

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Tesis Licenciatura en Sociología

**Trayectorias laborales y significación del trabajo:
los librereros de la feria de Tristán Narvaja**

Rosina Pérez Menafra
Tutora: Geyser Margel

2007

Índice

Introducción.....	3
1. Presentación del problema de investigación.....	4
1.1 Problematicación e interrogantes generales.....	4
1.2 Justificación.....	5
1.3 Objetivos generales y específicos.....	6
2. Marco teórico.....	7
2.1 Significación del trabajo e identidad profesional.....	7
2.2 El enfoque de las trayectorias laborales	8
2.3 Trayectorias laborales y significación del trabajo.....	9
2.4 Puesta a punto e hipótesis que guiarán la investigación.....	10
3. Estrategia metodológica.....	12
3.1 Perspectiva metodológica.....	12
3.2 Enfoque de las entrevistas - perspectiva biográfica.....	13
3.3 Definición de casos a estudiar.....	13
3.4 Situación de entrevista.....	14
4. Información de contexto sobre la feria de Tristán Narvaja y el circuito de librerías aldeañas	15
4.1 Algunas características generales de la feria de Tristán Narvaja.....	15
4.2 Tristán Narvaja: Zona de libros.....	16
4.3 La venta de libros: breve reseña histórica.....	17
5. La dimensión económica del trabajo de los librereros.....	18
El negocio del libro usado.....	18
Compra y reposición de mercadería.....	20
Especialización: desarrollo de un perfil del puesto.....	21
Los vaivenes de la fijación del precio.....	22
Las variantes de la venta del libro.....	23
6. La identidad del librero.....	24
El proceso de construcción de la identidad.....	24
Ejes que surgen de la dimensión temporal.....	25
Ejes que surgen de la dimensión relacional.....	33
Trayectorias y sentido del relato de sí	36
7. Reflexiones finales	39
9. Bibliografía.....	42
 Anexo	
I. Pauta de entrevista	
II. Cuadro resumen: características de los librereros entrevistados	
III. Breve reseña de las historias de vida de los librereros de la feria de Tristán Narvaja	
IV. CD con entrevistas	

Introducción

La presente investigación surgió a partir de un trabajo realizado para el Taller de Cultura en el año 2002 - 2003, que trataba sobre el papel cultural de la feria de Tristán Narvaja. La problemática allí planteada giraba en torno a la comercialización de bienes culturales (discos y libros) desarrollada habitualmente en este tradicional mercado de Montevideo y fue abordada a partir de una estrategia que combinaba entrevistas en profundidad a vendedores de discos y libros, a compradores frecuentes y observación participante.

Esta serie de entrevistas despertó interés sobre un grupo de trabajadores en particular de la feria: los “libreros de Tristán Narvaja” y sobre el mundo laboral en el que están inmersos, poniendo la atención principalmente en la comprensión de la forma en que significan su trabajo y se autodefinen en relación a él.

De manera que hubo un corrimiento del foco problemático desde preguntas vinculadas al consumo y acceso a bienes culturales hacia interrogantes que se insertan en la discusión sobre subjetividad, mundo del trabajo e identidades profesionales. Esta temática exige a nuestro entender un enfoque teórico y metodológico que vaya desde la experiencia de los sujetos investigados hacia la construcción de conceptos teóricos, y emerge de forma privilegiada en la reconstrucción narrativa que hacen los propios involucrados sobre sus trayectorias laborales.

La estrategia metodológica fue eminentemente cualitativa, orientada a captar la dimensión subjetiva del trabajo de los libreros a partir de sus discursos. Para ello se utilizó evidencia empírica relevada en el año 2003¹ y se realizó una nueva fase de entrevistas en profundidad entre octubre de 2006 y enero de 2007.

El material empírico de 2003 fue utilizado en dos sentidos: por un lado fue el punto de partida para la selección de casos de la nueva fase, porque permitió tener un conocimiento de la heterogeneidad de situaciones existentes entre los libreros de la feria y brindó un punto de comparación sobre un mismo entrevistado en dos momentos diferentes de tiempo (en los casos en que se repitió la entrevista). Por otro lado sus contenidos formaron parte del cuerpo del análisis junto con las nuevas entrevistas, análisis que se enfocó en captar desde una dimensión temporal los diversos significados y referentes de sentido que coexisten y se articulan en los relatos y definiciones de sí de los libreros sobre sus experiencias a nivel laboral.

A continuación describiremos sucintamente el contenido de los capítulos del presente informe. En el primero presentaremos la problematización y las interrogantes generales que guiaron este estudio, junto con la justificación y los objetivos generales y específicos de la investigación. En el segundo capítulo introduciremos algunos conceptos del marco teórico a partir del cual tratamos de comprender el problema planteado, así como las hipótesis postuladas. En el tercer capítulo presentaremos la estrategia metodológica: la perspectiva general adoptada, las técnicas utilizadas, el criterio de selección de los casos para la realización de las entrevistas y la articulación de la evidencia empírica del año 2003 y la del 2006-2007. En el cuarto capítulo ingresaremos en el análisis de las evidencia empírica, a partir de una introducción del lector al mundo de la feria y al negocio de la venta de libros. En el capítulo cinco nos adentraremos en la dimensión económica del trabajo de los libreros, describiendo algunas características del mercado del libro usado y de la organización de los puestos. Luego de esta contextualización ingresaremos al análisis más interpretativo, centrado en la conceptualización y significación que dan a su trabajo y al proceso en que se van construyendo esos significados y plasmando en una definición de sí. Finalmente, en el último capítulo presentaremos las reflexiones finales.

¹ Consistente en un total de 12 entrevistas en profundidad a libreros de la feria de Tristán Narvaja.

1. Presentación del problema de investigación

1.1 Problematicación e interrogantes generales

En este trabajo abordaremos un mundo laboral específico - el de los librereros de la feria de Tristán Narvaja- para tratar de reconstruir desde sus trayectorias laborales los referentes de sentido que ayudan a conformar su autodefinición como trabajadores y la forma en que se visualizan a futuro.

La pregunta que intentaremos responder es la siguiente:

¿Cómo se autoperceben los librereros a la luz de sus trayectorias laborales y de sus experiencias en el mundo de los libros, y como se proyectan al futuro?

La interrogante así planteada apunta a abordar el trabajo de los librereros desde la subjetividad de los actores involucrados, tratando de desentrañar que significa la actividad para estos trabajadores y la forma en que esos significados son articulados en un relato de identidad en relación a su espacio laboral.

Para ello resulta pertinente también comprender y describir el universo de actividad desarrollado en la feria por los librereros, planteando algunas características generales del negocio y sus vinculaciones con otros ámbitos externos a la feria (como pueden ser proveedores, compradores, entre otros).

El interés por los librereros de la feria de Tristán Narvaja derivó de algunas características particulares de estos vendedores. Representan una tradición de venta de libros en nuestro país, y forman parte de un circuito turístico destacado nacional e internacionalmente. Su trabajo consiste fundamentalmente en la venta de libros usados y de colección, aunque también hay quienes venden libros nuevos. En su conjunto, constituyen una zona bastante delimitada de la feria ya que se concentran en una cuadra (Paysandú entre Tristán Narvaja y Fernández Crespo) que es popularmente denominada la "cuadra de los libros".

Por otra parte, desarrollan su trabajo en un espacio al aire libre donde predominan actividades comerciales autogeneradas de baja dotación de capital, que se pueden caracterizar como emprendimientos por cuenta propia o familiares, y en algunos casos como pequeñas empresas con asalariados. Este caso no es muy común, pero responde principalmente a algunos comercios formales de la zona que venden su mercadería en la feria, aprovechando el flujo de público que asiste a la misma cada domingo.

En este sentido se plantea como un contexto propicio donde estudiar la subjetividad laboral, porque dentro de la heterogeneidad de formas de trabajo que supone, constituye una realidad bastante alejada de lo que podría conceptualizarse como una lógica salarial clásica, que es donde principalmente se estudia la temática de las identidades profesionales.

Además, la problemática planteada permite abordar, aunque no sea mas que tangencialmente, algunas afirmaciones y supuestos de la discusión sobre sector informal. Si bien la idea no es poner a prueba hipótesis en este sentido ni entrar en detalles de la discusión (que por cierto llevaría muchas páginas) creemos relevante indagar en la construcción de significados y de sentido en un entorno laboral que podría llegar a ser caracterizado como trabajo informal, para ver si las evidencias recogidas se corresponden con algunas conceptualizaciones que se han realizado sobre el tema.

Por otra parte, también es necesario remarcar la importancia de una aproximación al problema desde las trayectorias laborales de los librereros, porque además de aportarnos entendimiento sobre los procesos a partir de los cuales se va materializando el "ser librero" la propia narración sobre las trayectorias es un componente y un reflejo de la definición de sí de estos trabajadores.

Las trayectorias permiten acercarnos a sus experiencias tal cual fueron “vivenciadas”, a partir de la reconstrucción que hacen sobre sus recorridos a nivel laboral, reconstrucción que está mediada por la subjetividad y selectividad presente en todo discurso retrospectivo. Por ello, las trayectorias no tienen un significado en sí mismas, como secuencia de hechos vividos sino en relación a una reflexión y construcción que hace el sujeto y que forma parte de la autodefinición que realiza.

1.2 Justificación

Desde el punto de vista empírico, creemos que el estudio planteado puede aportar conocimiento sobre un circuito comercial de relevancia a nivel cultural en nuestro medio. La feria de Tristán Narvaja permite el acceso de muchas personas a bienes culturales, es referencia en Montevideo para la compra de libros y es un punto turístico de destaque a nivel internacional.

Según una encuesta de Cifra publicada por Stolovich en su libro “La cultura es capital” en el año 2000 el 5% de las ventas totales de libros se realizó en ferias. Podemos pensar que la mayor parte de esas ventas tuvieron como escenario la feria de Tristán Narvaja debido a que la venta de libros en otras ferias es prácticamente inexistente o marginal. A su vez, se señala que el 45% de las ventas se realizó en librerías céntricas, de las cuales una alta proporción se distribuyen en el eje de la calle Tristán Narvaja y Paysandú.

Según estimaciones de informantes calificados, para el año 2000 el mercado de libros usados en nuestro país movilizó unos 2 millones de libros (5 millones de U\$S). (Stolovich, 2002: 135). Gran parte de ese mercado se concentra en la feria de Tristán Narvaja y en las librerías circundantes que nacieron en gran medida a partir del impulso de comerciantes que se iniciaron en la feria.

Por ello, toda información que se pueda aportar sobre la venta de libros en este circuito comercial puede ser de gran relevancia, porque brinda conocimiento sobre las características del mercado del libro en nuestro país, y sobre una fuente de acceso a la cultura que da posibilidades de consumo a sectores que de otra manera tendrían dificultades para adquirir libros. De forma que desde el punto de vista de los derechos culturales y de la apuesta por el incremento del consumo de libros, el conocimiento sobre la feria puede constituir un insumo para la elaboración de políticas culturales y de fomento de este bien cultural.

