

“Ch’isillosos... Pero orgullosos...”¹

Instrumentalización de las redes sociales en los talleres de servicio automotriz del transporte pesado

Richard Canaviri Paco²

Resumen

El presente artículo se centra en el estudio de diferentes tipos de relaciones sociales informales (la amistad, compadrazgo, entre otras) y formales (parentesco) que permiten el ascenso social y económico de los trabajadores de servicio automotriz. Dichas redes sociales surgen a través de vínculos laborales que llegan a instrumentalizarse como medios para insertarse y permanecer en el mercado laboral de la mecánica automotriz del transporte pesado, dichos vínculos atraviesan todos los marcos institucionales de las relaciones laborales y relaciones de parentesco familiar. El contexto de la unidad de análisis se sitúa en varios talleres de la Zona Santiago II de la ciudad de El Alto, donde se presta un servicio automotriz especializado al transporte pesado.

Palabras claves: Compadrazgo, cultura instrumental, redes sociales, servicio automotriz.

1 Según el autor Félix Layme, la palabra “ch’isilloso” es un denominativo que significa persona que está ensuciada con grasa o está grasiento. Al respecto, en una de las farras que generalmente realizan los viernes o sábados, uno de los mecánicos, con unas copitas demás, decía “soy ch’isilloso pero orgulloso”, a eso se debe el título de la presente investigación.

2 Licenciado en sociología de la Universidad Mayor de San Andrés. Correo electrónico: richard_7588@hotmail.com

Introducción

El aporte del sector de los talleres de servicio automotriz de transporte pesado es muy importante en el plano económico y social del país, ya que depende de él el funcionamiento regular de motorizados, como por ejemplo: los camiones tráiler (transporte pesado) y las flotas interdepartamentales de servicio público. El transporte pesado se encarga de transportar cargas de alto tonelaje a nivel interdepartamental e internacional.

Nuestra unidad de análisis para el presente artículo, se encuentra ubicada en la Av. Néstor Galindo de la Zona Santiago II de la ciudad de El Alto. Este sector es muy peculiar para el estudio desde un punto de vista sociológico. Es un sector en el que a simple vista se puede ver mecánicos reparando movilidades, pero si nos detenemos a observar detrás de esa apariencia existe un mundo social que se caracteriza por presentar todo un proceso de relaciones sociales muy relevantes. Este gremio se distingue por estar asentado en un espacio donde se ha concentrado una gran cantidad de talleres mecánicos, los mismos que se distinguen por brindar un servicio especializado.

En este gremio, las redes sociales son uno de los factores principales que permite que la reproducción social y económica. Dentro de las redes sociales se distingue un tipo de relación particular, las relaciones de amistad que sobrepasan los marcos institucionales de las redes de parentesco y relaciones laborales obrero-patronales, originando la cooperación y compadrazgo, entre otros aspectos que repercuten, a su vez, en la movilidad social de los mecánicos. Por ello, el presente artículo plantea que las mismas relaciones sociales llegan a instrumentalizarse.

I. Breve preámbulo conceptual

Conformación de talleres vía redes familiares

La migración de área rural a la ciudad de El Alto permitió que los migrantes busquen trabajo en esta joven ciudad. Al respecto, en un estudio realizado por Xavier Albó y otros, sobre la inserción laboral de los residentes dentro de las estructuras urbanas ocupacionales en la ciudad de La

Paz a fines de la década de los años 70, se menciona que la causa de la migración de los campesinos es principalmente la búsqueda de trabajo; el insertarse en una ocupación representa el éxito en la inserción a la sociedad urbana (Albó y otros 1982:1). Generalmente, en anteriores décadas, la población migrante se veía imposibilitada de encontrar fuentes laborales de carácter formal ante la exigencia de requisitos como tener título de bachiller o formación superior. Bajo este contexto desventajoso, el migrante necesariamente tenía que buscar formas de generación de autoempleo y una de sus opciones fue la creación de talleres de servicio automotriz para el transporte pesado; en nuestro caso, concentrados en la Avenida Néstor Galindo de la ciudad de El Alto. Al respecto, los datos del INE nos demuestra que del total de 119. 205 de la población migrante ocupada de 10 años y más, 31. 852 de ellos se dedican al comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, siendo la primera actividad a la que más se dedican. Estos datos nos permiten plantear una incidencia tentativa sobre el origen migrante de los mecánicos.

Generalmente las familias que migraron a la ciudad de El Alto se asentaron en lugares estratégicos con el fin de establecer un negocio que permita su sobrevivencia. Al respecto, en un estudio de caso realizado el año 1990 por Norma Adams y Néstor Valdivia acerca de la ética de migrantes y formación de empresas en Lima, mencionan que las redes de parentesco son vitales para conseguir un trabajo en un taller, donde el dueño de dicho taller es pariente cercano; este contexto permitirá crear las bases para un desarrollo independiente (Adams y Valdivia 1991: 72). Esta experiencia, en nuestro caso, nos permite tener un acercamiento a la realidad boliviana, porque las familias invierten en la creación de su propio negocio y éste a la vez se convierte en un factor de absorción de empleo especialmente para las personas que tienen un parentesco o vínculos familiares con los dueños de los talleres. Con el neoliberalismo se inició la importación de grandes cantidades de automóviles, especialmente con las dos últimas nacionalizaciones de autos indocumentados denominados chutos³. A medida que el parque automotor iba creciendo, surgió la

3 El denominativo de autos chutos, se refiere a las movilidades que ingresaron al país ilegalmente. Según datos recogidos de la autora Rosa Selaya en su investigación acerca de Contrabando y Redes sociales, menciona que según datos provenientes

demanda de servicio de los talleres de mecánica automotriz que se encarguen de su mantenimiento.

Acercas de la contratación y crecimiento de un taller, Adams y Valdivia sostienen que se emplea personal externo, en función a sus destrezas, y también personas que tienen vínculos familiares cercanos que son empleados como fuerza de trabajo (Adams y Valdivia 1991: 74). El hecho de tener vínculos familiares permite que los mecánicos demuestren un trato diferenciado a los suyos, en especial cuando son hermanos. Pero el trato es distinto cuando los trabajadores provienen de otro lugar o son otro tipo de parientes (primos, sobrinos, etc.) o personas ajenas. Esto sucede muchas veces con los talleristas de servicio automotriz porque existe una coerción de tipo psicológico y físico a personas que no son parientes directos. Esta coerción se refleja en la indiferencia y maltrato, materializándose en el pago mínimo maltrato verbal, entre otros, porque recién se están iniciando en el rubro; una vez que se asciende a ser maestro mecánico podrá recibir una mejor remuneración y trato. El trato que reciben parientes o los que no lo son es bien distinto porque al igual que en el caso de Lima-Perú, “En esta dinámica, los parientes reciben un trato visiblemente diferente del que se les da a los otros obreros contratados” (Adams y Valdivia 1991: 74).

