



#5

Abril 2021

(Trans)Fronteriza

Fronteras y circuitos económicos populares

Boletín del
Grupo de Trabajo

**Fronteras:
movilidades,
identidades
y comercios**



PARTICIPAN EN ESTE NÚMERO

Fernando Rabossi
Nico Tassi
Ricardo Coelho Netto da Silveira
Renata Milanês
Maximino Matus Ruiz
Efrén Sandoval Hernández
Felipe Evangelista
Tania Estefany Jimenez Cala
Felipe Rangel
Juliane Müller
Alejandro Garcés H.

(Trans)Fronteriza : fronteras y circuitos económicos populares / Fernando Rabossi ... [et al.] ; coordinación general de Mariela Paula Díaz ; Bruno Miranda ; Yolanda Alfaro. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : CLACSO, 2021.

Libro digital, PDF - (Boletines de grupos de trabajo)

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-722-877-9

I. Comercio. I. Rabossi, Fernando. II. Díaz, Mariela Paula, coord. III. Miranda, Bruno, coord. IV. Alfaro, Yolanda, coord.
CDD 306.34



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Colección Boletines de Grupos de Trabajo

Director de la colección - Pablo Vommaro

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Secretaria Ejecutiva
María Fernanda Pampín - Directora Editorial

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial
Solange Victory - Gestión Editorial
Nicolás Sticotti - Fondo Editorial

Equipo

Natalia Gianatelli - Coordinadora
Cecilia Gofman, Giovanni Daza, Rodolfo Gómez, Teresa Arteaga
y Tomás Bontempo.

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO
Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina
Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>



Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

Coordinadores:

Mariela Paula Díaz

Instituto de Investigaciones Gino Germani
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires
Argentina
madidip@gmail.com

Bruno Miranda

Instituto de Investigaciones Sociales
Coordinación de Humanidades
Universidad Nacional Autónoma de México
México
brunofemiranda@gmail.com

Yolanda Alfaro

Centro de Estudios Superiores Universitarios
Universidad Mayor de San Simón
Bolivia
corredijolatortuga@gmail.com

Contenido

5 Fronteras y circuitos económicos populares

Fernando Rabossi
Nico Tassi

18 Os otavaleños nos circuitos do comércio popular brasileiro

Ricardo Coelho Netto da Silveira

26 Desvendando o segundo maior polo têxtil do Brasil

Um mercado criado pelo povo

Renata Milanês

36 El sinuoso viaje de los alimentos de origen oaxaqueño y yucateco a California

Maximino Matus Ruiz

45 Testimonios del comercio transfronterizo entre Monterrey y Texas

Efrén Sandoval Hernández

53 Multiplicidade monetária e conversões na fronteira Dominico-Haitiana

Felipe Evangelista

60 La ruta de los chutos

Red transnacional de distribución de autos usados a Bolivia

Tania Estefany Jimenez Cala

69 Notas sobre o comércio transnacional Peru-Brasil

Felipe Rangel

79 Rutas, infraestructuras y mercados fronterizos en el occidente de Oruro, Bolivia

Juliane Müller

89 Hacia un *poder transportista*

Notas sobre el transporte terrestre entre Chile y Bolivia.

Alejandro Garcés H.

97 Mapa

Fronteras y circuitos económicos populares

98 Lecturas recomendadas

104 Alianzas

106 Convocatoria

Fronteras y circuitos económicos populares

Fernando Rabossi*
Nico Tassi**

Una de las transformaciones significativas ocurridas en América Latina en las últimas décadas ha sido la incursión de grupos populares, históricamente marginales, en el control de clusters productivos, mercados de productos importados, rutas comerciales y redes de distribución transnacionales cuyo volumen de facturación duplica, en muchos casos, al de los malls y tiendas convencionales. A lo largo de las Américas, un sistema de talleres populares, mercados mayoristas en diferentes áreas urbanas, articulados por comerciantes, transportes y “viajeros” minoristas, han empezado a reconfigurar la espacialidad y las formas de la economía regional y sus narrativas de desarrollo. Se trata, de hecho, de una presencia económica inédita de los sectores populares, vinculada al crecimiento de los mercados, a la expansión de su radio de operación y a una creciente capacidad de negociación en determinados circuitos globales.

Para algunos observadores, los trabajos de los sectores populares continúan siendo la miserable búsqueda para su subsistencia. Sin embargo, hoy esa imagen se combina con los retratos que los consideran

* Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Miembro del Grupo de Trabajo CLACSO Fronteras: movilidades, identidades y comercios. E-mail: rabossi@rocketmail.com

** Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). Miembro del Grupo de Trabajo CLACSO Fronteras: movilidades, identidades y comercios. E-mail: altoplanico@gmail.com

personajes que se hacen exitosos evadiendo las reglas y explotando a los suyos y a los otros. Si el mundo salarial era el horizonte de redención imaginado para los sectores populares hasta finales del siglo XX, hoy es el mundo empresarial y legalizado que, se supone, irá absorbiendo a todos. En los sueños del desarrollo y la modernización, un día el mundo se pasará a limpio y será oficial.

Para quienes han realizado investigaciones en esos mundos populares, el enorme dinamismo económico es explicado a partir de transformaciones más sustantivas; sea como agentes de la globalización por abajo –como intermediarios y consumidores de la producción asiática, principalmente china– o, sea como productos y productores del neoliberalismo, creando alternativas en un mundo cada vez más precarizado, encarnando la lógica de los negocios y expandiéndolos.

Subsistencia, reglas, globalización y neoliberalismo son relevantes, claro. Nuestra mirada, sin embargo, combina una serie de registros que fueron sedimentándose y conectándose en nuestros trabajos de campo, a través de nuestros intercambios y en los diálogos con muchos otros colegas que investigan universos similares. Para nosotros, la economía popular en América Latina responde a configuraciones locales de larga duración articuladas con dinámicas translocales recientes. Cuando esas configuraciones de larga duración se articulan con la producción masiva globalizada, se produce un salto de escala de los circuitos económicos populares; circuitos que permiten el acceso, la venta y el consumo de mercaderías importadas, así como a medios de producción (máquinas de coser, máquinas de cortar, grabadores de CD, etc.) que multiplican las mercaderías que circulan en esos circuitos. Cuando a esto sumamos las comunidades migrantes que agregan experiencias laborales, capitalizaciones y mercados a esas redes, tenemos los elementos principales que explican ese enorme dinamismo de la economía popular.

Recuperar la larga duración para comprender la dinámica de las economías populares no significa inscribir esas economías en modelos culturales o dinámicas sociales atemporales. Por el contrario, significa pensar históricamente como las articulaciones locales y translocales fueron

creando las condiciones de posibilidad de las dinámicas que observamos hoy en día. Las condiciones históricas, sociales y culturales específicas son las que nos permiten escapar del modelo atemporal por excelencia de la modernidad, el futuro, siempre imaginado como el momento/espacio de disolución de las singularidades locales (nativas / informales / populares) que en teoría un día deberían dejar de existir.

¿Qué queremos decir con que la economía popular en América Latina responde a configuraciones locales de larga duración? No podemos comprender los circuitos de comerciantes aymaras en el Alto, La Paz, o los *camelódromos* en Rio de Janeiro, sin pensar en la inserción de los sectores populares en la economía colonial y nacional a través del trabajo y del mercado. Desde tiempos coloniales, los mercados han sido alternativa de ingresos para aquellos al margen de las relaciones salariales, operando también como espacios alternativos a la dominación patronal y creando espacios de comercialización de la pequeña y media producción. Uno de los elementos centrales en las dinámicas sociales que siempre ha sustentado estas economías son las relaciones sociales, las cuales operan como capital y como infraestructura. Las relaciones de parentesco, vecindad y religiosas han sido y continúan siendo recursos fundamentales para garantizar la realización y expansión de los negocios, así como las conexiones que articulan los flujos de trabajo, mercaderías y recursos. Algunas inscripciones territoriales que aparecen en los circuitos comerciales contemporáneos remiten a espacialidades que salen a flote, retroceden o afloran en esa larga duración.

Cuando hablamos de dinámicas translocales recientes estamos refiriéndonos tanto a los circuitos transnacionales de producción como a la consolidación de mercados regionales articulados por estos actores populares. El momento en que todo esto se articula y se potencia es en la década de los 90, con el fin de la Guerra Fría, la abertura de mercados y la posibilidad de espacios migratorios ampliados. La transición de los acuerdos del GATT para la creación del *World Trade Organization*, en 1995, delimitan la apuesta a un mundo regulado por patentes organizado por empresas transnacionales y de reducción de las barreras de los mercados nacionales. Sin embargo, la masificación del consumo a nivel

mundial y las formas de producción y distribución no van a seguir exclusivamente esos lineamientos y aquí es donde los circuitos económicos populares se cruzan con el inmenso crecimiento de la producción en los países asiáticos. La intersección de esas dinámicas es fundamental, como veremos más adelante.

Los mercados y distritos comerciales son claves en la articulación de todos esos circuitos, potenciando nuevas centralidades en las dinámicas urbanas, sea en antiguas áreas centrales impulsadas por el comercio popular – como en San Pablo – o en áreas marginales a los centros urbanos tradicionales pero cuya presencia las transforma en nuevas centralidades debido al dinamismo comercial – como en La Salada, en el Gran Buenos Aires, o en Unicachi, en Lima. No siempre vamos a encontrar todos estos elementos juntos (importación, producción local y mercados). En cada caso vamos a tener pesos y combinaciones diferentes. Lo que importa es que, en términos generales, estos tres elementos se retroalimentan y potencian, creando el enorme dinamismo que encontramos en la economía popular contemporánea. Lo que observamos es que los circuitos de mercaderías importadas se conectan con espacios de producción local de confecciones, de productos metalmecánicos, de producción agrícola y de alimentos, que se articulan con los circuitos de reparaciones y arreglos (electrónicos e informática, por ejemplo).

El crecimiento de esos mercados está vinculado al lugar que los mismos ocupan en la articulación de circuitos regionales e internacionales de larga distancia, conectando ciudades, rutas y mercados fronterizos estratégicos en la configuración de una geografía popular de circuitos económicos. La movilidad transfronteriza es condición necesaria para la realización de esas nuevas configuraciones económicas y sociales, las cuales suponen infraestructuras específicas de almacenamiento e intercambio, de movilidad y transporte, de cambio y circulación monetaria, y que operan a través de regímenes variados de control y regulación. Podríamos decir que la economía popular crece a través de las fronteras y hace a la frontera crecer, tanto por la densificación local que produce a partir del desarrollo de las infraestructuras necesarias para su

funcionamiento, cuanto por la multiplicación de los cruces en respuesta a las coyunturas y a los controles.

¿Una globalización no monopolítica?

En la mayoría de los artículos de este número de Trans-Fronteriza, las historias y las trayectorias específicas de los grupos populares involucrados en diferentes circuitos socioeconómicos, en vez de constituirse en instancias que dificultan y limitan su inserción en lo global o que resisten al capitalismo, se transforman en herramientas que agilizan su participación en el mercado y en los circuitos globales. A raíz de estas dinámicas, y también de una producción asiática que no desprecia a los mercados de los países en desarrollo, hemos asistido en los últimos años a una implosión del término y modelo oficial de la globalización, con la emergencia y capilarización de rutas, flujos y jerarquías de lo global, la cristalización de otras instancias regulatorias como también de estrategias económicas y financieras descartadas por los manuales del comercio internacional.

Frente a estas dinámicas nos enfrentamos principalmente con dos tipos de reacciones. De un lado, la insistencia en utilizar categorías analíticas que neutralizan estos procesos y actores presentándolos como marginales y simplemente funcionalizados a la reproducción de la globalización hegemónica. Y, del otro, un multiplicarse de estudios que exploran la expansión de economías locales y étnicas que catapultan en la arena global sus redes, formas y términos de operación. Sin embargo, los circuitos transfronterizos y translocales que emergen en algunos de los artículos nos proporcionan unas sobreposiciones de redes rurales y cosmopolitas; un solapamiento entre grupos económicos populares diversos utilizando gramáticas económicas nuevas o compartidas; unas articulaciones íntimas entre actores económicos populares a miles de kilómetros de distancia intersecando y renovando historias y trayectorias socioeconómicas específicas. Es el caso de las empresas y familias de migrantes paquistaníes con parientes diseminados a lo largo de diferentes países asiáticos especializados en la compra y expedición de

autos usados que se articulan y sobreponen, en la zona franca de Iquique, con las estructuras socioeconómicas de emprendedores bolivianos que movilizan mecánicos, comunidades fronterizas, informadores (“lorros”) y redes familiares extensas para controlar el comercio y llevar a las regiones rurales alejadas autos “chutos” importados, como bien nos muestra Tania Jiménez. Esto nos induce a reflexionar sobre cadenas, formas y conexiones de lo global que se vuelven cada día más relevantes para la región.

El modelo de las cadenas globales de valor, que toma vigencia a partir de los años 90, reafirma la idea que los pequeños emprendedores locales no tienen la capacidad de armar sus propias estructuras de distribución por su incapacidad de leer el mercado –cada vez más complejo y extenso- y sus transformaciones. La única posibilidad de sobrevivencia para la pequeña empresa popular sería sumarse a las estructuras de producción o distribución de los grandes conglomerados para alcanzar “el mercado global”. A partir de nuestras experiencias y estudios hemos empezado a repensar estas narrativas en la base de la consolidación de unas cadenas de distribución de largo alcance ancladas en la movilidad, articulación y solapamiento de pequeños grupos y empresas populares. Lo que nos asombraba de estas empresas era sin duda su capacidad de cristalizar estructuras propias de distribución, a veces limitadas en tamaño, pero capilares, pero también una flexibilidad y rapidez de operación y un manejo de la información económica a menudo fundamentado en redes interpersonales e informales que les permitían alcanzar una multiplicidad de demandas y mercados.

Los acuerdos informales entre pequeños productores, transportistas y comerciantes populares parecían brindarles la posibilidad de evitar largos y formales procedimientos burocráticos. En vez de operar a través de los circuitos de negocio oficiales, estos actores reinvertían en relaciones personales y grupales de confianza que además, debido a su flexibilidad, les permitían desarrollar una capacidad y velocidad de respuesta y un rápido acceso a información estratégica denegada a esos actores por los canales, circuitos y mecanismos oficiales de negocio. Su capacidad de pasar por alto los procedimientos burocráticos y las barreras de acceso

nos parecía brindarles facilidades de ingreso a peculiares relaciones globales, reduciendo además los costos de transacción.

Lo que parece revelarse, sobre todo en los mercados de la región, es que el “mercado global” es menos uniforme y más heterogéneo de lo esperado. Además, un tipo de consumidor altamente heterogéneo y una demanda diversa, estratificada y muy variada no siempre se combina con el modelo de las grandes empresas y multinacionales que han históricamente apostado para un producto homogéneo y por ende ajustado a los estándares de calidad de los sectores medios. Esta fragmentación de los circuitos económicos y multiplicación de productores, centros de provisión y distribuidores nos dan unas pautas para comprender mejor la inserción de los sectores populares en el consumo masivo. Las dinámicas monopolizadoras de los grandes conglomerados se encuentran enfrentadas por la multiplicación de circuitos, actores y de productos y junto a los originales nos encontramos con productos originales presentados con otra marca, productos originales sin marca, y una gama de copias de diversas cualidades.

El mercado, que presupone la libre competencia como mecanismo regulador, en realidad se encuentra a veces monopolizado por grandes productores o mayoristas – es el caso de Wall-Mart, por ejemplo - que por su capacidad de controlarlo definen la producción, los precios, arman los canales de distribución y las formas de consumo. En el caso de los circuitos populares lo que se perfila en el mercado es un encadenamiento de múltiples pequeños productores y distribuidores que tienden a tejer canales y formas de distribución sincronizando la producción a múltiples demandas locales específicas. Lo sorprendente del tipo de circuitos populares que hemos ido abarcando en nuestros estudios es que perfilan procesos de distribución que no necesariamente dependen de los parámetros definidos por los grandes conglomerados, sino que se encuentran fuertemente anclados en la articulación y movilidad de pequeñas empresas y emprendedores que les permiten configurar rutas y logísticas. En muchos casos no dependen, no buscan y no necesitan la intermediación de los grandes conglomerados o de los grandes centros

globales, perfilando una capacidad de lanzarse a lo global y encontrar contrapartes adaptadas a sus dimensiones o necesidades.

El pequeño productor de jeans del nordeste brasilero no solo aspira a desmarcarse de la dependencia de la gran empresa sino se encuentra confrontado con una transformación muy rápida de demandas y mercados, tal como aparece en el universo retratado en el texto de Renata Milanés. Buscando acceder a múltiples mercados ya no puede mantenerse centrado en lo productivo, sino que se encuentra obligado a tejer vínculos de larga distancia con múltiples ferias y a mantener una pata constantemente en el mercado(s) para medir sus fluctuaciones e identificar nuevas posibilidades. El vínculo constante y directo con múltiples comerciantes y demandas le permiten el acceso a un tipo de información económica cambiante que lo reposiciona recursivamente en lo productivo y lanzarse al diseño de nuevos modelos con una rapidez y una sintonización con las demandas locales que la gran empresa no logra, permitiéndole perfilar canales de distribución tal vez de dimensiones reducidas pero capilares.

¿Se puede hablar de una disputa entre las formas de operación de los circuitos económicos populares que estamos describiendo y las cadenas de valor de los conglomerados globales?

De un lado, lo que observamos es un proceso donde los grandes grupos comerciales capaces de percatarse de las potencialidades económicas ofrecidas por los circuitos populares imitan, apuestan y hasta se adaptan a sus formas y códigos de operación, olvidándose una serie de preocupaciones en relación con la “seguridad jurídica” que tanto reivindican en sus negociaciones con las instituciones oficiales. Encontramos, por ejemplo, multinacionales de productos electrónicos que “homologan” productos importados de contrabando por los circuitos populares y que financian las instalaciones y actividades de gremios populares, instrumentales en el control de los espacios comerciales locales. O la mayor multinacional de productos alimenticios que se vuelca hacia microdistribuidoras y vínculos sociales para acceder a demandas y mercados populares cada vez más relevantes.

Del otro lado, los conglomerados han ido consolidando estrategias para disciplinar esos circuitos populares cada vez más capaces de poner en vilo su control monopólico de los mercados. Una de esas estrategias se concretiza a través del enorme esfuerzo de criminalización de los circuitos populares, a partir del control de marcas, patentes, y de la denuncia permanente sobre la vinculación de esos circuitos con el crimen organizado (contrabando, piratería, narcotráfico, lavado de productos y de dinero). Si la oficina del *United States Trade Representative* se ha transformado en la instancia impulsora y de coordinación global de esta postura punitiva, en los países de la región se han ido articulando grupos de presión conformados por representantes de los grandes conglomerados de empresas enfocados en la defensa de la propiedad intelectual, así como en la consolidación de grupos y legislaciones que favorecen la concentración de la distribución de productos importados.

Predestinados a ser desplazados en la progresión desigual hacia la economía global y abandonados a sus propios recursos, estos actores y grupos populares empiezan a perfilar una capacidad de transformar espacios urbanos más y menos periféricos, así como a consolidar círculos económicos globales capaces de solapar y sobreponer diferentes territorialidades. Generalmente reconocidos como sujetos o actores económicos solo en caso de encontrarse integrados en ideas ya dadas de lo económico, de lo global y del desarrollo definidas en otras partes, nos parece importante reconocer como estos actores se vuelven en cocreadores de lo global en el sentido de que desarrollan una capacidad de actuar y construirlo en vez de ser meros destinatarios de un modelo predefinido. De hecho, estos circuitos de negocios a partir de relacionamientos repetidos, capilares, de larga distancia entre actores y grupos económicos múltiples y diversos abren el paso a otras tipologías de relaciones, acuerdos, solapamientos que nos proporcionan una práctica cotidiana de tejer lo global, encadenar grupos socioeconómicamente distintos y alejados, que nos obligan a repensar las formas en que imaginamos el mundo contemporáneo.

Etnografía colaborativa: las contribuciones a este número

Hay una apuesta compartida con los autores de las contribuciones de este número de Trans-Fronteriza: buscar comprender los circuitos transfronterizos y las dinámicas económicas translocales de grupos populares a partir de estudios etnográficos en un contexto donde estas realidades socioeconómicas, a menudo criminalizadas, están ancladas en prácticas económicas no convencionales y reglamentadas por acuerdos informales, códigos o gramáticas socioeconómicas específicas que no resultan inmediatamente accesibles y comprensibles al observador. La etnografía nos ha permitido entender procesos de reconfiguración urbanos y rurales generalmente invisibilizados, perfilar la consolidación de nuevas y antiguas rutas comerciales y finalmente sorprendernos, frente a la contundencia de grupos populares en definir estrategias comerciales, infraestructuras económicas, formas y prácticas de lo global.

in embargo, la misma etnografía nos ha producido una simultánea sensación de vértigo frente a la complejidad de unas articulaciones y solapamientos -comunes a todas las contribuciones- entre códigos, historias y trayectorias locales con procesos económicos y cadenas de distribución de larga distancia. Es el caso de la comunidad rural de pequeños productores de Oaxaca en México que naturaliza sus vínculos con la frontera de Tijuana y con los mercados de una ciudad emblemática del cosmopolitismo global como Los Angeles, como nos muestra el trabajo de Maximino Ruiz en este número. O el distrito productivo popular de Gamarra en Lima que a través de múltiples rutas y actores encadenados a lo largo de diferentes territorios, fronteras y países teje lazos con los mercados de Sao Paulo y Buenos Aires y con las tiendas de Rio de Janeiro, como describe Felipe Rangel. Es a partir de ese vértigo, propio de las limitaciones de la etnografía, que hemos ido buscando formas de colaboración entre investigadores y espacios para compartir y comparar datos e información –como lo es este mismo boletín- para abarcar las complejidades, las distancias y las geografías que la realidad de los circuitos populares nos brindan y entender las transformaciones regionales.

Lo que toma forma de las diferentes contribuciones es una modalidad de abarcar, leer y comprender los circuitos populares transfronterizos a veces a partir de, a veces concatenando diferentes elementos y variables como lugares y grupos específicos; transporte, caminos y rutas; mercancías y objetos determinados capaces de cristalizar modalidades distintas de articulación transfronteriza y/o de operación económica.

