a una situación de carencia, de necesidad, empieza a buscar y empieza a descubrir que sabe hacer algunas cosas: la jefa de hogar que se da mucho, que descubre que de repente ya no tiene al sustentador del hogar y que va a tener que apechugar con los hijos y con la casa, y que empieza a ver qué mierda hacer. Entonces dice: ¿Qué hago yo?, sé planchar, sé hacer aseo, puta, le puedo ayudar a una vecina, yo le podría cuidar a la vecina el hijo, porque ella va a trabajar; y empieza a buscar en sí misma eso que te decía: sus reconocimientos de sus condiciones personales y de aquellas que le pueden significar un valor, un ingreso.</p> <p>[] Hay gente que también descubre ese emprendimiento trabajando porque, a veces, tienen que hacer muchas cosas para subsistir. Entonces, de repente se dan cuenta que tienen habilidades hasta para vender, que tienen habilidades para llegar a la gente o que tienen habilidades manuales o que por tradición, se dan cuenta de que aquello que hacía el papá, lo que ellos vieron hacer y con lo que estuvieron vinculados, ellos también tienen habilidades para hacerlo.</p>
--	--

Tópico	“Funcionario” del Centro de Iniciativa Empresarial
El mundo laboral del mundo de la pobreza	Bueno, dentro de ese panorama económico hay grandes debilidades que presenta la comuna, su alto porcentaje de población con bajo nivel de escolaridad, un importante porcentaje de población con baja calificación laboral. Aquí el sector de profesionales y técnicos no supera el 15 %, y eso se debe a la incorporación de sectores medios y altos porque, antes,

	<p>el porcentaje de técnicos y profesionales era mucho más bajo.</p> <p>Y junto con eso, diría yo: valores, actitudes, formas de enfrentar el mundo laboral propio del mundo de la pobreza, los cuales atentan contra la inserción laboral de las personas, sino en toda la población sí en un amplio segmento. Estamos hablando de personas que teniendo la posibilidad de empleo no van por un problema de responsabilidad, no tienen a veces capacidad de permanencia en los empleos, les resulta difícil aceptar estructuras de jerarquía, propias de una empresa jerarquizada.</p> <p>Existe mucho cortoplacismo, inmediatismo, la gente quiere trabajar un tiempo y después deserta, o sea, dificultades para obtener trabajo, dificultades para mantenerse en el trabajo y dificultades para desarrollarse en el trabajo, o sea, en síntesis: un enorme problema de empleabilidad en la población adulta y lamentablemente joven.</p> <p>Ahora, esto tiene muchas implicancias por supuesto pero tiene dos que son muy complejas. Una, muy importante, es que uno ve en un gran cantidad de jóvenes que el destino que tienen es seguir reproduciendo patrones de pobreza y marginalidad de sus padres e, incluso, con menos posibilidades de desarrollo que sus padres porque producto de los efectos de la globalización en el país, el mercado laboral se ha ido cada vez más haciendo inestable, al tener una alta rotación y una mucho mayor exigencia de calificación laboral y de competencias de empleabilidad, o sea, los empleos para quince, veinte</p>
--	---

	<p>años o para toda la vida ya no existen; y eso significa que la persona tiene que tener la capacidad para saltar de un empleo a otro; y eso significa que, a su vez, la persona tiene que tener la capacidad de desarrollar distintos tipos de funciones.</p>
<p>Fundamento de la “cultura laboral” de la “población”</p>	<p>Entrevistador: Mira, [] tú vas describiendo una actitud de estas personas que son pobladoras y que tendrían una aversión al trabajo asalariado o no se sentirían cómodas con ciertas reglas del mundo laboral. Eso lo ves como parte de una situación coyuntural o tú los has podido rastrear con más larga data, es decir: en realidad estas personas tienen algo de su cultura que la hace no adscribirse en la cultura del sector formal, moderno de la economía.</p> <p>Entrevistado: Correcto. [] Uno no podría generalizar a toda la población, obviamente hay sectores que son más proactivos, hay jóvenes que logran una posibilidad de capacitación. Hay adultos que también han logrado un desarrollo laboral pero yo diría que no es el sector mayoritario de la población pero es bueno hacer el matiz.</p> <p>La comuna está compuesta por un alto segmento de empleados del sector público y privado y de operarios, o sea, gente que está incorporada en el mercado laboral pero, sin embargo, uno tiende a ver que en los segmentos de menos recursos, en los sectores pobres te encuentras con problemas de empleabilidad mucho más que en los otros sectores que tienen hoy menos rasgos de pobreza.</p> <p>Ahora, nosotros no tenemos una investigación, no existe en la comuna una investigación cultural que permita</p>

	<p>obtener datos duros pero lo observamos en nuestros servicios, todos los días viene gente a buscar empleo, viene gente a buscar cursos de capacitación. Sin embargo, se pierden muchas vacantes de empleos porque hay personas que no van a los empleos que tú les ofreces, que son los empleos que ofrecen las empresas; o te llaman las empresas y te dicen: mire, este señor vino una vez y se retiró o hurtó ciertas cosas y hubo que despedirlo, o este señor no se logró adaptar al sistema de trabajo que tenemos en la empresa, o este señor dijo que tenía enseñanza media completa y resulta que no tenía enseñanza media completa.</p> <p>[] Ahora, yendo a la pregunta tuya, yo creo que también es una situación coyuntural y si nos remontamos al origen de la comuna, la comuna se conformó por aquellos segmentos marginales de la periferia de Santiago que conformaban campamentos o eran familiares o allegados en comunas cercanas. Entonces, la comuna se fue poblando de estos sectores más carenciados con un sistema de asentamiento de asalto y por enclaves [] Entonces, desde allí yo pienso que se trajo la cultura laboral, se fue asentando en la comuna una cultura laboral que tenía mucho que ver con el subempleo, con los empleos menores, con el empleo marginal, con el empleo de las personas que trataban de trabajar por cuenta propia, de iniciar una especie de microempresa; junto con otros trabajadores que están incorporados a la empresa privada pero que era un menor segmento.</p>
Reproducción de la “cultura	Entonces, a qué me refiero con poseer elementos de la cultura. Uno, a que hay como un sistema de valores en

<p>laboral” de la “población”: el trabajo “en lo propio”</p>	<p>el trabajo que no permite realizar bien un trabajo. A qué me refiero, de repente se toma un trabajo sin la pretensión de hacer carrera en ese trabajo para desarrollarse, sino que ese trabajo se va alternando con períodos de auto empleo, con períodos de cesantía, con períodos en los que se puedan generar unas lucas (dinero). Esa cultura está muy asentada.</p> <p>[] Y, por otra parte, los valores asociados a lo que es la educación y al tema de la capacitación técnica. [] Yo diría que todavía es débil, o sea, en muchas familias es preferible que los hijos trabajen a que se capaciten, ¿Por qué?, porque están enfrentados a un mundo de mucha necesidad y en un momento determinado y tempranamente, los hijos, los jóvenes se ven como recursos económicos.</p> <p>[] Pero estamos frente a un tema cultural en el sentido de que hay un valor del inmediatismo: se trata de comer ahora, se trata de trabajar ahora, no está el concepto - como está en la clase media-, de postergar satisfacciones inmediatas para obtener mejores satisfacciones futuras porque, en esos cabros, de repente los padres invierten en la universidad, que tengan una buena enseñanza media; invierten en colegios mejores porque ellos saben que la educación: uno, es el mecanismo de movilidad social, a pesar de todos los problemas que pueda tener y, dos, que el nivel de ingreso está muy relacionado con el nivel de educación.</p> <p>[] Y, acá, eso no se expresa con claridad, por el contrario. Entonces, llegamos al punto que te decía, en que hay ahí un factor cultural, existe una alta valoración cultural del empleo informal, en términos que yo</p>
--	--

	<p>manejo mi propio negocio y no dependo de un jefe, no dependo de nadie, me manejo yo, esa es una valoración y yo creo que está presente en todas las personas que se incorporan al tema de la microempresa, personas que pudieran tener algún un trabajo remunerado.</p> <p>[] Y se da mucho también en esta cultura el que los hijos tienden a seguir el oficio o el trabajo de los padres Entonces, en ese sentido, en el caso de los feriantes, al hijo le gusta seguir siendo feriante, aún cuando no es la única opción, aún cuando ese chiquillo pueda pensar en tener un empleo mucho mejor. El papá que es joyero y el hijo quiere ser joyero porque, como te decía, ese cabro no tiene la valoración de la educación, ni mucho menos valora la educación como la instancia de mejoramiento de la calidad de vida y de mejoramiento del nivel de ingresos.</p>
--	--