Los talleres de servicio⁴ automotriz en la ciudad de El Alto generan trabajo⁵ en la población adolescente y en los menores de edad. En los talleres

de la Aduana Nacional, para el año 1997 se internaron al país alrededor de 33.138 movibilidades indocumentadas entre nuevas y usadas. Esta cifra para el 2005 disminuyó alcanzando a 8.593 (Selaya 2009:35). Según la presidenta de la Aduana Nacional de Bolivia, Marlene Ardaya menciona que este año 2011 se internaron en el país alrededor de 123.646 vehículos indocumentados que están en proceso de nacionalización (<http://www.elpotosi.net/2011/0925/7.php>).

- 4 Por servicio entenderemos las prestaciones efectuadas por individuos a cambio de un salario o sueldo. Los servicios se consumen de modo inmediato (Paulsen 1959:122). En el caso del servicio que brindan los talleres mecánicos a las movibilidades, los dueños de éstas lo consumen productivamente porque el adecuado mantenimiento les generará rentabilidad, reflejada en la captación de ingresos económicos elevados.
- 5 El concepto de trabajo lo entenderemos no como una actividad mecánica o rutinaria, sino como la posición de una persona dentro de una estructura económica, que implica el entablar varias interacciones sociales con colegas de su entorno de trabajo que le permiten transmitir y compartir conocimientos que contribuyan al desarrollo

generalmente se suele observar a niños portando como indumentaria un overol, donde en algunos casos ayudan a sus padres, o simplemente les acompañan. Pero esto permite que los niños vayan habituándose en este gremio. Dentro de los talleristas, tanto ayudantes como maestros, existen algunos operarios que optan por trabajar y estudiar. Algunos asisten a colegios y otros a institutos públicos y privados para adquirir más conocimientos sobre el funcionamiento de las máquinas industriales, con la finalidad de seguir especializándose en este rubro.

Instrumentalización de las redes sociales

La red de relaciones viene a reflejarse en un sistema de prácticas sociales o en un conjunto de relaciones surgidas por la interacción cotidiana entre pares de actores sociales (Hanneman 2000). Los actores sociales vienen a convertirse en su entorno social. Los componentes de este entorno son los propietarios de las movilidades, parientes, amigos del mismo gremio, vecinos, etc., quienes se constituyen en agentes de reproducción social. Por reproducción social entenderemos la destreza que tienen los miembros de una sociedad. Sin embargo, esto no significa de manera absoluta, que los actores tengan plena conciencia de las formas de destreza que demuestran para ejercerlas; que bien dichas destrezas pueden verse de las formas de vida social (Giddens 2001:164). Así, los actores sociales que se desenvuelven en su entorno, tienen que demostrar varias destrezas no de carácter mecánico, sino destrezas innovadoras para reproducirse en su entorno y en su espacio social, lo cual incide en la reproducción de la sociedad a partir de micro espacios sociales. En otras palabras, una sociedad existe en el tiempo cuando los componentes de la misma van reproduciéndose en sus espacios sociales determinados.

Javier Díaz-Albertini sostiene que “Una red social es la forma que asumen las relaciones o vínculos entre los actores de un conjunto social determinado (...) [son] como medios para acceder a recursos y oportunidades, ya que en toda interacción humana existe algún tipo de intercambio que puede variar desde lo más intangible y espiritual”

del trabajo. En estas relaciones sociales se reflejan varios valores sociales, donde más allá de buscar la subsistencia individual, implica también la subsistencia social (Braude 1975:18 y 25).

(Díaz 2010:172). Toda sociedad está formada por redes sociales, pero cada sector de la sociedad misma se caracteriza por tener tejidos sociales peculiares y diferentes. En otras palabras, en los sectores sociales se denotan distintos tipos de relaciones que hacen a la red social. En sí, una sociedad no llega a reproducirse de forma homogénea, sino diferente, de acuerdo a las características de cada sector social. Una de las funciones centrales de las redes consiste en la generación de oportunidades “que podrán ser aprovechadas o no, dependiendo de las decisiones de cada actor y de las diversas opciones con las cuales cuenta” (Díaz 2004:27). En otras palabras, la capacidad de relacionamiento irradiará oportunidades sociales para que puedan ser tomadas en cuenta en cualquier momento o situación por el causante de la generación de relacionamiento social.

El autor Javier Díaz-Albertini sostiene que las redes sociales parten del reconocimiento del individuo que actúa en función a intereses y necesidades, cumpliéndose estas expectativas a través de los otros quienes pueden satisfacerlas (Díaz 2010:174). Con estas premisas podemos llegar a considerar que la instrumentalización de las redes sociales parte desde el plano o punto de vista de la “intención individual”, la misma se refleja en la acción de los seres humanos. Dicha acción está sujeta a la racionalidad del comportamiento en una determinada relación social. Al respecto, la perspectiva teórica de Weber plantea que la acción racional está basada en el esquema de medios-fines (Weber 1992:5-8). Los factores elementales del enfoque instrumental son: el beneficio individual, acceso a recursos escasos, estrategia, confianza como predictibilidad, diversidad de contactos y competencia (Espinoza citado por Díaz 2004: 40). En consecuencia, la actividad del actor social se caracteriza y se focaliza en el individuo y no en la colectividad. El individuo actúa en función de conseguir sus propias expectativas, guiado por su interés personal. Pero a mi juicio y, basándome en los resultados de la investigación, esta acción social racional instrumental está sujeta a coyunturas económico-sociales.

Red personal de primer y segundo entorno

El sociólogo español Felix Requena propone el concepto de red personal o egocéntrica como método para investigar las redes sociales. Sostiene que la zona de primer orden de relación está conformada por

familiares o compañeros de trabajo, los cuales se constituyen en los actores más próximos de contacto directo. También plantea otra zona, que está compuesta por terceras personas, pero que no tienen relaciones directas (Requena, 1996: 19, citado por Samanamud 2003:7). Para nuestro estudio, plantearemos 2 tipos de contacto social que sostiene el actor social: a) Red personal de primer entorno que se entenderá como la relación o vínculo social que entabla el actor social, exclusivamente con sus parientes o familiares y b) Red personal de segundo entorno que será entendida como la relación social que sostiene el actor social con personas ajenas a su entorno familiar (compañeros de trabajo o amigos). Estos dos tipos de entornos sociales son importantes para que el actor social (personal de mantenimiento de transporte) pueda formar su red social a partir de distintos elementos y/o recursos sociales y los mismos le permitirán reproducirse socialmente.

Capital relacional y red personal de segundo entorno: los amigos

Las relaciones laborales no sólo se restringen a relaciones estrictamente económicas, sino tienen connotaciones sociales. Es decir, que la ocupación laboral además de poseer un aspecto económico, contempla también un aspecto social, con incidencias psicológicas y morales (Requena 1991:7). En nuestra investigación se priorizó el estudio de esos aspectos sociales. Entonces, el espacio laboral en el que se desenvuelve el personal de los talleres de servicio automotriz, se halla inmerso en un sin fin de relaciones sociales de carácter informal, siendo una de ellas las relaciones de amistad que entablan con compañeros de trabajo o con propietarios de las movilidades que se presentan al lugar para realizar el respectivo mantenimiento y/o reparación.