Por otra parte, el trabajo en la feria es una actividad en la que muchas personas encuentran una fuente de trabajo o un complemento del ingreso primario, cuyo conocimiento puede aportar elementos sobre una lógica de inserción laboral “autogenerada” que es llevada a cabo por mucha gente en nuestro país.

Desde el punto de vista teórico, hay varios aspectos que dirigen el interés hacia la problemática planteada. Por un lado las características del trabajo del librero, desempeñado bajo la forma de pequeños emprendimientos comerciales eminentemente unipersonales (donde el trabajo asalariado es casi inexistente), que se arman en la calle y con poca frecuencia semanal. Estos rasgos lo ubicarían dentro de lo que con frecuencia se denomina como “sector informal”² que engloba bajo un mismo concepto actividades diversas y formas diversas de significar el trabajo.

² La discusión sobre sector informal se inició en los años 70 a partir de un informe de Keith Hart para la OIT y contó con aportes de diversas perspectivas teóricas. La posición de la OIT – PREALC hace énfasis en las explicaciones estructurales de la informalidad y la define como actividades eminentemente autogeneradas, de fácil acceso, con una baja relación capital – trabajo, baja productividad y relaciones de trabajo familiares. A nivel operativo ubica dentro de esta categoría a los trabajadores independientes o cuentapropia (excluidos profesionales y técnicos), trabajadores familiares no remunerados, a los empleados de servicio doméstico y asalariados de microempresas. (Pérez Sáinz, 1991)

De manera que se vuelve un espacio laboral interesante para preguntarse por la subjetividad en el trabajo y para ilustrar la diversidad y heterogeneidad de lógicas y de formas de conceptualizarlo que oculta ese tipo de conceptos tan amplios y centrados en la dimensión económica.

Por otra parte, la discusión sobre la pérdida de centralidad del trabajo y de su efecto sobre las subjetividades ha llevado a varios autores a estudiar la identidad profesional en un contexto en que las trayectorias de los trabajadores son cada vez más fragmentarias y cambiantes, y en que el trabajo asalariado pierde preponderancia. En este marco, creemos que es necesario profundizar la temática de las identidades en países y en actividades donde esas formas de trabajo que son consideradas anómalas en los países desarrollados “tienen una larga historia de normalidad”, como señala De la Garza (De la Garza, 2000: 767) e indagar si está adquiriendo nuevas particularidades en el marco de las transformaciones diagnosticadas.

1.3 Objetivos generales y específicos

Como se desprende del planteamiento del problema, la finalidad principal del estudio es:

Comprender de que manera los librereros de la feria de Tristán Narvaja generan y articulan referentes de sentido que ayudan a conformar su autodefinición en tanto trabajadores a partir de trayectorias laborales diversas y del contacto con un mundo laboral específico.

Por otra parte también nos planteábamos la necesidad de *describir el universo de actividad que rodea a los librereros* tanto en relación a la feria de Tristán Narvaja como a las características del negocio y de su trabajo específico.

Para ello nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- Describir la actividad y el contexto en el que trabajan los librereros
- Identificar los contenidos y mecanismos a partir de los cuales se manifiesta la autodefinición de los librereros en tanto trabajadores
- Analizar la forma en que reconstruyen sus trayectorias laborales y en que se proyectan al futuro

2. Marco teórico

Los conceptos teóricos que tomaremos como base para abordar el problema planteado son, por un lado la discusión sobre la significación del trabajo e identidad profesional y la temática de las trayectorias laborales.

2.1 Significación del trabajo e identidad profesional

Mucho se ha discutido en las últimas décadas sobre la relación entre mundo laboral y subjetividad y específicamente sobre trabajo e identidad. Sobre todo si se piensa esta relación a la luz de los cambios diagnosticados y debatidos en el mundo académico sobre la pérdida de centralidad del trabajo como referente identitario. Sin entrar en la discusión de si el mundo del trabajo constituye o no en la actualidad el pilar sobre el cual se configuran las identidades individuales y colectivas, es indiscutible que continúa siendo una dimensión de gran relevancia en este sentido.

La noción de identidad es compleja y pluridimensional y debe ser usada con precaución. Tomando la definición de Claude Dubar, es un término que entraña una doble dimensión: "definición de sí -de lo que somos o queremos ser- hecha por nosotros mismos (identidad con frecuencia denominada "individual") y definición de nosotros hecha por los otros; es decir, en función de la pertenencia a una categoría principal (identidad a menudo llamada "colectiva")". (Dubar, 2001: 5)

Esa doble dimensión implica por un lado la capacidad de incidencia y autonomía del individuo en relación a la forma en que se autodefine, delineando que tipo de persona quiere ser (en correspondencia con su biografía) pero a su vez la influencia y el estreñimiento del entorno social a partir de la pertenencia a determinados grupos y la definición de los otros en base a esa pertenencia.

Es decir que el proceso de construcción de la identidad siempre se desarrolla en un juego de relaciones sociales donde el individuo tiene que acordar con otros la definición de sí que se ha dado. relaciones que en el ámbito laboral están dadas por la interacción con otros participantes de la actividad, tales como compañeros, jefes, clientes o proveedores.

La identidad tiene un carácter intersubjetivo y relacional que se expresa en la confrontación con otras identidades. En este sentido, la diferenciación surge como un proceso básico en el que los sujetos afirman y construyen sus diferencias con respecto a otros grupos e individuos, siendo necesario en contrapartida un reconocimiento social de esa diferencia. Pero simultáneamente se desarrolla en relación a una integración de las diferencias que realiza el sujeto en la unidad de una misma biografía. (Gimenez, 1992: 189) De manera que podemos caracterizar a la identidad como resultado de una doble articulación entre la dimensión biográfica y la relacional.

Siguiendo con la perspectiva de Dubar, no es posible entender las identidades a partir de un modelo deductivo que identifique tipos ideales (que él denomina figuras de identidad) en base a condiciones objetivas prevalentes en un momento determinado. Las identidades profesionales deben ser aprehendidas inductivamente, a partir de las "definiciones de situación" que realizan los individuos en relación a su trabajo. (Dubar, 2001: 9)

El proceso de construcción de la identidad tiene un carácter dinámico. Está en redefinición permanente y va cambiando con el tiempo a medida que se modifican las situaciones de trabajo y las relaciones allí desarrolladas. En este sentido nos remite a las trayectorias biográficas laborales que es donde se plasman los procesos y mecanismos de su construcción. (Margel, 2000: 24).

Otro rasgo relevante de la identidad es su carácter multidimensional. Como señala Dubet, en ella convergen distintos niveles y lógicas de acción que requieren un trabajo del actor para jerarquizarlas y articularlas subjetivamente en una imagen de sí. Sin embargo ese proceso complejo y contradictorio no significa que el actor opte por uno u otro nivel sino que son dimensiones diversas que coexisten con distintos grados de intensidad. (Dubet, 1989: 534 - 536)

Esta idea de un actor que realiza un trabajo sobre sí a partir de la unificación y organización subjetiva de sus vivencias puede asimilarse al planteo de Sennet sobre la importancia de la elaboración de un relato ininterrumpido de vida, que permite proyectarse al futuro (por su función crítica y de evaluación) y da sentido a su experiencia. (Sennet, 2001: 260)

Uno de esos múltiples espacios que forman parte de la identidad estaría constituido por lo que Dubet denomina "identidad como integración", que refiere a la forma en que el individuo ha integrado las normas y expectativas que le son atribuidas por los demás y por la sociedad. Como señala Dubet "Este nivel de la identidad no puede existir sino en el juego de las referencias sociales positivas y negativas en donde se elaboran las operaciones de categorización y de discriminación que organizan los procesos cognoscitivos, las representaciones de sí y de la sociedad" (Dubet, 1989: 521)

De esta manera, es un nivel en el que intervienen "representaciones", entendidas como sistemas de referencia e imágenes que condensan un conjunto de significados sociales para el individuo. Las representaciones sociales tienen un doble condicionamiento: por una parte reflejan las estructuras sociales en las que el sujeto se desenvuelve y por otra tienen cierto margen de autonomía y de creatividad a partir de la experiencia del sujeto³.

En la construcción de su identidad el individuo organiza las representaciones que tiene de sí mismo y de los grupos a los cuales pertenece (Peña Zepeda y Gonzáles, 2001: 347)

Otro nivel de la identidad es la definición de sí que realizan los individuos a partir de su "capacidad estratégica", nivel en el que la identidad se vuelve un recurso para la acción. Se vincula con la modernidad y con la creciente importancia de la economía de mercado, donde la autonomía y la identidad personal adquieren un papel cada vez mas importantes.

El tercer nivel de la identidad al que refiere Dubet es la "identidad como compromiso" que alude a la identificación con valores y principios culturales y la adecuación de la acción y de la vida a ese compromiso. En la actividad profesional, la identidad como compromiso se vive como "vocación" y se vincula al tipo de acción definida por Weber como "acción racional de acuerdo a valores".

El concepto de vocación lo entenderemos despojado de la connotación religiosa señalada por Weber al estudiar los orígenes protestantes del término, que aludía a un llamado de dios para el desempeño del trabajo (Weber, 1998: 135). Un llamado interno (mas psicológico que sagrado) parece ser el fundamento de la vocación, entendida como la realización del yo en la actividad profesional. (Dubet: 2006: 41)

2.2 *El enfoque de las trayectorias laborales*

El abordaje de la significación del trabajo desde la perspectiva de las trayectorias laborales es un tema de gran relevancia en la actualidad, porque permite estudiar a nivel micro y desde un punto de vista diacrónico, procesos y fenómenos sociales que son significados de forma específica a partir de las experiencias y biografías individuales.

³Peña Zepeda y Gonzales señalan las dificultades que entraña el concepto de "representación social" y la necesidad de darle un contenido teórico y una perspectiva metodológica, debido a que es un concepto "sumamente complejo, polifacético y difícil de enmarcar en una expresión que posibilite abarcar sus principales aspectos" (Peña Zepeda y Gonzales, 2001: 331)

Las trayectorias laborales han sido estudiadas desde abordajes cuantitativos, desde abordajes cualitativos y desde una combinación de los mismos, y han servido para enfocar distintas problemáticas del mundo del trabajo.

En el año 2001 la Revista RELET dedicó un número completo al tema, conteniendo artículos teóricos así como estudios empíricos de toda América Latina sobre microempresas, trabajo y género y movilidad ocupacional en la industria, desde distintos enfoques y metodologías que partían del concepto de trayectoria laboral.

Los estudios cuantitativos de las trayectorias laborales toman como insumo fundamental los sistemas nacionales de estadística (encuestas de hogares o encuestas ad hoc) y analizan las trayectorias en términos de movilidad, tomando en consideración fundamentalmente la dimensión económica. De esta forma, el análisis se ubica a un nivel macroestructural, dejando de lado los procesos más micro y la dimensión subjetiva del mundo laboral. (Blanco y Pacheco, 2001: 105).