Tópico	“Funcionario” del Centro de Iniciativa Empresarial
Mujeres, organización y vida “comunitaria”	<p>Las jefas de hogar son un actor destacado, la mayoría de los microempresarios son mujeres, lo que significa ser mujer en Chile: no incorporada al sistema productivo y que le han dicho toda la vida que sirven para lavar platos y criar chiquillos.</p> <p>De repente hay mujeres que dicen: no poh, yo soy capaz de generar mis propias lucas. Empiezan bien cagonamente y llegan a ser inversoras, teniendo un muy buen producto. Entonces eso tienes que ser capaz de mostrarlo y de devolverlo. Hay algo que tiene que ver con el estudio que haces tú: este concepto de mundo vital que tiene que ver con la cultura, uno puede distinguir así someramente algo del mundo vital y del mundo</p>

	<p>instrumental, este mundo instrumental que es el mercado, los créditos van por aquí, los negocios por acá, toda esa racionalidad. Pero, por otro lado, está la racionalidad de la gente que vive en comunas, en poblaciones, personas que viven en un mundo real, social que es una racionalidad distinta, una racionalidad comunitaria, con otra comunicación, donde uno dice: ¿Cómo esta señora con cincuenta lucas (\$ 50.000 pesos chilenos) o con veinte lucas (\$ 20.000 pesos chilenos) paró un negocio. Cuándo, desde este mundo de la racionalidad económica, eso es irracional. Putas, qué estudiante de economía va a ir a formar una empresa con veinte lucas o con cincuenta lucas pero esta señora lo hizo.</p> <p>Y ahí empiezas a ver que la forma de mirar y el tipo de recursos y el tipo de mentalidad es otro. Por eso que funcionó.</p> <p>Primero, que a lo mejor esta señora tiene elementos propios de esta economía campesina que dice: mire, si yo tengo que vender papas, yo necesito esto y esto pero si las papas bajan de precio yo puedo bajar las papas, ¿Por qué?, porque mi elemento principal es el trabajo y el valor del trabajo lo manejo yo. Entonces yo teniendo la semilla yo produzco; claro yo produzco para subsistir, no produzco en la racionalidad del mercado que es para generar utilidades. Produzco para subsistir y logro subsistir. Yo creo que cuando uno tiene una idea empiezan a surgir las oportunidades y los aliados.</p>
--	---

A continuación se presentan los argumentos que interpretan los aspectos centrales de la distancia entre las organizaciones económicas en estudio y las organizaciones públicas a nivel comunal, mediante dos tópicos narrativos, a

saber: gestión del capital político de los “pobladores”: las relaciones patrón-cliente, y la informalidad en las relaciones entre las organizaciones económicas y el Estado.

Tópico	“Funcionario” del Centro de Iniciativa Empresarial
<p>Gestión del capital político de los “pobladores”: las relaciones Patrón-Cliente</p>	<p>A nosotros nos ha costado mucho articular un grupo de microempresarios que son de mejor calidad, que tienen mejores productos para que trabajen en conjunto. Pero hemos tenido experiencias en que teniendo la posibilidad de instalarse en una feria, en un buen lugar [] y una serie de cuestiones concretas, de repente la organización de ellos ha sido pésima y hemos tenido que volver a hacernos cargo nosotros del sistema.</p> <p>Y ese es otro elemento que está inserto en la cultura, tú me puedes decir, a lo mejor, que existen relaciones de solidaridad y colaboración en la subsistencia misma para convidarse alimentos, para apoyar a una vecina que ha tenido más de un problema puntual pero, en el tema de la microempresa eso no se ve y es tanto este problema de articulación que existiendo muchos microempresarios en la comuna, tú no podrías decir que el microempresario es un actor comunal. Entendiendo por actor un sector social con cierta identidad, con cierta capacidad de organización, de demanda y de interlocución, yo eso todavía no lo veo en la comuna.</p> <p>Y qué es lo que ocurre como alternativa, como contra alternativa a aquello: el dirigente con una empresa o el microempresario avisado que comienza a buscar beneficios personales y se convierte en un cliente individual del municipio, y que el municipio también comienza a desarrollar bajo distintas formas, esa suerte</p>

	<p>de clientelismo individual. Entonces, este microempresario se convierte en un cacique que comienza a capturar beneficios del municipio y él empieza a establecer beneficios hacia abajo, quiénes reciben ese beneficio, o sea, él establece su propia clientela, entonces ahí te das cuenta cómo se reemplaza una cosa con otra. O sea, al no existir un actor social, significa que se buscan formas alternativas de apoyo que es a través del clientelismo y de la ayuda individual, que es una actitud muy oportunista: que yo voy a pedir para mí y bueno eso agreguémoslo, porque yo de repente he sido un sujeto que ha aportado al tema político, he aportado al logro exitoso de una candidatura.</p> <p>Entonces hay ahí una mezcla muy fuerte entre asistencialismo, instrumentalización política e individualismo, cuando alguien podría decir: Oye, no poh, vamos a obtener muchos más beneficios si somos una asociación fuerte que pide beneficios como un actor social.</p> <p>[] y eso lo ha generado fuertemente el Estado, el Estado tiene una enorme responsabilidad y los municipios también, en general. ¿Por qué?, porque el asistencialismo ha llevado clientelismo y el clientelismo es una de las principales herramientas de la ingeniería política que se utilizan para obtener el poder.</p> <p>[] Esa es la nueva ideología, yo creo que se ha instalado incluso ha sido muy fuerte porque hay gente que ha tenido una tradición de participación política distinta, por decir de izquierda. Hoy día esa gran cantidad de dirigentes están trabajando por signos políticos absolutamente distintos, ¿Por qué?, porque para ellos es</p>
--	---

	otra estrategia de sobrevivencia: porque voy a tener empleo, voy a tener una caja de alimentos, voy a tener gratuidad en salud, me van a apoyar en esto y a lo mejor apoyan a mi hijo, y yo le voy a conseguir pega a no sé quién, etcétera, etcétera.
--	--

Tópico	“Funcionario” del Centro de Iniciativa Empresarial
La informalidad en las relaciones entre las organizaciones económicas y el Estado	<p>[] la gran mayoría no está formalizado. Entonces, si tú le quieres comprar joyas a un microempresario le vas a pedir una factura, obviamente, porque tú no le tienes que rendir al sistema y normalmente a veces ese microempresario no tiene esa factura.</p> <p>Y para ese microempresario poderse formalizar significa un costo que no siempre está en condiciones de asumir porque, entre otras cosas, se creó una microempresa familiar que le da muchas garantías para que se formalice pero sigue teniendo el mismo cuello de botella, ¿Cuál es?, la carga tributaria para formalizarse es la misma: igual el gallo tiene que declarar en Impuestos Internos, igual tiene que incurrir en una serie de costos que son los que debieran haberse disminuidos. Entonces esta microempresa familiar para algunos microempresarios es una especie de chiste porque en vez de ser un flotador es un salvavidas de plomo, bueno, si el tipo quiere formar una microempresa con cien mil pesos y se va a gastar cincuenta mil pesos en formalizarse, lo más probable es que no logre parar su microempresa y, enseguida, cuando empiece a funcionar va a tener que entrarle a declarar al Estado, al famoso Servicio de Impuestos Internos (SII), y eso va a significar pedirle ayuda a un contador que le va a</p>

	<p>cobrar y si el tipo no declara ahora se va a generar un gran problema porque va a entrar en mora con el Estado que es cabrón para hacer cumplir sus derechos, aún cuando se trate de estos microempresarios; y si de repente va a un inspector municipal, te fijas, y ve que esa persona está funcionando sin su patente al día, también se va a llevar un parte, aún cuando en esta comuna yo creo que ha existido bastante flexibilidad en ese sentido pero hay varios microempresarios que se han llevado partes.</p>
--	---

2. Funcionarios de las organizaciones no gubernamentales

Una vez que se tuvo un marco conceptual que permitía iniciar el trabajo de campo, la descripción del campo ya estaba bastante avanzada y no se contaba con un caso de estudio, se realizó una entrevista con un “funcionario” de la organización no gubernamental “Cristo Vive”, la cual se aboca a brindar servicios de capacitación en oficios y a lograr prácticas profesionales para los capacitados, lo que en su mayoría son jóvenes que provienen de sectores urbanos donde sí hay medios sociales pobres. Por tanto, y si bien “Cristo Vive” está en la comuna de Huechuraba, los jóvenes que participan usando sus servicios no son todos habitantes de las “poblaciones” de Huechuraba.