Al respecto, Felix Requena sostiene que las relaciones sociales se expresan en la realidad de distintas formas y una de ellas es la relación de amistad, que se presenta como el apoyo entre amigos, proporciona sentimientos de identidad y pertenencia al grupo, las mismas permiten construir una realidad (Requena 2001:1). El espacio laboral como estructura económica formal, no sólo se constituye en un espacio en el que se forman y reproducen relaciones económicas y laborales, sino que refleja otros tipos de relaciones informales como es la amistad.

El mismo autor teóricamente la define como aquella relación que tiene la “capacidad de promover y expresar intereses comunes” (Requena 2001:4). La posición que se tiene en la estructura laboral se constituye en un medio de oportunidades inmediatas de la red personal de segundo entorno. Es decir, la capacidad de relacionamiento que pueda demostrar un determinado actor como, por ejemplo, el mecánico con su tallerista y/o maestro, para generar y fortalecer la amistad con el objetivo de aprender cada vez más el arte del oficio de la mecánica automotriz. Al respecto, Felix Requena sostiene que “en este proceso de sociabilidad son muy importantes los contactos, los recursos (medidos en tiempo, dinero y oportunidad) y la energía de que se dispone. Es decir, del capital relacional que se posea (Requena 2001:26).

Este capital relacional es imprescindible e instrumental para que las personas que conforman este gremio puedan pervivir en el tiempo y espacio. En otras palabras, la capacidad de relacionamiento o el tener varios contactos sociales permite que el personal de este gremio pueda reproducirse social y económicamente.

El capital relacional es tan importante para el iniciante en este oficio, como para el tallerista o maestro. Para el caso del iniciante, la capacidad de generar una acumulación de relacionamiento social permitirá generar y fortalecer la amistad con su directo contratista (tallerista o maestro), la cual le permitirá que el maestro pueda enseñarle más el arte del oficio de la mecánica. Para el caso de los talleristas o maestros, les convendrá tener un fuerte capital relacional con sus clientes, (propietarios de las movilidades), empleando varios recursos porque de esa forma se generan lazos de amistad y, por tanto, se garantiza una clientela regular.

La acumulación del relacionamiento social, también originará otro tipo de relación aparte de la amistad, como por ejemplo la “confianza” que se constituye en un tipo de relación social más consistente o más profundo. Al respecto, Niklas Luhmann, define a la confianza como una relación social que emana en base a la interacción de las personas. La confianza permite realizar chistes, iniciativas informales, etc. (Luhmann 1996:67). A la vez, “la confianza reduce la incertidumbre inherente en toda relación social, permitiendo así la interacción, el arribo a acuerdos y el establecimiento de sistemas de obligaciones mutuas. (...) es una cualidad que puede (o no) nacer de las mismas relaciones sociales, y se construye (o destru-

ye) en los procesos de interacción y organización social” (Díaz 2010:85). Esta confianza que empieza a reproducirse fortalece la relación o el vínculo social de las personas, ya sean familiares o compañeros de trabajo.

La confianza es uno de los objetivos principales al que aspira el personal de los talleres de servicio automotriz. Si bien la confianza es un tipo de relación más consistente, a la vez puede ser el más frágil ya que el grado de confianza que uno pueda acumular puede desintegrarse rápidamente en el sentido de que una persona en cuanto logra sus objetivos con este tipo de relación, puede abandonar su relacionamiento con la persona que le permitió que logre sus objetivos, es decir, puede desprenderse de la otra persona la idea de que ha servido o ha sido utilizado como trampolín para que el otro consiga sus fines y esto puede desencadenar una relación a veces conflictiva. En algunas situaciones pude observar que las personas manifiestan despectivamente lo siguiente “gracias a mí, esa persona ha conseguido lo que tiene”, y el otro suele responder que “yo no le debo nada a nadie, solito he conseguido lo que tengo”. Estas manifestaciones verbales son frecuentes en los mecánicos, especialmente en situaciones de compartir bebidas alcohólicas.

La amistad: costo-beneficio

La relación de amistad refleja de alguna manera una especie de inversión económica pero también social para todas las personas de este gremio que quieran ascender socialmente y/o pervivir en el gremio. Al respecto, Felix Requena sostiene que la amistad implica costes y beneficios. El valor o beneficio que una amistad tiene para un individuo dependerá de la capacidad del otro para proporcionar ayuda, información, etc. Los costes vendrían a ser ya sea directos, como el tiempo o dinero que se gasta en la relación con el amigo, y el indirecto son las oportunidades; en otras palabras, el valor de la ayuda que se podría obtener de una amistad alternativa (Requena 2001:40). Esta inversión económico-social es más elevada para los actores de este gremio que tienen una red personal de segundo entorno, en comparación con los de primer entorno. Los actores que tienen el vínculo social con sus familiares, tienen que realizar menor inversión económico-social para conseguir ayuda y/o favores de sus familiares, porque existe una coerción directa por el hecho mismo de ser

parientes; aquí la ayuda podría conseguirse a corto plazo. Mientras los actores que tienen una red personal de segundo entorno, al buscar ayuda material y/o favor de sus amigos, la inversión económico-social es elevada, porque tienen que realizar varios méritos y utilizar varios recursos para consolidar el favor; aquí la ayuda podría conseguirse a mediano y/o largo plazo. El uso de los recursos puede ser, por ejemplo, el pagar el almuerzo del amigo, o el embriagarse y pagar la cuenta del costo de las bebidas.

De esta manera, con estos diferentes matices, las relaciones informales como la amistad o relaciones de compadrazgo y relaciones de confianza, en especial éstas últimas, incrementan y fortalecen más los vínculos o relaciones sociales. Todos estos tipos de relaciones permiten insertarse y permanecer en el mercado laboral. Es así que llegan a constituirse en factor principal para las redes personales, tanto de primer como de segundo entorno; la misma red social que llega a ser intensa a través del capital relacional, llega a instrumentalizarse, es decir, que la relación de amistad, más allá del plano afectivo, llega a ser racional e instrumentalista. Los actores actúan racionalmente, a través de la acumulación del capital relacional reflejado en la amistad y/o compadrazgo, porque en el fondo buscan objetivos e intereses particulares a través del uso de medios racionales como son las distintas relaciones sociales mencionadas.

El compadrazgo como institución relacional para la permanencia en el mercado laboral

Una de las relaciones sociales recurrentes en este sector es el compadrazgo que se forma entre el personal de estos talleres, que son los mecánicos. Al respecto, en un estudio realizado por Larissa Adler sobre redes sociales, cultura y poder, hace referencia a la clase media chilena que acude al “compadrazgo “con el fin de mantenerse en el oficio. La autora define a este término popular de la siguiente manera: el “‘compadrazgo’ es un sistema de reciprocidad que consiste en el intercambio continuo de favores que se dan, se reciben y se motivan dentro del marco de una ideología de amistad (...). De ahí que el término popular “compadrazgo” represente un eufemismo” (Adler 1994:23). Este sistema de reciprocidad basado en el “compadrazgo” se orienta de alguna manera al fortalecimiento de las relaciones entre actores sociales. A la vez permite abrir oportuni-

des de conseguir favores o ayuda material. Al respecto, Alison Spedding sostiene que el compadrazgo es una forma de parentesco ritual que existe en los Andes. Este compadrazgo surge en momentos de crisis vital, en donde una persona actúa como padrino del hijo de otra persona que atraviesa situaciones de crisis económica y el nombrar a un padrino con recursos económicos estables, le permitirá recurrir a favores prestados porque el ser compadre implica brindarse apoyo y ayudarse en el aspecto económico y laboral (Spedding 2003:64). Este tipo de compadrazgo la autora lo denomina de carácter vertical, en donde ambas personas se caracterizan por tener condiciones económicas diferenciadas.