La primera parte de este número de Trans-Fronteriza congrega unas contribuciones que se concentran en diferentes grupos populares que participan en redes productivas y comerciales de larga distancia. A pesar del enfoque en grupos y anclaje en lugares específicos cada una de las contribuciones de esta primera parte materializa una serie de conexiones translocales capaces de enlazar múltiples territorios. El texto de Ricardo Coelho enfoca la penetración de grupos de otavaleños del norte de Ecuador en el comercio ambulante de ropa en las calles de Rio de Janeiro. Lo que muestra Silveira es como detrás de esta práctica comercial aparentemente marginal subyace un sistema complejo de cadenas y estrategias migratorias, simultáneamente vinculadas con la región de origen y con países de destino diversos. Si esto acaba perfilando instancias organizativas, prácticas financieras y estrategias otavaleñas de control de los espacios comerciales también plantea como esto se sobrepone a las prácticas de distribución de comerciantes populares o a los talleres de productos textiles del centro de Sao Paulo. El estudio de Renata Milanês enfoca uno de los procesos productivos más fascinantes de la región, el polo de confecciones del interior de Pernambuco, en Brasil. Situado en una de las regiones más pobres y más áridas del noreste brasileño y anclado en historias, *know-how* y formas organizativas campesinas, el polo del Agreste de Pernambuco se vuelve en uno de los mayores distritos productivos del país capaz de tejer rutas y redes de distribución capilares hacia múltiples mercados y de articularse con compradores de otros países logrando hacer frente a las transformaciones estructurales del rubro textil y a la incursión de mercancía asiática. Partiendo de la tradición de la producción artesanal de queso en los estados de Oaxaca y otros alimentos de Yucatán, Maximino Ruíz documenta a través de personajes casi-novelescos, como el Narcoqueso, la distribución de estos productos locales a los mercados del norte materializando unas redes de

oaxaqueños intercalados entre la comunidad rural, la ciudad (Oaxaca), Tijuana y Los Angeles y de yucatecos a San Francisco para abastecer restaurantes y el consumo de los migrantes mexicanos en Estados Unidos.

En la segunda parte del boletín, vemos como las redes y círculos de negocio de grupos locales, como hemos visto en el caso de los oaxaqueños o los nordestinos, empiezan a sobreponerse con otros circuitos con la capacidad de perfilar transacciones y cadenas de abastecimiento que solapan y articulan redes, códigos y gramáticas comerciales diversas. Enfocado en la frontera entre México y Estados Unidos y en los mercados de Monterrey, el estudio de Efrén Sandoval abarca el comercio de “chinaderas” y de fayuca (ropa usada) proveniente de Estados Unidos describiendo unas formas de comercialización y distribución de estos productos donde a menudo se sobreponen redes, familias y prácticas migratorias chinas, coreanas y mexicanas. El artículo de Felipe Evangelista, en la frontera entre Haití y Dominicana, describe las múltiples transacciones intercaladas tanto en monedas como en productos que van materializando un tejido socioeconómico transfronterizo cotidiano y unos circuitos que entretejen instituciones bancarias, librecambistas, almacenes y personas que cotidianamente pasan por la frontera y cambian monedas para su círculo de relaciones personales. El tercer artículo de esta parte, de Tania Jiménez, se concentra en las cadenas de distribución de autos usados (chutos) hacia Bolivia y en el encuentro en el puerto de Iquique en Chile entre los círculos y redes de importadores paquistaníes y bolivianos. Mientras los paquistaníes se apoyan en paisanos establecidos en Japón que compran y despachan autos usados, las redes familiares y de parentesco de los bolivianos compran e “internan” a Bolivia los vehículos de contrabando hasta las regiones rurales más remotas a través de rutas y caminos secundarios para esquivar el control de las autoridades apoyándose en un complejo sistema de comunidades rurales, choferes, gremios de mecánicos, informadores.

Finalmente, en la última parte de la revista abarcamos las contradicciones con las que se enfrenta la expansión de los circuitos económicos populares, la incursión y consolidación de nuevas rutas que hemos descrito anteriormente. Felipe Rangel, por ejemplo, enfoca las prácticas

comerciales entre Perú y Brasil en relación con productos de marca y/o a copias de muy buena calidad a cargo de comerciantes de clase media que a pesar de practicar formas de contrabando en maleta muy comunes en los circuitos populares viajan en avión y abastecen a las boutiques de barrios acomodados y/o venden los productos por internet. El texto de Rangel señala un proceso de incursión de otros grupos y actores en los circuitos y formas de la economía popular. El artículo de Juliane Müller, centrado en las transformaciones históricas y económicas del pueblo fronterizo de Sabaya entre Bolivia y Chile, señala como la expansión de estos circuitos fronterizos y de sus rutas afecta de diferentes formas a diferentes lugares. En vez de producir un proceso homogéneo de expansión y crecimiento, Müller señala como las cartografías populares emergentes pueden privilegiar ciertos territorios en detrimento de otros. De forma parecida, el texto de Alejandro Garcés describe la consolidación y emergencia de un “poder transportista” de origen popular y aymara en la intersección de las rutas comerciales entre Chile y Bolivia. Si de un lado el poder transportista puede insertarse en un contexto de debilitación de las actividades agropecuarias de la zona en cuestión, del otro se puede también volver en una instancia de ascenso socioeconómico capaz de poner en vilo las estructuras sociopolíticas locales.

¡Buena lectura!

Os otavaleños nos circuitos do comércio popular brasileiro¹

Ricardo Coelho Netto da Silveira*

A Rua Uruguaiana, localizada na zona central do Rio de Janeiro, é historicamente ligada à atividade de vendedores ambulantes. No encontro dessa com a Avenida Presidente Vargas, junto a uma estação da linha do metrô, está o Mercado Popular da Uruguaiana, criado em 1994, sob a justificativa de ordenar a ocupação dos camelôs que trabalhavam em vias públicas dos arredores. Hoje, esse é um dos principais pontos do comércio popular da cidade e onde milhares de pessoas vão diariamente, seja para fazer compras ou trabalhar. Apesar das tentativas, o projeto de retirar as pessoas das ruas e reuni-las em um só espaço jamais se completou. As calçadas da Rua Uruguaiana continuam sendo ocupadas por ambulantes, que são parte importante do dinamismo econômico e da vida social da região. Tais características fazem da Uruguaiana um lugar de circulação por excelência, tanto de pessoas, quanto de objetos. Foi nesse contexto que se deu meu trabalho de campo com os *otavaleños*,

* Bacharel em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Faz parte do Núcleo de Pesquisas em Cultura e Economia (Nucec-UFRJ). Atualmente, trabalha como analista censitário do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), onde dedica-se ao recenseamento de povos e comunidades tradicionais do estado de Rondônia.

¹ Este artigo é fruto do projeto de iniciação científica intitulado “Mercados e circuitos comerciais em comparação”, sob orientação do professor Dr. Fernando Rabossi (UFRJ) e financiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

grupo indígena equatoriano da região andina de Otavalo, que têm marcado presença nos mercados populares cariocas desde a última década. De agosto de 2018 a julho de 2019, mantive interlocução com esses migrantes e acompanhei de perto seu cotidiano de trabalho. O objetivo deste texto é apresentar um panorama da migração *otavaleña* no Rio de Janeiro e sua inserção nos circuitos comerciais populares cariocas, apoiando-me em descrições de campo e na trajetória de um de meus interlocutores. Ao final, farei uma breve comparação com outros fluxos migratórios dos *otavaleños* para compreender a singularidade do caso apresentado.

A migração *otavaleña* para o Brasil é relativamente recente e se inscreve em um processo de transformação dos fluxos migratórios globais, dado o incremento nas correntes Sul-Sul e nos fluxos migratórios internos na América do Sul nas últimas décadas. Segundo a OIM, em 2015, aproximadamente 70% da imigração sul-americana já era intrarregional (OIM, 2017). Tais deslocamentos adquirem relevância sobretudo a partir dos anos 1990 e se intensificam após os ataques terroristas 11 de setembro de 2001 e a crise econômica internacional de 2008, ambos eventos determinantes para o recrudescimento das políticas migratórias em países do Norte Global. (Villareal, 2017). Além disso, também deve-se considerar que os grandes eventos sediados pelo Brasil, notadamente a Copa do Mundo em 2014 e os Jogos Olímpicos em 2016, foram parte importante desse movimento de *otavaleños* em direção a cidades brasileiras. Entre meus interlocutores, a expectativa econômica em relação a esses eventos muitas vezes era elencada como uma das razões para a escolha do Brasil como destino, principalmente entre aqueles que haviam chegado antes de 2014.

Ao chegarem, os *otavaleños* se introduzem em circuitos já estabelecidos de compra e venda do comércio popular. Mais especificamente, trabalham nos mercados de rua e se destacam no ramo têxtil.

No Rio de Janeiro, eles ocupam ruas de diversos bairros da cidade. Em meu trabalho de campo, concentrei-me na Rua Uruguaiana, pois esse era um de seus principais pontos de atuação no bairro do Centro. Durante

toda a semana, seu dia de trabalho começava cedo. Por volta das 8 horas, os *otavaleños* estendiam suas lonas de plástico nas calçadas para expor suas mercadorias. Traziam-nas consigo em carrinhos de metal, onde amarravam pesadas sacolas em que guardavam empilhadas as peças de roupa para vender. Naquele espaço, sua atividade se assemelhava a dos demais vendedores ambulantes brasileiros, conhecidos como “camelôs”, com quem também concorriam diretamente. Vendiam camisas, camisetas, shorts, calças ou casacos, a depender da estação ou da moda do momento. Seus produtos eram sobretudo cópias de peças de grandes marcas, vendidas a um preço menor do que aquelas produzidas por essas empresas. Geralmente, uniam-se entre si em grupos para buscar essas mercadorias em São Paulo, na “Feira da Madrugada”, ponto central para o abastecimento de boa parte dos mercados populares do país (Freire da Silva, 2018). Nos fins de semana, era comum que também trabalhassem em outros bairros mais afastados do Centro, atraídos pela possibilidade de vender mais, dado o esvaziamento de sua área habitual de trabalho naqueles dias. Seja onde fosse, tinham que lidar com os mesmos riscos específicos envolvidos nesse tipo de negócio: com a fiscalização por parte dos agentes estatais, ter sua mercadoria apreendida e, junto com ela, perder todo o investimento.

Ainda que arriscada, essa era uma atividade lucrativa e que se reproduzia ao longo do tempo. A circulação de *otavaleños* nas calçadas da Rua Uruguaiana era dinâmica, com frequência havia alguém chegando ou retornando a Otavalo. Comentários negativos a respeito do aumento da concorrência com a chegada de novos conterrâneos eram recorrentes entre eles. Os mais antigos se queixavam da inexperiência dos recém-chegados e os acusavam de queimar os preços para ter um retorno financeiro mais rápido, mesmo que a lucratividade fosse menor. Algumas tentativas de organização interna e combinação de preços ocorreram, mas todas foram frustradas.

Havia duas formas principais de se inserir nesses circuitos de migração e comércio. Uma era por conta própria, sem acordos prévios com aqueles já estabelecidos no local, arcando com todos os custos de viagem, traslado, hospedagem, alimentação e, claro, as mercadorias para vender. A

outra forma era através do que os *otavaleños* entendiam como “contrato”, um acordo de trabalho baseado na palavra “como indígenas”², firmado entre quem quer viajar e alguém que já migrou e tem interesse em subsidiar a viagem de outrem, geralmente um familiar ou um conhecido da família. Nesse segundo caso, quem é “recrutado” atua vendendo em outro ponto as mercadorias de quem o trouxe para trabalhar. Entretanto, esse apenas recebe o pagamento correspondente ao seu trabalho depois de um determinado período acordado previamente e, durante esse tempo, moradia e comida lhe são garantidas pelo financiador.

Para quem financia uma viagem, esse é um investimento em força de trabalho, com objetivo de incrementar as vendas e, conseqüentemente, os lucros, além de ampliar seu espectro de atuação sobre os espaços comerciais. Do ponto de vista do viajante, essa é uma maneira de pôr em prática um projeto ou mesmo uma aventura, financiar seu deslocamento e, em muitos casos, ter um primeiro emprego e aprender um ofício. Entre os *otavaleños*, muitas trajetórias de migração e trabalho se iniciam dessa forma. O que pode ser visto como mera exploração a partir de um olhar alheio a esse universo, na verdade, é um acordo plausível e viável dentro de sua perspectiva. Isso não significa que não possam ocorrer arbitrariedades vindas de ambas as partes, porém é necessário entender quais novas relações esses acordos são capazes de produzir. O “contrato” é, ao mesmo tempo, uma estratégia comercial e migratória, um mecanismo que possibilita a circulação de pessoas através das fronteiras nacionais e de mercadorias por meio daqueles que adentram e recompõem circuitos comerciais locais e regionais, construindo novas geografias comerciais. Entendê-lo assim nos permite olhar menos pelo lado das assimetrias, que também são constitutivas desse tipo de relação, e mais pelo seu caráter potencializador em termo de mobilidades. Em muitos casos, aqueles que viajam com um “contrato”, com o seu término, conseguem retornar a Otavalo e depois voltam a viajar, mas já com um capital acumulado para trabalhar por conta própria.

² Aqui, uso as palavras de meu principal interlocutor em campo, cuja trajetória será apresentada mais a frente. Utilizo a fórmula escolhida por ele para me explicar como funcionava a garantia do “contrato”.

A história de Rafael³ é um caso exemplar das trajetórias de jovens *otavaleños* marcadas pela diáspora (Kyle, 1999). A partir dela, podemos observar em diferentes contextos a centralidade das formas de recrutamento para migrar e inserir-se nos circuitos comerciais e o perfil diferencial de produtos dependendo o destino migratório. Quando nos conhecemos, ele tinha 28 anos e estava no Brasil desde 2013. Antes disso, já tinha morado na Espanha, para onde foi com apenas 15 anos para trabalhar com um primo comerciante em um “contrato” de 2 anos. Passado esse período, apesar de não ter recebido tudo o que esperava como pagamento, Rafael consegue o bastante para se capitalizar e começa a trabalhar por conta própria vendendo artesanatos em feiras. Com um ano de trabalho, consegue comprar um carro e se junta a outros *otavaleños* para percorrer a Europa, também fazendo dinheiro com a música andina. Seu relato se aproxima das histórias dos *otavaleños* que migraram para a Europa a partir dos anos 1980. Trajando vestimentas tradicionais e tocando em praças públicas, eles circularam por vários países europeus, como França, Itália, Holanda, Bélgica e Alemanha.

Entre feiras e apresentações, Rafael passou 7 anos na Europa, até que, ao retornar de uma viagem a Otavalo, foi impedido de entrar na Espanha por problemas com seu visto. Por conta disso, ele é forçado a voltar ao Equador, mas permanece lá por pouco tempo. Logo, Rafael se prepara para viajar novamente, mas dessa vez sem intermediários, para voltar a exercer aquela atividade que tomou como profissão: comerciante, como ele mesmo dizia. E assim ele parte para o Brasil.

“(...) Nunca llegué a obtener una profesión, por decir. Ya cuando salí de España pues, tomé esta... que es una profesión, no? Comerciante, se puede decir, salir por otros lados. Eso es lo único que sé hacer. [...] Lo único que yo en mi mentalidad tengo es que... esto capital... reunir un capital para poder hacer lo que hago acá aquí, de diferentes maneras, puede ser ahí mismo en Ecuador o puede ser buscando otro lado. En otro lado pero siempre en este entorno. O sea, yo no me veo pues, como se dice, trabajar de albañil, pedrero. No, no...”

[transcrição de entrevista gravada em março de 2019]

³ Foi utilizado um nome fictício para preservar o anonimato do informante.

De Otavalo, Rafael pega um ônibus até São Paulo, levando nas malas uma quantidade de lenços para vender quando chegasse. Em seu itinerário, ao longo do caminho e a cada fronteira que cruzava, perdia uma parte dessa mercadoria para a fiscalização: passando pelo Peru, depois Bolívia, até o Brasil. Após dias de viagem, Rafael chega a São Paulo, mas encontra dificuldade para expor na rua as peças que lhe haviam sobrado. Naquele momento, a capital paulista passava por um momento de endurecimento na política de fiscalização dos ambulantes (Hirata, 2012). Por recomendação de outro *otavaleño*, ele vai para o Rio de Janeiro na esperança de encontrar um ambiente mais favorável. Lá, junto com outros indígenas, Rafael circulou por vários bairros até se estabelecer na Rua Uruguaiana, no mesmo ponto onde o conheci. Adaptou-se a dinâmica local e adquiriu habilidades necessárias para aquele novo contexto, como saber quais eram os melhores horários e lugares para escapar dos fiscais ou qual era o melhor lugar para comprar mercadoria. Quando nos conhecemos, Rafael tinha acabado de trazer seu irmão mais novo para ajudá-lo. Após um ano, esse irmão voltou para Otavalo para passar uma temporada, porém com a pretensão de depois retornar ao Rio de Janeiro e, dessa vez, trabalhar por conta própria com a mesma atividade que aprendeu com Rafael.

Analisar trajetórias individuais como essa nos permite entender as diferentes temporalidades da migração *otavaleña* e como ela se expressa em contextos distintos. A partir dos anos 1980, inicia-se um fluxo de *otavaleños* em direção a países desenvolvidos da Europa e da América do Norte. Eles buscavam novos mercados para vender seus produtos tradicionais produzidos no Equador, sobretudo tecidos e artesanatos. Também se destacaram formando grupos musicais, tocando ritmos andinos em praças públicas e oferecendo suas próprias gravações em CD's e fitas cassetes. Um exemplo disso é o grupo equatoriano *Charijayac*, formado em 1982 por *otavaleños* residentes na Espanha, que ganhou proeminência entre os *otavaleños* e inspirou jovens de Otavalo a serem músicos e desejarem “sair de viagem”. Alguns trabalhos se debruçaram sobre esse contexto e chamaram atenção para como os *otavaleños* souberam mobilizar sua identidade indígena para conquistar novos consumidores e assim se inserirem em mercados globalizados. Suas viagens

levaram a formação de núcleos populacionais em territórios longínquos, mas também reverberaram em sua cidade natal com a formação de uma elite econômica indígena formada por aqueles migrantes que a ela retornavam. Ao pensar a migração *otavaleña* no Rio de Janeiro, podemos observar novos desdobramentos desse mesmo processo e também descrevê-lo a partir de outras territorialidades.

No Rio de Janeiro, os *otavaleños* não trabalham com peças tradicionais, nem ganham a vida por meio da música andina. Por outro lado, eles se inserem em circuitos de distribuição em massa de roupas vendidas a preços baixos e atreladas a um padrão de consumo globalizado. Dessa maneira, constroem redes de relações que os conectam não apenas aos seus familiares no Equador, mas também a outros pontos-chave dessa cadeia, como a Feira da Madrugada em São Paulo⁴. Suas estratégias cotidianas envolvem mais as habilidades práticas dos camelôs cariocas para serem bem-sucedidos nas ruas do que a mobilização de determinados marcadores de sua cultura. De todo modo, isso não significa que pertencer a um mesmo grupo de origem tenha se tornado irrelevante para o sucesso de suas empreitadas. Esse aspecto segue presente, mas se expressa de outras maneiras, como pode-se observar nos acordos de recrutamento e viagem entre eles. Futuramente, esses arranjos particulares de trabalho podem ser um dos temas a ser melhor explorado etnograficamente. Para isso, é necessário continuar seguindo essas novas redes e as práticas daqueles que as tecem.

BIBLIOGRAFIA

Freire da Silva, Carlos (2018). Conexões Brasil-China: a migração chinesa no centro de São Paulo, *Cadernos Metrópole (PUCSP)*, 20, 2018, 223-243.

⁴ Uma hipótese que pode ser explorada no futuro é a conexão desses circuitos de *otavaleños* com as oficinas de costura em São Paulo, que por sua vez também tem a mão de obra migrante como um elemento central.

Hirata, Daniel (2012, 7 de marzo). *A produção das cidades securitárias: polícia e política*. Le Monde Diplomatique Brasil. <https://diplomatique.org.br/a-producao-das-cidades-securitarias-policia-e-politica/>. Acesso em: 25 fev. 2021.

Kyle, David (1999). The Otavalo trade diaspora: social capital and transnational entrepreneurship, *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 422-446.

Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2017). Tendencias Migratorias en América del Sur. *Informe Migratorio Sudamericano n° 1*. Buenos Aires: OIM.

Villareal, María (2017). Orientações recentes, desafios e potencialidades das migrações na América do Sul. *A presença do migrante no Rio de Janeiro: o olhar dos imigrantes e refugiados*. Rio de Janeiro: Associação Scablbrini e Serviço dos Migrantes.

Desvendando o segundo maior polo têxtil do Brasil

Um mercado criado pelo povo

Renata Milanês*

A região do Agreste do estado de Pernambuco, no Brasil, passou a ser conhecida nacionalmente através do seu Polo de confecções de roupas têxteis, que teve origem em meados de 1950, através da Feira da Sulanca, na cidade de Santa Cruz do Capibaribe e, atualmente, consiste em um dos mais importantes aglomerados econômicos existentes na Região Nordeste, sendo considerado o segundo maior polo têxtil do país.

Um elemento interessante acerca do referido Polo, se relaciona à sua incorporação em circuitos comerciais transregionais, que envolve a interação de escalas a nível local, nacional e global, articulando a produção de roupas que ocorre no interior do Nordeste brasileiro, com pontos comerciais localizados em várias partes do estado, do Brasil e até mesmo

* Doutora em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Miembro del Grupo de Trabajo CLACSO Fronteras: movilidades, identidades y comercios. Email: renatamilanes@hotmail.com

de outros países, movimentando a circulação de mercadorias, pessoas e dinheiro.

As feiras populares fazem parte da história do Agreste de Pernambuco desde o século passado, figurando como uma instituição de extrema relevância para a compreensão da economia local. A própria trajetória da cidade de Santa Cruz do Capibaribe sempre esteve marcada pela tradição comercial de mercadorias dos mais diversos tipos, seja de calçados de couro, de produtos agrícolas e agropecuários ou de roupas. Esta cidade é culturalmente e economicamente marcada pelas transações mercantis e pela rota comercial de longa duração. Isso demonstra que a população local sempre teve uma relação muito próxima com o comércio e a prática do negócio, e sinaliza para o fato de que essa tradição se torna um elemento decisivo no processo de formação de um vigoroso circuito comercial interiorano.