A partir de esta conversación se lograron construir datos que permiten sostener que las expectativas de los “funcionarios” en cuanto al uso de los servicios de [capacitación] por parte de los jóvenes, no llegan a cumplirse debido a que es menor la demanda por los [cursos] que la oferta que de ellos existe, y porque los egresados de los [cursos] presentan falencias relativas a su [disciplina] laboral que les impiden mantenerse en las plazas que la “fundación” les consigue.

Luego, y una vez que ya se había tomado contacto con el primer caso en estudio, se logró acordar una reunión con la directora de la organización no gubernamental Fundación Solidaridad Trabajo para un Hermano (TPH), la cual fue realizada en el mes de marzo del año siguiente, o, en el noveno mes desde que se había iniciado el trabajo de campo.

Esta reunión tenía por objetivo saber si la “fundación” mantenía relaciones con las “usuarias de los microcréditos” que habían participado en el Programa de Micro Créditos (PMC) que, por lo demás, permite fijar la experiencia de investigación desde donde se inicia el presente estudio, y conocer cómo desde esta organización no gubernamental se revisaba el desempeño comercial de las organizaciones económicas de la “población”.

Dos asuntos de esta reunión fueron relevantes. Primero, tener antecedentes que nos permitieran saber si la categoría [crédito] y sus consecuentes herramientas, estaban vigentes como denominación de una relación económica y como

mecanismo de intervención social. Entonces, se sostuvo que la posibilidad de sus usos sin una discriminación de las “usuarias” impedía mantener un “fondo rotatorio” y, en consecuencia, hizo inviable la continuidad del PMC.

Segundo, desde lo anterior llegamos a constatar la prolongación de los contenidos del “saber hacer negocio”, categoría que usamos para congregar a las dimensiones que habíamos descubierto cuando realizamos la evaluación de impacto sobre las utilidades y beneficios del PMC. Por tanto, comenzaron a tener validez los criterios que empleamos para seleccionar a los casos en estudio en virtud de la teoría que se encontraba en construcción, especialmente porque dicha noción: “saber hacer negocio”, ya nos mostraba un esquema de interpretación que es regular entre quienes trabajan en organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres y, por tanto, los pasos siguientes eran, por un lado, reconocer sus expresiones sociales y, por otro lado, avanzar en las estratificaciones abstractas que conforman ese saber tácito que sólo es posible estudiar cuando lo económico es instituido en la gesta comercial diaria.

3. Los trabajadores de organizaciones económicas que se relacionan con los casos estudiados

En los registros tomados en el “carrito” y en el “puesto” del “cachurero”, apareció “la vega” como un medio social urbano en donde sus trabajadores participan instituyendo las relaciones de compra y venta, siendo ellos ya no los [vendedores], sino que los [compradores]. De esta manera, se asistió cada sábado por la mañana a “la vega” en la calidad de [comprador], durante la extensión completa del trabajo de campo en la comuna de Huechuraba, a fin de lograr datos que permitían ir corroborando o refutando los antecedentes e interpretaciones que se conocían desde los casos en estudio.

“La vega” reúne cuatro características que son relevantes para el objetivo de la triangulación de la información. La primera está referida a su ubicación en las biografías de los “pobladores” de la comuna de Huechuraba, debido a que se sitúa regularmente como el lugar común desde donde se logran expresar las rutinas de abastecimiento de alimentos de las familias “pobladoras”.

La segunda cualidad tiene relación con que “la vega” ha proporcionado plazas laborales para los antecesores de los que hoy participan en esta investigación. Por ejemplo, a los hombres como “cargadores”. Por lo cual, el sistema de relaciones laborales de “la vega” ha participado en la educación dedicada a conocer las formas de estar en lo económico y, en esos términos, reproduce contenidos de socialización que siendo transmitidos al interior de las familias “pobladoras”, orientan a los “pobladores” cuando deben lograr alimentos o vender su fuerza de trabajo, lo que ellos producen o lo que obtienen como “cachureo”, especialmente “diarios”.

La tercera característica es que en “la vega” los trabajadores de las organizaciones estudiadas se incorporan a las relaciones en las cuales se aprehende el valor de las “cosas”, y obtienen informaciones técnicas sobre dónde y cuándo encontrar las “cosas”, aun cuando no se encuentren en “la vega”, sino que en otros mercados de similares cualidades pero dedicados a otros [productos] como, por ejemplo: “Franklin” donde están los “cachureos” enlazados con una venta al detalle y al por mayor de artículos electrónicos, de

vestuario y de alimentos ya preparados; o “Meis”, el cual reúne a organizaciones económicas formales e informales que “trabajan” “juguetes”, artículos de oficina y escolares; “cosas” que se vuelven significativas cada vez que se inicia el sistema escolar de formación de las escuelas y liceos.

La cuarta característica, y que resulta de las tres anteriores, es que “la vega” gesta un sentido de pertenencia en los individuos que trabajan en “lo propio”, debido a que su sistema de relaciones se instituye en razón de la participación mayoritaria de este tipo de [trabajadores]. Entonces, el “saber hacer negocio” que hemos logrado reconocer y estudiar, obliga a quienes trabajan en “lo propio” a saber participar en este amplio y profundo medio social urbano donde están los otros iguales a ellos.

De las experiencias logradas en “la vega” resultaron dos asuntos importantes para la triangulación teórica. Primero, se logró observar que las relaciones de compra y venta sí gestan un acumulado histórico entre quienes las instituyen regularmente pero, a diferencia de lo que sucede especialmente en el “carrito”, no es probable que un “cliente” logre ingresar en las tareas cotidianas de los que ahí trabajan. Sin embargo, un [vendedor] impedirá que un “cliente” le compre una “cosa” si él sabe que lo que vende se encuentra en una calidad no aceptable para los criterios que están instituidos por esa relación con historia, incluso derivará a ese “cliente” a otro “puesto” donde sí existe la “cosas” en la calidad deseada.

De esta forma, un [comprador] no sólo es alertado e impedido de adquirir la “cosa”, sino que va aprehendiendo a ver como lo hacen los [expertos] y, desde ese saber ver, el [comprador] puede conducirse por las ofertar que están en esa ecúmene mercantil y concebir una imagen del mercado.

El segundo asunto está referido a la gestión de las relaciones sociales que se deben utilizar para comprar. Entonces, un [comprador] que quiere hacer “negocio” no [comprará] una “cosa” sin antes conocer la reputación de quién está [vendiendo], dicha reputación no sólo se logra por la rutinaria participación en las compras y en las ventas en un “puesto” definido, sino que debe ser atribuida por los que ahí habitan regularmente.

En estos términos, y al igual como se fue observando en el “cachurero” cuando indica quiénes son o no iguales a él en “la cola” en “la feria”; en “la vega” hay una estratificación de [vendedores] según dicha reputación, la cual la han obtenido por la calidad de las “cosas” que venden, por estar instituyendo los hitos de arraigo de la sociabilidad de los encuentros, por brindar una buena atención y por ser solidarios frente a una desgracia que le sucede a un “cliente”, especialmente si es un “cliente” de otro “puesto”, o a otro como él.

Luego, una vez que se participó en el tiempo [vivo] de la “venta” del “colero” y del “carrito”, también nos acercamos a las organizaciones económicas que coexisten con ellos.

En el caso de “los coleros”, se tomó contacto con cada uno de los cinco integrantes del “sindicato”, se registró la reunión que ellos hacen en “asamblea” y se entrevistó a uno de los “coleros” que, siendo miembro de la “directiva” del “sindicato”, los demás “coleros” lo reconocen como uno de los casos ejemplares.

A partir de la participación en la “reunión” de los “coleros” se pudo constatar: a) la forma que logra la administración de las sanciones que ellos aplican a los que no participan en el “fondo”, b) las que se usan para segregar a los que no son como ellos pero “necesitan trabajar”; c) se confirmó la existencia de las relaciones de reciprocidad ampliada o de altruismo de grupo que se indica con el uso de los recursos del “fondo”, o cuando deben hacer una “colecta” frente a una desgracia de otro como ellos; y d) las categorías que articulan las narraciones que normalmente definen las rutinas de sus actividades laborales.