La crisis en la cual uno está inmerso o puede llegar a estarlo se constituye en una de las causas fundamentales para recurrir a este sistema de compadrazgo. Pero también la crisis no solo se puede considerar como un hecho para acudir a ese medio, sino que las condiciones sociales horizontales de dos actores sociales y/o familias pueden permitir también a acudir a ese medio, porque los actores sociales, al menos uno de ellos puede optar por ese medio para prever futuras crisis que se pueda presentar y, más aun, si uno tiene a su alcance a actores sociales que tengan su misma condición social, que garantiza el acudir al préstamo de favores. Se puede plantear que la relación de compadrazgo correspondería a “*expectativas de retorno de favores*”. Este concepto de expectativa de retorno consiste en el cálculo racional (Homans 1961; citado por: Díaz 2010:174). Es decir, que un actor social prestará un favor no a cualquier persona sino tendrá un criterio de selección de a quién puede prestar favores con el objetivo de que el favor prestado retorne en su persona. Es decir, que se garantice la devolución del favor prestado.

Este concepto de “compadrazgo” en el contexto boliviano, al menos en nuestro objeto de estudio, tiene otras peculiaridades, porque en la presente investigación no sólo se tomó en cuenta aspectos de las condiciones sociales y económicas actuales de los talleristas y mecánicos. El foco de atención es el estudio de cómo los actores sociales se insertan en un mercado laboral, en nuestro caso, en el gremio de los talleres de servicio automotriz, pues para lograrlo tienen que empezar a tejer sus redes sociales. Aparentemente, resulta sencillo sostener que una persona se inserta en el trabajo a través de otra persona que es conocida, pero la realidad es más compleja para resumirla de esa manera. Porque no sólo

es suficiente tener parientes que ya venían trabajando en este gremio, sino que se tiene que hacer méritos, tener iniciativas, etc. para insertarse en este gremio.

Cultura instrumental

La cultura instrumental⁶ es el conjunto de prácticas sociales que si bien permiten que una determinada sociedad o conjunto de actores sociales lleguen a reproducirse en el tiempo y espacio de manera colectiva, ésta misma llega a individualizarse ante un contexto social y económico desfavorable para reproducirse colectivamente. El concepto descrito anteriormente trata de señalar que el conjunto de valores, normas, símbolos, etc., que permiten que exista una sociedad, llegan a desaparecer en determinados sectores de la sociedad como ser en el gremio de los talleres de mecánica automotriz. Si bien los individuos son portadores de estos factores culturales que anteriormente permitieron que se reflejen de manera colectiva en el sentido de la reciprocidad, solidaridad, sin esperar algo a cambio, sino que se actuaba en el plano afectivo y humano, estos mismos factores con el tiempo y de acuerdo a contextos económico sociales llegan a desaparecer en su esencia anterior. Es decir, los factores descritos que hacían a una cultura de carácter tradicional, hoy juegan otro rol ya que llegan a ser instrumentalistas, en el sentido de que se constituyen en medios para alcanzar un fin, no colectivo sino individual, más de carácter capitalista.

La búsqueda de ciertos fines o beneficios hace que ciertas personas usen ciertos espacios como instrumentalización. En otras palabras, los actores sociales desencadenan un conjunto de relaciones sociales como la ayuda o préstamo de favores a cambio de algo; si bien perviven como sujetos en la comunidad o sociedad, en el fondo, lo hacen para mantener sus intereses y su posición social y económica⁷. Esto se

6 El presente concepto es un aporte propio construido a partir de los resultados de la investigación.

7 Al respecto, en un estudio realizado por Javier Díaz sobre méritos y contactos, sostienen que las relaciones, redes familiares y de parentesco que corresponden a una economía tradicional están dando paso a otro tipo de relaciones y redes enfocándose a una cultura de logro. Para esto el grado de influencia que tenga una persona con otra juega un rol importante para conseguir el objetivo de una determinada persona (Díaz 2004:27).

expresa especialmente en el área urbana debido al crecimiento masivo de población que ocasionó que las personas actúen racionalmente para sobrevivir en un contexto social desventajoso debido a la crisis económica y desempleo. Esto se puede sintetizar en dos puntos: a) El beneficiario encontrará una estabilidad laboral de largo plazo, aprenderá el oficio de la mecánica automotriz y culminará en la formación de su propio taller y b) el beneficiador demuestra favores como símbolo de ayuda a su familia o amistades íntimas, como una especie de solidaridad.

II. Descripción del contexto

Este sector de la mecánica si bien económicamente es atractivo, implica atravesar por una trayectoria laboral comenzando desde ser ayudante hasta ser dueño de taller, ya que este sector presenta jerarquías basadas esencialmente en el conocimiento y fuerza en el adecuado manejo de las herramientas para realizar una reparación satisfactoria. También el hecho de iniciarse como ayudante no siempre implica que acabará siendo maestro o dueño de taller, ya que el trajín que tienen que recorrer es esforzado.

Construcción del imaginario social y migración para ser mecánico automotriz

La población migrante de primera generación tuvo que atravesar muchas circunstancias para establecerse económicamente. Algunos se dedicaron a ser chóferes, comerciantes, otros dedicados a la construcción, algunos instalaron talleres de servicio automotriz como son los denominados mecánicos, etc. Muchos de ellos fueron consolidándose económicamente. Esta población migrante de primera generación en distintos contextos como por ejemplo: ir de visita a sus pueblos y/o lugares de origen suelen transmitir a sus parientes las experiencias que atravesaron al momento de llegar a la ciudad de El Alto. Entonces, indirectamente con estos relatos suelen ocasionar que sus parientes construyan un imaginario social, en el sentido de que les podría ir bien si deciden migrar. Es decir, como tuvieron éxitos los primeros migrantes, entonces ellos también tendrían éxito al momento de migrar. Este imaginario se construye socialmente en búsqe-

da de oportunidades para acceder a ingresos económicos que posibiliten mejorar sus condiciones económicas, al menos en los lugares de origen en los que las condiciones no son favorables para seguir radicando.