Antes de o segmento têxtil despontar como atividade principal, o que predominava na região era uma economia voltada principalmente para a atividade agrícola e agropecuária, que por sua vez, sempre encontrou dificuldades de se sustentar por enfrentar situações adversas, tais como a localização do município no “polígono das secas”, que abrange os municípios do Brasil onde as chuvas são mais irregulares e escassas. Dessa forma, a pobreza, a escassez de terras, o desamparo político e a falta de chuvas nunca permitiram que os pequenos agricultores pudessem se dedicar apenas à produção agrícola.

Diante da insuficiência de recursos e da limitação que os agricultores encontravam, tornou-se necessária a busca de novas estratégias de reprodução familiar. Uma das “saídas” encontradas foi, a migração dos moradores da região para o Sul/Sudeste do país, fator esse influenciado pelo período de grande industrialização que o Brasil vivia na década de 1950. Outras estratégias também foram perseguidas e uma delas se traduziu na produção e comercialização de roupas em feiras locais, denominadas “Feiras da Sulanca” que vem, há sete décadas, absorvendo a mão de obra da maior parte da população local, sobretudo da zona rural,

que passa a encontrar na costura e na feira novas alternativas de sustento para o grupo familiar.

É assim que, em meados de 1950, a “Feira da Sulanca” surge, partindo da iniciativa de alguns comerciantes de Santa Cruz do Capibaribe, que se deslocavam para a capital Recife (Pernambuco), levando galinhas, carvão, queijo, entre outros produtos locais para vender, e retornavam com retalhos de tecidos para suas casas. No início desse processo, alguns homens começaram a recolher restos de tecido que encontravam no lixo das grandes indústrias têxteis da capital pernambucana e os revendiam a baixo custo aos moradores da sua comunidade de origem. Além da revenda, ao retornarem para suas casas, tais “restos de pano” também eram transformados pelas mulheres da região, em colchas de retalho e posteriormente em roupas que poderiam ser moldadas com emendados de tecido. Quando as peças estavam finalizadas, as mercadorias eram revendidas em feiras; primeiro, nas feiras locais, e depois nas feiras do sul do estado e das cidades de estados vizinhos. Todos os produtos tinham como principal atrativo o preço baixo, pois as peças eram simples, sem muita diversificação e se destinavam geralmente às populações de baixa renda.

As relações se baseavam no “fiado”, na confiança e as transações ficavam anotadas no caderno do comprador e do vendedor. Sendo assim, as costureiras adquiriam os retalhos e só quando vendiam as mercadorias é que o pagamento do tecido era realizado. Quando a dívida da matéria-prima era quitada, elas dispunham novamente de mais crédito para a compra de mais tecidos. Na outra ponta dessa cadeia, a partir do acúmulo do dinheiro que recebiam das costureiras, os caminhoneiros voltavam a viajar e todo o circuito produtivo se iniciava novamente. Além disso, é importante ressaltar que, a partir desse período, começa a se destacar fortemente a figura dos *sulanqueiros* (comerciantes) homens, que viajavam pelo Norte e Nordeste vendendo as mercadorias. Tal fator foi crucial para propagar a imagem de Santa Cruz, escoar a produção, bem como para fortalecer e criar redes de rotas comerciais para além das fronteiras de Pernambuco.

Com o desenvolvimento do mercado, a atividade de produção e confecção tomou impulso e os retalhos trazidos de Recife já não conseguiam mais suprir as demandas que estavam sendo exigidas, pois o sucesso das vendas fez com que a oferta se expandisse, pressionando a busca por uma maior quantidade de tecidos para abastecer a produção. Estes começaram a ser trazidos de São Paulo, pelos caminhoneiros da época, e consistiam em retalhos e resíduos que sobravam das grandes indústrias têxteis do bairro do Brás. Tal elemento serve para explicar a própria nomenclatura “sulanca”, que significa a junção dos termos “sul” (local de onde os tecidos vinham) e “helanca” (tipo de tecido utilizado para a fabricação das peças).

É durante a passagem dos anos 1970 e 1980 que as cidades de Toritama e Caruaru também começam a entrar no ciclo da sulanca. A primeira, até então, produtora de calçados de couro, começa agora a despontar no mundo das confecções têxteis, se especializando na produção de jeans. Já Caruaru, conhecida pela sua feira popular e pela fabricação de artesanato foi a última cidade, dentre as três principais do Polo, que adentrou neste ramo de negócios.

As décadas de 1980 e 1990 constituíram o auge do desenvolvimento produtivo e comercial da região. Nessa época ocorreu o retorno de várias pessoas que antes haviam migrado para o Sul/Sudeste do país, com o intuito de voltar para investir no ramo de confecções. Aliado a esse retorno, surgiu também um fluxo de migração rural dos sítios do Agreste de Pernambuco e de estados vizinhos para o Polo, todos em busca de emprego, o que acarretou um aumento populacional nas três cidades principais.

A partir dos anos 2000, as feiras da sulanca de Santa Cruz, Toritama e Caruaru passaram a se modernizar, se configurando de maneira mais complexa, no que diz respeito aos seus termos técnicos, organizacionais e de infraestrutura, tendo como exemplo disso, a criação dos seus *shoppings* populares e passando a se chamar “Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco”.

A dinâmica produtiva local tem como condições de possibilidade, uma característica típica de alguns segmentos das confecções têxteis: permitir novos ingressos com um baixo capital, pois apenas a aquisição de uma máquina de costura já indica a formação de um empreendimento. Frente a essa configuração é interessante perceber que a “Feira da Sulanca” surge se ancorando no uso de um conjunto de fatores acessíveis e de baixo custo, tais como: restos de tecido descartado e adquirido por um preço ínfimo, o espaço de produção domiciliar, a utilização da mão de obra feminina (e a sua baixa remuneração), o transporte de tecidos que em muitos casos poderia ser feito sem custos elevados e outros elementos que garantiram que as atividades produtivas e comerciais surgissem e despontassem sem a necessidade de grandes investimentos. Além disso, essa estratégia partiu dos moradores locais, pois foi a própria população que desenvolveu seu potencial industrial, a partir de um modelo econômico criado pelo próprio povo. Não contando, sobretudo no seu processo inicial, com o apoio do Estado, seja na forma de investimentos diretos ou indiretos e carece de um apoio efetivo deste até hoje.

O que se percebe é que desenvolvimento desse aglomerado econômico só se tornou possível, graças à iniciativa, criatividade, experiência, ao aprendizado mútuo entre os moradores locais e ao investimento de homens e mulheres da região. Esse fator demonstra, que ao contrário de muitos espaços industriais e comerciais de seu porte, o Polo não surgiu como uma estratégia de desdobramento político ou iniciativas de grandes empresas têxteis. Isso faz com que ele carregue consigo uma característica singular, pois foi resultado de algo construído de maneira popular e ancorado na iniciativa de inúmeros agentes individuais, que se tornaram os principais coadjuvantes desse processo. Por essa razão, o surgimento desse mercado evidencia elementos não convencionais quando consideramos outros espaços econômicos brasileiros de dimensões semelhantes, justamente por resultar em uma dinâmica que se evidencia através de iniciativas da população local, embasadas em redes de parentesco e sustentadas por um grande fluxo comercial, que tem sua representação máxima nas feiras populares e em microunidades produtivas, de caráter familiar e domiciliar, denominadas de “fabricos” e “facções”.

De maneira geral, os negócios no Polo começam da mesma maneira, trabalhando em família, todos costurando e realizando distintos processos produtivos. Depois, caso a confecção venha a crescer e fabricar as próprias peças, as pessoas passam a terceirizar a produção e constroem seus fabricos ou fábricas. Ter o próprio negócio e ser patrão de si mesmo é algo que vem sendo enraizado historicamente e atualmente faz parte da cultura local. Essa “vocação” empreendedora da sulanca encontra raízes profundas no contexto familiar dos indivíduos que compõem o Polo, pois existe uma tradição empreendedora que vem acumulando cerca de três gerações de produtores e comerciantes da sulanca. As trajetórias de alguns empresários locais se apresentam como continuidades históricas dos seus antepassados, pois ter parentes ou amigos atuando no mesmo ramo de negócio por décadas pode facilitar a entrada dos demais no Polo e isso remete a exemplos de experiências anteriores que incluem fracassos e sucessos.

A grande maioria dos pequenos produtores de roupas organiza a vida econômica a partir de relações que são em grande parte encontrada nos processos de trabalho agrícola ou do mundo rural, que não necessariamente estão vinculadas a um sistema financeiro formal, como por exemplo: a valorização do trabalho familiar, a predominância dos laços de reciprocidade, de relações de confiança e a presença de aspectos morais nas relações sociais de trabalho. Isso ocorre, porque devido a estrutura agrícola e campesina dos seus três municípios principais, desde o surgimento até os dias atuais, o Polo se constrói através de um hibridismo constante entre o rural e o urbano, seja na forma de organização do trabalho, na circulação de pessoas, mercadorias e dinheiro, como também na ocorrência de fluxos migratórios em direção à cidade e do engajamento da população rural em atividades de produção e comercialização de roupas.

Percebe-se também que as relações de trabalho no Polo reconfiguraram a dinâmica urbano-rural da região. Quanto a isso, pode-se destacar o fato de que muitos moradores do campo migraram para as cidades em busca de novas chances de trabalho, e existe ainda os casos das pessoas que, embora morando atualmente nas cidades, continuam mantendo uma “casinha” nos seus sítios. Dessa maneira, o espaço rural, diferente da época

do surgimento da sulanca, não se configura mais na atualidade apenas como um espaço de produção agropecuária, mas passa a ser reintegrado também à dinâmica socioeconômica, ora como atividade complementar (com a presença do trabalho da costura no campo), ora como um lugar de “distração” e “fuga” das atividades industriais e comerciais.

Devido a esse trânsito comercial de longa duração, na atualidade, o circuito possibilitado pela produção do setor têxtil local é extenso, dinâmico e mobiliza uma ampla gama de fenômenos, pois desde a produção das mercadorias até a comercialização, existem extensas redes e configurações sociais que articulam o deslocamento de pessoas, territórios, objetos, dinheiro, transações e diferentes trabalhos e que são necessárias para o funcionamento desse mercado.

Acredita-se que o que está por trás do sucesso desse aglomerado econômico é uma rede de pessoas articuladas coletivamente, pois os elos que formam os pontos de articulação de uma vasta teia de relações são requisitos fundamentais para a consolidação dos empreendedores do mercado, sobretudo nos primeiros anos de atividade, que exigem uma demanda maior de experiência nos negócios. A grande maioria das pessoas envolvidas nas atividades do Polo aprenderam seus ofícios através de um circuito de transmissão de experiências baseadas em uma sabedoria coletiva, que tem sido compartilhada e ensinada por membros da família ou por relações de vizinhança e amizade, ainda na infância.

O Polo despontou através da produção de novas ideias e, desde então, vem conseguindo se manter com a interação de escalas a nível local, nacional e global. Em outros termos, poderíamos dizer que outro elemento especial acerca desse aglomerado econômico se vincula à sua incorporação em circuitos comerciais transregionais, que articulam o espaço de produção no interior do Nordeste com centros comerciais localizados em várias partes do Brasil e até mesmo de outros países da América Latina, por onde fluem e circulam pessoas (das mais diversas origens), mercadorias e dinheiro.

As dinâmicas suscitadas pelo Polo envolvem jogos de interesses, emoções, códigos, relações humanas, significados objetivos e subjetivos, materiais e simbólicos que continuam sendo bastante interessantes para as análises sociológicas, antropológicas e econômicas. Por essa razão, torna-se importante compreender o que acontece no Agreste pernambucano, menos através de marcos regulatórios estabelecidos pelo Estado, e mais pelos seus aspectos culturais, valores morais e pelas suas redes de relações pessoais. Isso implica dizer que a economia movimentada e criada pela sulanca, não deve ser entendida exclusivamente pelo viés formalista das relações de trabalho e produção ou pelo pressuposto de enxergar o que acontece no local, apenas sob a ótica do capitalismo predatório ou do antagonismo formalidade *versus* informalidade. Ao contrário, ela deve ser vista como algo que envolve a construção de estruturas relacionais, institucionais e culturais e também como um local de sociabilidade, que envolve elementos de uma economia criativa, capaz de reproduzir e expressar os costumes do povo dessa região.

Figura 1. Sulanqueiros vendendo as mercadorias em uma de suas viagens. Fonte- Autor e data não identificados. Arquivo cedido por José de Oliveira Góis



Figura 2. Vitrines do Parque das Feiras em Toritama. Fonte- Renata Milanês, Toritama, 2018



Figura 3. Vitrines do Parque das Feiras em Toritama. Fonte- Renata Milanês, Toritama, 2018



El sinuoso viaje de los alimentos de origen oaxaqueño y yucateco a California

Maximino Matus Ruiz*

En este artículo exploramos de forma sucinta la emergencia y expansión de los mercados para la comercialización de alimentos de origen oaxaqueño -zapotecos- en la ciudad de Los Ángeles y yucatecos -mayas- en San Francisco, Ca. Argumentamos que las estrictas leyes de inocuidad alimentaria prevalecientes en los Estados Unidos de América respecto a los alimentos provenientes allende las fronteras han promovido que quienes comercializan dichos productos desarrollen diversas estrategias para transportarlos de sus lugares de origen hasta los restaurantes y establecimientos donde son comercializados en EUA. La exposición está dividida en dos apartados, el primero explora lo referente al caso oaxaqueño y el segundo al yucateco.¹ En las conclusiones argumentamos

* Catedrático CONACyT adscrito a El Colef. Correo electrónico: matus@colef.mx

¹ Los datos presentados en este artículo fueron recabados en diversas visitas de campo a Oaxaca, Yucatán, Los Ángeles y San Francisco, Ca., mediante técnicas etnográficas.

sobre la emergencia de circuitos económicos populares transnacionales y la conveniencia de generar leyes de excepción para este tipo de alimentos.²

Alimentos oaxaqueños en Los Ángeles

En la década de 1980 mujeres zapotecas coordinaron a diferentes actores para distribuir y comercializar alimentos entre paisanos en Los Ángeles (LA), Ca. Para ello fue necesario coordinar a diversos actores capaces de trasladar desde Oaxaca los bienes que daban razón de ser a sus proyectos empresariales. En algunos casos, el haber accedido a la residencia o ciudadanía estadounidense les permitía realizar viajes entre Oaxaca y LA. Los aviones les permitieron trasladar con prontitud los alimentos antes de que entraran en proceso de descomposición. En tanto que las esquinas más transitadas por los paisanos en los distritos de Pico Unión –popularmente conocido como *oaxacatown*–, Santa Mónica y Mar Vista en LA se convirtieron en puntos de venta privilegiados.

La diversificación y el incremento en el volumen de los alimentos comercializados promovieron la reconfiguración del espacio de reproducción del naciente mercado. En algunos casos las comerciantes pasaron del comercio itinerante a uno de tipo estático mediante la apertura de tiendas y comedores en sus espacios domésticos. Para asistir a estos lugares era necesario conocer a los dueños o ser introducido por otro actor. La viabilidad de la visita se confirmaba de forma previa mediante llamadas telefónicas. De esta forma las comerciantes intentaban protegerse de las autoridades estatales reguladoras de la actividad económica pues, de alguna manera, las comerciantes estaban incurriendo en una actividad al margen de la legalidad al utilizar sus espacios habitacionales con fines comerciales.

² Este texto es un resumen y adaptación del publicado en: Matus, Maximino, “La fragmentation des frontières nationales et l’assemblage des paysages alimentaires: des aliments mexicains aux États Unies à la nourriture internationale au Mexique”, *IdeAs* [En ligne], 3 | Hiver 2012, mis en ligne le 05 mars 2019, consulté le 03 mars 2021. URL: <http://journals.openedition.org/ideas/511> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ideas.511>

Las precauciones tomadas por comerciantes no evitaron que, debido a la expansión del mercado, las autoridades estadounidenses intentaran regularlo. Cuando una cantidad considerable de comerciantes comenzaron a introducir alimentos a través del aeropuerto de LA y el argumento de que éstos eran para consumo personal dejó de funcionar, las autoridades aduanales prohibieron su entrada. Según argumentaban los inspectores, su comercio violaba las normas vigentes de salubridad alimentaria. En consecuencia, las comerciantes comenzaron a introducir los productos en vehículos terrestres por la frontera Tijuana-San Isidro. En esta nueva configuración las comerciantes comenzaron a pedir a sus familiares que les enviaran los alimentos a Tijuana para ser introducidos a los EUA por la garita de Tijuana-San Isidro y llevados a LA mediante vehículos particulares manejados por ellas mismas o familiares.

La nueva práctica se popularizó entre las comerciantes que operaron con redes similares hasta bien entrada la década de 1990. Una de estas cadenas tenía la capacidad de transportar semanalmente dos toneladas de alimentos provenientes del estado oaxaqueño. Esto sentó las bases para que tiempo después aquellas comerciantes que fueron estableciendo formalmente negocios para la venta de comida oaxaqueña, desarrollaran cadenas de distribución capaces de transportar una mayor cantidad de productos alimenticios frescos antes de que perdieran su calidad en el traslado. Lo anterior fue dando como resultado el desarrollo de cadenas más complejas, surgieron nuevos actores y se introdujeron nuevas tecnologías para su operación.

En el año 2006 ya se habían establecido 45 restaurantes oaxaqueños en el área de la Grande Los Ángeles. En seguida se explora una cadena de distribución de alimentos oaxaqueños en LA que originalmente fue constituida por el dueño de uno de estos restaurantes. A finales de 1997 un migrante oaxaqueño conocido popularmente como “El grillo”, estableció su primer negocio para la venta de música, artesanías y comida oaxaqueña en la ciudad de LA. Para desarrollar su empresa, El grillo contrató a un paisano con la finalidad de que le ayudara a cruzar por la frontera de San Isidro los alimentos que su hermana le

enviaba de Oaxaca a Tijuana. Con el tiempo, su trabajador llegó a ser conocido como “El narcoqueso”. En una de las ocasiones en que estas dos personas estaban recogiendo sus productos en el aeropuerto de Tijuana, se les acercó el estibador de bodega de una compañía aérea mexicana, a quien aquí identificaremos como “El águila”, y les dijo que también era originario de Oaxaca. Finalmente, les pidió trabajo argumentando que conocía el funcionamiento del aeropuerto y podía ser de utilidad para la empresa. A partir de este encuentro fortuito, El grillo se dedicó a atender exclusivamente su negocio en LA y el Narcoqueso se quedó como encargado de ir semanalmente a Tijuana para recoger y cruzar los productos alimenticios junto con El águila, quien entonces radicaba en Tijuana.

Con el tiempo, el Narcoqueso y el Águila comenzaron a surtir de alimentos a otros restaurantes oaxaqueños en LA sin que El grillo lo supiera. Cuando se percataban de que alguien estaba recogiendo productos alimenticios que llegaban de vuelos provenientes de Oaxaca, le ofrecían sus servicios. Conforme iban ampliando su cartera de clientes fueron integrando a más trabajadores de origen preferentemente oaxaqueño y con visas, residencia o ciudadanía estadounidense a su cadena paralela de distribución. Después de un par de años decidieron independizarse de El grillo e iniciar un negocio propio orientado específicamente al traslado de productos alimenticios de Tijuana a LA. Sin embargo, esta cadena pronto se dislocaría ya que el Narcoqueso y El águila, fueron estructurando de manera discreta nuevas cadenas paralelas de distribución y lo mismo sucedería en el futuro con algunos de sus empleados.

En la cadena de distribución inicial construida por El grillo, participaba: 1) su padre, quien enviaba alimentos en taxi desde su pueblo originario en la Sierra Juárez a la ciudad de Oaxaca; 2) su hermana, quien recibía los productos en Oaxaca y sumados a otros alimentos que compraba en la central de abastos, los enviaba por avión a Tijuana; 3) El águila y el Narcoqueso, quienes recogían los productos en el aeropuerto de Tijuana y después de varios cruces en camioneta por la frontera, los re-empaquetaban en una bodega de San Isidro para que, finalmente, el Narcoqueso

los llevará a la ciudad de LA. Cuando la cantidad de los alimentos transportados aumentó exponencialmente, El grillo se vio en la necesidad de alquilar también una bodega en la central de abastos de la ciudad de Oaxaca. El Narcoqueso calculó que para el año 2003 se introducían alrededor de 40 toneladas de productos oaxaqueños semanalmente a los EUA.

Cuando el Narcoqueso salió del negocio, la cadena de distribución conformada por el Águila se consolidó como la más importante para el abastecimiento de alimentos oaxaqueños en LA. Hasta el año 2009, esta cadena funcionaba de manera similar a la antes descrita, pero habían incorporado a más de 20 empleados que tras recibir los productos en Tijuana se encargaban de distribuirlos en bolsas de comercios locales con diferentes colores para distinguir a cada uno de los destinatarios. Una vez reempaquetados, pequeños grupos de dos o tres personas cruzaban los alimentos hacia EUA a pie o en automóviles. Cuando los productos se encontraban en territorio estadounidense, éstos eran guardados en una bodega en San Isidro, en donde había otro grupo que esperaba a que se juntara una cantidad considerable para llevarlos en camionetas a LA y comenzar la distribución de los mismo. En caso de que los alimentos hubieran sido enviados en el primer vuelo del día de Oaxaca a Tijuana, era posible que los comerciantes recibieran sus productos el mismo día por la noche.

Alimentos yucatecos en San Francisco

Desde la década de 1990 más de una docena de restaurantes que se promocionaban como mayas o yucatecos se habían establecido formal e informalmente en el área de la bahía de San Francisco. La mayoría de sus dueños eran migrantes originarios del municipio de Oxkutzcab, Yucatán. Aunque también se identificaron a migrantes de otros estados de la República Mexicana, así como de países europeos y asiáticos que habían formado sociedades para establecer restaurantes mayas/yucatecos. En algunos casos, las salas de las casas fueron acondicionadas como negocios para la venta de comida entre paisanos, mientras que, en otros,

se optó por el establecimiento formal de restaurantes con la intención de captar a un público más amplio.