En la entrevista que se logró con “Carlos”, “colero” y miembro de la “directiva” del “sindicato”, se confirmó: a) los criterios que el caso en estudio utiliza para clasificar a los que sólo consultan y a los que [compran], b) la inexistencia de “clientes” que participen como [trabajadores] en la organización económica y sí la posibilidad que un “colero” sea parte de las rutinas que permiten la “venta”, actividad que lo hace trascender su “puesto” y trasladarse a ser un [colero trabajador] de la organización económica en la que participa; c) la administración de los tres pensamientos socialmente válidos para atribuir valor

a las “cosas” y d) la profundidad de las relaciones de reciprocidad que hay entre “coleros”.

En el caso del “carrito”, se tomó contacto con el “carrito de mote con huesillo” que coexiste con él en la maña de los días que hace “calor” y que se ubica en frete del “banco” y a tras del caso estudiado. En estas relaciones se pudo constatar: a) la existencia de un “saber hacer negocio” que pone énfasis en el pensamiento socialmente útil para el mundo de las mercancías, mientras los otros dos sentidos: el de las “cosas” con valor de uso y el de los “cachureos” quedan en latencia; b) la posibilidad cierta que las relaciones de compra y venta permitan un contenido de sociabilidad de [acogida], por tanto, “servirse” el producto vendido en el lugar del “carrito” puede conllevar a la participación comprometida en los análisis que ahí se hacen sobre los hechos que han sucedido y sobre los futuros probables o posibles de los involucrados, y c) que el “carrito” es una organización de artefactos que tiene sentido para quién administra el “negocio”, por lo cual, los habituados a ese orden reconocen inmediatamente los usos de cada cual y cuándo cada artefacto será utilizado.

4. El negocio de preparación de almuerzos

En la última reunión que se tuvo con los “funcionarios” del DEM, se logró establecer el contacto con la “Señora Olga”. Esto fue posible gracias a que un “funcionario” la llamó por teléfono y nos presentó de esta forma. Posteriormente, se realizaron tres reuniones con la “Señora Olga”.

La “Señora Olga” es parte de una organización económica en la que trabajan tres mujeres más y un hombre, ellas se dedican a hacer “almuerzos”, los cuales pueden ser consumidos en el patio de su casa o solicitados a través de un pedido telefónico para que su hijo los lleve al lugar donde se encuentran los comensales.

Los clientes de esta organización son principalmente trabajadores de empresas subcontratistas que brindan asistencia técnica en telefonía y electricidad, luego vienen los “funcionarios” de la “muni”, incluidos los del DEM y los profesores de las escuelas de la comuna cuando requieren celebrar una fecha importante, por ejemplo: sus cumpleaños y el término del año escolar.

Las condiciones de la trayectoria de esta organización económica son fundamentales en la triangulación de la información y en la validez de las interpretaciones que se fueron logrando a medida que se analizaban los datos de los dos casos en estudio. Esto se debe a tres razones.

Primera, al observar las reflexiones que la “Señora Olga” hace de las experiencias que ha vivido hasta llegar a su actual situación, satura las categorías centrales del análisis: “saber hacer negocio”, [acogida] y “cliente trabajador”, al mismo tiempo que confirma las estimaciones sobre la presencia y pertinencia de los tres pensamientos socialmente válidos que le permiten a los que “hacen negocio” atribuirle valor a las “cosas”.

Segunda razón. A nivel metodológico esta posibilidad de saturación de categoría cierra el proceso de búsqueda de casos que amplíen las regularidades que limitan los esquemas de interpretación que imperan en la cultura económica de las organizaciones de medios sociales urbanos pobres. Entonces, se reducen las posibilidades de innovación que pueda presentar un caso nuevo, al menos de

los que son organizaciones económicas que cumplen con las cualidades mediante las cuales hemos seleccionado nuestras unidades de análisis.

Tercera razón. A nivel teórico la saturación de las categorías indica que el caso en cuestión es útil para la experiencia de investigación en curso, en la medida que ya no participa mostrando nuevos esquemas de interpretación, sino que como contexto narrativo en donde la teoría que se ha ido concluyendo permite anticipar las posibilidades de los sentidos que son socialmente válidos de atribuir cuando se reflexiona sobre las experiencias discretas que sostienen la trayectoria económica rememorada. Por tanto, las anticipación de sentido o hipótesis que sostiene la teoría que finaliza, regularmente son verificadas en el ahí y ahora de la entrevista.

Ahora, esto no quiere decir que todos los contenidos que están en las narraciones que presenta la “Señora Olga” sean interpretados desde la teoría que emerge sobre lo económico, debido a que hay varios ámbitos de la experiencia de esta “pobladora” que no son factibles de comprender como, por ejemplo, la relación que ella tiene con los partidos políticos o su concepción sobre lo sagrado y lo profano pero es justamente esta imposibilidad de interpretar el sentido atribuido a esas experiencias discretas, lo que nos expresa los criterios de demarcación entre lo comprensible desde lo que ya se sabe y lo incomprensible que queda por descubrir. Sin embargo, este último asunto amerita una empresa de investigación que logre un proceso metodológico similar al que hasta aquí se ha seguido pero cuyo foco de tensión sea, lógicamente, aquellos tópicos diferenciados en la cultura que se despliega más allá de lo económico.

A continuación se exponen los cuerpos narrativos que se presentaron como contextos de validación de las interpretaciones que ya se habían logrado desde los datos construidos con los dos casos en estudio, específicamente en lo referido al trayecto del “saber hacer negocio”. Y, al igual como lo realizamos en el “carrito” y en el “cachurero”, iluminaremos las narraciones de la “señora Olga” desde las dimensiones que nosotros hemos identificado en ese saber de

fondo, asumiendo dos amplios ejes de análisis: se han criado aquí, en el “saber hacer negocio”; y saber usar el “saber hacer negocio.”

Tópico:	
<p>Se han criado aquí, en el “saber hacer negocio”</p> <p>I</p>	<p>Le cuento que mis padres se separaron cuando yo tenía cuatro años y mi hermano tenía tres años, y mi papá nos fueron a dar donde unos primos de ellos, a Lo Rojas, creyendo él que ahí estábamos mejor, que era mejor para nosotros porque con la separación hubieron cinco hermanos que quedaron abandonados. Entonces, le dije que a los siete años yo sacaba carbón en el mar, que ellos me mandaban a pedir, la gente era borracha, lloviendo o no, me mandaban a pedir plata en las noches; los vestidos me los llevaba el viento, pasé frío, pasé necesidad, mucha hambre y fui creciendo en esa vida de sacrificios, vendiendo pescado.</p> <p>Con decirle que un día ya tenía como doce años, la señora que me crió me mandó a buscar una pensión, porque antes a las madres de edad les daban una pensión, ella me mandó a buscar a Lirquén una pensión, yo le digo que fui, había que subir una escalera y en las micros no me llevaban porque ya estaba grandecita y tenía que pagar.</p> <p>Entonces, no me llevaban para Conce, y de Conce había que tomar otra micro para Lirquén, nadie me llevó. Yo bajo para donde Lo Rojas a decirle que nadie me llevaba, ese fue el golpe más grande para mí, ella me dice: si no vas te muelo a palos y anda tal por cual, anda por Lo Claro mejor.</p> <p>Yo llego y me subo por atrás a la micro, las micros que tenían parrilla, unas micros grandes que corrían</p>

de Lota a Concepción, y me subo a la parrilla, yo dije: tengo que llegar a Concepción y de Concepción a Lirquén, porque si no la vieja me va a matar y resulta que en el trayecto de Coronel a Concepción hay una parte: El Escuadrón que le llaman, y el viento, y rajada por la carretera, y el viento me llevaba pa` allá y pa´ acá, y en El Escuadrón llamó un guardia y pararon y dijeron: arriba de la parrilla hay una niñita y, a Dios gracias, pararon el bus y me bajan, les tuve que explicar.

Si yo sigo más allá de las Lomas Colorás yo me habría volado porque ya no me sostenía, el viento era atroz. Me bajan y el chofer me dice: ¿Y qué haces tú arriba de la micro?, y yo le dije: me mandaron y si no voy me van a pegar, toda la gente me dio plata y yo lo que hice con la plata, me pasé a buscar unos cuadernos y un bolsón de cuero para ir al colegio, con mi plata tomé leche con plátano, pasé a un restaurant porque era harta plata y yo como era inteligente, pensé: si yo le digo que me pasó eso, va a seguir mandándome.