La construcción de imaginarios sociales tiene muchos matices para que pueda verse reflejada en la realidad. Los mismos se construyen a través de precondiciones materiales, es decir, una economía inestable en los lugares de origen, constituyéndose en propulsores que motivan a migrar. En algunos casos, según las entrevistas realizadas, se puede ver que las personas que migraron a la ciudad de El Alto y establecieron talleres de mecánica, jugaron un papel muy importante para que sus parientes o paisanos de sus lugares de origen puedan también dedicarse al sector de talleres de servicio automotriz. Entonces, las relaciones sociales de parentesco, posibilitaron que los migrantes recientes puedan tener oportunidades laborales de manera directa en la ciudad de El Alto. Los relatos que pudimos rescatar, nos permiten constatar que las redes sociales permiten que una persona no atraviese demasiadas dificultades para conseguir empleo. Mientras a los que no tienen este tejido social como son las relaciones de parentesco les resulta difícil poder establecerse laboralmente, pese a que tienen una independencia para superar sus situaciones sociales lo que en términos relativos es a la vez bueno y malo. Esto, debido a que las personas que se ven facilitadas de acceder a empleos mediante sus parientes acaban cayendo en una dependencia social, económica y laboral.

Relaciones de parentesco como mecanismo de aprendizaje

La acumulación de relaciones sociales con las personas que son jefes o maestros del taller, permitirá que uno pueda aprender sin ningún inconveniente. Las entrevistas que se tuvo relatan los siguientes casos: en un taller de reparación de motores, el maestro es catalogado como la persona que tiene conocimiento pleno de la reparación y el mantenimiento de motores. A inicios del 2008 contrató a un pariente suyo que era su sobrino para que pueda empezar a trabajar en su taller iniciándose como ayudante. En ese taller también existían 2 ayudantes (no parientes) que re-

cientemente entraron con una diferencia de 6 meses anteriores de que haya ingresado el nuevo⁸.

El nuevo ayudante en el inicio de sus actividades laborales se vio favorecido de trabajar en el taller en el sentido que ingresó fácilmente sin tener, por así decirlo, que “rogarse” para trabajar. En el transcurso de los días y meses el ayudante pariente del maestro mecánico tuvo varias ventajas en aprender las artes de este oficio, justamente porque era pariente. Esto se reflejó cuando el maestro otorgaba más atención en enseñar a su sobrino-ayudante, en el aspecto de tener paciencia. Esto nos permitiría inferir el compromiso familiar que tiene con los padres de su sobrino-ayudante, es decir las redes sociales reflejadas en los vínculos familiares. En otras palabras se siente obligado a ayudar a que su sobrino pueda aprender satisfactoriamente las artes de este oficio. Además, la relación social afectiva que tiene con sus parientes le permite demostrar esos actos de preferencia en enseñar. Sin embargo, no sucedió de esta forma con los dos ayudantes del taller que también trabajaron con el maestro, porque no tienen ninguna relación de parentesco. Ellos para ingresar a trabajar en este taller tuvieron que “rogarse” al maestro para que puedan aceptarlos y así poder trabajar. En las actividades laborales cotidianas, generalmente no suelen tener el mismo trato que tiene con el ayudante que es familiar del maestro porque ellos trabajan más horas de lo habitual. Esto se refleja en el poco interés que demuestra el maestro para enseñar a los dos ayudantes que no son sus parientes, debido a que no tiene ninguna obligación para hacerlo, porque no tienen un compromiso familiar, es decir, no tienen vinculaciones de parentesco.

Las personas que se inician en esta actividad laboral de los talleres de servicio automotriz tienen que realizar mayores esfuerzos para generar redes sociales con sus directos superiores; en este caso, los maestros mecánicos. En otras palabras, tienen que ver diferentes mecanismos y mayores esfuerzos para entablar distintas relaciones sociales para que el maestro pueda enseñarles este oficio en un corto y mediano plazo. Por ejemplo: tienen que generar relaciones sociales de confianza, relaciones socia-

8 Entrevista realizada a Carlos ayudante de taller de metal mecánica, en fecha: 20 de agosto de 2010.

9 Rogarse es un denominativo por el cual se entiende que una persona tiene que pedir por gracia, favor o suplicar para que una persona pueda conseguir alguna finalidad o cosa.

les de amistad para que el maestro pueda sentirse cómodo, confiado y seguro de sus ayudantes. Para los mecánicos maestros o jefes del taller, es favorable tener en sus talleres a parientes trabajando para ellos, por diversos motivos, principalmente porque tienen más confianza en sus parientes y porque, de alguna manera, se garantiza que las herramientas de trabajo no se extravíen.

El rol de las redes sociales en la formación de nuevos mecánicos

Es importante recalcar la importancia de los vínculos familiares que promueven la inserción laboral de los parientes. Esta conexión entre parientes se inicia a partir de una determinada persona que migró en el pasado a la ciudad de La Paz, en búsqueda de trabajo, y que atravesando un trajín optó por dedicarse a ser mecánico y posteriormente formó su propio taller.

En esta parte haremos referencia al caso de una persona que se insertó laboralmente en este oficio mediante el uso de sus redes sociales, a través de sus vínculos familiares. Dn. Fausto Mamani¹⁰, migró a la ciudad de El Alto a sus 15 años. Para insertarse en este gremio, tuvo que atravesar por diversas situaciones sociales para llegar a tener su propio taller de llantería que actualmente atiende y administra. Antes de ser llantero, tuvo que iniciarse como aprendiz de muellería gracias a que su tío lo contrató, ya que en ese entonces era dueño de un taller de muellería. Por diferentes motivos y aspiraciones, decidió irse a trabajar al taller de llantería que era de propiedad de su hermano mayor. El 2008 don Fausto decidió conformar su familia y se casó. Mencionaba que tenía que asumir otros gastos porque ya tenía una hija. Tuvo la idea de independizarse, porque trabajar como ayudante de su hermano ya no le era suficiente para cubrir los gastos de su unidad doméstica. Consultó con su hermano que iba a dejar su trabajo y que necesitaba ganar más. Entonces su hermano decidió venderle todas las herramientas de su taller de llantería a un costo de 1.000 \$. Sin dudar, aceptó esta propuesta y fue pagándole de a poco. Actualmente, él mismo administra su taller. Su hermano quien le vendió sus herramientas decidió irse a trabajar a Santa Cruz y abrir otro taller de llantería.

10 Entrevista realizada a Dn. Fausto Mamani dueño de un taller de llantería, en fecha: 26 de septiembre de 2007, en instalaciones de su taller.

El caso de Don Fausto nos refleja que existen lazos de reciprocidad en las relaciones sociales de parentesco, porque al tener más responsabilidad económica, su hermano mayor le vendió sus herramientas. Esto nos permite conocer que los vínculos familiares, considerados como los primeros contactos con los que uno cuenta, facilitan el contar con ayuda proveniente de sus familiares. A pesar que, esta consideración no es absoluta o no sucede siempre así, porque se presentan también casos donde entre mismos familiares no se ayudan por estar inmersos en el mismo oficio, ante el temor de la generación de competencia. Al respecto, uno de los casos que pude rescatar es lo siguiente:

Yo he empezado a trabajar con mi tío. Mi mamá me trajo aquí, después que he salido del colegio, he aprendido nomás, pero mi tío nos trataba a todos por igual [ayudantes], pero a veces no me sabía querer enseñar algunas cosas claves. A veces mirando nomás se aprender algunas cosas, a veces pensaba, me debe tratar así porque no se llevaban bien con mi papá, creo que antes tenían problemas. Pero aún así le agradezco a mi tío porque me está enseñando nomás. Más adelante pensaba abrir mi taller mismo, pero para capital nomás también es, por ejemplo tornería imagínate, cuesta caro las máquinas¹¹.