Por otra parte los estudios cualitativos ponen el foco en las experiencias y vivencias individuales en torno al mundo del trabajo y se basan principalmente en entrevistas biográficas. En este enfoque, el interés se centra en rescatar por medio de los discursos retrospectivos sobre sus vidas laborales, momentos significativos de ruptura o transición y la forma en que son significados por los individuos y utilizados en sus definiciones identitarias.

2.3 Trayectorias laborales y significación del trabajo

Entendemos el término “trayectoria” como el conjunto de hechos y vivencias transcurridos en la experiencia biográfica de un individuo, que, dentro de ciertos condicionamientos sociales e históricos son construidos a partir de las acciones y elecciones individuales. De manera que esas trayectorias “se construyen simultánea y pluralmente en múltiples dimensiones: familiar, social, laboral política religiosa, cultural” (Graffigna, 2005: 2).

A nivel laboral, las trayectorias expresan por un lado las restricciones y condicionantes estructurales que operan sobre los individuos pero al mismo tiempo “el aprovechamiento particular que los individuos pueden hacer de las mismas a partir de la puesta en juego de sus capacidades profesionales, sociales y de sus propias subjetividades” (Novick y Benencia, 2001: 4)

Esta definición contiene varios elementos que podemos vincular con el enfoque teórico - metodológico del “curso de vida”, cuyo principal exponente es el sociólogo Glen Elder y que postula como uno de sus principios básicos el carácter “contextual” (histórica y socialmente) del curso de vida. Según Elder y Kilpatrick “el curso de vida de los individuos está incrustado y formado por los tiempos históricos y los lugares que experimentan a lo largo de su vida”⁴ (Elder y Kilpatrick, 2000: 22)

Al mismo tiempo sostiene el principio del “libre albedrío” (“human agency”) que destaca la capacidad que tienen los individuos de tomar decisiones y de actuar. En este sentido, como señalan Blanco y Pacheco en su recapitulación de los conceptos teóricos del curso de vida “los individuos no son entes pasivos a los que solamente se le imponen influencias y constreñimientos estructurales. Los individuos sí hacen elecciones y llevan a cabo acciones y de esta manera construyen su propio curso de vida; sin embargo, es cierto que ejercen su libre albedrío dentro de una estructura de oportunidades que también implica, por supuesto, limitaciones, y que proviene de las circunstancias históricas y sociales” (Blanco y Pacheco, 2003: 5)

⁴ Traducción propia

Otro componente importante de la perspectiva del curso de vida es el momento en que transcurren ciertos eventos en la vida y su importancia en la secuencia de eventos posteriores. En este sentido, adquieren gran importancia aquellos eventos relevantes que pueden significar rupturas y transiciones en el curso de vida de una persona, como por ejemplo a nivel afectivo la muerte de los padres a edades tempranas o el cierre de la fábrica donde una persona trabajó durante 20 años.

Las “transiciones” y los “hitos” (“turning point”) refieren a momentos en los cursos de vida en que hay cambios de estado, posición o situación aunque los segundos marcan eventos especialmente significativos en las biografías individuales: “se trata de eventos o transiciones que provocan fuertes modificaciones, que a su vez se traducen en virajes en la dirección del curso de vida” (Blanco y Pacheco, 2003: 163) En contraposición, también es posible encontrar en los cursos de vida “duraciones” que refieren al tiempo entre los cambios de estado, posición o situación.

Lo que nos interesa rescatar de las nociones y principios del “curso de vida” es la idea de que a partir de la reconstrucción y recapitulación que hacen los individuos sobre esos distintos eventos (transiciones, hitos, duraciones) y sobre el papel que tuvo en el devenir de los mismos, construyen una narración que dota de un sentido particular a las experiencias vividas, que permite hacer emerger un “relato de sí que lo identifica ante los otros al tiempo que lo define” (Dubar, 1991: 14).

A su vez lo posiciona y proyecta hacia el futuro, dotándolo de capacidad para la acción. Como señala Sennet a partir del ejemplo de los programadores; es cuando el individuo se apropia de sus experiencias y se ve a sí mismo como agente activo de su historia que deja de ser víctima de los acontecimientos y se construye una narrativa que le da sentido (Sennet: 2000: 138)

2.4 Puesta a punto e hipótesis que guiarán la investigación

Una vez desarrollados los conceptos teóricos vinculados al problema planteado, incorporaremos orientaciones más concretas que nos guiarán en nuestro acercamiento al plano empírico y las hipótesis que conducirán la investigación.

En lo vinculado a la significación del trabajo, el concepto fundamental a partir del cual trataremos de comprender la conceptualización que hacen los librereros sobre su actividad es el de “definición de sí”, dentro de la temática de la “identidad profesional”, y la idea de que es un proceso dinámico que se construye a través del tiempo.

En este proceso, los distintos niveles y significados que coexisten en las definiciones identitarias de los sujetos se van transformando y recreando a partir de una negociación permanente con el entorno social con el que entra en relación, y de la apropiación y articulación de su experiencia biográfica en un relato de sí donde el sujeto los organiza subjetivamente.

Tratar de identificar los referentes de sentido que forman parte de su autodefinición como librereros de la feria de Tristán Narvaja, y la forma en que son articulados por estos trabajadores se plantea entonces como uno de los objetivos principales de este estudio. Pero rescatando las variaciones que pueden existir en la forma de articulación de dichos componentes según las trayectorias y experiencias de los librereros.

Debemos tener en cuenta que entre los librereros de la feria encontramos trabajadores con recorridos y ciclos laborales muy diversos, que vivieron experiencias y contextos distintos, por lo cual es necesario poner atención en las formas que tienen de entender su trabajo y de definirse a sí mismos según estos recorridos. De otra forma estaríamos planteando a priori la idea de una identidad homogénea en base a la pertenencia de los librereros a cierta situación de

trabajo.

A continuación presentaremos algunas ideas guía que nos ayudarán a reconocer y reconstruir, partiendo de las experiencias de los librereros, sus trayectorias laborales y los referentes de sentido a partir de los cuales se autodefinen como librereros de la feria de Tristán Narvaja.

- El trabajo en la feria de Tristán Narvaja genera mecanismos y contenidos a partir de los cuales los librereros se autodefinen en tanto trabajadores.
- Las trayectorias de los librereros muestran evoluciones donde se consolidan esas definiciones de sí, que se expresan en las reconstrucciones y narraciones que realizan sobre sus experiencias.
- Las múltiples dimensiones del trabajo aportan significados diversos que en ocasiones entran en tensión debido a que responden a lógicas distintas.
- Las diferentes trayectorias y ciclos laborales de los librereros marcan construcciones y articulaciones diferentes de los contenidos identitarios, sobre la base de un conjunto de significados compartidos.

3. Estrategia metodológica

El trabajo realizado en el año 2003: "Papel cultural y social de la feria de Tristán Narvaja" fue el punto de partida de nuestro trabajo actual⁵, a partir del interés despertado por las entrevistas con los librereros sobre la forma en que conceptualizan y significan la actividad que desempeñan, y el aporte de información básica para el planteamiento del nuevo problema.

Debido a que las interrogantes en aquel momento estaban centradas en la evaluación de la feria de Tristán Narvaja como circuito de difusión cultural, mucha información surgida espontáneamente sobre el trabajo de los librereros no fue lo suficientemente aprovechada. De manera que la utilización de ese material empírico constituyó un punto importante de nuestra nueva aproximación a la problemática, constituyendo parte del corpus de análisis utilizado.

Pero también se realizó una nueva fase de entrevistas entre octubre de 2006 y enero de 2007 que consistió en un total de 9 nuevas entrevistas, 3 de las cuales tomaron como informantes a sujetos que ya habían sido entrevistados en el año 2003.

A continuación detallaremos algunas características generales de la estrategia metodológica utilizada, vinculadas al enfoque y la técnica que entendimos pertinente para abordar la problemática planteada. También explicitaremos decisiones metodológicas más concretas que fueron tomadas para llevar adelante el trabajo de campo y su articulación con la evidencia empírica obtenida en el año 2003.

3.1 Perspectiva metodológica

Como señalábamos en el marco teórico, un tema tan complejo como el de la identidad profesional y la significación del trabajo exige una aproximación inductiva que rescate la experiencia subjetiva y las definiciones que realizan los sujetos de su situación de trabajo y de quienes participan esa situación.

Esa dimensión subjetiva, que remite a aspectos simbólicos (representaciones y valores) y de interacción de significados con el resto de los actores relevantes en el trabajo, requiere un abordaje eminentemente cualitativo y constructivista de la realidad social que de cuenta de "los procesos de producción y reproducción de lo social a través del lenguaje y de la acción simbólica" (Alonso, 1998: 45)⁶.

El enfoque cualitativo busca las razones que explican las acciones de los individuos, provengan estas o no de fuentes accesibles a la conciencia. Parte de los datos hacia la teoría, a partir de procedimientos flexibles y desestructurados de captación de la información. (Ruiz Olabuénaga, 2003: 23) Para ello, usa técnicas abiertas "que posibiliten al investigador considerar y evaluar lo no conciente de los sujetos a partir de lo que, más o menos libremente, conscientemente mantienen como sus objetivos e intenciones" (Alonso, 1998: 58)

De todas las técnicas posibles dentro de la perspectiva cualitativa (observación participante, grupo de discusión), la entrevista en profundidad aparecía como la más pertinente para aproximarnos a los sujetos sobre los que recae la investigación, porque permite una interacción personal y un proceso comunicativo en el que el entrevistado vuelca su experiencia directa y su subjetividad de forma flexible.

⁵ El trabajo de campo se implementó entre julio y setiembre de 2003 y consistió en la realización 12 entrevistas a a librereros, 6 a vendedores de discos y 6 a compradores frecuentes.

⁶ Por otro lado, Alonso señala la existencia de una "realidad fáctica estructurada por hechos externos" que exige una aproximación desde lo que tradicionalmente se denomina como "enfoque cuantitativo" que implica el registro, la medición, y el análisis estadístico de los datos obtenidos. Consideramos, siguiendo a Ortí, que el enfoque cualitativo y el cuantitativo no son excluyentes, sino más bien complementarios en su capacidad de dar cuenta de las distintas esferas de la realidad social.

De hecho, esa flexibilidad fue la que hizo que surgieran en las entrevistas llevadas a cabo en el 2003 una serie de tópicos recurrentes entre los entrevistados que dieron lugar al problema de investigación que aquí nos ocupa.

La entrevista es una de las técnicas más utilizadas en la perspectiva cualitativa. Es definida como un “proceso comunicativo por el cual un investigador extrae una información de una persona -“el informante” (...) que se halla contenida en la biografía de ese interlocutor; entendiendo aquí biografía como el conjunto de representaciones asociadas a los acontecimientos vividos por el entrevistado” (Alonso, 1998: 68)

El resultado de la entrevista es un producto eminentemente subjetivo y mediado por la memoria, que como tal tiene que ser leído de “forma interpretativa, esto es, la información no es ni verdad ni mentira, es un producto de un individuo en sociedad que hay que localizar, contextualizar y contrastar” (Alonso, 1998: 70).