Llegué a Lirquén y le mandaron la plata y me devuelvo y llego a la casa, ella tenía una nieta como dos ó tres años menor que yo, y ella me dice: ha, llegaste y ese bolsón –no, una señora me lo dio –a ver qué es lo que tenís ahí.

Yo traía los cuadernos, los lápices, una serie de cosas, cosas que en mi sueño eran para ir al colegio. Pero, qué hizo ella, me quita todo y dice: Sara, porque la nieta se llamaba Sara, y le dice: Sara, aquí tienes todos tus útiles para el colegio porque tú sí vas a

	estudiar, la chilota no va a estudiar.
<p>Se han criado aquí, en el “saber hacer negocio”</p> <p style="text-align: center;">II</p>	<p>[] era una gente que invitaba, era el ricachón que invitaba a la gente, como ricas; y esas vecinas dijeron: señora Sara déle permiso a la chilotita para que vaya a la isla, dos días, tres días que nos vamos en la lancha, [] y ahí me acuerdo que nos fuimos en lancha a la isla y llegamos a una casa grande y ahí parece que en esos años era un cumpleaños o santo porque antes celebraban los santos.</p> <p>La cosa es que había tomatera, había hornos prendidos para hacer el pan, llegaban las lanchas con la gente; yo entré a una pieza con el techo alto donde tenían las longanizas, las verduras, lavadero para lavar las verduras, todo.</p> <p>Me paro en el umbral de la puerta y digo: qué rico lo que hay aquí para comer. Esa fue mi intención, y en eso siento yo las lanchas y traen unas tremendas sierras y yo le digo a la tía, la dueña de casa, yo siempre fui muy respetuosa, y le digo: tía, ¿Usted me daría permiso para sacar unas longanizas, sacar unas cosas que quiero cocinar algo? Me queda mirando, así como pensando: ¿Qué va a cocinar una niña de once años?, [] y me dice: ¿Qué vas a hacer?, y de ahí le pido al tío, porque a todos los decía tío, tío ¿Me puede dar dos sierras?, pero las sierras son grandes, inmensas, y el tío me dice: ¿Te las abro y te las lavo?, y yo le digo ya, abrió las sierras, las empieza a abrir así y sabes tú que las adobé bien, [] le echo de todo: longanizas, unas cebollas pluma, unas tiras de ajo y tomate, de todo, y voy y le echo mantequilla y limón, voy y la envuelvo así y llego y encima le echo vino y</p>

	<p>mantequilla, y le digo: tío, venga por favor, y en una budinera grande las echo y donde metían el pan lo metió,</p> <p>[] yo tenía once años y lo preparé, entonces cuando salió el pan y salen las sierras y yo digo: ayúdenme, y la ponen al medio del mesón; y qué cosa tan rica, ¿Cómo lo hiciste?, quedó exquisito. [] Ese fue mi primer plato que hice, en la Isla Santa María.</p>
<p>Se han criado aquí, en el “saber hacer negocio” III</p>	<p>[] Un día yo fui a vender sierra en un canasto, echar sierras en un canasto y salir a gritarlas, encima de la cabeza [] en estos tiempos salir a vender sería como ganar cinco mil pesos más o menos, las vendía al doble y veo que está todo cerrado, a una vecina le pregunté: señora Chepita ¿Sabe dónde están?, y me dice: lo que pasa es que se fueron a una colonia, alguien se murió y andan todos por allá, yo dije: qué rico, voy a llegar a dormir una siesta, voy a dormir, voy a dormir, esa fue mi alegría, [] Yo que me sacaba la cresta trabajando, [] Sabes lo que he pensado con el tiempo, yo habría sido mucho más de lo que soy ahora porque yo era muy trabajadora y tenía suerte para el negocio, me ganaba las monedas, lloviera o tronara yo ganaba, vendiendo o charqueando pescado, en el tiempo de la pesca seca, nos hacían machacar unas rumbas de pescados con un martillo.</p> <p>[] yo tenía tres tarros de trabajo, mi hermano uno lo llenaba con agua salada y los otros dos con agua dulce. Entonces, ¿Qué es lo que pasaba?, que cuando yo salía a vender el pescado, a callejear el pescado, yo volvía y me decía mi mamá Sara, tenís tres mil pescados y te los voy a dar para charquear y ahí yo</p>

	llegaba a charquear la pescada, las abría, cortarle las cabezas, después saladas, después dulce, se tiraba después en unos canastos, una corrida, después otra corrida y total que el canasto se llenaba.
--	---

Tópico	
Saber usar el “Saber hacer negocio” I	<p>[] Qué pasaba, había un almacén más arriba y yo pedía todas las cosas fiadas pero la señora el día jueves no daba fiado, y habían unas señoras, la Meche, de La Viñita, de los tejidos, se paseaban y yo estaba sentada en la entrada</p> <p>[] Yo el día miércoles decía: señor, no tengo qué darles a mis hijos, te juro que ese día no tenía ni una bolsa de té, ni una cucharada de azúcar, ni un pedazo de pan, nada y mis tres cabros chicos, voy y digo: señor ¿Qué hago?, iban pasando las señoras y yo les pregunto, ¿Ustedes no saben dónde hay un trabajito para mí?, en el taller, me dice, mire voy a ir al taller y si falta alguna yo vengo al tiro a avisarle.</p> <p>Qué manera de pedirle a Dios. Me vinieron a buscar pero por la necesidad yo entraba al taller y eran como quince mujeres y todas llevaban distintas cosas para tomar once: café, té, azúcar, pan, queso. Ya, siéntese, [] yo tendría unos veinticinco años, veintiséis años, copuchaban, tejían y después conversábamos, me explicaban, seguí tejiendo. Y el hambre, la necesidad, seguí tejiendo. En dos días sabía hacer rebaje, las mangas, en la tarde, antes de irse, recogen todo: el pan, el azúcar, yo entre mí decía: tanto pan, azúcar y yo a mis hijos sin nada. Lévese todo a su casa, a sus hijos.</p> <p>A la otra semana esperando que abrieran el taller, nadie</p>

	<p>sabía que yo iba a llegar con mi primer chaleco hecho, en una bolsa. Cuando empiezan a tejer y preguntan ¿Quién tiene chaleco porque vienen de La Tercera? (Medio de comunicación escrito de cobertura nacional), [] no están terminados, yo no he hecho, me falta y yo saco mi chaleco y pregunto, ¿Y este sirve?, la nueva, la que no sabía, y saqué un chaleco.</p> <p>Me vas a creer que tengo ese pedazo de diario. Mi primer chaleco, ahí salí con la de las arpilleras. De ahí empecé a trabajar en tejidos porque ahí se entregaban las lanas por kilos, nosotros tejíamos y La Viñita exportaba para Alemania, Australia, Italia, a todos lados se iban los chalecos.</p> <p>[] Así le llamo yo, La Viñita, está en el Metro Cerro Blanco, en la Iglesia. En el mes si me preguntai cuántos chalecos hacía, no me acuerdo, el primer mes que me pagaron, revisaron un chaleco, tenía una falla, devuelto y me pagaron mi plata. Me fui al supermercado, al lado del Mapocho, no me acuerdo cuál era, uno grande. Primera vez que yo compraba yogurt para mis hijos, leche, una bandeja de huevos, sabís lo que es tener una bandeja de huevos en mi casa, el aceite. De ahí, sinceramente, no pasé más hambre, nunca pasé hambre, me amanecía tejiendo, yo no comadreaba, si había que hacer quince chalecos los hacía. Nunca más en mi vida pasé hambre con mis hijos. Ese fue mi primer trabajo.</p> <p>[] Yo y mi hija que ahora va a cumplir 40 años, esa me ayudaba de chica a coser, a sacar los mejores diseños, fue inteligente como ella sola, nos amanecíamos tejiendo, tomábamos café y se iba al liceo a estudiar.</p> <p>[] De ahí empezamos con el cuento del régimen [] medio</p>
--	--