Este caso nos permite conocer que en la trayectoria laboral de los mecánicos, primeramente tuvieron que iniciarse como aprendices a temprana edad. En este proceso de aprendizaje tuvieron que someterse a constantes agresiones tanto físicas como psicológicas, en algunos casos aún de parte de sus parientes.

La forma de ejercer coerción a los aprendices por parte de los maestros mecánicos se constituye en un mecanismo que es adoptado y reproducido por los nuevos maestros mecánicos, porque existe la noción de que el aprendiz tiene que iniciarse de esa manera para llegar a ser maestro, en otras palabras como comúnmente se denomina “**pagar el derecho de piso**” y así el aprendiz que llega a ser maestro también transmitirá y someterá a la reproducción de la forma en que se inició en su trabajo hacia sus nuevos aprendices.

11 Entrevista realizada a Jorge, ayudante de taller de tornería, en fecha: 19 de noviembre de 2010, en instalaciones del lugar donde trabaja.

De alguna manera, es cierto que puede existir otra versión, desde la óptica de los maestros de mecánica sobre los ayudantes. Al respecto, uno de nuestros entrevistados nos mencionó lo siguiente:

A mis ayudantes a todos les trato por igual. Tengo un pariente, es de mi hermano su hijo y viene a veces a trabajar. Pero igual nomás les trato, a pesar [de] que mi hermano me recomienda que le enseñe bien a su hijo y cuando puedo, cuando tengo tiempo le trato de indicar bien nomás las cosas y el chango aprende nomás aunque no siempre.

A veces hacen renegar los ayudantes porque se les dice van a hacer bien esto, y no toman atención y hay caso reñirles nomás, porque yo me perjudico porque tengo que hacer de nuevo yo. Algunos se quedan, tampoco están obligados a trabajar, nové el que quiere trabaja y el que no, no. Pero me aguanto, porque a veces no es fácil conseguir trabajadores o ayudantes que quieran trabajar en este trabajo¹².

También es claro que existe algo de ventaja, según esta entrevista, porque el entrevistado menciona que su hermano le recomendó que pueda enseñarle bien el oficio de la mecánica y el maestro por responsabilidad de parentela tiene que asumir esta tarea de demostrar un poco más de paciencia y dedicación en enseñarle con más atención a su sobrino. Aquí se muestran ventajas y desventajas, por lo cual, los ayudantes que no tienen ningún vínculo social con sus jefes tienen que mostrar mayor atención y dedicación para aprender y someterse a llamadas de atención. Pero este sometimiento, a la vez es un reto para los ayudantes porque re direccionan su perspectiva de quedarse en el trabajo, porque va aprendiendo, pero a la vez para conseguirlo tiene que generar una serie de relaciones sociales para capitalizar la amistad y la confianza de sus jefes. Esto de alguna manera llega a instrumentalizar las relaciones sociales porque son relaciones sociales que son utilizadas como medios para llegar a un determinado fin, el aprender y formar su propio taller.

Otro caso nos muestra cuán importante es la generación de redes sociales para permanecer en un espacio donde brindar servicio. El siguiente caso trata de un mecánico que no tuvo ninguna relación de parentesco familiar con el dueño de casa donde brindaba su servicio.

12 Entrevista realizada a Dn. Pablo dueño de un taller de motores, en fecha: 19 de noviembre de 2010, en instalaciones de su taller.

El año 2002 se presentó un caso en que un mecánico muellero llamado Manuel decidió alquilarse un espacio de una casa por el año 2000 para brindar servicio de muellería. Después de 2 años, el dueño de la casa pensaba alquilar a otra persona, pero al enterarse de estos rumores, Manuel, tras haber generado una amistad con el dueño decidió nombrarlo padrino de su matrimonio, y él aceptó. Actualmente la familia de Dn. Manuel, compuesta de 4 hijos, vive trabajando en la casa del dueño de casa, quien aceptó ser padrino de matrimonio.

El nombramiento de padrino de matrimonio tuvo el objetivo de que no le echaran de su lugar de trabajo, debido a que el lugar le representaba un buen espacio para obtener ingresos económicos. Esta generación de relaciones sociales de amistad, llega a fortalecerse más en la generación de relaciones sociales de compadrazgo como el caso presentado. Esta capitalización de estas redes sociales, le permitió a Dn. Manuel estar en casa de su compadre y seguir brindando el servicio de muellería.

También presentamos otro caso: Dn. Roger¹³. Él es proveniente de la localidad de Pocohota perteneciente a la provincia Ingavi del Departamento de La Paz. Se dedica a la soldaduría de tolvas. Estudió hasta tercero intermedio. A sus 10 años migró a la ciudad de La Paz. Vino con su hermanastro que trabajaba de muellero, le trajo para que le ayude. Se inició como soldador en muellería a los 15 años. Mencionaba que le trataba relativamente bien. Ya tenía algo de conocimiento sobre los tipos de llaves que existen, esto le facilitó para iniciarse sin mayor dificultad, gracias a que su papá tenía su auto y ahí practicaba. En el taller se quedaba a trabajar a veces hasta las diez de la noche. Recibía viáticos diarios de 3-5 Bs. para su alimentación. Y su pago semanal era de 50 Bs., a veces hasta 70 Bs. En un mes ya era maestro. Trabajó dos años con su hermanastro, pero decidió irse a otro taller porque le parecía poco lo que ganaba, además que ya se había convertido en maestro, y en otro taller le pagaban 170 Bs. como muellero. En una ocasión su primo le pidió trabajo, y juntos decidieron abrir un taller propio. Uno de sus conocidos le ofreció dar sus herramientas para que pueda abrir taller y a crédito le iban a pagar, y tuvo que alquilar una tienda a un conocido. No tenía

13 Entrevista realizada a Dn. Roger dueño de un taller de tolvas, en fecha: 29 de enero de 2011, en instalaciones de su taller.

mucha clientela, pero realizando un adecuado trabajo empezó a tener clientela, además que le sirvió demasiado las recomendaciones de sus ex jefes donde anteriormente trabajaba. Decidió traer de su comunidad a su hermanito para trabajar. En el taller que abrieron no le fue bien, porque no convenía trabajar en sociedad o ser copropietario del taller y posteriormente decidió abrir su propio taller. Actualmente trabaja con 3 personas, 2 maestros y 1 ayudante. Los dos maestros son sus familiares, el ayudante es conocido.

El caso presentado refleja también las inconveniencias que implica el ser copropietario de taller. Sin embargo, el tener trabajadores que son parientes implica menos dificultades. También nos refleja el tejido social que existe entre los mecánicos para posibilitar abrir un taller y tener clientela; sin estos factores estratégicos un taller no llegaría a funcionar en el tiempo. En la actualidad existen casos en los que los ayudantes están en proceso de transición para consolidarse como maestros y otros en dueños de taller. Por ejemplo: el caso de Franz¹⁴ que se inició como ayudante de un taller de reparación de motores en diciembre del año 2010 y, hasta la fecha, ya logró acumular conocimientos suficientes para convertirse en maestro. El entrevistado relataba que pretende prestarse dinero de sus hermanos mayores, que actualmente son dueños de taller de costura de prendas de vestir en Buenos Aires-Argentina, con el objetivo de comprar herramientas de trabajo para lograr abrir su propio taller. Aunque ya no existe espacio en el lugar actual donde trabaja con su jefe, pensaba ubicarse en la avenida Cívica de la ciudad de El Alto. Existen otros casos similares de ayudantes que están convirtiéndose en maestros y algunos en dueños de talleres, solo este caso nos refleja cómo se da este proceso de consolidación.