3.2 Enfoque de las entrevistas - perspectiva biográfica

Dentro de lo que genéricamente se denomina “entrevista de investigación” hay muchas variantes posibles, de acuerdo al punto del discurso en el que centran su atención y del grado de estructuración que presentan. Se pueden señalar como ejemplos: la entrevista focalizada, la entrevista estandarizada, la entrevista no estandarizada, la entrevista especializada y a elites y la entrevista biográfica intensiva, aunque hay otras clasificaciones posibles (Valles, 1997: 184).

Entre esas variantes, la entrevista biográfica se planteó como la modalidad más acertada para acceder a nuestro objeto de estudio debido a su carácter “retrospectivo, longitudinal (...) que permite un conocimiento a fondo, de la cronología y los contextos de surgimiento y desarrollo de la interacción social y de los puntos de vista de los individuos” (Valles, 1997: 252).

Numerosos autores plantean que no es solamente una variante de entrevistas en profundidad sino que se puede hablar de la perspectiva biográfica como método, debido a que constituye un cuerpo de reflexiones teóricas y de instrumentos técnicos que desborda su caracterización como una técnica.

La perspectiva biográfica incluye el “relato de vida” y la “historia de vida”. La “historia de vida” hace referencia a los “estudios de caso que se refieren a una persona determinada y comprenden no sólo su propio relato de vida sino también todo tipo de documentos (...)”, mientras que el “relato de vida” designa “la historia de una vida tal como la cuenta la persona que la ha vivido” (Bertaux, 1993:151).

Un elemento importante de la entrevista biográfica es que al ser resultado del recuerdo y de la memoria los datos que brinda no responden a una cronología o a una linealidad exactamente replicable al devenir de los acontecimientos, sino que es el producto de una reconstrucción subjetiva. Pero esto que podría ser una seria limitación desde una perspectiva “objetivista” pura es una interesante característica cuando lo que se pretende es comprender la forma en que los libreríos significan su mundo laboral y sus trayectorias laborales.

3.3 Definición de casos a estudiar

Se utilizó la información relevada en el 2003, y los contactos realizados en dicha oportunidad, de forma de hacer un mapeo previo de la heterogeneidad de situaciones de los libreríos. De esta manera, en los primeros pasos del trabajo de campo, se recurrió directamente a algunos libreríos entrevistados en el año 2003, fundamentalmente aquellos que cumplían con ciertas características de interés por su antigüedad en la feria o por características particulares de sus puestos y situaciones ocupacionales.

El criterio que se tuvo en cuenta para seleccionar los casos fue eminentemente teórico, basado en lo que Glaser y Strauss denominan “muestreo teórico”. Este criterio es propio del “enfoque cualitativo” y se centra en la relevancia y el aporte que cada caso pueda hacer con respecto al objeto de estudio, a diferencia del abordaje cuantitativo que se basa en el criterio de representatividad estadística de los casos y en la posibilidad de hacer generalizaciones e inferencias sobre el universo de referencia a partir de una muestra.

En el muestreo teórico es el investigador quien va definiendo la elección de los casos a partir de un esquema conceptual general, esquema que puede ir evolucionando a medida que avanza la investigación (y por lo tanto el criterio de selección). Por ello más que un procedimiento predeterminado con anterioridad al comienzo de la investigación, el muestreo teórico evoluciona con ella. Porque se basa en conceptos que fueron surgiendo y que pueden tener relevancia para la construcción de teoría. (Strauss y Corbin, 1998: 202)

En este sentido es de gran utilidad el denominado “casillero tipológico”, definido por Valles como: “un dispositivo muestral de carácter instrumental del que se sirve el investigador para hacer operativa una selección de entrevistados orientada a controlar la heterogeneidad de la muestra en variables analíticamente relevantes” (Valles, 1997: 212)

En el caso de nuestro objeto de estudio esas variables analíticas relevantes fueron: la antigüedad en la feria y las características del puesto y de la situación de trabajo del librero. Por un lado se buscó tener la perspectiva de los libreros más reconocidos y mencionados por sus pares debido a su antigüedad y su trayectoria en el mundo de los libros. Pero también de otros más jóvenes, que comenzaron en la feria en otro contexto y que pueden llegar a tener visiones y conceptualizaciones diferentes de la actividad. Además, otros aspectos que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de oferta (libros nuevos o usados), si era la ocupación primaria o secundaria del trabajador y el grado de consolidación del negocio.

Es necesario reconocer que además de un interés “teórico”, los libreros seleccionados cumplieron con un interés “práctico” debido a que en algunos casos se sabía que eran personas que iban a tener una buena disposición a la entrevista. Además ya había pasado un tiempo considerable con respecto a la entrevista anterior como para que afectara la entrevista actualmente.

3.4 Situación de entrevista

Tanto en las entrevistas del 2003 como en las actuales se utilizó una pauta semi estructurada de entrevista, que preveía una serie de temas a ser abordados pero sin especificar el orden exacto en que debían aparecer. Dichos temas funcionaron como guías que se tuvieron en cuenta y fueron preguntados específicamente cuando el entrevistado no los mencionaba espontáneamente.

En lo que refiere a la situación de entrevista en concreto, se definió previamente la preferencia por realizar la misma fuera del ámbito de la feria. La experiencia del estudio realizado en el año 2003 demostró que en muchas ocasiones la concentración de los libreros no estaba puesta en un cien por ciento en la entrevista, incluso varias veces eran interrumpidas debido a interacciones con los clientes.

Por esta razón, la nueva fase de entrevistas se realizó siempre que fue posible fuera de la feria (a diferencia de las hechas en 2003 en que el contexto siempre estuvo dado por el ámbito de trabajo de los libreros), aunque en algunos casos en que los entrevistados manifestaban su imposibilidad de realizarla en otro lugar o momento se hacía en el propio puesto.

4. Información de contexto sobre la feria de Tristán Narvaja y los librerías

Para comprender en profundidad el entorno que rodea a los librerías en la feria de Tristán Narvaja realizaremos en este capítulo una descripción de la misma y una breve reseña histórica de la evolución de la actividad de los librerías.

❖ *Algunas características generales de la feria de Tristán Narvaja*

La feria de Tristán Narvaja es una de las más viejas y tradicionales de Montevideo y del país, y se caracteriza por cubrir una amplia gama de rubros: antigüedades, libros, discos, ropa, frutas y verdura, flores, animales, CDs y DVDs entre otras cosas.

El origen de la feria se remonta según Alfredo Vivalda a fines del siglo XIX (mas precisamente 1878) en que se inaugura en las inmediaciones de la Plaza Independencia. Años mas tarde, las autoridades fueron determinando su corrimiento hacia lo que mas adelante sería denominado como barrio Cordón luego de un tiempo en que se ubicara en la plaza de Cagancha. Finalmente, en 1909 adquirió su ubicación actual, extendiéndose por la calle Yaro (que luego adoptaría el nombre de Tristán Narvaja) desde Dieciocho de Julio hasta La Paz. (Vivalda, 1996).

Desde sus comienzos es una feria caracterizada por nuclear actividades diversas. Se inició como mercado de productos agropecuarios pero poco a poco se fue volviendo una feria de "novedades" (heredera de la tradición europea de las ferias medievales según Vivalda) con diversos productos a la venta e incluso con teatrillos, demostraciones y juegos. Con los años, los teatrillos y demás actividades culturales y de entretenimiento desaparecieron, pero la feria de Tristán Narvaja mantuvo la característica de ofrecer una amplia variedad de rubros de venta.

Hacia 1950⁷ se promovió una organización de los comercios de la feria según el tipo de mercadería que ofrecían, organización que se extiende hasta nuestros días determinando espacios bastante especializados de comercialización. Pero además de las diferencias por rubro, también se puede apreciar una diferenciación bastante marcada de los puestos según su grado de organización e infraestructura, que también coincide con espacios delimitados de la feria.

Por un lado está lo que podríamos denominar el "epicentro", que es la parte de la feria donde hay mayormente puestos de frutas y verduras, ropa nueva, artesanías, antigüedades, y libros (de los comercios de la cuadra que sacan su mercadería a la calle) en tres sendas que ocupan la calle y las dos veredas de Tristán Narvaja.

Por las calles perpendiculares, la circulación es menos densa y es donde comienzan a aparecer los denominados "periferiantes"⁸. Cuanto mas nos alejamos del epicentro, comenzamos a encontrar puestos cada vez mas precarios (muchas veces simplemente trapos en el suelo) con variedad de artículos, fundamentalmente usados, que muchas veces son propios y otras veces recolectados en ferias mas pequeñas o en casas particulares. En general son emprendimientos que no requieren ni siquiera una mínima inversión en mercadería o en el establecimiento del puesto.

En el epicentro en cambio los puestos tienen mas estructura y disponibilidad de mercadería. Son identificables con un rubro en particular y requieren de cierto capital para arrancar.

⁷ Información brindada por un entrevistado que comenzó en la feria en es época.

⁸ Estos términos (epicentro y periferia) fueron extraídos del libro de Alfredo Vivalda sobre la feria de Tristán Narvaja. En el mismo sentido, en un trabajo de Chávez Molina, Comas y Alonso sobre los feriantes de la feria de Solano en Buenos Aires, enmarcado en el Programa "cambio estructural y desigualdad social" del Instituto Gino Germani de la UBA se realiza una dicotomización entre "epicentro" y "cola de feria".

sobretudo para comprar la mercadería, trasladarla y pagar las mesas (en los casos en que son alquiladas a otros feriantes). Otra diferencia muy grande entre los periferiantes y los vendedores del epicentro es que en estos últimos hay cierta especialización en cuanto a los productos que venden que se traduce en el desarrollo de zonas especializadas según distintos rubros.

Hacia Dieciocho de Julio está la zona de plantas, flores y animales, artesanías y ropa, que se mezclan con algunos puestos de libros, posters y artículos nuevos (fundamentalmente de decomiso de aduana). En la calle Paysandú (entre Tristán Narvaja y Fernández Crespo) se ubican la mayor parte de los librerías de toda a feria. Allí, se pueden encontrar libros usados y nuevos, revistas, viejos documentos y folletos, todos dispuestos en grandes mesas o en cajas donde se puede revolver. Más abajo por Tristán Narvaja, entre Cerro Largo y La Paz se ubican los vendedores dedicados a los fonogramas, desde viejos discos de vinilo hasta CDs, aparatos musicales, e incluso fotos y merchandising de estrellas musicales.