En el año 2009 existían cerca de 50 personas que se dedicaban a trasladar alimentos y otros productos entre las diferentes agencias del municipio de Oxcutzcab y la Bahía de San Francisco. Los comerciantes ofrecían sus servicios a través de cartulinas que pegaban frente a sus casas, donde anunciaban que aceptaban “encargos”, su fecha de salida y el destino. Algunos comerciantes también hacían recorridos por las diferentes agencias del municipio para recoger los productos. Después de recabados, los comerciantes inspeccionaban con cuidado cada uno de los “encargos” para estar seguros de lo que llevaban y evitar tener problemas con las autoridades sanitarias estadounidenses.

Los comerciantes comentaron que las inspecciones aduanales en el aeropuerto de San Francisco (SF) se tornaron más estrictas después de los atentados del 2001 y fueron reforzadas a partir del año 2007. Desde entonces fue necesario que toda persona dedicada al traslado de alimentos se diera de alta ante las autoridades estadounidenses y llenara un formulario donde especificara con exactitud la cantidad y el tipo de productos transportados antes de tomar un avión con dirección a esa ciudad, de lo contrario serían acreedores a una pena severa. Cuando los comerciantes inspeccionan los productos para llenar los formularios aduanales, se han encontrado con ingeniosas técnicas para enviar alimentos prohibidos. Sin embargo, en ocasiones son incapaces de identificar productos no autorizados en los envíos. Por ejemplo, en una ocasión un queso gouda fue confiscado en la aduana de SF y su portadora recibió una multa porque al pasar por los rayos X se identificó que en su interior llevaba una ciruela. La comerciante que lo transportaba argumentó que alguien más se lo había dado y que no se había percatado de que el queso estaba relleno con la ciruela. Cuando regresó de SF reclamó a la persona que lo había enviado y esta se disculpó argumentando que lo hizo porque un hijo le había comentado que extrañaba mucho el sabor de las ciruelas de su pueblo.

Llama la atención que una ciruela haya causado la alarma de las autoridades sanitarias estadounidenses, pero no el queso que la transportaba en su interior -como en el caso del quesillo oaxaqueño-. La diferencia radicó en el hecho de que este último producto se encontraba debidamente regulado por ser industrializado, mientras que la ciruela, al igual que el quesillo artesanal, no cumplen con las normas de inocuidad estadounidenses.

La misma comerciante que tuvo el desencuentro con el agente fronterizo debido a la ciruela, nos compartió que, para evitar pasar por el aeropuerto de SF, en 2009 cambió de ruta y voló vía Texas, no obstante, las autoridades estadounidenses la detuvieron y acusaron de trata de niños por ir acompañada de su sobrina, a quien llevaba de paseo con la finalidad de tener acceso a una mayor cantidad de equipaje para transportar los productos. Después de unos días detenida le permitieron regresar a México, pero le retiraron su visa; ella asegura que el incidente se debió a que las autoridades ya la tenían en la mira por haber ingresado en otras ocasiones a EUA con alimentos prohibidos.

Conclusiones

Los casos antes presentados sugieren la emergencia de circuitos económicos populares transnacionales que se cristalizan a partir de la producción y distribución de alimentos étnicos venidos allende las fronteras. Estos son circuitos de gran alcance que involucran a diferentes tipos de actores y que vinculan a productores de zonas rurales de Oaxaca y Yucatán, estados mexicanos que destacan por ser megadiversos, con capitales cosmopolitas y con altos grados de marginalidad en sus zonas rurales y particularmente entre su población indígena. Los circuitos económicos antes presentados benefician económicamente a estos productores rurales y sus comunidades. Por ello consideramos que una estrategia alternativa a las políticas persecutorias que pretenden excluir de EUA aquellos alimentos que no se adecúan a sus leyes de calidad e inocuidad, sería la de crear leyes de excepción

que permitan comerciar en pequeña escala con este tipo de productos, siempre y cuando sean destinados primordialmente a comunidades migrantes y otros actores dispuestos a correr el “riesgo” de consumirlos. Para dicho efecto se podrían crear etiquetas especiales para identificarlos con leyendas como: “la calidad de este producto no cumple con los estándares de inocuidad vigentes en este país”. Si de cualquier forma los consumidores aceptan introducirlos a su cuerpo, las autoridades estatales no tendrían por qué alarmarse; los migrantes estarían ejerciendo su derecho a mantener sus prácticas alimentarias fuera del país de origen y los “consumidores arriesgados” estarían ejerciendo su derecho a relacionarse con alimentos foráneos. De forma contraria, las fronteras nacionales de EUA seguirán siendo fragmentadas por los migrantes latinoamericanos que buscan reproducir sus paisajes alimentarios allende las fronteras.

Figura 1. Restaurant Americano en Oxcutzcab, Yucatán, archivo personal



Figura 2. Supermercado California en Oxcutzcab, Yucatán, archivo personal



Figura 3. Restaurant chino en Oxcutzcab, Yucatán, archivo personal



Testimonios del comercio transfronterizo entre Monterrey y Texas

Efrén Sandoval Hernández*

Estoy en la ciudad de Monterrey, la más grande del norte de México, a 250 kilómetros de la frontera con Texas, Estados Unidos. En esta área urbana, con más de 4.5 millones de habitantes, el tianguis¹ en que me encuentro, con poco más de 400 comerciantes, representa apenas un punto insignificante. Pero desde aquí puedo atestiguar las múltiples acciones por las cuales miles de personas recrean cotidianamente el espacio social transfronterizo entre el noreste mexicano y el sur texano (Sandoval, 2012), y forman parte del proceso globalizador.

Como en cualquiera de los cientos de mercados que cada semana se instalan en las calles de Monterrey, aquí se vende una enorme variedad de mercancías, la mayoría de ellas, así lo pude constatar a través de un censo y decenas de observaciones,² fruto del contrabando y provenien-

* Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) Unidad Noreste. Email: esandoval@ciesas.edu.mx

¹ Tianguis es la palabra de origen náhuatl con la que en México se conoce a los mercados que se instalan en las calles con el permiso de alguna autoridad local.

² Durante los últimos años llevé a cabo una investigación para conocer la organización del comercio informal de las mercancías de contrabando en los tianguis y mercados de pulgas de Monterrey. Para ello también hice trabajo de campo en la frontera de Texas, y ciudades como San Antonio y Houston. Resultados de esta

tes principalmente de la frontera de Texas³, y cuando no, de mercados ubicados en la ciudad de México, erigidos en centros de distribución de mercancías fabricadas en Asia e importadas legal e ilegalmente.

Los comerciantes de tianguis como este son el último eslabón de circuitos de distribución que se originan en Asia (chácharas)⁴, Nueva York (ropa usada), y prácticamente cualquier rincón de Estados Unidos (saldos de las compañías minoristas como *Walmart*; objetos usados revendidos en garajes o por asociaciones caritativas como *Goodwill* y el Ejército de Salvación).

Muchos comerciantes son viajeros. Semanalmente van a la frontera de Texas, visitan almacenes mayoristas de empresarios chinos y surcoreanos para comprar chácharas que pueden ir desde un peine o anteojos, hasta un peluche de dos metros de altura; acuden a almacenes en donde se clasifica y revende la ropa desechada por los consumidores de Nueva York y otras megalópolis estadounidenses; recorren los *flea markets* (mercados de pulgas), las *thrift shops* (tiendas de artículos usados) o las *garage sale* (ventas de garaje o bazares); y visitan a los distribuidores de saldos de compañías minoristas conocidas mundialmente. Luego, escondiendo las mercancías en sus vehículos o haciendo arreglos monetarios con los empleados aduanales, regresan a Monterrey para instalarse varias veces a la semana, normalmente con ayuda de su familia, en diferentes tianguis.

Y aquí estoy, frente al local de 9 mts² de Manuel, un hombre ya cercano a los setenta años, que vende artículos electrodomésticos y enseres para el hogar. Un juego de cubiertos, algunos platos, dos exprimidores de naranjas, cuatro tostadores de pan, varios vasos térmicos, muchos vasos de plástico con logotipos de equipos profesionales de fútbol americano,

investigación serán publicados próximamente en el libro *Entre chácharas y ropa usada. Proceso globalizador y comercio de fayuca en la frontera de Texas y los tianguis de Monterrey*, CIESAS – EL COLEF (en prensa).

³ En la frontera de Texas los comerciantes hacen compras en ciudades como Laredo, McAllen y Brownsville. Algunos de ellos también viajan más al norte, a ciudades como San Antonio, Houston y Dallas.

⁴ Chácharas, chucherías o chinaderas, es el nombre con el que se conoce a artículos baratos, generalmente pequeños, de plástico y de baja calidad, como peines, llaveros, juguetes, utensilios domésticos, y muchos más.

y tres pinturas de naturaleza muerta, son el surtido que Manuel expone este día. Todo es usado. Me cuenta que cada mes regresa de Houston para vender lo que durante algunos días recopiló en bazares y tiendas de segunda. Con ayuda de una hermana, hace la venta en el tianguis.

Enseguida hay un puesto de 18 mts² de venta de ropa usada. Llama mi atención que se trata de ropa de marcas muy conocidas: *Gap*, *Kalvin Klein*, *Banana Republic*. Hay suéteres, pantalones, chamarras, tanto para hombre como para mujer. Es ropa en muy buen estado, así es que los precios van entre los \$100⁵ y los \$200. Dos mujeres de alrededor de treinta años atienden el local. Hay unas cinco mujeres buscando entre la ropa que se encuentra colgada en racks en toda la orilla del local. La ropa es usada, pero evidentemente proviene de una “paca”⁶ de la mejor calidad, de esa que en otros países llaman “crème”, pero que aquí conocen como Premium.

A un lado se encuentra el local de una pareja de unos cuarenta años. Venden muñecos de colección de aficionados a películas, series animadas y deportes, como *La Guerra de las Galaxias*, *el Señor de los Anillos*, *la NFL* y *la WWE*. La mayoría son usados, aunque hay algunos nuevos expuestos dentro de una vitrina. El precio promedio es de \$200. Al conversar sobre el origen de los muñecos, el comerciante me explica que la mitad de ellos son de su colección personal, pero la otra mitad son conseguidos por un socio en bazares y mercados de pulgas de Estados Unidos.

Ahora me encuentro en un local de venta de ropa de paca el cual está dividido casi a la mitad entre ropa de hombre y ropa de mujer. Está atendido por dos mujeres de entre 28 y 35 años. La ropa, aunque no es de marcas conocidas, está en muy buen estado. Varias mujeres buscan entre los racks y en los montones de ropa sobre dos mesas. En uno de los

⁵ La cotización del dólar en México a inicios de febrero de 2021 rondaba los \$20.15 (pesos mexicanos) por cada dólar.

⁶ La ropa usada es empaquetada en bultos de 50 kilos en almacenes de la frontera de Texas. A ese bulto se le conoce como paca, de ahí el nombre genérico con el que se le llama a la ropa ahí contenida: “ropa de paca”.

costados de este puesto hay solamente ropa para niña, la mayoría en color rosa o tonos pastel. Decido conversar con una de las tenderas. Le pregunto directamente: “¿la traen de Estados Unidos?”, “de San Antonio” [Texas], me responde, y me da santo y seña del *flea market* en el cual se surten, y también agrega que cada que pueden “aprovechamos cualquier pretexto para ir a McAllen y comprar en las bodegas [de ropa usada]”.

Junto a la ropa usada se vende ropa nueva en un local atendido por un hombre de unos 40 años. Se trata de ropa para hombre, básicamente chamarras, suéteres y camisas. Antes de que yo diga nada, el hombre me dice: “es ropa nueva” y me muestra las etiquetas. Sin titubeos le pregunto de dónde la trae, y me explica que de Arizona y de San Diego, “una tía mía es la que hace la vuelta”. Y entonces me da los precios: “estas de aquí están en \$150, las de allá en \$120”.

En el local de junto hay un vendedor de pantalones de mezclilla usados de la marca Levi's. Es un joven de más de 30 años. Su mercancía no luce por su buena calidad. Le pregunto por los precios, me dice que éstos varían entre los \$150 y los \$250. Debido a mi estatura, me resulta difícil encontrar pantalones de mi talla, así es que le pregunto si tiene. Me dice que sí y me los señala. Le pregunto si podría conseguirme unos de esa talla, pero en otro color, y me dice que no: “yo no soy como otros [comerciantes] que llegan y, quiero 50 de este o 5 de cada talla, no, yo voy y agarro de un montón, agarro cinco o seis y los otros los dejo”. Me intereso por su trabajo. Le pregunto si va a almacenes a la frontera de Texas. Me explica que él no puede cruzar la frontera, así es que va a Reynosa, ciudad fronteriza del lado mexicano, a un tianguis en donde todo lo que se vende es fruto del contrabando. Le compra los pantalones a un proveedor que los trae de la pulga de Hidalgo, Texas: “es la más chida [la pulga de Hidalgo], ahí surte la mayoría que está en Reynosa, pero pos el que tiene visa pos pasa pal otro lado, pero pos yo no tengo así que no paso p'allá”. Le pregunto sobre la frecuencia de sus viajes, y me responde: “depende cómo se venda aquí. Hay veces que está bien calmado, hay veces que se vende bien. Con eso saco los gastos de la casa, hay que pagar la renta, y la chingada”.

Junto a este local está el de una mujer (alrededor de 55 años) que vende ropa y despensa americana: productos envasados, artículos para el cuidado personal, enceres domésticos y personales. En este local toda la mercancía está organizada y acomodada como si de un negocio formal se tratara. Me dice que su nombre es María, y se inició en el negocio hace diez años, cuando el último de sus hijos se casó y entonces ella se encontró con el “nido vacío”: “como mi hermano ya se dedicaba a esto de traer cosas del otro lado, pues pensé que yo también lo podía hacer”. Conversando resulta que el ejemplo no es sólo de su hermano: “mi mamá y mi abuelita hacían lo mismo, traían encargos desde la frontera, o cosas para vender”. María viaja a la frontera unas ocho o diez veces al año; lo hace con sus hijos, nueras, yernos o nietos; prefiere ir en auto, pero “hasta nos hemos ido en camión”. De la frontera trae despensa, bisutería, blusas y vestidos, ropa para hombre, “algunas tallas extras”, ropa para bebé, perfumes. Compra en el *mall* (centro comercial), y en almacenes minoristas. Y como sólo vende artículos nuevos, no frecuenta los mercados de pulgas ni los bazares.

El local de María parece competir con el siguiente, en donde un joven de 20 años me cuenta que tanto él como sus padres: “Cada semana vamos a la frontera. Vamos a McAllen, a Laredo, y a veces vamos más adentro, a Los Ángeles, a Dallas. Pero nos repartimos, yo voy a Laredo, mi mamá a McAllen y mi papá es el que va más lejos”. Ellos venden ropa nueva y “despensa americana”, lo cual incluye medicamentos como aspirinas y paracetamol, complementos alimenticios, y diversos tipos de detergentes y jabones con aromas o tamaños “que no se venden en México”.

Junto a este local está el de Grecia (25 años). Llama mi atención una playera de la marca Shemise Lacoste con una etiqueta que indica un precio de 98 dólares americanos. Ella me aclara que la etiqueta es para mostrar que se trata de un artículo “nuevo”, pero en realidad cuesta \$400, y es un clon. Grecia viaja cada semana a McAllen, pero también va a Dallas y San Antonio, en donde tiene familia. Privilegia el comercio de bolsos (también clonadas) y ropa para mujer. En la aduana fronteriza “siempre tengo que negociar, y siempre tengo que dejar algo de mercancía para las esposas de los [empleados] aduanales”, me dice mientras suelta una carcajada.

El tianguis está por cerrar, los comerciantes empiezan a guardar las mercancías que más tarde o mañana ofrecerán en otro mercado. Y de acuerdo con las ventas que hayan tenido, programarán la fecha de su próximo viaje a la frontera de Texas para surtir mercancías. La semana entrante estarán aquí de vuelta, para ofrecer a sus clientes la posibilidad de adquirir mercancías venidas desde muy lejos (Asia, Nueva York, California), pero accesibles gracias a la infraestructura social del tianguis, y a la movilidad transfronteriza de los comerciantes.

La movilidad implicada en la actividad de comerciantes como los aquí mencionados, define al espacio social transfronterizo constituido entre el sur texano y el noreste mexicano. Se trata de un espacio consolidado no por el fomento que los gobiernos hacen del “libre comercio” sino, en el marco de la enorme desigualdad entre dos economías, por la habilidad de las personas para construir infraestructuras sociales que les permitan sortear y usar ventajosamente, aunque sea en algún grado, esa condición estructural de inequidad.

Figura 1. Playeras “piratas” de equipos de la liga de futbol mexicano, en flea market de McAllen, Texas 2015



Figura 2. Acceso a un flea market en el Valle del Río Grande, Texas. Efrén Sandoval, 2015



Figura 3. Mercado conocido como La Pulga del Punte del Papa, Monterrey, México, Efrén Sandoval, 2018



Figura 4. Aspecto de la venta de ropa usada (ropa de paca) en un tianguis de Monterrey, México. Efrén Sandoval, 2018



BIBLIOGRAFÍA

Friedman, Jonathan (2001). *Identidad cultural y proceso global*. Barcelona: Amorrortu.

Sandoval Hernández, Efrén (2012). *Infraestructuras transfronterizas. Etnografía de itinerarios en el espacio social Monterrey – San Antonio*. México: CIESAS; COLEF.

Multiplicidade monetária e conversões na fronteira Dominico-Haitiana

Felipe Evangelista*

O presente texto parte de uma pesquisa etnográfica, conduzida entre 2015 e 2017, em uma vizinhança rural na zona de Belladère, fronteira entre o Haiti e a República Dominicana (RD), lidando principalmente com o comércio de pequena escala praticado pelas interlocutoras da pesquisa, em sua maioria mulheres. Do lado haitiano da fronteira, os empregos dotados de salários estáveis são quase inexistentes (eles costumam ser buscados do lado dominicano, os mais comuns são na agricultura e na construção civil para homens, e em serviços domésticos para as mulheres). A maioria das famílias tira seu sustento de uma combinação entre agricultura, pequeno comércio, prestação de serviços pontuais (como o mototáxi), e remessas enviadas por parentes e amigos.

* Doutor em antropologia social pela UFRJ (PPGAS/Museu Nacional) e servidor do Instituto Brasileiro de Museus (Ibram).

A falta de dinheiro é uma condição generalizada, ao mesmo tempo em que existe uma multiplicidade monetária. Todas as pessoas, mesmo as crianças, possuem familiaridade com, pelo menos, três moedas nacionais;¹ o Dólar dos Estados Unidos, o Peso dominicano e o Gourde haitiano.² As três possuem ampla circulação e serão aceitas em praticamente qualquer transação cotidiana, embora não necessariamente com um câmbio vantajoso.

Qualquer transação comercial realizada no Haiti nas áreas próximas à fronteira poderá ser paga em Pesos, dificilmente alguém se recusará a receber em moeda dominicana (por outro lado, na RD, é difícil que alguém que não seja haitiano aceite ser pago em Gourdes). Porém, nestes casos a cotação é de 1 para 1, enquanto na cotação oficial da época da pesquisa de campo o Peso sempre valeu algo entre 15-30% a mais que o Gourde haitiano (segundo informantes, até o início dos anos 2000, o Gourde valia mais do que o Peso, a valorização da moeda dominicana é relativamente recente). Como a diferença não é tão significativa, Pesos

1 Embora menos comum, o Euro também pode ser trocado no Haiti mesmo em áreas distantes dos grandes centros urbanos (assim como há relatos na literatura de que ocorria com o Franco, moeda que circulava na França antes da adoção do Euro, em 2002). Várias pessoas também conhecem moedas de outros países a partir de parente ou amigos que emigraram para lá (depois de República Dominicana, Estados Unidos e Canadá, os mais comuns na época do meu trabalho de campo eram Chile, Brasil e México). Embora sejam conhecidas, essas outras moedas não costumam aparecer em transações comerciais feitas no Haiti.

2 Para complicar o cenário, na maior parte das situações, as pessoas não se referem ao Gourde nem pelo seu nome, nem ao valor numérico impresso nas notas. Na linguagem falada, a moeda haitiana se chama “dólar” [*dolà*], e funciona numa escala de cinco, ou seja, o dinheiro ao qual as pessoas se referem na linguagem falada equivale a 1/5 do número impresso nas notas. Um *dolà* é o mesmo que cinco Gourdes, 40 *dolà* são 200 Gourdes, e assim por diante. A simples referência ao dólar implica que se trata de gourdes contados de cinco em cinco, mas quando é relevante especificar de qual tipo de dólar se está falando, usam-se expressões como “dólar haitiano” [*dolà aysien*] e “dólar crioulo” [*dolà kreyol*] em oposição ao “dólar americano” [*dolà ameriken*], ou “dólar verde” [*dolá vè*]. Como mostra Neiburg (2019), essa “moeda imaginária” e sua escala de cinco (embora possua raízes históricas ainda mais profundas) remete diretamente aos tempos em que havia uma paridade fixa de 5 para 1 com o Dólar americano, implementada durante a ocupação dos Estados Unidos (1919-1934). Perto da queda do governo de Jean-Claude Duvalier, em fevereiro de 1986, o Dólar americano tornou-se escasso nas instituições bancárias e começou a ser vendido informalmente nas ruas por valores acima de 5 gourdes. O dólar haitiano nasce dessa flutuação do câmbio; 5 Gourdes continuou sendo um “dólar”, mas outro tipo de dólar, não mais convertível à nota física do dinheiro norteamericano (para um relato contemporâneo a esses acontecimentos, ver Plotkin 1989). A paridade foi oficialmente abandonada em 1989. Após pouco mais de três décadas de flutuação, hoje um Dólar americano vale cerca de 15 dólares haitianos (ou 75 Gourdes).

são muito usados em transações de pequeno valor. No caso das moedas de troco, o uso de Pesos é generalizado nos mercados haitianos (pelo menos naqueles próximos à fronteira). Mas ninguém pagará em Pesos, com o câmbio de um para um, no caso de transações que envolvam valores altos.