Relaciones laborales armoniosas y conflictivas entre el personal de los talleres mecánicos

El personal de los talleres de servicio de mantenimiento y/o reparación de este sector, objeto de nuestro estudio, en su vida cotidiana laboral atraviesa por distintas situaciones, en donde la finalidad es llegar a insta-

14 Entrevista realizada a Franz, que presta los servicios de reparación de motores. En fecha: 01 de junio de 2011.

lar sus propios talleres, es decir, independizarse laboral y económicamente; para llegar hasta este objetivo tienen que atravesar por una serie de trayectorias laborales. Es así que, para llegar al objetivo último, los mecánicos viven experiencias de relaciones laborales armoniosas y conflictivas.

Es importante analizar si los mecánicos que realizan estas prácticas sociales tienen plena conciencia de lo que hacen al acudir a estos medios. Parecería que el uso de estos recursos es producido normalmente y que el proceso culmina en instalar talleres propios. Pero según las observaciones que pude realizar y las mismas entrevistas, muestran que las distintas relaciones sociales que entablan, muchas de las cuales surgen de manera normal, poco a poco llegan a instrumentalizarse como medios para lograr independizarse laboral y económicamente. Sin embargo, son relaciones sociales armoniosas que no afectan los intereses y la cohesión colectiva de los mecánicos de este sector en donde se encuentra concentrados varios tipos de talleres que brindan un servicio especializado.

Las experiencias que se pueden rescatar de los mecánicos son las siguientes: Don Ramiro¹⁵ que actualmente viene cumpliendo labores como tornero, se inició cuando era joven como ayudante en tornería. Le resultó difícil ser aceptado por su hoy ex-jefe debido a que no tenía ninguna relación familiar, pero fue aceptado al final, pero tuvo que aceptar muchas condiciones desfavorables como, por ejemplo, percibir ingresos económicos reducidos, trabajar fuerte y otras. No sólo existieron estos condicionamientos, pues en su trayectoria laboral existieron otras problemáticas y adversidades que tuvo que atravesar. A Don Ramiro no le quedaba otra opción que trabajar con los condicionamientos planteados e impuestos por su jefe, porque necesitaba el empleo para mejorar su situación económica, porque tenía que ayudar a su familia. Al interior del taller de tornería observó que había otra persona y se cercioró que era un pariente de su jefe, exactamente su primo.

Durante los inicios de su trabajo recibía un inadecuado trato por parte de su jefe; en muchas ocasiones solía ser explotado laboralmente, trabajando más horas que su jefe, e incluso que su compañero de trabajo que era pariente de su jefe. Solía realizar los trabajos más fuertes de esa rama de la mecánica como el ser tornero, a veces se convertía en sirviente, por-

15 Entrevista realizada a Dn. Ramiro, dueño de tornería. Fecha: 28 de abril de 2010.

que en horas intermedias de la mañana solía ser mandado para ir a comprar algunos alimentos.

También solía recibir agravios verbales cuando no solía realizar adecuadamente el trabajo que le fue encomendado. Muchas ocasiones pensaba renunciar a su trabajo, pero notaba que no le convenía porque su jefe iba a hablar mal de él a colegas de otros talleres, comunicando que no sabe trabajar y esa situación iba a imposibilitar acceder a trabajar en otro taller; entonces, tuvo que seguir trajinando por varias veces por este tipo de situaciones.

Con el pasar del tiempo, Don Ramiro fue demostrando su propia personalidad con su jefe y su compañero de trabajo, es decir, demostró lo extrovertido que era, cuando entablaba conversaciones fuera del marco de la relación laboral, porque sostuvieron varias pláticas amenas haciéndoles reír. Por otro lado, demostró disciplina en su trabajo porque obedecía todo lo que le ordenaba su jefe y poco a poco fue aprendiendo cada vez más los oficios de tornero. Este tipo de situaciones nos permiten entender que se generaron relaciones sociales de amistad e incluso de confianza porque para Don Ramiro, el desempeño en su trabajo y el carisma que tenía resultaron ser recursos estratégicos para que su jefe cambie sus actitudes negativas con su ayudante. A su vez, Don Ramiro fue percatándose de la confianza que tenía su jefe y de un adecuado trato que ya recibía, porque veía que los ingresos económicos que anteriormente eran desfavorables, se incrementaron y, él mismo, ya se sentía cómodo en trabajar en el taller de tornería.

El trabajo realizado adecuadamente, la disciplina, el carisma que demostró con su jefe fueron para Don Ramiro factores que le posibilitaron ir convirtiéndose en maestro, es decir, que ascendió laboralmente. Esta consolidación de relaciones sociales de amistad y confianza se reflejó en momentos en que su jefe acostumbraba servirse algunas bebidas alcohólicas con sus clientes, en la mayoría de los casos Don Ramiro acostumbraba acompañar a su jefe y en muchas ocasiones solía cuidarle llevándole a su casa. Estos actos fueron recibidos como algo grato por parte de su jefe.

Con el tiempo Don Ramiro decidió conformar su familia y luego al tener un hijo, esta situación cambió sus perspectivas económicas, porque pensaba independizarse laboralmente y económicamente porque ya sabía todo lo necesario para cumplir los servicios de tornero. Entonces, pensó

que su jefe le ayudaría a establecerse independientemente, pero que no iba a aceptar fácilmente la propuesta que pensaba plantearle. En consecuencia decidió nombrarlo a su jefe padrino de bautizo de su primer hijo, lo cual, pensaba que sería un buen medio para poder conseguir en el fondo la ayuda de su jefe.

Este recurso de nombrar padrino de bautizo a su jefe, se constituyó en un mecanismo estratégico para conseguir los objetivos que tenía planeados, pero también fue impulsado por su situación económica porque ya no tenía que cubrir los gastos individuales sino que al contraer matrimonio y tener un hijo, tenía obligaciones de carácter familiar.

Entonces para conseguir sus objetivos Don Ramiro en una de esas situaciones en donde regularmente solían compartir algunas bebidas alcohólicas compró dos cajas de cerveza y le planteó que fuera padrino de bautizo de su hijo. Su jefe en ese momento no dudó en aceptar¹⁶ debido a los favores que le hizo y por la amistad y confianza que le había llegado a tener.