	<p>lío de la política cuando estuvo Pinochet, se terminó La Viñita, los trabajos se terminaron, ahí había de todo, se robaban las lanas, la gente no cuidó la gallina de los huevos de oro, nosotros habríamos estado muy bien pero es la gente la que destruye, no miran ni dicen: si cuido esto puedo tener trabajo, se robaban las lanas, hacían chalecos, los vendían por fuera.</p> <p>[] La Viñita fue como una empresa grande, las señoras de Las Arpilleras, los botones de hueso, esos eran, todos nosotros teníamos que recoger todos los huesos redondos, la que era buena onda los juntaba, los recogían y los chalecos eran artesanales, iban con botones de huesos, había un taller de botones de huesos, había un taller de lanas de color, había un taller de las que lavaban las lanas, otro de las bordadoras. [] Yo estaba en el Taller de Tejido Nuevo Amanecer y ahí terminó todo. Todo se echó a perder y murió todo. Ahí empezó la necesidad, vuelta a qué podemos hacer.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” II</p>	<p>[] Se reciben ayudas de afuera, que llegaba mucha ayuda del extranjero, daban todo lo que tenían que dar y otros no. Se hacían las ollas comunes, se organizaron los jardines infantiles [] para que las madres fueran a trabajar de asesoras del hogar y se cuidaban a los niños, por la necesidad, de con quién dejo a mis hijos si yo tengo que ir a trabajar.</p> <p>Había agrupaciones que formaban jardines infantiles cara de palo y se salía adelante. Algunas íbamos a pedir a la feria, algunas cosas iban a las ollas comunes y a los jardines infantiles porque los niños tenían que comer. Pero ahí se iniciaron los jardines infantiles, de ahí viene esa idea de hacerlos porque antes no había jardines</p>

	<p>infantiles, no sé si tú te acuerdas.</p> <p>Entonces, en esa época, las dueñas de casa salíamos a pedir y ahí juntábamos las ollas, qué se hace hoy: porotos con tallarines y cueros de chanco, ensalada y todos comíamos y la que no iban a comer allá, llevaban sus ollas a buscar la comida y echaban las raciones y echaban su pancito, ensalada, postre; arroz con leche o sémola con leche. Entonces eso se hizo mucho y resultó bien.</p> <p>Entrevistador: ¿Por qué cocinar juntos y comer separados?</p> <p>Eso se dio porque había algunas que eran un poco quisquillosas y un poco mala onda. Pero ellas no se imaginaban que era mejor estar juntas, conversar, salir adelante, a uno le encantaba compartir con la más vieja que cocina porque siempre era la que sabía cuántos porotos, cuánto aquí, cuánto allá y uno tenía que compartir.</p> <p>[] es como yo si ahora hubiera una necesidad grande, si yo tengo la posibilidad de hacer una olla común, abrir una olla común, yo soy la vieja y soy la que decido cuántos porotos echarle a la olla, cuántos fideos, a eso me refiero yo. Porque había gente que prestaba sus casas y se paraba una olla común, nos juntábamos varias: diez, doce, veinte y todos comíamos, imagínate cinco hijos por familia, ¿Cuántos venían a comer? Entonces era lindo cuando no había qué comer, hacer una olla común y se comía y se daban raciones de leche y la leche por litro, ¿Cuántos niños tienes? Cinco, ya, te corresponde un litro de leche para que le vayas a dar once a tus hijos. Todo eso se vivió en esa época, en esos años había más amor y sinceridad, había más unión, de todo mejor. Yo encuentro que en</p>
--	---

esos años había problemas de dinero, quizás de plata como para comprar un frigider, pero había amor, cariño.

[] Sí, la política llegaba a las ollas comunes. [] Antes del golpe se hablaba de política y teníamos libertad de hablar de política, había una que era quisquillosa y no le gusta la política de Allende y muchas nos poníamos a defenderlo. Porque la verdad es que siempre hay algunas que son mal informadas y se ponen a desparramar en la mesa y no era así, entonces uno tenía que defender su política, tenía que defender su país y estábamos de acuerdo que si sacamos a Salvador Allende teníamos que aguantarlo.

Por eso que uno dice que los tiempos de ahora son cambiados. Entonces, antes, no, antes se luchaba: si en la mesa habían ocho personas y habían dos que protestaban contra nuestro presidente, los demás nos parábamos y cómo esto y cómo lo otro, cómo aquí y cómo allá, y decíamos si el presidente no es el culpable, el culpable es el viejo que guarda la plata y está haciendo lo que quiere, está formando lo que él quiere y nos quiere destruir, pero no tenemos que bajar las manos, tenemos que salir adelante.

[] No, ahí les teníamos que hacer entender que ellos eran de una posición y nosotros de otra pero nosotros teníamos estómago y todos teníamos derecho a comer igual, y ahí como que se convencían un poco y nos entendían porque si yo estoy entre dos personas y estoy defendiendo a alguien y veo que son ocho los que están en contra mía, yo orgullosamente me paro y me voy, no tengo nada que hacer, parto y me voy. Ellos veían que nosotros alegábamos un poco de política pero después seguíamos comiendo y seguíamos haciendo la ensalada con vinagre

	<p>y comíamos los porotos felices de la vida.</p> <p>[] Con lo que ganaba el marido y uno tenía que saber ser inteligente. Suponte tú, de sábado a domingo ya no estaba la olla común y uno tenía que comer por las de uno, y en la noche uno igual tenía que cocinar para darle comida en la noche a sus hijos porque, igual, la olla común ayudaba para aplacar el hambre de la mayoría pero ya llegaba la tarde y llegaba el hambre.</p> <p>Entonces yo pasaba, y todo este lugar que tu ves aquí. [] El Bosque uno. Todo esto era puro sembrado de verdura, que la berenjena, el zapallo italiano. [] no habían casas. Entonces, qué pasaba, que había las grandes siembras y los dueños dejaban que pasaran un ratito la gente a sacar verduras o habían cosechado y les quedó.</p> <p>Entonces la gente pasaba a limpiar el lugar, pillábamos berenjenas, pillábamos zapallitos italianos, betarragas, acelgas, todo. [] Uno se surtía de verduras para la semana y para la olla común. Entonces hacíamos cosas que ahora no se pueden hacer porque cambió la sociedad, cambiaron las cosas. Imagínate tú: una rica tortilla de betarragas, exquisita, la betarraga cocida con un pinito de cebollita, la tortilla de la hoja de betarraga, el guiso de betarraga caliente y el tallo de la betarraga se hace como ensalada de apio. La berenjena frita con batido, los tallos de acelga con batido, pescado frito falso porque no había de otra forma de comer, tú tenías que ver cómo comías.</p> <p>Entrevistador: ¿Y el huevo de dónde lo sacaban?</p> <p>Eso había que comprarlo, quien comía un huevo era grande.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer</p>	<p>[] Le compraban a la gente un hornito, una sobadora, el material, el saco de harina, la carne, la manteca, todo.</p>

<p>negocio”</p> <p>III</p>	<p>Todo esto se le entrega a esta familia de diez ó doce personas. A mí me llevaban para enseñar a hacer empanadas pero no ganaba más ni menos, esa era la otra parte, era ser voluntaria de verdad.</p> <p>Entonces, qué pasaba, que yo iba a enseñar, uno era voluntaria, la llevaban sí en auto y venía la Eugenia, la Nanny Muñoz: ¡Ya!, Olguita, vamos; y allá nos íbamos toda una tarde a enseñar.</p> <p>[] La Adriana Muñoz que ahora es Diputada Socialista, con ellas trabajamos nosotras. Eran de un grupo que no sé como se llamaban que ayudaban al poblador, ayudaron harto a las pobladoras, juntaban familias que estaban mal y ahí se hacían los talleres. Suponte, cuántas familias que están muy mal, a esas diez familias les hacían un horno y se le daba la sobadora, la malla de cebolla, la harina y ahí tienen para que trabajen, vendan y logren sobrevivir. Hacían con todo regalado pero a la vez tenían que vender y repartirse los dineros para comer y seguir avanzando con los talleres.</p> <p>Entonces, eso nunca se ha hablado, que las ayudas de afuera fueron muy buenas, enseñaron mucho porque se hacía el pan amasado. En otra población se hacía otra cosa, se les entregaba todo el menjunje para que trabajaran.</p> <p>[] ¿Dónde quedó eso?, nadie se acuerda de los grupos, de decir ahora, viendo yo ahora a mis conocidas, ver que estuvimos en grupos de otros lados. No teníamos libertad, que teníamos que andar como escondidas y ver ahora por el otro lado, uno dice cómo se pueden olvidar, cómo no acordarse de esos tiempos que vivimos así, que si seguimos como estamos y nos equivocamos, vamos a</p>
----------------------------	--