Existe um continuum desde instituições bancárias, cambistas que trabalham diariamente na fronteira, passando por estabelecimentos comerciais de maior porte, chamados de *magazen*, alguns dos quais fazem o serviço de conversão, até pessoas que eventualmente trocam moedas para seu círculo de relações pessoais, sem fazer disso uma atividade contínua e sem buscar ativamente lucro entre conversões. Evidentemente, as cotações flutuam de acordo com políticas macroeconômicas sobre as quais os habitantes da fronteira não possuem controle. No caso do Dólar dos Estados Unidos, a cotação de momento é um tema de conhecimento geral, todo mundo tem, no mínimo, uma noção aproximada do valor desta moeda, embora haja pequenas variações nos preços oferecidos.³ Embora o valor relativo das diferentes moedas seja um tema de domínio público, há uma margem de negociação, dependendo das relações estabelecidas entre as partes, quem faz a troca para quem e em quais circunstâncias.

Frequentemente, os mesmos agentes que operam as conversões entre moedas também atuam, simultaneamente, como credores. Existem no Haiti diversos arranjos de empréstimos, que permitem uma capitalização quase que do zero, essencial para a viabilidade de algumas formas de comércio. Nas páginas a seguir, nossa intenção é olhar para dois tipos de operadores de conversões monetárias: os cambistas individuais e os donos de lojas dominicanas que vendem no atacado, situadas no mercado de Carrizal, aos quais minhas interlocutoras se referem pelo termo *patrón*. Durante a minha pesquisa, não cheguei a ter uma convivência próxima com nenhum cambista (meu contato direto se deu pelas

³ A maior variação que eu identifiquei foi em fins de 2015, durante um momento de inflação alta da moeda estadunidense, quando um estabelecimento estava pagando 55 e outro 58 Gourdes por um Dólar. Em todos os outros casos, as diferenças encontradas foram de 2 Gourdes ou menos.

minhas eventuais necessidades de trocar dinheiro, e principalmente por acompanhar outras pessoas que vinham solicitar seus serviços), e o meu contato direto com os *patrón* foi ainda mais escasso. A descrição que ofereço desses personagens – cambista e *patrón* – é fruto da convivência com comerciantes que conversavam sobre as suas respectivas obrigações para com eles, e debatiam umas com as outras sobre as consequências dessa modalidade de crédito. Em outras palavras, o olhar que lançamos sobre esses personagens é um olhar indireto, mediado por outras pessoas que lidam com eles e que em alguma medida dependem (ou se recusam a depender) deles.

O primeiro ponto que desejamos marcar é que alguns circuitos comerciais dependem desses operadores. Tanto cambistas quanto *patrones* são figuras fundamentais para capitalizar comerciantes mais pobres, as operárias da cadeia de subdivisão dos produtos, que fazem a mediação entre os depósitos dominicanos no mercado de Carrizal (que vendem no atacado, em grandes unidades) e consumidores finais no Haiti (que costumam comprar em unidades pequenas, às vezes tão pequenas como 1/4 de uma barra de sabão, caixas de fósforo subdivididas em saquinhos com 10 palitos, ou saquinhos que continham uma colher de sabão em pó, de sal ou de açúcar).

Este circuito específico é responsável pelo abastecimento de bens básicos, especialmente comida industrializada – salames e outros embutidos, massas, biscoitos, óleo, açúcar, farinha, arroz *cabesit* (um tipo de arroz quebrado que é uma sobra do processo de refinamento, bem mais barato que o arroz refinado, e que se exporta da RD ao Haiti), enlatados como leite condensado e molho de tomate, além de outros itens como embalagens descartáveis e sabão (em pó e em barras). Estes são alguns dos itens mais comuns vendidos no mercado de Carrizal, situado exatamente sobre a linha fronteiriça. Embora oficialmente seja um mercado dominicano, com galpões aonde chegam caminhões dominicanos trazendo produtos dominicanos que são vendidos em Pesos dominicanos, trata-se de um lugar que qualquer haitiano pode acessar sem necessidade de passar pelos guardas da fronteira, sem ter documentos checados nem propinas a pagar. Para quem vem do lado haitiano, o mercado de

Carrizal fica antes do grande portão de metal que marca o limite entre os dois países, como se estivesse num tipo de limbo.

As pequenas comerciantes haitianas vão até Carrizal e pegam em um depósito, por exemplo, dois sacos de *cabesit*, com 30 quilos cada. Uma semana depois, ela volta trazendo o dinheiro para pagar ao *patrón* pela compra anterior, só paga depois de revender. Essa modalidade de compra custa mais caro do que comprar à vista (existe a mesma prática com as *magazen* no Haiti, funcionam de forma parecida), são cobrados juros, a depender dos termos do acordo com cada *patrón*. Em um caso concreto, a diferença era entre 600 (à vista) e 625 Pesos (no crédito).

O pequeno comércio funciona, em grande medida, à base de adiantamentos, o que é uma necessidade incontornável para as comerciantes menos capitalizadas. Muitas vezes ouvi das comerciantes frases como “tudo isso que você está vendo aqui [as mercadorias à venda], nada é meu, é tudo emprestado, tudo ainda falta pagar.” Um bom *patrón* negocia, dá à comerciante alguma margem temporal, e as boas relações com eles são cultivadas com zelo. Assim, pode-se receber algumas mercadorias adiantadas [*en avans*], mas o arranjo não costuma cobrir a totalidade das compras para formar um bom estoque. Também é preciso ter algum dinheiro vivo para se abastecer em Carrizal, e por vezes não é fácil ter em mãos a quantia necessária, quanto mais em Pesos dominicanos.

A forma para conseguir esse dinheiro é uma outra modalidade de empréstimo, que, neste caso, exige pagamento ao fim do mesmo dia. São arranjos com cambistas que trabalham na fronteira. Há algumas mulheres neste ofício, mas a grande maioria são homens, tanto haitianos quanto dominicanos. Estes cambistas são figuras híbridas – sua capacidade de portar sempre quantias significativas de dinheiro em ambas as moedas lhes concede um tipo de dupla nacionalidade de fato. De ambos os lados da fronteira, os cambistas são fluentes tanto em castelhano quanto no crioulo haitiano, é difícil identificar sua origem. Das vezes em que

cheguei a perguntar, a resposta mais comum era algo do tipo: “somos uma coisa só”, uma afirmação de ambas as nacionalidades.⁴

Além de trocar Gourdes, Pesos dominicanos e Dólares americanos (todos operam com essas três moedas), esses personagens também trabalham com empréstimos. Assim, um valor *x* adiantado em Pesos pela manhã será devolvido com juros, ao fim do dia, em Gourdes. O pequeno comércio depende dessa dinâmica de empréstimos, de relações de crédito que, muitas vezes, engendram umas às outras – como quando acontece de ser necessário contrair outro empréstimo, com alguém no Haiti, para pagar o cambista na fronteira no fim do dia. Assim, as pequenas comerciantes se envolvem em múltiplas relações de crédito, é comum dever a quatro ou cinco credores simultaneamente, e com cada um deles haverá prazos a observar. Isso faz com que a mercadoria que ela tem ‘emprestada’ em suas mãos não possa ficar parada, é obrigatório que ela esteja saindo continuamente. Um dos efeitos práticos mais sensíveis da dependência do crédito é a falta de margem temporal, é preciso estar sempre correndo, não se pode parar, não importa quão cansada esteja.

Segundo uma de minhas interlocutoras, neste esquema os cambistas “estão fazendo o dinheiro trabalhar para eles”, enquanto quem pega o dinheiro deles está sendo “roubada duas vezes”, uma quando troca o dinheiro (pois a cada conversão entre Gourdes e Pesos o dinheiro perde um pouco do seu valor), a segunda nos juros pelo dinheiro adiantado. Considera-se mil vezes preferível fazer comércio pagando à vista pelos estoques, *lajan nan men* [lit. “dinheiro na mão”], do que ficar pegando *ponya* [palavra que significa tanto “juros” quanto “punhal”]. Precisar pegar *ponya* na mão alheia é uma situação desvantajosa, mesmo as pessoas que sempre recorrem a este meio não o consideram desejável. É

⁴ Na RD se usam expressões para qualificar os habitantes da fronteira como *rayanos* e *gente de la línea* – este tipo de qualificação fala de cidadãos dominicanos que, por sua proximidade geográfica-moral, estão em algum sentido misturados com o Haiti, tanto nos costumes quanto no sangue, pois muitos (mas não todos) têm ascendência haitiana. Muitas vezes, setores da elite dominicana repudiaram essa mistura como uma ameaça de diluição da sua identidade nacional. A ansiedade que a presença haitiana gera na RD, sendo inclusive tomada como uma pauta frequente na mídia dominicana, não possui paralelo do outro lado da fronteira. Não se usam expressões no Haiti para diferenciar os moradores da zona fronteira, e ninguém supõe que a proximidade com os vizinhos dominicanos poderia torná-los menos haitianos.

sempre preferível operar com dinheiro vivo, mas quando isso não é possível – e este é o caso para a maioria das comerciantes durante a maior parte do tempo – existe uma ampla variedade de arranjos de crédito às quais elas recorrerem (melhor descrita em Evangelista 2019). Mantendo essas múltiplas relações, elas manejam suas dívidas entre os *patrón* da RD, fornecedores no Haiti e cambistas. Nunca deixam de pagar assim como nunca deixam de dever.

BIBLIOGRAFIA

Evangelista, Felipe (2019). *Comércio, mobilidade e dinheiro; a busca pela vida no Plateau Central haitiano e na fronteira dominicana*. [Tese de doutorado em Antropologia Social]. Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Neiburg, Federico (2019). “Dinheiro”. *Conversas Etnográficas Haitianas* (81-100). Rio de Janeiro: Papéis Selvagens.

Plotkin, Donna (1989). *The International Traders of Haiti: the Madam Sara*. Economic Commission for Latin America and Caribbean, Caribbean Development Cooperation Committee. Port-of-Spain, Trinidad: ONU.

La ruta de los chutos

Red transnacional de distribución de autos usados a Bolivia

Tania Estefany Jimenez Cala*

Los autos chutos son vehículos usados que no cuentan con documentos válidos de propiedad y han sido internados a territorio boliviano de manera ilegal. Estos vehículos son utilizados principalmente en áreas rurales de Bolivia para apoyar actividades agrícolas y comerciales. Y en otros casos, cuando ofrecen servicios de transporte público local representan una fuente de ingresos extra para las familias de áreas rurales. En este entendido los autos chutos constituyen una herramienta de trabajo que permite a las personas de áreas rurales desplazarse entre comunidades y centros poblados, o hacia la carretera que muchas veces pueden estar a varias horas a pie.

En el caso de los Yungas en La Paz, el uso de autos chutos muestra un proceso interesante, pues los pobladores empiezan a adquirir sus propios vehículos y/o reemplazan el transporte en animales de carga por el transporte motorizado. Este proceso es evidente, en la comunidad de Imanaco de Irupana (Sud Yungas, Bolivia) donde los afiliados aseguran que todas las familias de la comunidad por lo menos tienen un auto

* Egresada de Sociología, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) La Paz. E-mail: jimeneztejc@gmail.com

chuto, o cuando Felicidad, productora de coca de Los Yungas, nos dice “antes mi burrito tomaba agua, ahora toma gasolina”.

La presencia de estos vehículos en Los Yungas, zona productora de coca de Bolivia, ha permitido que los campesinos productores de coca puedan maximizar sus tiempos y productividad. Por ejemplo, la posibilidad de desplazarse de sus casas a sus cocales en un vehículo permite que los campesinos realicen varias actividades durante una jornada. Como ir a cosechar de 7 a 9 de la mañana, y volver a casa cuando el sol esté más fuerte para extender la coca y secarla. Para luego volver al cocal a seguir cosechando hasta mediodía, hora en la que volverán a casa con toda la coca cosechada y además hora en la que recogerán la coca que dejaron secando en la mañana. Actividades que sin la facilidad de transporte motorizado se realizarían en jornadas diferentes. Por otro lado, los autos chutos han permitido una serie de desplazamientos, que antes de su presencia eran impensados, como llevar grupos de cosechadores de Irupana a Chulumani que están a 32 kilómetros de distancia.

Por otra parte, los autos chutos han permitido tener a disposición movilidad durante toda la semana, no solo los días de feria (sábado), como tradicionalmente solía ser. Esto ha posibilitado que la gente se desplace a centros poblados y entre comunidades, no solo con fines de abastecimiento o comerciales, sino también con fines educativos y recreativos como asistir a clases en la escuela del pueblo, asistir a encuentros deportivos, discotecas y fiestas teniendo la seguridad de que encontrarán un vehículo para regresar a sus comunidades. Se podría decir que la presencia de estos vehículos en áreas rurales ha impulsado una democratización del transporte motorizado, por sus precios relativamente accesibles que oscilan entre 2000 a 4500 dólares. Sin embargo, estos vehículos no estarían en espacios rurales si no fuera por la participación de una multiplicidad de actores que hacen posible la internación y distribución de estos vehículos a Bolivia.

Por tal motivo, en este trabajo nos propusimos explorar y entender mejor la red de internación y distribución de autos chutos, que más allá de vincularse únicamente con el contrabando, la ilegalidad y la escasa

presencia del Estado boliviano, nos muestra la dinámica entre una multiplicidad de actores de diferentes latitudes, que han logrado consolidar redes sociales muchas veces basadas en acuerdos de palabra y lazos de solidaridad con normas y códigos propios.

El rol de EEUU, Europa y Japón en el suministro de automóviles usados a “países en desarrollo”

El mercado de suministro de automóviles usados, según UNEP 2020, es impulsado principalmente por EEUU, Europa y Japón, que entre los años 2015 y 2018 exportaron aproximadamente 14 millones de vehículos usados a “países en desarrollo”. Este mercado promovido por “países desarrollados” que han impulsado políticas públicas orientadas al consumo, muestra un recambio acelerado de vehículos sin cumplir con su vida útil y económica en los países de origen.

Por ejemplo, Japón –el mayor suministrador de vehículos usados a Sudamérica– ha impulsado el programa “Shaken”, una inspección vehicular que se realiza cada tres años por normas medio ambientales y arancelarias. El “Shaken” es un programa que suele ser tan riguroso y metódico, que, si se encuentra algún desperfecto en el vehículo, los propietarios pueden llegar a pagar hasta 3000 euros (alrededor de 400.000 yenes). Por esta razón muchos propietarios de vehículos en Japón prefieren cambiar de vehículo antes que cumplir con la inspección vehicular y todo lo que esta conlleva. De ahí que, según UNEP 2020, entre los años 2015 y 2018, Japón exportó 3.9 millones de vehículos usados de los cuales 233,752 fueron enviados a Chile. De modo que en 2018 Chile se convirtió en el tercer mayor importador de vehículos usados a nivel mundial, distribuyendo estos vehículos hacia países como Bolivia, Perú y Paraguay.

Iquique principal nodo distribuidor de vehículos usados de la región andina

La zona franca de Iquique, en Chile, es uno de los mayores importadores de vehículos usados y se constituye en un nodo redistribuidor de estos vehículos a países como Bolivia, Perú y Paraguay. En esta zona se han asentado una serie de importadores de origen chileno, peruano y boliviano que se dedican a la importación de este tipo de vehículos, ya sea de manera directa o con intermediarios “pakistanís” o “turcos”.

Los intermediarios “turcos” y “pakistanís” pertenecen a familias asentadas en Japón que se dedican a comprar vehículos usados asistiendo a ferias en casas de subasta presenciales o virtuales. Estos intermediarios una vez que compran los vehículos usados los clasifican según su funcionalidad, los reparan, limpian y posteriormente tramitan su exportación a otros países. En el caso de varios importadores bolivianos de autos usados, en Chile, trabajan con intermediarios “turcos” y “pakistanís” porque han consolidado cierto tipo de acuerdos entre ellos, que permite que muchas veces puedan elegir de “catálogos virtuales” los vehículos que están siendo ofertados en Japón.

Matías, un importador orureño que vive entre Iquique y Bolivia desde hace 25 años y se dedica a la venta de vehículos usados desde hace 15 años, nos cuenta que la primera vez que compró un vehículo usado en Iquique, lo compró con miedo porque no sabía si lo vendería en Bolivia. En este caso, él empezó comprando un auto usado en Iquique por un valor de 1400 dólares y lo vendió en Challapata por 2350 dólares, y “comprando, vendiendo, reinvertiendo” hizo crecer su capital hasta llegar a 70.000 dólares a finales de 2009. A medida que Matías se hizo un comprador habitual en Alto Hospicio y las playas de autos en Iquique, conoció a un proveedor “pakistaní”, que lo “fichó”.

“[Y]o compraba pues al por menor como se dice. Pero el pakistaní me ha fichado. No le entendía muy bien lo que hablaba, pero más o menos me ha dicho que cada vez le compro docitos, trecitos que debería llevar más porque hay venta. Él me ha ofrecido traérmelo autos más baratos como

ha visto que yo nuevo. Me he animado, he invertido unos 30 mil dólares, pero me he hecho traer esa vez 32 autos flimitas como para que anden en Bolivia siempre, no como esos chinos que se desarmen. A parte esa vez como sabiendo me ha regalado 3 autos más para repuestos. Así no más he empezado, luego me he alquilado garajes aquí en Iquique para tener a la mano siempre los autos, los llevaba también a Oruro, me compraban también aquí mismo. Pero con el pakistaní bien nos trabajábamos, claro él no viene mucho ya, todo es por teléfono, manda no más y yo aquí recibo y distribuyó a algunos. También ahora hay más competencia los mismos chilenos se han dedicado al negocio, los mismos japoneses mandan y lo venden aquí pero ya pues estamos hablando de más 2000 mil autos...lo máximo que yo he traído serán pues 100” (Entrevista a Matías, diciembre de 2017)

Matías ha consolidado una red de personas con las que trabaja en las diferentes etapas que implica vender un auto usado en Chile o chuto en Bolivia. Cuando los vehículos llegan de Japón a Iquique, él necesita registrar los vehículos para que salgan de aduanas, para este fin él trabaja con un grupo de jóvenes mayores de edad -que son hijos de padres bolivianos, pero tienen nacionalidad chilena- que se encargan de registrar los vehículos a su nombre. Aunque en muchos otros casos también contrata a personas en situación de calle para realizar este registro.

Una vez que los vehículos usados se encuentran en territorio chileno y legalmente registrados, se encarga de instalar “muestras” de los vehículos en las playas alrededor de ZOFRI y Alto Hospicio en Iquique y manda otra parte de los vehículos a Challapata, un nodo redistribuidor en Bolivia.

Cuando los compradores llegan a Iquique, *Matías* no solo les ofrece los vehículos si no también una serie de servicios como cambio de lado del volante y la internación del vehículo “de manera segura” a cualquier punto de Bolivia. Para la conversión de volantes – los autos que vienen de Japón tienen el volante en el lado derecho y en Bolivia se maneja en el izquierdo- él trabaja con un grupo de mecánicos, predominantemente peruanos y bolivianos, que están instalados en los alrededores de la

ZOFRI. *Matías* lleva a los clientes a los talleres y a cambio los mecánicos convierten uno o dos vehículos de *Matías* de manera gratuita.

Finalmente, en Iquique, *Matías* ofrece el traslado de los vehículos a Bolivia “de manera segura”. Para este cometido *Matías* ha consolidado una red de choferes “internadores” que provienen predominantemente de comunidades de Oruro y Potosí -donde está asentada su familia y la de su esposa- que se encargan de internar los vehículos a Bolivia. Para esto han inventado dos tipos de servicio: el servicio “puerta a puerta” y el servicio “copiloto”. En el primero el comprador paga la suma total del vehículo y retorna a su localidad en Bolivia y espera que el vehículo llegue en una semana aproximadamente, por este servicio se cancela entre 300 y 800 dólares adicionales. Y el servicio “copiloto” se refiere a que el comprador va como copiloto del chofer internador en toda la ruta y por este servicio se paga un monto adicional entre 150 a 400 dólares.

Convirtiendo un auto usado en un auto chuto: dinámica transfronteriza de internación de autos chutos a Bolivia

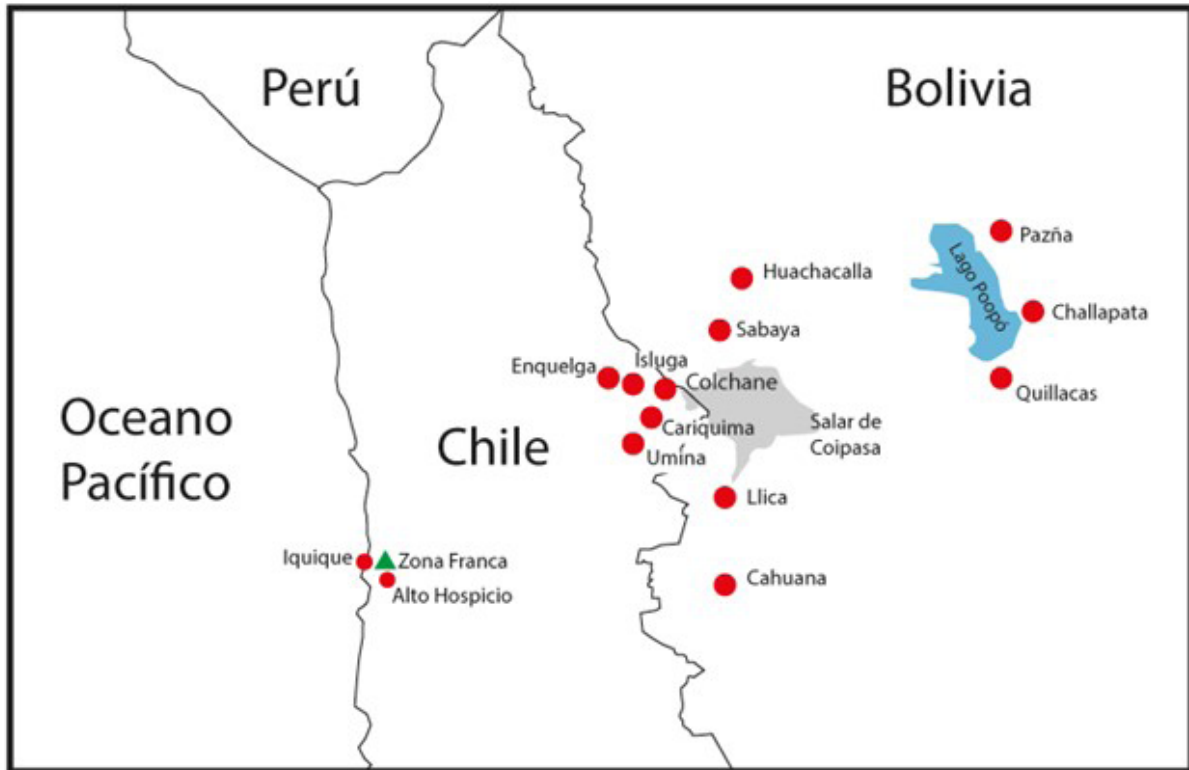
Cuando los vehículos usados son internados en territorio boliviano pasan a denominarse “chutos”, pues en Bolivia no tienen los permisos de circulación y son internados de manera ilegal por los 850km de frontera que comparten Chile y Bolivia.