Después de un breve tiempo, aproximadamente ocho meses, en sus situaciones regulares de compartir bebidas alcohólicas, también le comunicó a su jefe que deseaba independizarse y tener su propio taller y que le ayudara a instalarse independientemente. Como ya habían consolidado las relaciones de compadrazgo, su jefe aceptó ayudarle a instalar su propio taller, especialmente le ayudó en el préstamo económico para comprar las maquinarias e instrumentos de trabajo imprescindibles para prestar este servicio de tornería. La ayuda prestada no se limitó a lo económico, sino que el mismo hecho de ser compadres posibilitó que otras personas que prestan estos servicios no generen conflictos con su compadre, porque solía presentarse algunas discusiones con algunos mecánicos torneros, ante la competencia que pueda generar y la pérdida de clientela, pero su jefe solía apaciguar estos conflictos alegando que es su compadre y que le dejen trabajar tranquilo.

16 En las prácticas culturales aymara se cataloga como algo negativo el rechazar ser padrino de bautizo ante la propuesta de otra persona, porque se dice que son angelitos hijos de Dios y que no hay que rechazarlos y en caso de hacerlo al hijo de uno mismo le rechazarán.

Conclusiones

Los casos presentados hasta este momento nos permiten encontrar cómo este sector de los talleres de servicio automotriz puede reproducirse social y económicamente para que puedan permanecer existiendo en el tiempo. Estos casos rescatados tras las experiencias de nuestros entrevistados, nos demostraron que existe una generación de redes sociales reflejada en distintas prácticas sociales entre los actores. Las mismas reflejadas en la generación de las relaciones sociales de parentesco, de amistad, confianza, compadrazgo y otras, cuya consolidación y capitalización llegan a convertirse en medios instrumentalistas para conseguir objetivos particulares como, por ejemplo, independizarse laboral y económicamente, una vez que hayan acumulado los conocimientos necesarios para prestar los servicios en una determinada rama de la mecánica. Entonces, este tejido social que se genera y las trayectorias por las que generalmente atraviesa el personal de estos talleres de servicio automotriz permiten que pueda reproducirse social y económicamente con las distintas prácticas sociales mencionadas.

Recapitulando lo descrito, podemos constatar que los vínculos familiares que tiene una persona son favorables para insertarse sin dificultad en el gremio de los talleres de mecánica automotriz. Por otro lado, a las personas que no tienen estos vínculos familiares les resulta más dificultoso insertarse laboralmente, pero esta situación se convierte en una meta, es decir, tienen que desencadenar un conjunto de relaciones sociales para permanecer en su trabajo hasta ascender laboralmente, es decir, llegar hacer de ayudante a maestro e incluso a ser dueño de taller. Pero para que suceda esto uno tiene que trajinar por una serie de situaciones sociales, o como se denomina comúnmente pagar el derecho de piso, esto implica realizar los trabajos más duros, trabajar más horas, estar sujeto a agresiones verbales, etc., pero los ayudantes atraviesan este trajín de manera racional especialmente para aquellos que ya están asimilando las artes de reparación de este oficio. El proceso de ayudante a maestro no es una transición de carácter mecánico, porque incluso existen las deserciones, es decir, abandonan el taller o, en caso de que se presenten otros oficios, estarían dispuestos a abandonar el trabajo de la mecánica automotriz.

Cabe preguntarse ¿Por qué los maestros mecánicos no tienen voluntad para enseñar a sus ayudantes cosas que solamente saben ellos? A esta

interrogante podemos dar una respuesta de tipo capitalista, en el sentido de que al maestro le convendrá tener a su personal por mucho tiempo en calidad de ayudantes ya que en el sentido económico le conviene porque les somete a trabajos duros y más horas de trabajo y con una remuneración reducida y es ahí donde el maestro o el dueño del taller genera más recursos económicos en desmedro de los ayudantes. Es por este motivo que los ayudantes actúan racionalmente desplazando un conjunto de relaciones sociales para alcanzar sus objetivos, es decir, tratar de aprender en un corto o mediano plazo para llegar a ser maestro incluso ser dueño de un taller, ya que sus ingresos económicos les será más favorable que en calidad de ser ayudante. Esto sucede independientemente de que el ayudante tenga o no vínculos familiares con el dueño del taller. El compromiso familiar queda relegado en segundo plano, lo que importa es uno mismo.

Es interesante la transmisión generacional del conocimiento de la mecánica de padre a hijo, ya que en casos de que uno no encuentra empleos formales puede ocupar su tiempo en el trabajo de la mecánica. Esto sucede porque los padres de familia que son mecánicos inculcan a sus hijos desde pequeños sobre las artes de este oficio. Las relaciones de compadrazgo y otras formas de relaciones como las de amistad y de confianza que se forman en este sector también se entablan para garantizar la clientela, ya que además de una adecuada reparación del automotor, también se necesita que el mecánico pueda establecer relaciones de amistad con el propietario del mismo, esto permite una regularidad en las visitas a un determinado taller de servicio de mecánico.

Bibliografía

- ADAMS Norma y VALDIVIA Néstor,
Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima, Lima-Perú, IEP, 1991.
- ADLER Larissa,
Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana, México-D.F., Miguel Ángel Porrúa, 1994.
- ALBÓ Xavier y otros,
Chukiyawu, la cara aymara de La Paz: II una odisea buscar “pega”, La Paz-Bolivia, CIPCA, 1982.
- BRAUDE Lee,
Sociología del trabajo, Buenos Aires-Argentina, Omnia, 1975.
- DÍAZ Javier-Albertini y otros,
Méritos y contactos. La influencia de las relaciones interpersonales en el empleo ejecutivo, Lima-Perú, Fondo de Desarrollo Editorial, 2004.
- DÍAZ Javier-Albertini y otros,
Redes cercanas. El capital social en Lima, Lima-Perú, Fondo Editorial, 2010.
- GIDDENS, Anthony,
Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las sociologías comprensivas, Buenos Aires-Argentina, Amorrortu, 2001.
- HANNEMAN Robert,
Introducción a los métodos del análisis de redes sociales, disponible en <http://wizard.ucr.edu/>
- LAYME Félix,
Diccionario Bilingüe, aimara-castellano, La Paz-Bolivia, Secretaría Nacional de Educación, 1997.
- LUHMANN Niklas,
Confianza, Madrid-España, Anthropos, 1996.
- PAULSEN Andreas,
Teoría general de la economía, México, UTEHA, 1959.
- REQUENA Felix,
Amigos y redes sociales. Elementos para una sociología de la amistad, España-Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 2001.

REQUENA Felix,

Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional, Madrid-España, CIS, 1991.

SAMANAMUD Jiovanny,

La configuración de las redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral: el caso de los confeccionistas en tela de la ciudad de El Alto, La Paz-Bolivia, PIEB, 2003.

SELAYA Rosa,

Contrabando y redes sociales. Una aproximación sociológica, Instituto de Investigaciones Sociológicas (IDIS-UMSA), La Paz-Bolivia, 2009.

SPEEDDING Alison,

Breve curso de parentesco, La Paz-Bolivia, Mama Huaco, 2ª edición, 2003.

WEBER Max,

Economía y sociedad, México D.F., FCE, 1992.

Fuentes digitales

<http://www.elpotosi.net/2011/0925/7.php>.

http://www.radiofides.com/noticia/economia/Con_la_legalización_de_chutos_el_parque_automotor_del_pais_superara_el_millón