La coexistencia de tantos rubros y feriantes puede dar la impresión de que se trata de un espacio confuso y exento de ordenamiento. Sin embargo, como todo espacio de interacción humana, en la feria existen códigos implícitos y explícitos que regulan y recrean constantemente las relaciones que allí se desenvuelven. Desde la forma de colocar los puestos hasta la interacción con los compradores, y con los demás feriantes, hay ciertas pautas que rigen el relacionamiento

El respeto por la antigüedad de los lugares es la norma básica que regula las relaciones entre los feriantes (y también entre los librerías) y el ordenamiento espacial de la feria. Este criterio se vuelve de vital importancia en el caso de esta feria en particular porque desde hace más de 10 años no es inspeccionada por la Intendencia Municipal de Montevideo como lo era antes. De manera que es la forma de establecer cierto filtro para el establecimiento de nuevos feriantes.

Simultáneamente genera una especie de industria paralela de la feria porque hay quienes aprovechan esa antigüedad y trayectoria para acaparar lugares y luego alquilarlos junto con mesas, chatas, depósitos y otros servicios para los feriantes.

La feria funciona (dependiendo de la época del año y del rubro en el que se trabaje) entre las 7 de la mañana y las 3 de la tarde. El flujo de personas es constante, pero hay momentos y lugares en que la circulación se intensifica. Hay un ciclo diario, un ciclo mensual y un ciclo anual que los vendedores conocen bien, porque impacta en sus ventas, aunque depende en gran medida del tipo de mercadería que se vende.

❖ *Tristán Narvaja: zona de libros*

Como señaláramos anteriormente, el comercio de libros en la feria de Tristán Narvaja data de las primeras décadas del siglo XX y se concentra en la calle Paysandú. Allí se disponen cada domingo entre 25 y 30 puestos, en su gran mayoría de libros usados con ofertas variadas, que van desde cajas de liquidación con libros de 10 y 20 pesos hasta antigüedades y libros de colección que pueden llegar a cobrarse en dólares. También se pueden encontrar libros nuevos, de texto y revistas.

En las inmediaciones de la feria existe hasta nuestros días una concentración de librerías establecidas (aproximadamente 25) que según comentan los librerías más antiguos surge como resultado de la evolución de varios vendedores que comenzaron en la feria y que poco a poco fueron generando una identificación de la zona con la venta de libros usados.

De esta forma comenzó Manuel Lamas “iniciado como vendedor callejero de libros en la feria

dominical de la calle Tristán Narvaja (uno de los fenómenos culturales de mayor raigambre de la capital uruguaya)” ya antes de 1930, momento en que abrió un local denominado “El librero de la feria” en la calle Eduardo Acevedo. (Zubillaga, 1999: 144)

Otro pionero fue Ruben Buzzeti quien comenzó en 1940 a los 11 años de edad, con un cajón de 11 revistas. Poco a poco fue aumentando su negocio hasta establecerse con su propia librería en 1964, volviéndose una de las referencias más importantes de la zona, fundamentalmente en el inicio de la época escolar ya que su fuerte eran los libros de texto⁹. (Ranzani, 1982)

La librería de Ruben, además de deber su importancia a ser una de las pioneras en la zona debe su fama a varios episodios que aún son recordados por algunos libreros, como por ejemplo la huelga del 70. En aquella oportunidad los empleados (que en época de venta de textos escolares y liceales llegaban a ser 50) se movilizaron por reclamos salariales y por mejoras en las condiciones de trabajo y ocuparon la librería y el puesto de la feria. Sostuvieron la medida por un período de varios días y realizaron una demanda judicial que posteriormente ganaron, quedándose con parte de la librería que luego se transformó en “Librería del Cordón”.

De ahí en más, surgieron cada vez más librerías en la calle Tristán Narvaja y también en la calle Paysandú, hasta volverse en la actualidad una “marca registrada” para la compra de libros usados y de colección a nivel nacional y también internacional, tanto por la cantidad de libros que se pueden encontrar en un perímetro bastante acotado como por el grado de especialización (y por ende complementariedad) que lograron en su conjunto.

❖ *La venta de libros: breve reseña histórica*

La venta de libros es un oficio muy antiguo. Los orígenes de esta actividad se remontan a Grecia y Roma, donde se denominaban bibliópola y librarius respectivamente a aquellas personas que vendían libros y también a los que los editaban, es decir, los copistas, que escribían y encuadernaban. (Buoncuore, 1944: 113)

Desde comienzos del siglo XV los libreros se organizaron en Europa en Corporaciones Gremiales, siendo los primeros los libreros de Barcelona, quienes tenían como patrono a San Jerónimo (primer traductor de la Biblia al latín, la Vulgata) y reglamentaban su actividad según estrictas ordenanzas. Entre otras cosas se establecía el aprendizaje durante un período de cinco años después del cual los aprendices eran considerados oficiales.

En España esas agremiaciones existen hasta nuestros días en todas las Provincias, funcionando como instituciones encargadas de la “defensa de la profesión” y como fomento de la realización de conferencias y otro tipo de intercambios. Incluso la temática es objeto de cursos de verano a nivel terciario, por ejemplo en la Universidad de Zaragoza .

En el Río de la Plata los primeros libreros fueron inmigrantes europeos que mantenían en muchos casos la edición además de la venta de los libros. En los comienzos, tanto en Buenos Aires (Buoncuore, 1944) como en Montevideo el vínculo con el rubro se iniciaba a partir de la comercialización y luego se incursionaba en el mundo editorial.

En Montevideo, según relata Zubillaga, los inmigrantes gallegos dieron un gran impulso a la actividad, constituyéndose como relevantes agentes de cultura a partir de la divulgación y difusión de autores nacionales. (Zubillaga, 1999)

⁹ La figura de Ruben es muy citada entre los libreros de Tristán Narvaja debido a que comenzó de niño y fue creciendo y ampliando el negocio paulatinamente a partir exclusivamente de la venta y del canje de revistas y libros. En este sentido es una especie de “self made man” de los libros. Pero además porque con Ruben se iniciaron varios de los libreros que hoy en día tienen mayor trayectoria en la feria.

5. Dimensión económica del trabajo de los librereros

Antes de introducirnos en las dimensiones subjetivas del trabajo de los librereros incorporaremos algunas consideraciones acerca de las características del mercado en el que están insertos, así como también sobre las decisiones que van tomando en relación a sus puestos.

En primer lugar describiremos el mundo de la venta de libros, lo que nos ayudará a comprender la preponderancia del libro usado en la feria de Tristán Narvaja. Posteriormente, ahondaremos en las estrategias asumidas por los librereros en lo referente a la configuración de sus puestos; los perfiles de especialización que van adquiriendo, y las formas de obtención de la mercadería y de venta, entre otras cosas.

Estas estrategias se encuentran influidas por la disponibilidad de recursos a los que se enfrenta el librero (capital, tiempo en relación a otros trabajos o a tiempo de ocio) pero también responden a opciones que no tienen un sustrato estrictamente económico, como veremos en el capítulo sobre la identidad del librero.

❖ *El negocio del libro usado*

¿Por qué la mayoría de los librereros de Tristán Narvaja se dedican al libro usado? ¿qué diferencias tiene con respecto a la venta de libros nuevos? Creemos que uno de los elementos a tener en cuenta para responder esta pregunta es el papel de las distribuidoras y editoriales. La venta de libros nuevos implica adquirir la mercadería mediante estos proveedores, quienes “fijan” el margen de ganancia y las condiciones de pago y de adquisición de los libros de acuerdo al relacionamiento que tengan con cada vendedor particular (sea este una gran librería o un “valijero”, es decir, vendedor de libros puerta a puerta).

Hay tres formas principales de adquirir los libros en las distribuidoras (siempre hablando de libros nuevos); la compra, la consignación y una modalidad que algunos librereros denominan DD - derecho a devolución. La primera opción implica adquirir el libro, quedando bajo propiedad del librero, la segunda y la tercera permiten devolverlo después de un determinado tiempo si el mismo no es vendido, tiempo que depende -como señalábamos previamente- de la relación que se tenga con cada librero en particular (y de la responsabilidad y el cumplimiento con el que vaya respondiendo).

Cada una de estas modalidades tiene sus ventajas y sus desventajas: la compra puede llegar a ser un riesgo cuando no se sabe muy bien como va a funcionar un título, además requiere de un desembolso de capital antes del momento de la venta. Sin embargo, constituye una buena opción cuando se trata de un libro con un alto nivel de ventas porque de otra forma se corre el riesgo de que las distribuidoras se queden sin stock.

La consignación y la devolución tienen la ventaja de que no obligan a invertir dinero antes de saber como van a funcionar las ventas. Sin embargo, según se desprende de algunas entrevistas de librereros con baja capacidad de compra semanal, la devolución constante de libros no vendidos es una señal de que las cosas no están funcionando bien en el negocio, por lo cual se trata de evitar. Vayamos a las palabras de Daniel para entender más profundamente esta situación:

Todos los viernes... En mi caso era todos los viernes. Te llevás unos libros. Esos libros, bueno, si no los vendés, los devolvés. A veces te da no sé qué devolver todo lo que habías llevado. Cuando la feria se movía un poco mejor, nosotros sabíamos que aunque sea uno o dos vendíamos, pero teníamos que bajarle el precio. Después en la semana, con los clientes que tenía yo los colocaba... Pero ahora se fundió, está casi muerto.

Entonces ir a buscarlos...Y sigo sacando los viernes ¿Para qué? Para cargar, porque una carga, pesa, es pesado, pesa en los bolsillos. Entonces decidí, ahora... hace tres meses saco al contado, voy a Gussi y saco facturado, lo compro en el momento (...)
(Daniel)

Otro elemento que varía según el relacionamiento particular con cada librero es el margen de ganancia que este obtiene. El precio final del libro no es un precio que el librero maneja con total libertad, viene sugerido en la boleta. Lo que cambia es el “descuento” que se obtiene, que es lo que gana el librero. En general, la distribuidora da un descuento de un 30 a 40%, lo cual quiere decir que por cada 100 pesos vendidos el librero tiene que pagar 60 o 70.

Las librerías mas grandes tienen mayor capacidad de negociación y por lo tanto obtienen mejores “descuentos”, crédito para las compras y mayor cantidad de libros a consignación, incluso funcionan a veces como especie de depósitos de las distribuidoras. Además, al realizar compras mayores acaparan los títulos mas vendibles o las novedades esperadas en el mercado.

El libro usado da un margen mucho mayor, pero es viable en emprendimientos que dispongan de muchas horas como para buscar material que les permita tener una oferta interesante. Además (como con la compra al contado de libros nuevos), supone disponer del dinero para invertir en la mercadería antes de saber como va a funcionar.

Las formas principales de adquisición de libros usados son dos: la compra de lotes (a partir de la publicación de avisos en los Clasificados, Páginas Amarillas, volantes, etc), o la compra minorista en ferias barriales o en instituciones benéficas (Emaus, Remar) o en la propia feria, a personas que pasan los domingos ofreciendo libros.