Internar los vehículos de Chile a Bolivia implica la organización logística de diferentes aspectos que son apoyados en actores como los choferes, los denominados “loros” –personas que viven en frontera y se encargan de informar el flujo de carabineros (Chile), militares y COA¹ (Bolivia)-, las comunidades fronterizas de Chile y Bolivia y policías. Desde Iquique los vehículos primero llegan a poblaciones como Cariquima, Esquelga, Islum o Umina en Colchane (Chile), para posteriormente llegar a poblaciones como Llica, Sabaya, Pazña, Huachacalla, Cahuana o Quillacas en

¹ Control operativo aduanero.

territorio boliviano. En territorio chileno los habitantes de las poblaciones fronterizas han puesto a disposición sus domicilios como garajes -por precios muy módicos- mientras los choferes esperan las instrucciones y el momento adecuado para cruzar la frontera rumbo a Bolivia.

Figura 1. Mapa de la frontera entre Chile y Bolivia y los principales lugares mencionados en el texto



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas

David, un chofer internador oriundo de Sabaya que trabaja con Matías, nos comenta que “yo llego a Cariquima, me cargo o compro gasolina para los autos, si hay paso normal me voy directo, si no, lo guardo los autos al garaje y me quedo a dormir ahí”, esto por temas de seguridad ya que alguna vez, según nos cuenta, le robaron vehículos en Colchane.

Una vez que *David* recibe la señal por llamada de los “loros”, él, como guía de una caravana de entre 10 a 15 vehículos, se dispone para pasar la

frontera hacia Bolivia conduciendo lo más rápido que puede, “corriendo como diablo”. En el camino, ocasionalmente los “loros” hacen señales con luces para señalar los pasos libres y caminos por los que deben ingresar a Bolivia.

Una vez los vehículos se encuentran en territorio boliviano, ya sea por el salar de Coipasa o por otra ruta alterna, se emprende el viaje principalmente a comunidades fronterizas de Bolivia, donde los pobladores, al igual que en Chile, han habilitado casas como garajes para guardar los ahora denominados, autos chutos.

En el paso por las comunidades fronterizas de Bolivia, los choferes internadores que guían la caravana pagan a las comunidades un “derecho de paso”. Y cuando, ocasionalmente, deciden pasar por peajes del Estado, realizan un “aporte voluntario” a los funcionarios y/o policías.

Cuando los autos chutos están en territorio boliviano se abren paso hacia todo Bolivia a través del nodo distribuidor principal de Challapata. En este lugar se puede ver que en las casas se han instalado también talleres de cambio de lado de volante y otros servicios mecánicos. Además, se ofrecen otros servicios como “gemeleado de autos” -que consiste en clonar los papeles y placas de vehículos legales- para que puedan llegar a diferentes destinos tanto urbanos como rurales de Bolivia. En el caso de *Matias*, organiza junto a otros chutereros, ferias departamentales de compra y venta de estos vehículos, generando así nodos redistribuidores en Bolivia: la feria de Patacamaya en La Paz, la feria de Ivirgarzama en Cochabamba, la feria de Challapata en Oruro, la feria de Pampa Colorado en Potosí, la feria de Vallegrande en Santa Cruz.

La ruta de los chutos dibuja una serie de redes que involucra a actores de diferentes latitudes, en este caso japoneses, turcos, pakistanís, chilenos y bolivianos. Que, en base a tratos y alianzas han logrado consolidar modalidades de distribución que muchas veces no son tomadas en cuenta en los análisis convencionales de las cadenas globales. Pero que son importantes a la hora de entender fenómenos como la presencia de autos chutos en diferentes regiones de Bolivia. Dado que estos actores

-intermediarios pakistanís y turcos, pequeños importadores, mecánicos, choferes, policías, comunidades, “loros” y compradores- permiten que estos vehículos lleguen a Bolivia.

BIBLIOGRAFÍA

United Nations Environment Programme. (2020). *Used vehicles and the environment. A global overview of used light duty vehicles: flow, scale and regulation*. <https://www.unep.org/es/resources/report/global-trade-used-vehicles-report>

Notas sobre o comércio transnacional Peru-Brasil

Felipe Rangel*

Entre 2013 e 2014, realizei a pesquisa de campo para minha dissertação de mestrado acerca das práticas e sentidos do trabalho no comércio transnacional informal (Rangel, 2015). Deparei-me com um circuito de comércio transnacional de mercadorias desconhecido para mim até então: a importação para o Brasil de roupas de grandes marcas globais, originais e réplicas, produzidas no Peru. Nessa rota, em particular, os aeroportos apareciam como principal porta de entrada das mercadorias; de modo que esse circuito também me chamou a atenção por ser operado por sujeitos com um perfil social distinto daquele geralmente retratado pelas narrativas da economia popular, visto que eram, principalmente, jovens de classe média que trabalhavam importando ilegalmente e comercializando mercadorias peruanas no Brasil. Sete anos depois, neste breve texto, revisito essa rota comercial transnacional para refletir sobre as mudanças em suas dinâmicas.

Primeiramente, importa dizer que grandes marcas de vestuário, tais como Lacoste, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Polo Ralph Lauren, dentre outras, realizam parte de sua produção no Peru. A possibilidade de encontrar produtos dessas marcas por preços mais baixos do que no Brasil

* Universidade Federal de São Carlos. Email: feliperangelm@gmail.com

atrai tanto turistas que aproveitam a viagem para adquirir produtos para consumo próprio quanto revendedores interessados em lucrar com o diferencial de preços das mercadorias em cada país. A presença de unidades fabricando para essas grandes marcas permite que réplicas possam ser comercializadas como originais, tornando plausível a narrativa de que seriam confeccionadas pelas mesmas oficinas que produzem oficialmente para as marcas. Além disso, a fama do algodão Pima peruano contribui para que mesmo as peças abertamente apresentadas como falsificações sejam consideradas produto de qualidade; tal como se verifica nos anúncios de internet que ressaltam a origem peruana do produto como diferencial positivo.

Em Lima, o colossal espaço de comércio popular de Gamarra, localizado no distrito de La Victoria, é expressão do dinamismo do mercado de confecções peruano, especialmente de réplicas. Esse mercado atrai um intenso movimento de turismo de compras, fazendo circular dezenas de milhares de pessoas diariamente através dos cerca de 17 mil pontos comerciais, distribuídos em aproximadamente 200 galerias (Rojas, 2014).

Do lado brasileiro, a atração das marcas com produção no país vizinho mobiliza significativo contingente de pessoas que viajam para adquirir essas mercadorias ou, como tem se tornado mais comum, as encomendam de fornecedores peruanos para revender em mercados de comércio popular, em sites na internet ou mesmo em lojas voltadas para o consumo das classes médias.

Trata-se então de uma rota comercial que, como tantas outras, é operada por indivíduos e grupos que conectam territórios, unidades produtivas e espaços comerciais através de circuitos geralmente invisibilizados, e cuja rentabilidade resulta das estratégias de contornar as leis. Esses circuitos têm sido discutidos na literatura através de noções como “globalização por baixo” (Portes, 2000) ou “vias secundárias da globalização” (Knowles, 2014). “Secundárias” e “por baixo” não como adjetivações que diminuem a magnitude ou importância desses circuitos, mas como referência ao lugar subestimado que esses mercados e aqueles que os

operam ocupam frente às representações da globalização e dos processos hegemônicos de circulação econômica.

Seguindo essa linha, uma maneira profícua de abordar o circuito comercial transnacional tratado aqui é lançar luz sobre os sujeitos que o operam. Apresentarei então duas experiências que ajudam a vislumbrar o funcionamento desse circuito. O caso de Renato, entrevistado em 2014, é representativo das práticas de importação informal de muitos brasileiros; e o de Mercedes, comerciante que conheci no Gamarra, em 2019, ilumina outro lado desse circuito, o de fornecedores peruanos que enviam mercadorias para Brasil. A diferença temporal entre as situações permite observar as mudanças na operação dessa rota comercial transfronteiriça.

O comércio transnacional Brasil-Peru: pessoas e mercadorias cruzando fronteiras

Á época da minha pesquisa, Renato tinha 26 anos. Desde os 21, viajava regularmente à Lima para adquirir mercadorias e revender em São Paulo. Cursando Administração de Empresas e insatisfeito com o trabalho na empresa do pai, proprietário de uma vidraçaria, o rapaz foi introduzido na atividade de importação informal por um amigo com experiência no negócio.

Após reunir informações sobre o processo de compra de roupas no Peru, seus riscos e possibilidades lucrativas, Renato organizou sua primeira viagem, vendendo uma moto para obter dinheiro para o investimento inicial de R\$6.000. Com isso, comprou as passagens de São Paulo para Lima e reservou o restante do dinheiro para comprar a mercadoria. Embarcou no aeroporto de Guarulhos com duas malas praticamente vazias, apenas com os itens básicos que precisaria para os três dias em que permaneceria na capital peruana. Ao chegar, hospedou-se em um hotel e foi às compras.

Adquiriu a mercadoria no Gamarra. Em sua maioria, camisetas réplicas de grandes marcas e em quantidade suficiente para encher as duas malas

que havia levado. O momento de retorno ao Brasil é onde se encontra o maior risco para o negócio. Caso fosse interceptado no aeroporto, perderia todo o investimento feito.

As mercadorias trazidas foram revendidas para diversas lojas na cidade de São Paulo. Em alguns casos, as camisetas eram vendidas para como originais, em outros como réplicas, mas as lojas, por sua vez, sempre podiam repassar aos consumidores finais como originais. Não é fácil identificar as diferenças. Mesmo Renato encontrava réplicas das roupas de marcas que nem ele mesmo conseguia distinguir; só sabia que não eram originais pelo preço.

A relação entre os custos de produção da mercadoria e seu significativo valor simbólico, que se traduz em altos lucros na comercialização, é o que move o mercado de réplicas. Muitos pequenos comerciantes informais, como Renato, aproveitam essa possibilidade para ganhar dinheiro. Entre 2012 e 2013, Renato pôde atingir uma renda mensal que girava em torno de R\$9.000 (cerca de 15 salários-mínimos à época).

Porém, em meados de 2014, ano da Copa do Mundo no Brasil, esse tipo de comércio tornou-se mais arriscado, na avaliação de Renato. A fiscalização se tornou mais intensa nos aeroportos e fronteiras brasileiras. O rapaz teve sua mercadoria apreendida diversas vezes. Buscou então outra forma de permanecer nesse comércio, menos rentável, mas, em tese, com menores riscos. Inicialmente, passou a comprar as roupas de outras pessoas que continuavam viajando para buscar mercadorias no exterior. Depois, começou a importar diretamente de fornecedores peruanos.

O comércio transnacional operado à distância: mercadorias cruzando fronteiras

Em 2014, a prática de importar mercadorias enviadas pelo correio através de fornecedores no Peru ainda não era tão comum quanto atualmente. As informações necessárias para a aquisição das mercadorias, com alguma segurança de recebê-las, eram adquiridas através dos

Figura 1. Centro Comercial Gamarra



Foto: Tiago Magaldi, dezembro de 2019

inúmeros fóruns virtuais abertos. A partir dos debates nesses espaços, os conhecimentos sobre as táticas de mobilidade e cálculos econômicos eram partilhados, bem como a circulação de mercadorias, pessoas e

dinheiro por determinados mercados e rotas poderia ser estimulada ou desencorajada.

Hoje, em uma rápida busca pela internet sobre a compra de roupas do Peru encontramos, no lugar dos fóruns virtuais, vídeos e canais no YouTube tratando do processo de importação. Muitos deles são apenas introduções sobre o tema, servindo como estratégia de marketing para a venda de cursos sobre as técnicas de importação, na forma de aulas virtuais ou apostilas. Voltados para iniciantes interessados no negócio, é nos cursos vendidos que as informações realmente importantes seriam compartilhadas, tais como dicas sobre como diminuir as chances de ser tributado na importação e, mais fundamental, as listas de fornecedores supostamente confiáveis. Pode-se considerar que, nesse novo contexto, os próprios saberes e experiências sobre a operação dos circuitos transnacionais tornam-se outra mercadoria transacionada.

Nesse modelo de comércio transnacional operado à distância, o fornecedor é figura central para a viabilidade do negócio. Visto que se trata de um processo de importação que envolve ilegalismos e as negociações são feitas entre desconhecidos distantes geograficamente –sendo necessário enviar o dinheiro antes mesmo da mercadoria ser despachada–, há sempre o risco de perda do investimento. Por isso, encontrar um fornecedor de confiança é imprescindível.

Mercedes é uma dessas fornecedoras. Ainda que não produza as mercadorias e nem mesmo tenha um ponto de comércio fixo, ela é considerada assim dada a posição que ocupa na interação com os compradores brasileiros. Ela circula frequentemente pelo centro comercial de Gamarra, e é junto a produtores localizados ali que ela adquire a mercadoria que envia a seus contatos no Brasil.

Já há alguns anos, Mercedes deixou de trabalhar em uma oficina de confecções para fornecer roupas do Peru para compradores brasileiros. Durante algum tempo, ganhou a vida nesse comércio viajando de Lima para levar a mercadoria a comerciantes nos mercados populares do centro de São Paulo. Porém, atualmente dedica-se apenas ao envio

da mercadoria pelo correio, estratégia que considera mais segura e rentável, sendo que os custos do transporte e eventuais impostos ficam a cargo dos compradores.

Seus clientes são principalmente revendedores, visto que ela estabelece o mínimo de 50 peças para o envio. Ela diz trabalhar apenas com réplicas de tipo “A1”, que se referem às que mais se assemelham às peças originais. Uma camiseta Lacoste, por exemplo, um dos produtos mais buscados por compradores brasileiros, é vendida por 25 soles (R\$ 36) no atacado. O produto pode ser encontrado pelo dobro do preço nos principais sites de comércio virtual do Brasil, ou por mais de R\$200 quando apresentado como original.

Mercedes mantém contato com seus compradores por WhatsApp. Por esse canal, envia fotos das peças e negocia as vendas. Escolhidos os modelos, cores e quantidades, e após receber o pagamento através da Western Union, Mercedes envia o pedido pelo correio. Um formulário é preenchido no momento de despacho da mercadoria ainda no Peru, com informações do vendedor e do comprador, peso e valor da mercadoria e do frete. A experiência no preenchimento das cifras no documento, adquirida considerando o histórico de apreensões das mercadorias, reduz, em tese, as possibilidades de averiguação da encomenda na alfândega brasileira. Mercedes afirma, por exemplo, que se preencher os valores em dólares (ainda que com números fictícios) a encomenda tem menores chances de chamar a atenção da fiscalização do que se o fizesse em soles, cuja cifra tende a apresentar um número mais alto por conta do próprio câmbio.

Nessa modalidade de importação, os compradores, por sua vez, evitam os custos da viagem e alguns riscos no processo de atravessar as mercadorias pelos aeroportos ou fronteiras, considerando que a evasão dos impostos de importação é considerada crime de descaminho no Brasil, passível de pena de um a quatro anos de prisão. No entanto, a possibilidade de prejuízo financeiro permanece, visto que sempre existe o risco de apreensão das mercadorias no trajeto, pela ausência da documentação de importação e pagamento das taxas ou por serem classificadas como artigos pirateados.

Considerações inconclusivas

As estratégias comerciais de Renato e Mercedes não são as únicas no trânsito de mercadorias e dinheiro pelas fronteiras entre Peru e Brasil. Obviamente, existem outras rotas, operadas por outros atores e mobilizando diferentes recursos. São muitas as notícias de mercadorias peruanas entrando ilegalmente no Brasil pelas fronteiras com o estado do Acre, em carros particulares, táxis, caminhões ou ônibus, e de lá sendo distribuídas para outras regiões através de empresas transportadoras formais.

Entretanto, a opção metodológica por abordar um determinado recorte desse circuito, em suas particularidades, mostra-se rentável na medida em que nos permite observar como distintas rotas e formas de operação produzem diferentes modos de estabilização dessas economias – no jogo sempre conjuntural entre controles e oportunidades –, bem como conferem plausibilidade para o engajamento de pessoas com diferentes perfis sociais.

As situações apresentadas demonstram que os circuitos da globalização por baixo não envolvem somente grupos historicamente marginalizados, como se verifica também nas práticas rotineiras de transporte ilegal de mercadorias importadas dos Estados Unidos, realizadas sobretudo pelas classes médias. Na pesquisa com os sujeitos atuantes no comércio de roupas peruanas, o próprio trânsito pelos aeroportos (traço de distinção social em uma sociedade desigual como a brasileira) atribuiu à atividade certo prestígio que a diferenciava dos tradicionais sacoleiros, termo que se refere a pessoas, notadamente de grupos populares no Brasil, que viajam para comprar mercadorias e revender em suas cidades de origem, e o fazem transportando grandes sacolas. Enquanto práticas lucrativas, essas formas comerciais podem ser tanto estratégias inventivas de ganhar a vida no mundo popular, como formas de acumulação carregadas de símbolos de prestígio entre as classes médias urbanas.

Além disso, o crescimento das importações via correios e das vendas de produtos desses circuitos transnacionais através de sites da internet é representativo da flexibilidade dessas economias, que, como demonstram Tassi et al. (2013), possuem extrema capacidade de se reinventar

e se adaptar com agilidade frente às mudanças econômicas e institucionais. Seguindo a experiência de Renato, pode-se considerar que o crescimento das transações virtuais nesses circuitos de comércio transnacional –tanto para negociações com fornecedores quanto no caso das plataformas de venda dos produtos importados– tem relação com a busca pela redução dos custos e riscos envolvidos na travessia dos produtos pelas fronteiras. De modo que a intensificação dos controles e o aumento da demanda de compradores do lado brasileiro, em figuras como Renato, cria oportunidades no Peru para pessoas como Mercedes.

Por fim, o fato de as plataformas digitais aparecerem como um importante veículo de venda e consumo das mercadorias que circulam pelos mercados ilegais transnacionais indica que essa mediação virtual das trocas tornou-se relevante para a análise de suas novas configurações. Isso estimula interrogações sobre os perfis desses operadores de economias transnacionais em *home office*, iluminando os repertórios de circulação de dinheiro e mercadorias, manejo dos riscos e leitura das oportunidades abertas por esses circuitos.

Figura2. Comércio online de roupas peruanas no Brasil



Fonte: Anúncio público no site Mercado Livre

BIBLIOGRAFIA

Rangel, Felipe (2015). *O trabalho informal no comércio popular: ressignificando práticas na nova cultura do trabalho* [Dissertação de Mestrado em Sociologia]. Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, Brasil.

Tassi, Nico, Medeiros, Carmen, Carmona, Antonio Rodriguez, Ferrufino, G. (2013). *“Hacer Plata sin Plata”: El Desborde de los Comerciantes Populares en Bolivia*. La Paz, Bolivia: Postgrado para la Investigación Estratégica en Bolivia.

Rojas, Moises (2014). *Gamarra Invisible*. Lima: Fondo Editorial UNMSM.

Portes, Alejandro (2000). “Globalization from Below: the Rise of Transnational Communities”. Kalb, van der Land, Staring, van Steenbergen, Wilterdink (coords): *The Ends of Globalization: Bringing Society back in* (253-270). Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield.

Knowles, Catherine (2014). *Flip-flop: a journey through globalisation’s backroads*. Londres: Pluto Press.

Rutas, infraestructuras y mercados fronterizos en el occidente de Oruro, Bolivia

Juliane Müller*

Sabaya, capital de provincia del mismo nombre en el departamento de Oruro y ubicada a sólo 30 kilómetros de la frontera con Chile, está marcada por una sucesión de tres caminos que nos hablan del crecimiento de la localidad desde mediados del siglo XX y su rol vertebrador de circuitos comerciales transfronterizos y transnacionales, a saber: el antiguo camino, la avenida y la carretera. El antiguo camino internacional corre al pie del Cerro Pumiri, pasa por el cementerio y se desvía antes de llegar a las primeras casas noroccidentales del pueblo colonial. La avenida, o calle comercio, actualmente atraviesa el pueblo ampliado, si bien en los años setenta pasaba por su borde oriental (Rivière 1982: 150s.). La carretera está aún más alejada del cerro hacia el este, delimitando los límites actuales del pueblo (fig. 1, 2 y 3) y que forma parte de la Ruta Nacional 12. Una ruta fundamental del corredor boliviano este-oeste, cuya anhelada pavimentación se ha podido cumplir recientemente. Esta carretera comunica con la Carretera

* Universidad de Múnich. E-mail: Juliane.Mueller@ethnologie.lmu.de

15-CH chilena de Colchane a la ciudad portuaria Iquique, atravesando los 4000 metros de altura entre el Altiplano y el Pacífico.

Esta sucesión de caminos encarna la aceleración de la movilidad y del intercambio comercial de esta región, antiguo territorio aymara de Carangas conocido por su conectividad arriera de larga data con los valles interandinos y la costa pacífica. Hoy en día Sabaya está ubicada en un punto estratégico de la ruta Iquique-Pisiga-Ouro donde el auge del comercio con los productos manufacturados importados desde la zona franca de Iquique (Zofri) se inició a finales de la década de 1970 y actualmente es la principal zona de tránsito para las importaciones de bienes de consumo a Bolivia, caso de los equipos electrónicos y la ropa americana (Llanque Ferrufino y Villca Mamani 2011; Müller 2021; Tassi et al. 2013). Estas mercancías no suelen comercializarse en la zona fronteriza, de ahí que una vez ingresadas a Bolivia por el paso fronterizo Colchane-Pisiga o a través de pasos no autorizados (Garcés y Moraga 2018), los camiones circulan por la carretera normalmente sin parar ni desviarse hacia Sabaya o hacia los otros pueblos en la ruta. Si lo hacen es para evitar las patrullas del control aduanero móvil (Müller 2021).