	<p>seguir a lo mismo de nuevo. [] Al tiempo en que al final va a llegar un gobierno que promete de todo y va a mirar por el puro rico y no para los pobres, y nosotros vamos a puro sufrir.</p> <p>Entrevistador: ¿Qué sentía usted cuando estaban en su grupo haciendo su taller?</p> <p>Emoción porque cada uno hacía mucho más de lo que pensaba, no importa que a lo mejor uno no tenía de sobra en su casa pero yo era feliz con dar lo mejor de mí, enseñar, que aprendieran lo máximo de uno porque uno pensaba que si uno podía sobrevivir con tan poco. Ahí me acuerdo que yo hablaba de mis comidas: de las papas con chuchoca, de las papas con mote y era barato. Que había que hacer una cazuelita de vacuno con trocitos de harina, ¼ de harina y un huevo, reemplazaba el arroz, los fideos. Había que aprender a hacer cosas y sobrevivir.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” IV</p>	<p>[] había una señora en La Pincoya, ella llamó a una reunión, nos juntamos, qué les parece si empezamos a juntar quinientos pesos semanales, en ese tiempo no sé cuánto era, es una suposición de ahora. Reuníamos más o menos diez mil pesos, Emilia no sé cuánto se llamaba.</p> <p>La cosa es que ahí empezamos y por esa mujer empezamos a sobrevivir, ella fue dando vuelta y motivando para hacer la polla, en esos años eran pollas, bueno, todavía. Allí nos fuimos abriendo y conversando, hicimos esos cuentos de talleres.</p> <p>[] La polla es, suponte que juntes diez semanal, se juntan cien mil pesos semanales, y yo soy el número seis, a las seis semanas me toca a mí sacar las cien lucas pero sí me faltan cuatro semanas y tengo que seguir pagando las diez lucas semanales pero ese es un aporte grande, porque te</p>

	<p>sirve mucho, diez mil semanal lo sacas en el mes y cien lucas la usas para comprar mercadería en la vega, hací harto con las cien lucas en un mes, no es ayuda, sino que entre familias se juntaban para hacer eso.</p> <p>Esa señora empezó con ese tema y las canastas familiares: ya, tú trae azúcar, tú trae arroz, aceite, dos sal, tallarines, se sorteaban los números y ahí uno llega y se lleva la canasta o puede ser otra persona la que se lleve la canasta. Esos fueron los primeros aportes, esta señora fue y se contactó y ahí empezaron los grupos, primero de a poco, la polla y la mercadería.</p> <p>[] Yo soy presidenta de un centro de madres y organizamos la polla con dos mil semanal, se pueden meter los números que quieras. Yo estoy en tres pollas, otras están medidas en dos y otras en una.</p> <p>[] Son más de vecinas, amigas. Por ejemplo, tú te sacaste la polla y no la necesito, te la paso a ti, me gustan los últimos o la quiero para tal fecha.</p> <p>Entrevistador: ¿Le ha tocado gente que no pague la cuota?</p> <p>No, somos todas responsables, nunca. Es que como que se toma como un hábito que tienes que cumplir.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” V</p>	<p>Cuando salen personas así uno va a conversar: eso no se hace, traten de cambiar su mentalidad porque si tú no cumples en algún lado, hay familias que esperan, están ilusionadas con solucionar su problema pero usted los perjudicó para siempre. Yo soy de ese lema. Por ejemplo: hace poco yo viví un caso así, pero yo no quedé tranquila hasta que hablé y me desahogué.</p> <p>Había una familia que estaba en muy malas condiciones y hacía como dos días que no tenían gas y tenía un amigo</p>

	<p>que me fía el gas en el mes, yo fui y les dije: Quena, si quieres yo te pido un gas de once y a fin de mes me lo pagas porque ahí pago todos los gas.</p> <p>Resulta que pasó el fin de mes, pasó la quincena y todavía no me pagaban. Entonces, yo mandé a mi cuñada a cobrar y no me mandan toda la plata del gas, me mandaron cinco mil y tantos, y eso me dio rabia, me dolió.</p> <p>Entonces qué pasaba, que a dios gracias yo lo pagué, era harta plata, no me lo pagaron, entonces yo no me quedé tranquila y me presenté: Quena, yo le pedí un gas hasta fin de mes, entonces usted no me pueden echar a perder mi crédito por cumplir de pagar, porque a mí me hace mucha falta ese crédito y eso no se hace, esa es una maldad, mientras ustedes no sean correctos, no sean derechos, van a vivir así, porque en todos lados van a ir dejando ese vacío, y va a llegar el momento en que van a necesitar y nadie los va a apoyar, eso no se hace, hay que tener valores, me fui.</p> <p>[] Es que yo, es que no pude, es que yo estuve enferma, es que aquí y allá- no, le dije yo, porque las cosas se piden y se devuelven, porque si yo no les pido habrían estado cuánto tiempo sin gas.</p> <p>No sé si estuvo bien o mal pero tampoco me enojé, a los dos días me sobró, porque son de muy bajos recursos, quedó una carbonada y se las mandé a dejar, feliz de la vida con su carbonada, hice guatitas a la jardinera, me salieron unas guatas blandas, no me atreví a hacerla, qué pasó, se las mandé y las agradecieron. Muchos dirán: pucha, la señora Olga tiene plata, no, a mí me cuesta mucho tener mi negocio.</p>
--	---

<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” VI</p>	<p>[] Entonces yo me dedicaba a mi trabajo, yo lo que he cuidado mucho es mi ejemplo, que un día nadie me podía sacarme nada, que nadie tendría que decir nada de mí, porque yo quise hacer lo mejor: la mejor vecina, la mejor amiga, la mejor madre, la mejor esposa, la mejor tía, haciendo siempre lo bueno, de eso me preocupaba, que nadie llegara a mi casa a hablar mal de mí, muchos dijeron que quizás no era de plata pero en cuanto a aporte, consejo, lo puedo hacer. Esa ha sido mi vida, sin más, pasando a un tema de ahora, te voy a contarte cortito: Yo tengo mi cuñada que quedó embarazada después de los cuarenta años y yo me la traje, soltera, nació la Daniela, una flaquita, yo la crié, nunca le faltó nada, la eduqué hasta cuarto medio, ella no era mi hija pero nunca dejó de comer lo que podían comer mis hijos. Llegaron dos niños de la escuela de suboficiales, llegaron aquí, lavan su ropa, la cuelgan, hay comida, comen, duermen, el día domingo se van. Aquí hay respeto, sinceridad y respeto, nada más, estudien, salgan adelante. Tengo un hijo separado, trabaja, mi cuñada el hijo separado, el nieto y una profesora se allegó donde mí y ahí está, le dije: véngase para acá mientras se arregla.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” VII</p>	<p>[] Entonces qué pasa, me entró la inquietud, mira Armando, aquí somos ocho personas, el Luchito tiene que aprender a dar porque está con su hijo [] No compra ningún confort y yo me desgasto pensando qué hago mañana de almuerzo, yo tengo que saber tenerle a la gente almuerzo aquí, lo que piden y si no tengo, ¿Cómo funciona el negocio? Ellos me paga mil seis sientos pesos (\$ 1.600) el almuerzo, pueden entrar quinientos mil pesos (\$ 500.000) al mes,</p>

	<p>como este mes entró cuatrocientos ochenta mil pesos (\$ 480.000), me llegó otra empresa y voy a cumplir tres meses con ellos, son diez chiquillos, pagan a fin de mes, pero yo debiera tener mucho más, no estar con las chauchas, voy viendo que voy saliendo ras, ras, no es justo porque hay que tener el gas, la luz, la carne, la papa, hay que tener de todo. Me estás entendiendo ahora.</p>
<p>Saber usar el “Saber hacer negocio” VIII</p>	<p>Pisco sour, cinco clases se ensaladas, pollo a la mostaza, se le da un tuto entero o pechuga y el postre. Todo eso te entra en los dos mil quinientos pesos (\$ 2.500). Por eso la gente viene encantada a celebrar sus cumpleaños.</p> <p>Y me daba lata cuando eran cumpleaños de veinte personas; andar al frente buscando bancas, me enfermaba, pero por qué tengo que pedir bancas si yo tengo que tener lo mío. Recorría la feria entera, ayer aparecieron justo tres bancas, ha, dije yo, tengo dieciocho lucas, ¿Cuánto me saldrán las bancas?,</p> <p><input type="checkbox"/> Pregunté igual por las bancas <input type="checkbox"/> En la feria, entre los coleros. Me dicen: señora valen cuatro lucas (\$ 4.000) cada una. Las vi y ahí están las bancas; ¡ya! No me las podía dejar en nueve mil las tres, las dejé en tres lucas cada una.</p> <p><input type="checkbox"/> Ningún problema. Mire: le voy a dejar dos mil y se las dejo encargadas, y voy a moverme y después las vengo a buscar.</p> <p>Fui donde la señora de las papas a la feria, sabís que me falta plata para la papas. Ya, llévese el saco y me lo viene a pagar el miércoles, el sábado o el domingo, ya le dije.</p> <p>Más allá estaba el pescado: mil ochocientos pesos el kilo de pescado. Señor, son por lo menos cuarenta pescados, fui al pescado. Ya, quiero que me pese treinta pescados,</p>