La primera alternativa implica gastar aproximadamente 800 pesos en el aviso y esperar que personas interesadas se comuniquen para vender lotes de libros principalmente de personas que quieren desprenderse de los mismos porque pertenecían a algún familiar que falleció, o porque está por emigrar, etcétera. La colocación del aviso en las Páginas Amarillas implica el mismo procedimiento para adquirir los libros, pero también permite atraer potenciales compradores. Es usado fundamentalmente por aquellos libreros que tienen un local estable durante toda la semana y transporte, porque sino implica también un gasto en flete.

La compra en ferias barriales e instituciones benéficas significa dedicar bastante mas tiempo a la adquisición de material porque funcionan los días de semana. En este caso, quien va a comprar los libros recorre las ferias en busca de “maravillas”¹⁰ cuyos dueños no se percatan del valor que poseen, y que después pueden ser vendidas a un precio muy superior.

También en la propia feria de Tristán Narvaja es posible hacerse de libros para revender, tanto sea recorriendo los márgenes de la feria como a través de los particulares que recorren la calle Paysandú cargados con bolsos de libros para vender.

Pero mas allá de todos los elementos comentados anteriormente, que pueden explicar por el lado de la oferta la importancia de los libros usados frente a los nuevos, por el lado de la demanda también hay algunas claves explicativas. El precio del nuevo es bastante elevado a lo cual se le suma la poca variedad de títulos disponibles, tanto por cuestiones vinculadas a variaciones en el tipo de cambio y a la conveniencia o no de importar en un momento dado, como por una tendencia internacional de las editoriales a fomentar la venta de libros “estrella” (best sellers y novedades muy publicitadas) generando una alta rotación de títulos. (Stolovich, 2001: 235)

En la feria de Tristán Narvaja es posible encontrar libros que ya se dejaron de editar, así como también libros antiguos y de colección: “libros objeto” que encuentra en la feria un ámbito de

¹⁰ Término utilizado por un librero entrevistado

los más especializados del país, que concentra a expertos y coleccionistas. Esta oferta diferencial atrae compradores en busca de libros que no se consiguen en otros lugares.

❖ *Compra y reposición de mercadería*

Como ya señalamos anteriormente hay distintas formas mediante las cuales los libreros pueden adquirir la mercadería para vender: a través de la compra a las distribuidoras, a partir de la publicación de avisos en el diario anunciando la compra de libros, o en las Páginas Amarillas. Otra forma puede ser la visita a ferias barriales o a instituciones de venta de cosas usadas o la compra a particulares que se acercan con lotes de libros a la propia feria de Tristán Narvaja.

Cada una de estas formas de conseguir libros exige distintas disponibilidades de capital y de tiempo. Por ejemplo, los que tienen mayor capacidad económica compran los lotes enteros (que pueden llegar a constar de cientos de libros) y ponen para liquidación los libros “difíciles de colocar” o se relacionan con las distribuidoras y compran libros nuevos. Los de menor capacidad de desembolso recorren las ferias vecinales, en busca de material barato que saben que va a ser vendido a un precio muy superior. Es un trabajo más “artesanal” si se quiere porque la búsqueda de los libros es mucho más individualizada.

La primera estrategia implica una resolución bastante rápida del momento de la compra pero tiene el riesgo de conseguir mucho material que luego puede ser difícil de vender (en general no se pueden comprar solamente los títulos que interesan sino el lote en su totalidad). En esta modalidad, la ganancia está en el flujo constante de venta.

Por otro lado, la recorrida de ferias barriales da al librero mayor capacidad de seleccionar lo que va a comprar, sabiendo que luego le puede sacar entre un 60 y un 100% de ganancia con respecto al precio original. En estos recorridos, la técnica es en gran medida “jugar” con el desconocimiento de la persona que está vendiendo el libro en la feria vecinal para tratar de sacar la mayor ventaja posible. Algunos cuentan que han comprado libros a 10 pesos que luego venden en 100 dólares.

Por lo general hay dinamismo en las modalidades de adquisición de libros: las estrategias van modificándose a medida que cambian las condiciones y perspectivas del puesto y del librero que trabaja en él. De hecho, es posible advertir en las trayectorias de varios libreros entrevistados variaciones en la forma en que consiguen los libros, que se vinculan fundamentalmente con un potencial crecimiento o a veces también con situaciones de decrecimiento del puesto.

Es el caso de Alejandro por ejemplo, quien en un momento determinado se planteó la alternativa de cambiar la oferta de libros usados a libros nuevos para poder crecer sin incrementar el tiempo que dedicaba a la actividad. Así es como nos relata esa decisión:

Fue cambiar libros usados o viejos o antiguos a libros nuevos. ¿Por qué es el cambio?, tiene dos explicaciones teóricas muy concretas. Una es que hay un mercado muy fuerte de libros usados y la poca experiencia que yo tenía con esos libros... o sea que de repente no era tan fácil competir. El otro problema que yo tengo es que trabajo ocho o nueve horas por día y después voy a la facultad. Entonces no tenía tiempo para comprar libros usados. Así uno... no genera ofertas buenas. Oferta de cantidad de libros interesantes. Y entrar al mercado de los nuevos me hizo desarrollar una relación con las distribuidoras que te venden (...) y negociar más fuerte ahí. La compra la resuelvo más rápido. (Alejandro)

Otros libreros hicieron el tránsito inverso, pasaron de tener vinculaciones con las distribuidoras y comprar libros nuevos a vender solamente libros usados adquiridos en las ferias barriales. La razón de estos cambios se originó más que nada en motivos monetarios:

no convenía el crédito dado por las distribuidoras ni los márgenes de ganancia que imponían o en ocasiones por pérdida de vinculaciones con las distribuidoras.

❖ **Especialización: desarrollo de un perfil del puesto**

Prácticamente todos los libreros entrevistados manifiestan dedicarse principalmente a ciertas temáticas que dan especificidad a la oferta de sus puestos. La especialización puede venir tanto por el lado de los temas como por la venta de determinados tipos de libros.

Entre las temáticas que podemos encontrar en los puestos de la feria se encuentran: libros de Derecho, partituras de música, ensayos políticos de intelectuales de izquierda, libros de Ciencias Sociales y Psicología, entre otros. Aunque por lo general se ofrecen además otros tipos de libros que se sabe que pueden ser vendidos rápidamente.

Hay casos en que la búsqueda del perfil es una estrategia que parte de la reflexión y a la que se le da una prioridad importante más allá de la venta en sí misma, o sea, a veces por ser fiel al perfil se ofrecen libros que son difíciles de colocar. En otros casos es una consecuencia casi natural de los intereses y gustos del librero, que lleva a que concentren su oferta en los temas y libros que ellos leen y conocen y que combinan con otros libros “vendibles”.

Por ejemplo Pancho, que es abogado, ofrece fundamentalmente libros de Derecho: conoce la bibliografía sobre el tema y sabe cuales son los libros más cotizados por los estudiantes de esta Facultad. Esto le da una “ventaja sobre los otros libreros” que él aprovecha para conseguir el material y constituirse como el puesto de la feria que tiene más materiales sobre el tema. Lo mismo sucede con otros libreros que van concentrando su oferta en torno a temas que conocen porque fueron estudiantes de determinada Facultad o porque son militantes políticos, etcétera.

Una de las consecuencias de la especialización es que permite desarrollar cierta clientela más o menos regular del puesto, compradores que a la larga se vuelven conocidos de los libreros y a los que muchas veces se les busca específicamente material teniendo en cuenta sus gustos e intereses.

Wilson relata por ejemplo, como dada su oferta de partituras y libros de música (además de otros materiales), a su puesto concurren numerosos músicos nacionales, e incluso internacionales, en busca de materiales que se han dejado de editar:

“Yo vendo música. Partituras, métodos de estudio, teoría. Cosas para violín, cuerdas. Yo que sé. Acordeón, de todo un poco. Guitarra. Y después vendo libros en general (...) Yo vendo música y vendo otras cosas. Pero seguro, como soy el que tengo más música. A mi me han dicho músicos que yo tengo más que cualquier casa que venda nuevo. Cuando viene una persona del exterior viene siempre acá a buscar algo. Porque acá, por ejemplo, esta división... hay cosas de principios del siglo pasado, mil novecientos y algo. Son ediciones; esta inglesa, esta alemana, ¿entendés? Y son según el original del autor. Eso no se edita más en ninguna parte del mundo entonces vienen a buscarla ¿viste?” (Wilson)

Otra de las consecuencias de la especialización, a nivel de la feria en su conjunto, es que lleva a la complementariedad de los materiales que venden los distintos puestos, y a que exista una oferta variada de la feria (y fundamentalmente de la calle Paysandú) en su totalidad. Teniendo en cuenta esto, en muchas ocasiones los libreros “cruzan” sus clientelas cuando se acerca alguien a pedir un libro que ellos no tienen y que saben que tiene otro librero, aunque en general esta práctica es señalada como una costumbre individual que no es compartida por los otros libreros.

❖ *Los vaivenes de la fijación del precio*

Incluimos el tema de los precios en este apartado (aunque también abordaremos la “tasación” como componente fundamental del saber profesional del librero mas adelante en el análisis) porque consideramos que muchas veces se vincula con estrategias generales llevadas a cabo por los libreros para dar viabilidad o proyección a sus puestos de la feria.

La feria de Tristán Narvaja y fundamentalmente la venta de libros nuevos y usados tiene un carácter marcadamente estacional y cíclico. La “zafra de los estudiantes” como la llaman algunos es el período desde marzo hasta mayo en que se venden los libros de texto. Es cuando la concurrencia es mayor y cuando todos los puestos de libros (aunque no vendan libros de texto) se benefician con la afluencia de público. Enero y febrero es la época de los turistas pero la venta es marcadamente menor que la época de los estudiantes. A su vez, mensualmente también hay fluctuaciones vinculadas al cobro de salarios y a veces también relacionadas a factores climáticos o a la ocurrencia simultánea de otros eventos de esparcimiento los domingos.

Estas fluctuaciones conducen a los libreros a modificar sus precios cuando ven que el mes no está “cerrando”, es decir, cuando no se están consiguiendo cubrir los gastos fijos de la actividad (gastos de traslado, fletes, de depósito, alquiler de tablas o de chatas para acarrear la mercadería) que rondan los \$1000 por mes.

Hay quienes responden a esta situación marcando los libros con mas de un precio, como Ricardo:

“Ah, yo pongo dos, dos precios, el precio de librería cuando tenemos un libro nuevo o medianamente nuevo y que está en librería y el precio mío, y después se dice, el último precio lo pone usted, según el domingo como sea, si está lloviendo el último precio lo pone el cliente, esa es la estrategia....la hemos aprendido (risas)” (Ricardo)

Otros simplemente rebajan los precios según como se ha vendido en la jornada. Daniel por ejemplo cuando llega cierta hora y no logró cubrir el valor semanal del depósito empieza a rebajar los libros, aunque es una costumbre no muy apreciada entre libreros :

(...) No puede ser que sean las dos de la tarde, las dos y media y una persona mire un libro y no se convence mucho y es un regalo... ah, se lo hago a ochenta pesos. Se están por ir, “ah, te lo dejo a ochenta”. Me da no sé qué dar rebaja, hago mal también, porque ocurre... deporte... (...)También es la situación. No podés irte sin haber hecho algo. Más porque tengo que pagar el depósito, son ciento cincuenta pesos...(Daniel)

En el caso de los que venden libros nuevos hay otros elementos que intervienen en la fijación de precios. Muchas veces hay un manejo que busca el fortalecimiento de la relación con las distribuidoras en procura de (eventualmente) tener en el futuro crédito y apoyo para abrir una librería o simplemente para intentar mejorar las condiciones de negociación con la misma.