En este ensayo desearía abordar el rol de la infraestructura –es decir, sobre las carreteras, las obras básicas y los mercados– para el comercio popular en la región, tomando el devenir socioeconómico y material de Sabaya y sus alrededores como punto de partida. Las carreteras internacionales pavimentadas encarnan el paradigma moderno de la velocidad de la circulación de los recursos y bienes. Asimismo, y si bien éstas evocan enormes esperanzas de conectividad en muchas poblaciones (Harvey y Knox 2015), también pueden llegar a desconectar caminos y a recalcar distancias existentes entre personas y pueblos. Por ejemplo: al rodear de lejos a las localidades más pequeñas, o al profundizar brechas histórico-políticas y socio-raciales entre las capitales departamentales y sus *hinterland* rurales, tal y como ocurrió en el departamento de Oruro con el ferrocarril Oruro-Uyuni-Antofagasta (Llanque Ferrufino y Villca Mamani 2011: 2). La pavimentación de las principales rutas internacionales está estrechamente relacionada con

regímenes fronterizos que favorecen el tránsito de mercancías, lo que tiende a “jerarquizar los caminos” (Garcés et al. 2019: 50). Ahora bien, para no atribuir a la infraestructura vial una agencia desmesurada, en mi opinión, ésta debería estudiarse dentro de un marco más amplio de las dinámicas de redes y rutas comerciales y de las relaciones complejas entre las poblaciones locales y los actores económicos populares con el estado.

Así, y mientras la frontera Bolivia-Chile ha sido ya abordada desde el punto de vista de diferentes regímenes estatales y no-estatales de regulación, acumulación y distribución (Müller 2021; Ødegaard y Müller 2021), este ensayo se concentrará en describir algunos cambios sociales, económicos e infraestructurales de Sabaya de las últimas décadas con el fin de reflexionar acerca de las temporalidades de movilidad y comercio transfronterizos y transnacionales que allí acontecen.

Cambios demográficos, económicos e infraestructurales

Los tres caminos descritos pueden leerse como una topografía de los cambios socioeconómicos de Sabaya en las últimas décadas. Mientras que el camino antiguo y los caminos de herradura relacionan las estancias de los cuatro ayllus de Sabaya entre sí y con el exterior, siendo unas vías tradicionales que remiten a tiempos precoloniales (para la organización originaria socioespacial de Sabaya, véanse Llanque Ferrufino y Villca Mamani 2011; Rivière 1982), es la avenida la que representa el crecimiento del pueblo y el cambio de su perfil étnico-social gracias a la construcción de segundas casas por aquellos comunarios aymara que habían pasado “de la llama al volvo” desde mediados de los 40 del siglo XX,¹ complementando cada vez más la actividad agropecuaria con el comercio. Un proceso que no se detuvo a pesar de la apresurada migración a las grandes ciudades a mediados de los

¹ Desde esta fecha, los primeros lugareños vendieron rebaños enteros de llamas y cortaron y vendieron la madera del árbol *qheñwa* para comprar camiones en Chile (Rivière 1982: 302-3).

ochenta como consecuencia de la crisis financiera y de la grave sequía en el altiplano. Es más, con esta migración se inició el fenómeno de la triple residencia de los sabayaños: en la zona sur de la ciudad de Oruro (u otras ciudades del eje troncal y Chile), en el pueblo de Sabaya y en la estancia (Llanque Ferrufino y Villka Mamani 2011).

Este fenómeno residencial conllevó a que en las últimas cuatro décadas se incrementaron el número de casas en el pueblo, junto con la transnacionalización del comercio. Aun así, como en otras poblaciones del altiplano occidental, la residencia permanente en Sabaya de familias con hijos pequeños y adolescente ha descendido. Muchos de los 8.018 habitantes del municipio (según el censo del 2012) viven más bien en Oruro, Cochabamba, Santa Cruz, La Paz o Chile. Retornan al pueblo para las fiestas y para asumir un cargo originario que pone en juego su capital económico, social y político.² Sin los migrantes de otras provincias y de otros departamentos apenas podrían mantenerse la escuela, la posta de salud y la sede de la UTO (Universidad Técnica de Oruro) (comunicación personal, segundo *jilakata* -autoridad originaria-, mayo del 2016). Familias similares a la de aquel matrimonio con tres hijos, ella del departamento de Potosí, él originario de Sabaya, que se conocieron en la ciudad de Santa Cruz antes de mudarse a Sabaya y abrir una tienda de alimentos y combustible. Otros potosinos llegaron para trabajar en varias obras infraestructurales financiadas por el gobierno nacional dentro del programa Evo Cumple (La Razón, 6 de abril del 2014). También hay procesos migratorios temporales como el de aquella muchacha, procedente de Patacamaya, a medio camino entre Oruro y La Paz, que se trasladó a Sabaya para cursar el diplomado en Comercio Internacional en la sede Sabaya de la UTO. En su tiempo libre trabaja para los sindicatos de minibuses en la venta de billetes del trayecto Oruro-Sabaya-Pisiga. Estas personas ilustran las formas diversas y multidireccionales de movilidad en el área sin lugares de origen y destino necesariamente fijos o permanentes (Garcés, Moraga y Maureira 2016). Son atraídos por las posibilidades comerciales y

² Este vínculo festivo, ritual y al mismo tiempo político de los comerciantes (y transportistas) transnacionales con sus localidades de origen también se produce en el lado chileno (Garcés, Moraga y Maureira 2016).

laborales que ofrece Sabaya y a su vez sus presencias justifican mayores obras de infraestructura y el mantenimiento de las existentes. Otras personas tienen pautas de movilidad aún más breves. Vienen regularmente a Sabaya desde Oruro para vender frutas y verduras, comida y bebida en la avenida, y también en la feria fronteriza de Pisiga.

La revitalización de ferias fronterizas

Uno de los factores claves para el comercio local en esta zona es la revitalización de las ferias fronterizas. Según la información disponible, esas ferias fueron reactivadas en los últimos diez años por diferentes entidades y organizaciones locales de ambos lados. Para las ferias más al sur (entre Potosí/Sud LÍpez, la Atacama chilena y Salta y Jujuy argentinas) fueron centrales las asociaciones y comunidades atacameñas, mientras que la revitalización de las ferias fronterizas más al norte (entre los departamentos bolivianos de Oruro y La Paz y las regiones chilenas de Tarapacá y Parinacota), caso de la feria de Pisiga, fue impulsada por los municipios vecinos, algunos de ellos organizados en la Mancomunidad de Municipios Aymaras sin Fronteras (comunicaciones personales de Jorge D’Orcy y José Miguel Muñoz, 23 y 24 de febrero del 2021).³

Deteniéndonos en la feria de Pisiga, ésta se celebra en la madrugada de cada segundo viernes y sábados en el antiguo pueblo que está abandonado. Se encuentra al lado izquierdo (si uno viene desde Bolivia) del Control Integrado Fronterizo Colchane, a unos pocos metros de esta área vallada. Se ve el pueblo abandonado detrás del hito que marca la línea fronteriza, accesible a la luz del día sin ningún obstáculo físico o control aparente (fig. 4). Esta feria es un espacio de

³ Mientras que el objetivo de las llamadas “ferias de intercambio” estivales de los atacameños es crear una identidad compartida alrededor del trueque no mercantil (Garcés et al. 2019) a pesar de que la práctica comercial lo subvierta constantemente, la feria bimensual de Pisiga se inscribe más directamente en los circuitos internacionales transpacíficos de bienes manufacturados, retomando de alguna manera las actividades de la llamada feria taiwanesa que se celebraba en Pisiga-Colchane en los años ochenta (comunicación personal de José Miguel Muñoz, 23 de febrero del 2021).

compraventa de una amplia gama de productos, de muchos equipos electrónicos, electrodomésticos, celulares, DVD, ropa, zapatos y demás artefactos. La plaza y las calles en ruinas se convierten periódicamente en el nudo de idas y venidas humanas y comerciales. Mujeres mayores con tiendas en Sabaya acuden a la feria para comercializar algunos de sus productos de igual manera que vendedoras itinerantes de diferentes localidades. Todos ellos aprovechan la afluencia de comerciantes y consumidores de las mercancías manufacturadas llegadas desde Zofri. Si bien un análisis más detallado de los circuitos entrecruzados requeriría un estudio etnográfico más prolongado, lo que desearía enfatizar aquí es que esta feria binacional abre oportunidades comerciales a pequeña escala en una zona fronteriza por lo general exento del llamado comercio hormiga tan omnipresente en otros espacios fronterizos de la región. La feria fronteriza, con sus coordinadas espaciotemporales, institucionaliza cierto solapamiento de flujos transnacionales (de largo alcance) y transfronterizos (de más reducida extensión) en un lugar cuya tendencia predominante es el traspaso de mercancías.

Reflexiones finales

Como muestran otros textos en este número de (Trans)Fronteriza, el auge de rutas, distritos comerciales, ciudades intermedias, así como de mercados fronterizos en la región nos hace pensar en una geografía extendida y en continua expansión del comercio popular. Este proceso no es sin embargo homogéneo ni tiene la misma temporalidad e intensidad en todos los lugares. Es por ello por lo que quisiera terminar con dos observaciones al respecto. Primero, la zona Pisiga-Sabaya representa una incursión temprana (de hace más de 70 años) de grupos históricamente marginales en el comercio motorizado transnacional. Lo que observamos aquí es un desfase pronunciado entre la participación de los comunarios aymara en el comercio y en el transporte y su reconocimiento político, público y académico. Un desfase que implica cuestiones epistemológicas tal y como el cambio de paradigma que nos permite entender, visualizar y reclamar la presencia originaria y

popular en el desarrollo económico nacional y regional, sin que esta presencia se limite necesariamente al marco temporal más reciente. Pisiga-Sabaya es un espacio transfronterizo donde la historicidad del comercio andino se ha articulado y potenciado tempranamente con los cambios estructurales al nivel global, tal como la intensificación de los flujos comerciales y la creciente producción asiática. Difícilmente se lo podría denominar un espacio emergente (lo era hace tiempo) y según mi análisis ha ganado centralidad como espacio de tránsito, pero ha perdido densidad en cuanto a las operaciones y los intercambios locales. Las dinámicas comerciales transnacionales, aunque populares, no se traducen de manera inequívoca con las tendencias locales transfronterizas.

Segundo, para trazar las dinámicas en diferentes espacios fronterizos, habría que analizar la articulación del devenir de las rutas, de los mercados y de las infraestructuras sociales y materiales en cada caso. Para el movimiento humano y comercial en Sabaya y Pisiga parece fundamental, por un lado, la inversión estatal en diferentes tipos de infraestructura, lo que atrae mano de obra y familias enteras de otras provincias y, por otro, las iniciativas municipales binacionales con las que se revitalizan los mercados entre países. Todo este entramado de políticas, personas y prácticas –y no solo el tejido de comerciantes, transportistas y otros agentes económicos– nos permite entender la (re-)configuración del comercio popular regional desde sus fronteras.

Figura 1. Antiguo camino internacional al pie del Cerro Pumiri que bordea el pueblo de Sabaya, Juliane Müller, 2016



Figura 2. La avenida, o calle comercio, que actualmente atraviesa el pueblo de Sabaya, Juliane Müller, 2016



Figura 3. La carretera con las últimas casas en construcción del pueblo de Sabaya, Juliane Müller, 2016



Figura 4. Pisiga-Colchane: El pueblo abandonado a la izquierda del recinto vallado del Control Integrado Fronterizo Colchane, Juliane Müller, 2017



BIBLIOGRAFÍA

- Garcés, Alejandro, Moraga, Jorge, Maureira, Marcelo, Saavedra, Adrián (2019). Desbordando la Puna de Atacama: movilidad, economías y etnicidad (1950 al presente), *Cahiers des Amériques Latines*, 91, 49-69.
- Garcés, Alejandro, Moraga, Jorge, Maureira, Marcelo (2016). Tres movibilidades para una ruta. Espacio, comercio y transnacionalidad boliviana en Tarapacá. *Estudios Atacameños. Arqueología y Antropología Surandinas*, 53.
- Harvey, Penelope, Knox, Hannah (2015). *Roads: An Anthropology of Infrastructure and Expertise*. Ithaca: Cornell University Press.
- Llanque Ferrufino, Jorge, Villca Mamani, Edgar (2011). *Qamiris aymaras. Desplazamiento e inclusión de élites andinas en la ciudad de Oruro*. La Paz: Fundación PIEB.
- Müller, Juliane (2021). Espectáculos fronterizos. Disputas por la legitimidad y riqueza en el occidente de Oruro, Bolivia, *Diálogo Andino. Revista de Historia, Geografía y Cultura Andina* (próxima publicación).
- Ødegaard, Cecile Vindal., Müller, Juliane (2021). Introducción al dossier: Espacios transfronterizos de los Andes. Regímenes de regulación, acumulación y distribución entre el estado y grupos indígenas, *Diálogo Andino. Revista de Historia, Geografía y Cultura Andina* (próxima publicación).
- Rivière, Gilles (1982). *Sabaya: Structures socio-economiques et représentations symboliques dans le Carangas – Bolivie*. Tesis no-publicada. París: École Des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Tassi, Nico, Medeiros, Carmen, Carmona, Antonio Rodríguez (2013). "Hacer plata sin plata": *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Fundación PIEB.

Hacia un *poder transportista*

Notas sobre el transporte terrestre entre Chile y Bolivia¹

Alejandro Garcés H.*

La construcción de las carreteras que conectan Chile y Bolivia desde los años 90 en adelante marcan un nuevo momento para las conexiones y los flujos entre ambos países. Se trata de flujos de mercancías, con origen principalmente en Zofri (Zona Franca de Iquique) y en la ciudad de Arica, que se internan por las pampas y alturas hacia Bolivia, y que en el momento contemporáneo tienen su reflejo o contrapunto en las miles de personas que usan estas rutas en clave migratoria hacia los centros urbanos en el norte de Chile.

Las rutas que conectan, que permiten el desplazamiento, ahora pavimentadas o en proceso de pavimentación desde los años 90 en adelante, han hecho emerger unas economías del transporte de mercancías y personas que en su dimensión motorizada constituyen una novedad ante los históricos modos de articulación y transporte que anteriormente

* Instituto de Investigaciones Arqueológicas y Museo, Universidad Católica del Norte. Miembro del Grupo de Trabajo CLACSO Fronteras: movilidades, identidades y comercios. E-mail: ajgarces@gmail.com

¹ Este trabajo contó con el apoyo del proyecto Núcleo Milenio Movilidades y Territorios – MOVYT, NCS17_027. Iniciativa Científica Milenio, ANID – Chile.

organizaron estos espacios. Las rutas y su operación por el transporte nos muestran no solo su capacidad en principio aséptica de conexión, sino también su capacidad para producir eventos y dinámicas significativas. Pensemos por ejemplo en su capacidad de construir rutas de desplazamiento migrante (muchas veces encadenadas a otras de orden continental), en la transnacionalización de espacios antes constreñidos en lo estatal-nacional, en los procesos de acumulación de capitalista por parte de emprendedores étnicos y no étnicos, en la construcción de circuitos comerciales por arriba y por abajo, entre otros.

En este sentido, el transporte de mercancías y personas no emerge ni se constituye como una novedad que se impone a las poblaciones locales, sino que es más bien su intensidad la que se ve acrecentada por los nuevos desarrollos de infraestructura por una parte, y por los procesos de translocalidad y transnacionalidad de las poblaciones que se asentaron en las ciudades principalmente costeras del norte chileno, las que mantienen procesos de movilidad circular o permanente entre lugares de origen y destino en Chile y Bolivia, difuminando esta última distinción. Las distintas formas del transporte terrestre vienen a constituir un nuevo vector de organización del espacio transnacional entre Chile y Bolivia, transformando las economías locales y eventualmente también sus liderazgos internos, haciendo necesario indagar en las trayectorias de formación de los negocios transportistas, en la relación de estos nuevos empresarios con los poderes políticos locales a través de las rutas, en las movilidades a que estos transportes sirven o producen, para finalmente comprender la actuación del transporte en la construcción de un campo transnacional entre Chile y Bolivia. Estamos entonces ante la configuración de un *poder transportista*, entendido como el conjunto de relaciones en que el transporte condiciona la vida social, política y económica en estos espacios, contribuyendo a la formación de un campo transnacional entre estos países.

El transporte en la transnacionalización del espacio

La articulación entre espacios nacionales mediada por el transporte nos remite a unas nuevas condiciones para la formación de un transnacionalismo como campo social que atraviesa fronteras nacionales. Nos referimos a la globalización del capitalismo y sus efectos en los países menos industrializados, a la revolución tecnológica de los medios de transporte y comunicación, a las transformaciones políticas globales como la descolonización y la universalización de los derechos humanos, y a la expansión de redes sociales que permiten la reproducción de la migración transnacional, la organización económica y la política (Guarnizo y Smith, 1999), donde las economías del transporte terrestre cooperan en la construcción de la infraestructura transnacional y transfronteriza que permite la ocurrencia de las transformaciones antes señaladas.

Figura 1. Camiones y buses aparcen a un costado de feria en localidad de Pisiga en Bolivia (frontera con Chile)



Fuente: elaboración propia

En este sentido, la movilidad operante define el carácter del espacio transnacionalizado. Cuando nos preguntamos a qué movilidad sirve las distintas formas y tipos de economías del transporte vigentes en estos espacios, debemos empezar por descartar aquellas movilidades que se estructuran a partir de patrones de migración campo-ciudad. El transporte terrestre de mercancías y personas actualmente se inscribe o coopera a una diversificación de los sentidos de la movilidad y de las economías de las cuales ésta forma parte. No se trata pues solo de viajes que comienzan en Iquique o Arica con destino a alguna ciudad boliviana, o viceversa, sino de una multiplicidad de desplazamientos intermedios que sirven a distintas economías y movilidades internas. Por ejemplo, normalmente se piensa en la movilidad boliviana hacia Chile como un flujo homogéneo dirigido a los centros urbanos, aunque sin embargo, existen una serie de desplazamientos fronterizos que conectan y comunican zonas rurales a uno y otro lado de la frontera. Estos desplazamientos no derivan exclusivamente de la estructuración de los mercados laborales en las ciudades de destino de la migración clásicamente entendida, sino que se observa la expansión de las economías del transporte hacia la formación de circuitos comerciales en clave legal e ilegal (contrabando), y donde el espacio económico producido no puede ser entendido únicamente en clave nacional.

El transporte terrestre en la transformación de los espacios locales

El despliegue de las economías del transporte terrestre da lugar a una disputa por el control de las rutas y las cosas y personas que por ella se desplazan o son desplazadas, disputa respecto de la cual las poblaciones locales no quedan ausentes, dado que son ellas mismas las que han desarrollado estrategias económicas que les incrustan en el desarrollo de la actividad. ¿De qué modos se produce esta inserción? En algunos casos vía la proletarianización en actividades de empresas transportistas como choferes o cargadores, en otros como pequeños emprendedores del transporte para actividades como la construcción y servicios, y en otras como empresarios y asociaciones del transporte que intentan

competir con los grandes flujos transportados por empresas ya de orden transnacional.

Lo anterior nos introduce en las distintas formas en que el transporte terrestre organiza el espacio y en que los distintos actores se apropian del mismo. Las rutas que atraviesan el mundo aymara de la zona, se acoplan o ensamblan a individuos y colectivos en la producción de esta nueva economía del transporte (Garcés y Moraga 2016), para ser finalmente apropiadas y/o controladas por clanes familiares que estructuran nuevas empresarialidades étnicas y una nueva territorialidad para lo aymara.

Figura 2. Terminal de buses en localidad de Colchane en Chile. Migrantes esperan autobús con destino a Iquique en la costa del Pacífico



Fuente: elaboración propia

Estos procesos nos retrotraen al debate que sistematizaba Albó para la relación entre individuo y comunidad en el mundo aymara. “El aymara tiene, por una parte, un fuerte sentido de grupo; ha demostrado una resistencia colectiva a la desintegración cultural en un grado superior al de otros grupos andinos y en algunos casos incluso ha llegado a formar movimientos de fuerte contenido etnocéntrico” (Albó 2002:9). Quizá una de las expresiones paradigmáticas de este fuerte sentido de grupo lo constituye la práctica del *ayni*, entendido como sistema de trabajo colectivo basado en la reciprocidad entre familias, especialmente utilizado en actividades agropecuarias, de construcción, u otras. Sin embargo, esta pulsión comunitarista convive con lo que el mismo Albó denomina faccionalismo, y que dice relación con las tendencias al conflicto y a la diferenciación interna de los grupos aymara. Si bien se destacan la pugna por recursos escasos (tierra), la religión y la política como los ámbitos principales en que se producirían estos conflictos, la relación entre individuo y comunidad se organiza de modo singular en la actividad económica del transporte terrestre de mercancías y personas. En la lectura de Albó, podríamos ubicar estas economías como dentro del campo de las *innovaciones*, terreno en el que puede desatarse con mayor facilidad el individualismo y las desconfianzas, en tanto puede verse amenazada la solidaridad de grupo al descollar algunos excesivamente. “Puede ser el mecanismo de defensa propio de toda sociedad a nivel de subsistencia, que se aferra a lo poco que tiene porque no puede correr el riesgo de perder este poco. Puede ser la experiencia de que otras aparentes innovaciones han resultado en una mayor opresión de estos grupos oprimidos. O quizás es la propia interiorización de la estructura de dominación por parte del aymara oprimido, por la que innovación equivale a subversión y por tanto a represión o pérdida del débil equilibrio actual” (Albó 2002:16-17). Entonces, para el caso del transporte, y contra el esencialismo de las explicaciones que descansan exclusivamente en los sistemas de reciprocidad, pueden interpretarse como innovaciones la emergencia de estas nuevas elites étnicas que desde patrones locales se integran a los mercados globales. Es en esta línea que observamos la implicación de las poblaciones locales, o partes de ellas, en las distintas

posibilidades que ofrece el mercado del transporte terrestre a lo largo de las rutas que conectan Bolivia y Chile.