	<p>¿Cuánto me sale? Cinco mil y tanto, cuatro mil, algo así.</p> <p>[] En la feria. Y como yo sé cuando está fresca. [] Claro, yo sé todo, no me hacen lesa.</p> <p>Total que salió seis mil ochocientos pesos porque pedí unas más grandes. Ya, dije, tengo las cuarenta pescadas, en las más grandes que me aumentó la plata, saco dos, hacer caldillo, que algunos clientes piden caldillo, ofrecí a una empresa para el martes pescado frito con ensalada de papas mayo o arroz. Se me fue todo el pescado.</p> <p>[] Qué paso, que ayer yo no esperé a la señora en ir a dejarle la plata, no esperé para el miércoles ir a dejarle la plata de las papas; necesitan, son comerciantes igual que yo. Uno tiene que ir y actuar así porque, si no, nada te sale bien.</p>
--	---

La relación entre la organización económica de medios sociales urbanos pobres con las organizaciones públicas locales

Tópico	
Los “proyectos”	<p>[] Porque hay gente que no paga y echa a perder todo el cuento. Mira, a mí Juan Navarro me llamó porque yo fui a reclamarle, porque yo soy muy enemiga de andar en la municipalidad golpeando, no me gusta.</p> <p>Entonces a él le dije yo, por qué si yo soy una pequeña microempresaria sólo me han dado dos créditos de trescientos mil pesos, por esfuerzo, dos solamente. Yo le dije: en mi negocio yo necesito, porque me puse bien pesada con ellos, yo puedo demostrar mi pequeña empresa, con hechos.</p> <p>Entrevistador: ¿Ha pagado los créditos, está al día siempre?</p>

	<p>Claro, del Banco Estado, sí. Entonces me dice: señora Olga, venga en tal fecha porque en la municipalidad va a haber un préstamo de doscientos mil pesos no retornable, y le dije yo: ¿Iré a estar en la lista?</p> <p>Entrevistador: ¿Es ese departamento que está en Estados Unidos con El Bosque (Centro de Iniciativa Empresarial C.I.E)?</p> <p>Sí.</p> <p>Entrevistador: son los créditos de capital semilla.</p> <p>Me han dicho pero nadie le achunta, a mí me cuesta hacerlo.</p> <p>Entrevistador: ¿Por qué cuesta hacerlo?</p> <p>El proyecto.</p> <p>Entrevistador: ¿Quién le ayuda?</p> <p>Nadie me ha ayudado, lo hago sola. Qué daría yo porque me dieran un proyecto de un computador. O yo necesito proyectos para los platos, yo puedo garantizar que es para eso, con factura y todo, no es para mercadería pero cuesta.</p> <p>La Olguita Ulloa tiene su linda casa, la Olguita Ulloa no necesita. Y no es eso, a mí todo me ha costado mucho tirarlo para arriba.</p>
--	---

[Acogida]

Mira, años atrás, supe, me enteré, yo voy a la iglesia evangélica, soy de esa onda. Años atrás vivía en La Pincoya y a mí me llamó mucho la atención: salió una hermana de al frente a decir que le ayudaran a orar, que su esposo estaba cesante tres meses, tenía niños chicos y necesitaba, no tenía ni para comer y que ella necesita que lo recibieran en un trabajo, pedía pura oración. Quedé inquieta toda la noche –señor esa señora no tiene ni para comer, cómo lo hará. Al otro día era domingo y yo le dije a mi marido, le conté, qué crees tú,

yo tenía un sólo gallo, regalón, grande y yo no me lo quería comer el gallo, me regalarías el gallo –para qué lo quieres y ahí le conté de la señora –ya, hombre, pesca el gallo y llévaselo. Pero yo no eché el gallo solamente, pesqué la bolsa y eché las papas, eché el arroz, eché hasta el ajo, más ensaladas: unas lechugas, unos tomates. Y llego donde esta señora –aló y fui donde mi hermana y le pregunté dónde vivía esa señora –me dice, la hermana Viviana Puente vive en tal lado. Aló. Usted es la señora Viviana Fuentes, yo sé de su problema y estoy muy preocupada y yo le vengo a dejar esto, todo esto para una cazuelita, para que almuerce el día domingo y ella feliz, se le llenaron los ojos de lágrimas, con decirte que me faltó el puro pan.

Resultó que de eso fuimos muy amigas pero estuvimos como 20 años alejadas, nos volvimos a encontrar porque vino el esposo a decirme –oye, la Viviana se acuerda tanto de ti, anda a verla porque ella se acuerda mucho de ti. A mí me falta el tiempo, yo no puedo ni salir, pero me fui a ver a la Viviana y al verla fue tanto el cariño, que seguimos viéndonos de a poquito y ella tiene diabetes. Resulta que se le han muerto dos hijos, le queda una hija menor, pero tú te has dado cuenta que los hijos vienen con distintas estrellas, los que están ahí macheteando y que no surgen y la menor no: se casó con un chiquillo que la mamá tenía negocio en la vega y empezó a surgir esta cabra, ahora tiene como 4 negocio en la vega, casa en Lo Campino, después de Lo Campino a Chicureo, y ahí me mandó a buscar la Viviana, me dijo que la hija se la quería llevar, yo le dije que se fuera con la hija, se llevó a otra hermana y a los viejos. En una de esa yo andaba en la vega, bien angustiada, porque a veces me falta la plata para mis cosas –hola Karina, cómo estás, ahí me dice –Olga, cuando tú necesites algo yo te ayudo, yo lo que sea te paso. Me dio vergüenza y voy y le dije –necesito 10 lucas, porque me faltaba el pan de completo y la mayonesa.

Luego, ella me pasa a buscar en el jeep y vamos a Chicureo, he hecho dos viajes, pero era un viaje de negocio. Adivina qué me propuso ella.

Entrevistador: ¿Qué le propuso ella?

Olga: Olga me dijo –qué te parece, en la vega me quiero meter en un negocio grande, quiero poner un restaurant, pero no lo quiero hacer un restaurant así como que vaya cualquiera a almorzar y a tomar vino. El vino de buena calidad, a la carta y las comidas típicas chilenas, que yo con Rolando hemos comido en varias partes, pero no son como tus platos y yo quiero que me apoyes en la comida, pero tú no vas a servir ni a lavar platos. Pero no cerrando lo tuyo, ni yo cerrando lo mío, pero yo quiero que tú levantes cabeza, que salgai del hoyo en que estai, porque te estás matando trabajando y no veo que florezcas.

Cuando ella se casó yo fui a su casamiento y a las cinco de la mañana yo tenía que venirme, pero el casamiento estaba muy bueno y a ella nunca se le olvidó que yo lloré porque no quería venirme. Yo tenía que venirme porque a las seis tenía que salir a trabajar de nana el día domingo y dice que a ella nunca se le olvidó eso, cómo me gustaría que la Olga tirara para arriba. Ellos me sacan a pasear y quieren que surja, a veces se vienen a darse sus comilonas y vienen y dejan sus 20 lucas en la mesa. Entonces encontré esa pareja y en el almuerzo del día del padre que estuve en Chicureo, ahí el Rolando preguntó cómo nos conocimos y ahí ella dice –cuando un día domingo teníamos hambre y ella sin conocernos nos llevó un gallo y de un todo para hacer una cazuela, yo ni me acordaba, yo no lo recordaba.

Las cosas que hace la vida, serían unos 35 años atrás cuando hice eso, ese es mi actuar, yo no puedo ver una persona que esté pasando hambre. Entonces el despertar fue el otro, con los que están en mi casa lo estaré haciendo bien o lo estaré haciendo mal, porque ya me

llegó la vejez y pienso qué tengo: una cama buena, buenas cocinas, una buena casa, lo tengo, es verdad, pero si me enfermo de qué vivirán en esta casa.