Como señaláramos anteriormente, las condiciones son establecidas individualmente con el librero, lo cual quiere decir que cuanto mas responda en cuanto a rapidez del pago y cantidad de títulos vendidos por semana, mejores condiciones se van estableciendo para el futuro.

Por tanto, es necesario que los libreros que venden libros nuevos tengan precios mas baratos que las librerías para poder tener un flujo de venta que los haga “notar” ante los ojos de las distribuidoras.

Nuevamente citamos el caso de Alejandro porque es quien tiene mas claro el proyecto de pasar a instalar una librería. Ello explica que acepte tener un margen de ganancia de 6% en vez del 10% que podría llegar a ganar, para poder competir con las librerías y tener un flujo de venta interesante:

(...) El negocio de este puesto específico, reconozco que no es el negocio de la mayoría; son tan importantes los clientes como los proveedores. Es tan importante el relacionamiento con la distribuidora que... a veces no me interesa tanto ganarle plata, claro que me interesa ganar plata, pero no me interesa ganar plata al cliente. El objetivo es lograr venderlos para mostrar que vendo más libros en la distribuidora. Porque, mañana, la creación de una librería, quien la va a financiar en la cantidad de libros... en... stock, son las distribuidoras. La que facilita el pasaje de acá a una librería, buena o estable son las distribuidoras y no necesariamente el público. O es más importante el buen relacionamiento con las distribuidoras que... Igual, obviamente, tenés que vender, sacar plata, pagar todos tus costos y sacar plata para vos. Pero, a veces no es tanto... (Alejandro)

❖ **Las variantes de la venta del libro**

Así como hay diferentes modalidades de adquisición del material para vender también hay diferentes formas de vender los libros. Por lo general (sobre todo quienes se dedican exclusivamente a la actividad de la feria) el resto de la semana trabajan entregando libros a pedido: algunos tienen carteras de clientes, otros hacen los contactos por internet y otros trabajan como asalariados o como dueños de librerías de los alrededores del eje Tristán Narvaja y Paysandú. Hay libreros que se dedican exclusivamente a la venta de libros hacia el exterior: a pedido de universidades extranjeras que mandan listados de libros.

También hay quienes planifican desarrollar la venta de libros por internet como una variante de la entrega de libros que antes realizaba el valijero por oficinas o domicilios. La idea es, a partir de los contactos y de la exposición conseguida con el puesto en la feria, continuar la relación vía internet, entregando los libros a través del correo o a domicilio.

6. *La identidad del librero*

El proceso de construcción de la identidad

Como señalábamos en el marco teórico, la identidad es un proceso dinámico que se va construyendo a lo largo del tiempo. Por ello la pretensión de nuestro enfoque de las trayectorias es rescatar esa dimensión temporal tratando de hacer emerger los atributos y procesos a partir de los cuales los libreros van consolidando una definición de sí mismos y una imagen y evaluación de los demás.

La construcción de la identidad es permanente y está constituida por diversos significados que se confrontan, se articulan y se resignifican en el relato de una biografía y que a su vez se ponen en juego y se negocian en las interacciones con los demás. Es decir que la identidad tiene una dimensión temporal y procesual que se articula con una dimensión relacional.

En base a estas consideraciones presentaremos como dimensiones de análisis algunos aspectos del trabajo de los libreros que refieren al carácter temporal de la construcción identitaria y posteriormente aquellos aspectos que hacen a las relaciones con los demás participantes de trabajo, con los que se confrontan y construyen significados sobre el "ser librero". Tengamos en cuenta que estas dimensiones interactúan y se determinan mutuamente de manera que la separación se postula en un plano analítico ya que la identidad es el resultado de la articulación de las mismas.

Dentro de la dimensión temporal, presentaremos como uno de los ejes la dualidad pasión / necesidad, que emerge a lo largo de las trayectorias de los libreros y de las distintas instancias de trabajo como una tensión entre significaciones y lógicas contrapuestas que en ocasiones incluso genera problematizaciones al momento de realizar un relato unificado de sí.

El segundo eje refiere a la consolidación en la profesión y alude a los procesos de adquisición y consolidación de los saberes profesionales y a la aspiración a la evolución del puesto (vinculada a la conceptualización del éxito en la profesión).

En la dimensión relacional abordaremos los procesos a partir de los cuales los libreros afirman la especificidad de su profesión. Esto es, diferenciación con respecto a los vendedores de libros, otros feriantes, y los libreros nuevos pero a su vez identificación con libreros del pasado (de quienes retoman la tradición) y con los compradores asiduos y coleccionistas.

Para finalizar el capítulo trataremos de identificar el sentido que los libreros dan a sus trayectorias de acuerdo a los componentes de la autodefinition que hagan primar en sus discursos. La idea que subyace es que si bien hay referentes comunes a partir de los cuales los libreros se reconocen a sí mismos, la articulación de los mismos responde a una construcción derivada de sus experiencias y vivencias y de los intercambios con el mundo social en el que están insertos.

Ejes que surgen de la dimensión temporal

a. Dualidad pasión – necesidad

La dualidad entre pasión y necesidad es una presencia constante en las trayectorias de los entrevistados, y marca varios procesos relevantes en su constitución y definición como librereros. Se plantea como un continuo entre dos lógicas dentro de las cuales alterna la práctica cotidiana del trabajo, pero también a partir de las cuales los librereros entienden sus trayectorias laborales, y evalúan y se forman una imagen de “los otros” contra quienes contraponen y definen el “ser librerero”.

❖ *“Tratar de convenir la idea de trabajo mezclado con placer”*

Ya desde el inicio de la actividad esa dualidad emerge a partir de un doble condicionamiento que marca sus comienzos; por un lado la necesidad desde el punto de vista económico (vinculada a dificultades y carencias a nivel laboral) y por otra parte el carácter autorreferencial del desempeño de la actividad (vinculado al gusto personal y a la satisfacción que brinda el mundo de los libros).

La “necesidad” aparece reflejada en que el acercamiento a la feria es casi siempre narrado a partir de situaciones laborales problemáticas; despidos, amenaza de cierre, insuficiencia de ingresos, dificultades para encontrar empleo.

En la dictadura me quedé sin trabajo en el 78, tenía un hijo, dos a partir del 78, y empecé...había bastante lugar. Empecé exactamente donde estoy yo. Casi allá arriba. Después se fue ampliando, de una mesita chica, y uno se da cuenta que comprando y vendiendo el libro usado más o menos podés sobrevivir porque te deja, el retorno es muy grande. (Hugo)

O a partir del trabajo como asalariados en negocios del rubro: librerías o distribuidoras de libros y luego establecieron su propio negocio.

Trabajaba en librerías. Trabajé en Pocho, Ruben, Librería Marcha, Horizonte. También hice algún corretaje de libros. Pero después que aprendí el oficio me largué por la mía. (Wilson)

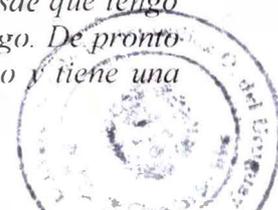
Pero mas allá de la situación concreta de la que deriva el comienzo en la feria, lo que es común a todos los entrevistados es la referencia al gusto por los libros desde edades tempranas, y en algunos casos al conocimiento previo del circuito de venta del libro usado. En sus discursos está presente la alusión a su incorporación como una derivación casi “natural” de su contacto con el ambiente, originado en la afición personal y en la visita a librerías de usado y a la feria.

En todas las entrevistas hay alusiones a circunstancias de la niñez o de la adolescencia en que ya estaba desarrollado el gusto por los libros, lo cual constituye el germen de lo que luego va a ser el acercamiento a ese mundo y a una relación con el trabajo basada en gran medida en la gratificación personal. De manera que esa dimensión hedonista aparece en sus discursos como un elemento disparador y articulador de sus trayectorias como librereros.

En algunos casos el trabajo es visualizado como el desarrollo de una verdadera vocación, entendida como autorrealización personal desde lo laboral. Vayamos a las palabras de Elvira para ilustrar este punto:

Leo mucho, el poco tiempo que tengo leo porque me gusta, porque leo desde que tengo 5 años, siempre me gustó y antes de leer me leían. Es algo que vino conmigo. De pronto era lo lógico una librería, tengo un amigo que le decimos piquito de oro y tiene una

032933



radio: "era obvio, vos tenías que tener una radio". Y de pronto yo, lo mío era tener una librería porque es realmente lo que me gusta, es apasionante. (Elvira)

Para otros es una salida laboral natural dado el contexto de dificultades para conseguir trabajo, porque permite aprovechar un conocimiento que viene con ellos y a su vez desempeñar una actividad en la que están en contacto con una fuente de gratificación.

La disyuntiva fue si iba a agarrar para restauración de muebles o los libros. De restauración de muebles no sabía nada, de libros tampoco. Pero libros había leído alguno. Y bueno, también la idea era que es un tipo de mercado de cosas que se desarrolla con otra sensibilidad, entonces, trabajar eso está bueno (...)

Tenía una plata guardada y fui a unos remates a comprar libros y me vine para la feria, para la cuadra de los libros (...) La idea era tratar de consensuar o convenir la idea de trabajo, mezclado con placer. Y poder hacerlo llevable, lo que es un domingo, que no es fácil para todo el mundo (...) (Alejandro)

Ese disfrute y apasionamiento por los libros lleva a algunos librereros a tener un comportamiento poco comprensible para terceros, quienes enfatizan el sacrificio que significa el trabajo en la feria. Quienes reciben esos cuestionamientos son fundamentalmente aquellos librereros que tienen otras opciones laborales, por lo cual se hace mas evidente la dimensión pasional debido a que no está tan presente el fundamento económico del trabajo.

Por ejemplo, Andrés, quien posee una librería en las cercanías de donde tiene el puesto los domingos cuenta como es interrogado sobre la continuidad en la feria:

(...) A veces mucha gente me dice... "a veces hacen locuras, prefieren armar un puesto, estar tres, cuatro horas armando un puesto antes que venir acá (la librería) y abrir la cortina". Me gusta mucho más. Toda la vida. Porque es algo que prácticamente nacés ahí. Treinta años seguidos. Todos los domingos. Son unos cuantos. Entonces cuesta decir, viste, "¿Qué hago con todo lo que tengo?" O sea, otra cosa es...al final creaste, hiciste una criatura. Porque tenés diez, doce metros de puesto. (Andrés)

Para los librereros cuya única alternativa laboral es la feria, las dificultades propias del trabajo opacan el disfrute y el placer en el desempeño de la actividad, aunque no los eliminan. El trabajo con los libros no es una opción entre otras, por lo cual la necesidad económica es la que rige en muchos aspectos las decisiones y estrategias seguidas en el puesto.