En una primera exploración realizada a estos fenómenos en la ruta que conecta Iquique con Oruro vía el paso fronterizo de Colchane-Pisiga, observamos la emergencia de una elite transportista en formación a propósito del transporte de mercancías y personas. Por supuesto esta emergencia está marcada por el declive de la economía agropecuaria que ha conducido al despoblamiento de las localidades en el interior (altiplano y cordillera), y donde las antiguas comunidades que se encontraban ancladas a estas economías, pasan ahora ordenarse translocalmente en el espacio, integrándose a los mercados laborales y a los sistemas de servicios de las ciudades. La élite transportista trataba de aymaras que habían acumulado capital para transformarse en grandes empresarios en el nivel local, y donde una de sus características era la alta imbricación con el poder político municipal, no así necesariamente con las autoridades tradicionales. La coincidencia era evidente entre autoridad política y empresarialidad en el transporte terrestre de mercancías y personas. Al mismo tiempo, el transporte también era una alternativa económica para otro grupo de aymaras que no habían podido acumular tanto capital y más bien combinaban esta actividad con la subsistencia agrícola y ganadera (Garcés y Moraga 2016). Estamos entonces ante la detección de unos primeros modos en que la política local indígena se opera o se encuentra imbricada a la economía del transporte. Y por otro lado, ante la visibilización de las distintas formas de transporte que operan en estos territorios, no sólo en la distinción del transporte de mercancías y personas, sino en la diversidad de tipos y usos del transporte en estas rutas. El poder transportista y sus nuevas formas de empresarialidad, vienen a reforzar, corregir y/o contestar la primacía de las autoridades tradicionales y las de la política local.

BIBLIOGRAFÍA

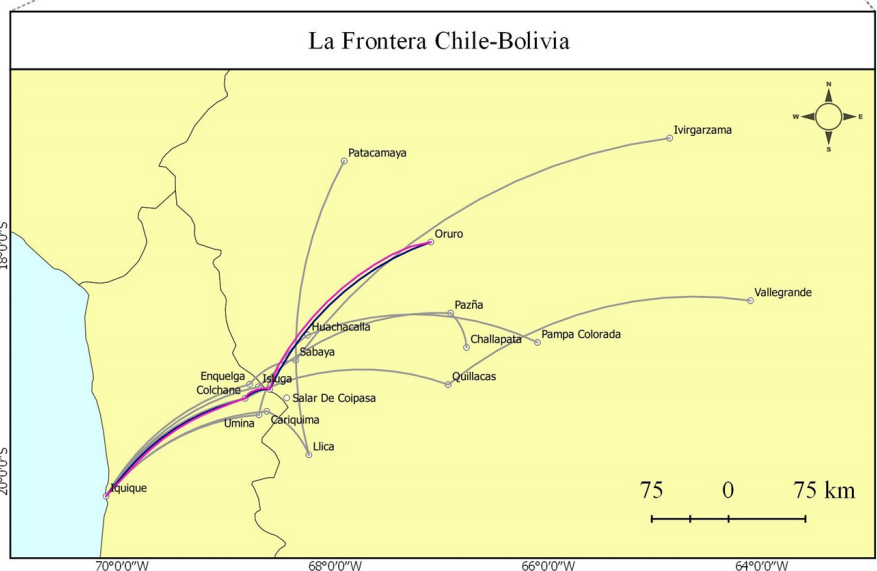
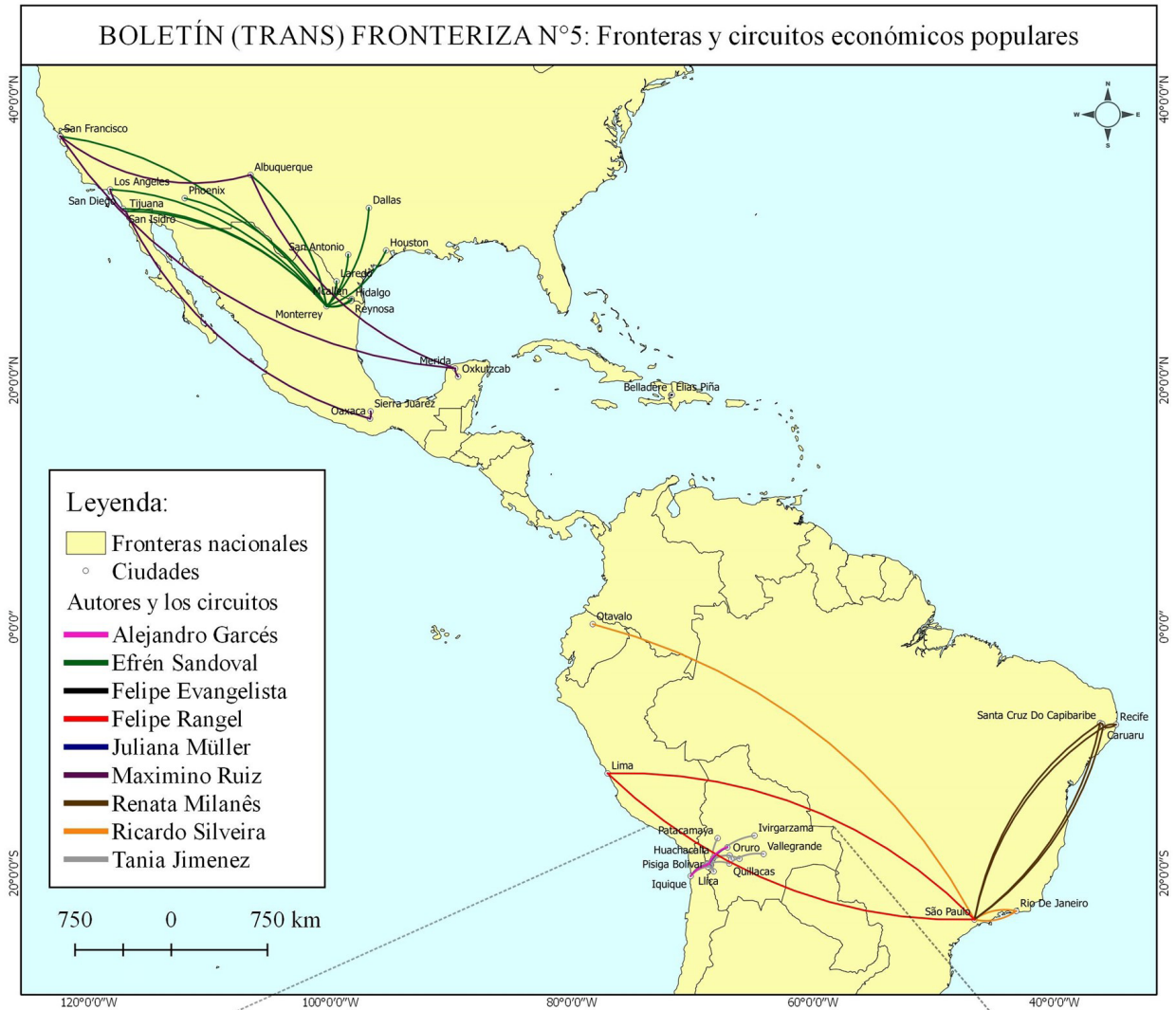
Albó, Xavier (2002). *Identidad étnica y política*. La Paz: CIPCA

Garcés, Alejandro, Moraga, Jorge (2016). Ground Transportation and New Interconnections Between Aymara Society and the Economy, *Chungara* 48(3), 441-451.

Guarnizo, Luis, Smith, Michael (1999). Las localizaciones del transnacionalismo. Mummert, G. (org.). *Fronteras fragmentadas*. México: Colegio de Michoacán-CIDEM.

Mapa

Fronteras y circuitos económicos populares



Lecturas recomendadas

Existen diversos libros clásicos y contemporáneos sobre los temas abordados en esta edición de (Trans)Fronteriza. Los que seleccionamos aquí son algunos libros escritos por los autores de esta edición así como otros que consideramos relevantes para la discusión latinoamericana. La descripción de los libros es aquella presentada por las editoriales o por los propios autores.



Carlos Alba Vega, Gustavo Lins Ribeiro y Gordon Mathews (coords.), *La globalización desde abajo. La otra economía mundial*, México, Fondo de Cultura Económica / El Colegio de México, 2015, 467 pp.

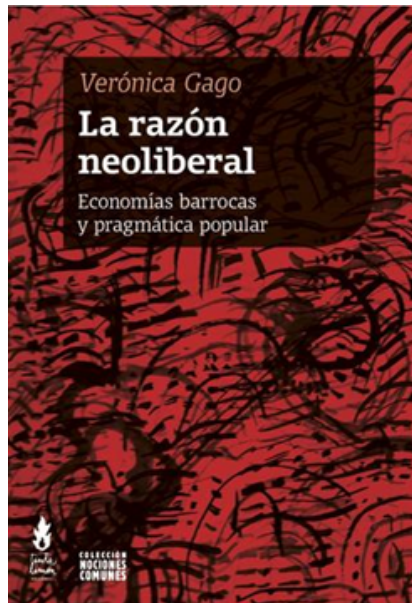
La profunda desigualdad que impera en el mundo imposibilita que la mayoría de las personas adquieran los artículos que el mercado global ofrece; la respuesta a este problema no es la contracción del consumo, sino la proliferación de un comercio informal con sus propias reglas, rutas comerciales, centros manufactureros y puestos comerciales; y su propia dinámica: mercancías nuevas a bajo costo, sin cuestionar su procedencia o su precio. Esta faceta menos estudiada del comercio internacional es lo que los autores de esta obra definen como “globalización desde abajo”, la forma en que la mayoría de la población mundial experimenta esta nueva era del mercado globalizado.

Publicado originalmente en 2012 por la editora Routledge bajo el título *Globalization from Below: The World's Other Economy*.



Efrén Sandoval, *Infraestructuras transfronterizas: etnografía de itinerarios en el espacio social Monterrey y San Antonio*, México, CIESAS y El Colegio de la Frontera Norte, Publicaciones de la Casa Chata, 2012, pp. 348.

Las infraestructuras son los medios para la movilidad de personas y la circulación de objetos. Son una metáfora inspirada en los mecanismos necesarios para desplazarse, los cuales, en el caso de un espacio social transfronterizo, ayudan a superar la distancia institucionalizada en la frontera entre dos países. Estudiar las infraestructuras implica hacer del viaje, del camino, del itinerario un lugar de observación. En este libro se explica la experiencia de los parientes que dan préstamos, hospedaje y regalos a sus visitantes del otro lado de la frontera, así como las prácticas de los consumidores que visitan el mall y compran “ropa de marca” en “el otro lado”, los turistas que viajan a casinos texanos, los comerciantes que traen mercancías baratas, los feligreses estadounidenses que peregrinan para recibir una bendición y comprar artesanías, los empresarios que se asocian aprovechando y reproduciendo las desigualdades entre dos economías nacionales, las políticas que pretenden integrar económicamente lo que ya está integrado socialmente. El hogar, el mall, el paradero, el hotel, la aduana, el puente, la Van, el autobús, el auto particular, el camionetero, la pulga, el agente aduanal y migratorio, el pariente migrante, el empresario, el comerciante, son los actores y lugares que organizan el espacio social a través de múltiples flujos, itinerarios e infraestructuras, y se analizan en este libro mediante el caso del espacio social Monterrey-San Antonio.

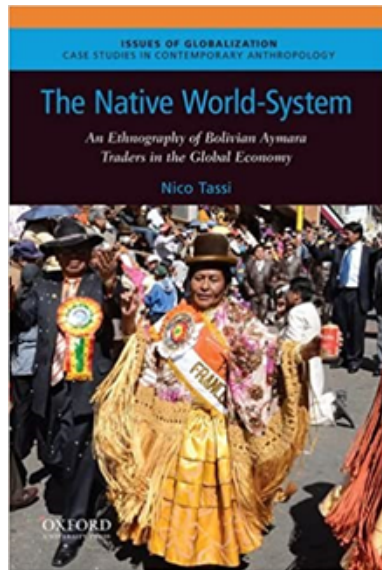


Verónica Gago, *La Razón Neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*, Buenos Aires, Tinta Limón, 2014, 320pp.

La razón neoliberal propone pensar el neoliberalismo no como una doctrina homogénea y compacta sino como una compleja tecnología de gobierno, lo cual implica poner el foco en la multiplicidad de niveles en los que opera, la variedad de mecanismos y saberes que implica y los modos en que se combina y articula, de manera desigual, con otros saberes y formas de hacer.

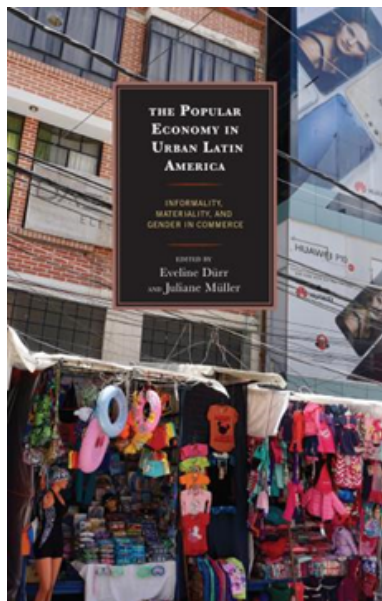
Las prácticas «desde abajo» (las ferias, los talleres textiles, la villa), por su parte, operan una pluralización del neoliberalismo que deja ver la articulación con otras formas comunitarias, con tácticas populares de resolución de la vida, con emprendimientos que alimentan las redes informales y con modalidades de negociación de derechos que se valen de esa vitalidad social.

Es en esta pluralización donde también inciden los modos de resistencia a una forma de gobierno que se ha mostrado extremadamente versátil, y donde se revelan, sobre todo, las maneras heterogéneas, contingentes y ambiguas en que la obediencia y la autonomía se disputan, palmo a palmo, la interpretación y la apropiación de las condiciones neoliberales.



Nico Tassi, *The Native World-System: An Ethnography of Bolivian Aymara Traders in the Global Economy*, Nueva York, Oxford University Press, 2016, 256pp.

Basada en años de trabajo de campo, esta etnografía del sistema de comercio aymara boliviano y sus redes y estrategias económicas examina una de las formas emergentes de emprendimientos indígenas en el Latinoamérica, en una región donde la población indígena sigue siendo estigmatizada por estar asociada a la pobreza y al atraso. Al hacerlo, ilumina una dinámica crítica de la globalización que se está produciendo entre bastidores. Al analizar las instituciones y las redes económicas aymaras, sus conceptos y prácticas de gestión empresarial, *The Native World-System* describe un sistema en el que las estructuras sociopolíticas indígenas y los valores y creencias religiosos se entrelazan con una práctica económica avanzada, un conocimiento tecnológico especializado y con redes globales.



Eveline Dürr y Juliane Müller (coord.), *The Popular Economy in Urban Latin America: Informality, Materiality, and Gender in Commerce*, Lanham, Lexington Press, Rowman & Littlefield, 2019, pp. 214.

The Popular Economy in Urban Latin America: Informality, Materiality, and Gender in Commerce nos trae una perspectiva comparativa y reflexiones teóricas sobre las economías populares urbanas en América Latina, trascendiendo los lentes de las llamadas economías informales y de la calle. Los colaboradores

abordan estudios de caso en Brasil, Bolivia, Cuba, Ecuador, México y Perú para brindar nuevas perspectivas sobre conceptos clave como informalidad, materialidad y género. Estos estudios de caso sirven para comprender qué actores, con qué agencias, con qué efectos están formando y transformando mercados callejeros y otras economías locales. Siendo sensible a la historia, el poder y la política urbana, este libro ofrece una perspectiva cultural y socio-material etnográficamente informada sobre cómo las economías populares y el comercio prosperan, transforman y persisten en las ciudades latinoamericanas de hoy. Los estudiosos de la antropología, la economía, los estudios latinoamericanos, los estudios urbanos y la sociología encontrarán este libro particularmente útil.



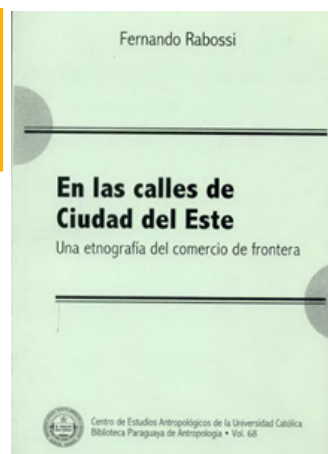
Alejandro Garcés H., *Migración peruana en Santiago: prácticas, espacios y economías*, Santiago de Chile, Ril Editores, 2015. pp. 296.

Una conversación callejera, el almuerzo en una cocinería, distintos trabajos y emprendimientos económicos, más la presencia policial entre otras prácticas, caracterizan la escena de los espacios migrantes en la ciudad. Se trata en principio de lugares que se nos presentan clausurados, fronterizados y definidos por una identidad nacional -la peruana-. Sin embargo, basta aguzar el ojo para ver que toda esa diferencia contenida dista mucho de ser homogénea, abriéndose a una multiplicidad de itinerarios migratorios y de relaciones sociales con lo local chileno. Más allá de un espacio esencializado en la expresión de una identidad migrante, el libro observa la forma en que estos espacios dialogan con el conjunto de la ciudad, los modos en que a partir de allí se organizan desplazamientos, las formas en que adquiere entidad una nueva economía migrante, la apropiación del espacio público y su criminalización, iluminando de este modo espacios que no sólo confinan una

sociabilidad, sino que por su porosidad organizan una comunicación con lo chileno y con los lugares de origen de la migración, cooperando en la construcción de nuevos espacios transnacionales. Más allá del enlace étnico como categoría hegemónica que clausura unos espacios, se observa ahora el desborde de los mismos.



Nico Tassi, Carmen Medeiros, Antonio Rodríguez-Carmona y Giovana Ferrufino. "Hacer plata sin plata". El desborde de los comerciantes populares en Bolivia, La Paz, Fundación PIEB, 2013, pp. 286.



Fernando Rabossi, En las calles de Ciudad del Este. Una etnografía del comercio de frontera. Asunción: Centro de Estudios Antropológicos de la Universidad Católica, 2008, pp. 282.

| Alianzas



Coordinadora: Gabriela Pinillos
Fundadora: Roxana Rodríguez

Página: <https://estudiosfronterizos.org/>
Facebook: <https://www.facebook.com/estudiosfronterizos.org/>
Twitter: @EFronterizos

El grupo de investigación Estudios Fronterizos se dedica a estudiar las zonas de convivencia fronteriza internas, nacionales, binacionales, regionales y transcontinentales de forma comparativa e interdisciplinar, mediante el modelo epistemológico de la frontera, basado en el desarrollo de categorías conceptuales que dan cuenta de las prácticas transnacionales, transculturales y transfronteriza de las comunidades fronterizas (incluso las que se encuentra en limbo administrativo), de las comunidades receptoras de migrantes y refugiados, y de las personas en tránsito.

Dentro de los objetivos del grupo se tiene: Plantear supuestos epistemológicos (especialmente vinculados a modelos de sociedad) desde la ontología social que sirvan de guía en la redacción de políticas fronterizas, políticas culturales, políticas migratorias y políticas de justicia

distributiva-recreativa, aplicables a las zonas de convivencia fronteriza, así como a los lugares de mayor índice de migración y de mayor recepción y tránsito de migrantes y refugiados.

Actividades recientes:

El Grupo participa en diferentes proyectos en alianza estratégica con instituciones e investigadoras de diferentes partes del mundo. Recientemente realizó el taller ¿Cómo hablar de las narrativas fronterizas en los estudios migratorios? También se puede destacar la colaboración en la edición número 4 del boletín (Trans)Fronteriza de CLACSO. Y el proyecto de libro “Tensiones y porosidades en las fronteras” como resultado del trabajo de discusión, análisis y reflexión realizado en el Seminario Permanente de Estudios Fronterizos (SPEF), del grupo de investigación del mismo nombre de la UACM, durante los semestres 2018-2 y 2019-1.

| Convocatoria

Convocatoria para publicar en el Boletín (Trans)Fronteriza #6 "Cuando los cuidados interpelan las fronteras. Estrategias por el sostenimiento de la vida de los migrantes ante las (in)movilidades en América Latina"

Coordinadorxs:

Héctor Parra Garcia (CELA/UNAM)

Carlos Alberto Gonzalez Zepeda (SEMMI/UAM-C)

Mariela Paula Diaz (IMHICIHU-CONICET)

Como parte de un conjunto de productos de investigación y en el contexto de la actual pandemia de COVID-19, este boletín convoca a la elaboración de propuestas para pensar las redes de cuidados que están sirviendo de soporte de vida, así como estrategias de resiliencia de los migrantes que han visto vulneradas sus condiciones de movilidad y de asentamiento por América Latina. Dado el actual recrudecimiento de las políticas de contención migratoria (deportaciones *express*, cierre y externalización de fronteras, etc.) por parte de los países del norte global y en consonancia con las medidas de confinamiento y distanciamiento físico por el COVID-19, Latinoamérica alberga a unos 12 millones de personas migrantes y refugiadas, lo que abre una serie de cuestionamientos sobre como podrán vulnerarse las vidas de las personas que se encuentran "atrapadas en la movilidad", su acceso a derechos sociales así como los desafíos que enfrentan las sociedades de acogida en temas como la inclusión, la integración y la eliminación de prácticas y discursos discriminantes. Es de sumo interés develar los cambios y reajustes ocurridos en las formas de organización por parte de las personas migrantes —por ejemplo, en las caravanas centroamericanas a su paso por México-, que

les permiten adaptarse a situaciones donde los periodos de espera son cada vez más largos en ciudades de su entrapamiento migratorio.

La principal aportación de este número será abonar una perspectiva de cuidados a las dinámicas migratorias actuales de (in)movilidad, para analizar cómo en estos espacios de entrapamiento migratorio puede existir autonomía y agenciamiento social por parte de las personas protagonistas de estos éxodos del siglo XXI.

Plazo para envío de artículos: 30 de abril de 2021

Enviar a: gtfronteras6@gmail.com

<https://www.clacso.org/actividad/convocatoria-para-publicar-en-el-boletín-transfronteriza-6-cuando-los-cuidados-interpelan-las-fronteras-estrategias-por-el-sostenimiento-de-la-vida-de-los-migrantes-ante-las-inmovilidad/2021-04-30/>