(...)La historia mía es la historia de muchos vendedores de libros. Les gusta vender libros, a mí me encanta, pero si se vendiera mejor, sería mejor. Además le he tomado el gusto...(Daniel)

❖ *La dualidad en lo cotidiano*

A nivel de las prácticas del trabajo, la dualidad entre pasión y necesidad se traslada a las actividades cotidianas, así como también a distintas instancias y estrategias de mas largo plazo llevadas a cabo por los librereros. Incluso en ocasiones esa dualidad se convierte en un choque entre lógicas que es superado a partir de soluciones que implican distintos grados de transacción entre las mismas. Un ejemplo de ello es el proceso de elección de los libros para vender, donde se presenta la necesidad de conciliar el criterio práctico (basado en las posibilidades de venta de los libros) con el gusto personal.

Hay librereros para quienes es difícil no guiarse por sus propios gustos, en algunos casos como consecuencia de una acción reflexiva e intencional pero en otros como el resultado natural de las propias inclinaciones, aunque en ambos casos esta característica se visualiza como problemática por la falta de apertura a los requerimientos que hacen los clientes. Para ilustrar estas situaciones pondremos los casos de Jorge y de Daniel.

Jorge sostiene que su criterio siempre estuvo orientado por la lectura que a él le interesaba, centrada en libros alejados del circuito mas comercial y publicitado. Pero reconoce que esta estrategia dificulta la viabilidad del puesto y que es necesario incorporar títulos mas vendibles:

Entonces, una cosa autorreferencial, lo que nos gusta lo compramos y lo damos de vender. Error. error, porque el mundo no funciona así. (Jorge)

Daniel también, si bien no elige los libros según el gusto personal por opción (como sí lo hace Jorge) entiende que es necesario tener un criterio mas comercial a la hora de elegir los libros:

(...) Compró de acuerdo a los gustos de uno. A veces me doy cuenta que tendría que dejar los gustos de uno y pensar en los gustos de los clientes (...) Yo tengo anotado, desde el 93 para acá tenemos siempre anotado lo que vendemos. Yo a veces digo, tendría que empezar a anotar... a estudiar todo esto a ver si emboco... científicamente cuáles son los gustos de la gente. (Daniel)

Para otros es mas fácil llegar a una solución que suponga un equilibrio entre los dos criterios, a partir de una combinación de los libros vendibles con los que interesa específicamente ofrecer. Es el caso por ejemplo de Alejandro, quien lo plantea en los siguientes términos:

Los commodity son los que hacen la plata. Los libros... El código Da Vinci, es un libro, que puede estar bueno o no... Harry Potter. Los tenés porque tenés que hacer el número. También es una carrera. Hay nombres básicos que tenés que hacerlos, si no, no funciona. Después que los tenés, ya estás tranquilo. Y después hay otros libros que, justamente... esos son los libros que se venden solos. Y después tenés los otros libros, los que vos elegís... Hay libros que por definición... claro, ahí va... Los criterios que utilizás. ¿Cuáles son? Vender y no me interesa lo que vendo y vendo. Ese es uno. Son los commodity. Diez, doce libros... y después los que me interesa vender. Los que me interesa la razón por la que la gente quiero que se quede; y quiero que pregunte. Y son para los que uno tiene respuesta. Son los que leyó, los que le gustan o los que le gustaría leer, los que están ahí. (...) (Alejandro)

O Pancho:

(...) Yo compro lo que a mí me gusta, que es por lo que yo leo y por ejemplo, este tipo de cosas (señala un libro de autoayuda), esto no me gusta, pero yo lo compro porque sé que hay gente que... como cualquier negocio. En la feria me piden cosas, yo me acuerdo, de... de repente los artículos de los códigos no me los acuerdo de memoria, pero yo, cuando me piden un libro y no lo tengo, se me graba. Entonces lo veo y lo compro. (Pancho)

❖ “Los otros”

La dicotomía pasión – necesidad es también el eje desde el cual se diferencia a “los otros” que ayudan a definir el “ser librero”. Tanto por diferenciación como por identificación, en sus discursos aparecen referencias a los vendedores de libros nuevos, a los otros feriantes, a los nuevos, a los compradores asiduos o a los que fueron libreros, como formas de afirmación de la especificidad de la profesión.

Las diferencias o similitudes con estos personajes se construyen en torno al hecho de que se encuentre presente o ausente el elemento pasional, que es el que determina que se tome al libro como algo mas que una simple mercadería y con un significado mas profundo que el meramente instrumental.

Retomaremos este concepto cuando analicemos la dimensión relacional de la construcción de identidad de los librereros.

❖ *Significación del libro: “vendés libros, no estás vendiendo verdura”*

En general los librereros reflejan en sus discursos algo más que la visualización del libro como objeto de venta por el que se recibe una contrapartida monetaria. Hay una relación subjetiva con el mundo de los libros que se origina en el vínculo y en el contacto en etapas previas al trabajo en la feria y que una vez incorporados a la actividad se mantiene.

Un librero es un tipo que conoce los libros, que ama el libro, que sabe cuáles son las partes de un libro. No puede haber un libro roto, un libro sin reparar (...) (un librero es alguien) que se interioriza por el libro y se jacta tanto de un libro nuevo que llegó como de un libro viejo... ve, yo por ejemplo vendí hoy la primera edición de un código de Barreiro, un Código Civil de 1907. Cumplía cien años el año que viene. Estaba medio feíto pero lo arreglé, lo pegué con goma, ¿viste?, y eso... lo puse en condiciones estables. Bueno, ya lo vendí (...) Fundamentalmente tiene que tratar al libro como algo valioso (...). En realidad te digo... para mí... no sé... Para mí es natural. Mi padre, yo te digo, era albañil, era italiano. Tenía poquito más de educación que los albañiles de acá y... El que me hizo, por ejemplo, admirar la música clásica, y la música de cámara y todo eso, fue él. Y los libros que había en casa, eran pocos, pero eran libros también... de cierto tiempo... Y así fui tomando.. (Pierre)

En este sentido no es visto como una mercadería mas sino que se lo concibe como un objeto con una significación especial; se le atribuye un papel cultural y social especial que permite un tipo de comunicación particular que no se da en otro tipo de transacciones comerciales porque se establece un “canal” que no es exclusivamente el económico .

(...) El librero es más, más honesto, es un vendedor más honesto que otro tipo de vendedores, que otras, que vendan otras cosas (...) digo el vendedor que tenga cultura, en el sentido que haya leído, los libros imparten cultura más que otras cosas, no es una mercancía común, como cualquier otra ¿no?, es muy importante vender libros, muy querible para mí (Ricardo)

Esa valoración del libro impone exigencias y responsabilidades en su trabajo, que abarcan desde el cuidado y la conservación del libro (ya que en su mayoría trabajan con libros usados que pueden llegar a estar en malas condiciones) y el conocimiento sobre títulos, ediciones y temas diversos hasta el asesoramiento de quienes se aproximan al puesto.

Al libro se le atribuyen múltiples funciones: difusor de cultura, necesidad intelectual, pero también necesidad desde el punto de vista afectivo. Consecuentemente, implica requerimientos de actualización de los conocimientos, constancia y disciplina en el estudio de distintas temáticas y ediciones pero además la obligación de estar atentos a los cambios en los hábitos de lectura en general y en las necesidades de los lectores porque es algo que tiene incidencia en las personas en un nivel muy íntimo y emocional.

También surge la necesidad de actualizarse en cuestiones más comerciales: conocimiento de mercado, de los títulos que están por salir, de los libros más publicitados (que son los que van a tener mayor salida) y estrategias para consolidar las ventas. Pero nuevamente en este nivel aparece la tensión entre pasión y necesidad, como lo demuestra una anécdota de Jorge:

(...) Estamos con el tema de los libros que nos encanta, que nos encanta más la lectura que la venta. Nos dimos cuenta porque no somos buenos vendedores, al punto que Gonzalo le dijo a un tipo que vino y quería comprar algo de Nietzsche, que no empezara por lo que nosotros teníamos, que empezara por otros. Gonzalo es medio, sabe mucho de Nietzsche, estudia mucho específicamente de ese autor. Y le recomendó

otro que incluso lo tenía el de enfrente. Entonces te podés imaginar que yo lo quería matar, porque vamo arriba, podíamos vender algo. Pero que claro, entonces Gonzalo siempre dice, "no, yo soy gestor cultural". También tenemos toda esa faceta, entonces nos encanta eso, nos encanta hablar con gente. (Jorge)

Esa interacción que se genera al momento de la venta o del intercambio con un cliente sobre un libro es muy valorada por los librereros, porque permite la "apertura al mundo" y el contacto con personas de alto nivel cultural y social.

Para mí me sirve, para llevarlo, porque algún peso me deja, pero... lo considero como un hobby también. Por lo que te dije, por ese motivo, por el motivo de sentirme vivo. Tratar con gente, vender, comprar. ¿No es cierto? Como que... me jubilé y terminó todo y... me quedo ahí, no, no... Siento que sigo vivo. Así que me parece... yo siempre dije que era uno de los mejores oficios para... o de trabajo para aprender. Le decía a todo, a toda gente que me conocía... No a todos le gustará, pero es de lo más lindo para aprender. (Pierre)

b. La consolidación en la profesión

Otro elemento que aparece reflejado a lo largo de las trayectorias de los librereros es la consolidación en la profesión como resultado de un proceso de adquisición de saberes y de conocimientos prácticos para el desempeño del trabajo y como sucesión de etapas hacia la consecución del aspiracional de los librereros: el establecimiento de una librería.

❖ Saber profesional

La adquisición de los saberes es vista como un proceso acumulativo que se desarrolla desde la experiencia con el mundo de los libros.

(...) Más allá de que vos tengas formación o no vas aprendiendo con el tiempo, aparte tenés que saber para comprar materiales por ahí tenés que saber que se vende y que no, si el autor es bueno o no, las editoriales, y bueno y ahí tenés que ir aprendiendo (Rubén)

Esos saberes remiten a conocimientos que van desde cuestiones prácticas, como la posesión de habilidades y capacidades comerciales (que se despliegan en la interacción con el comprador) hasta conocimiento sobre el rubro de los libros (chismes de mercado, nuevas publicaciones, reediciones) y también conocimiento general y especializado en ciertas temáticas.

El proceso de aprendizaje es relatado como un camino individual que se inicia fuera de la actividad de la feria, y que va cimentándose sobre la intuición, desarrollada a partir de ese contacto previo y afectivo con el mundo de los libros. También se da algún papel a la educación formal y a los incentivos que da la familia hacia la lectura, pero no porque incidan directamente sino porque van contribuyendo en la formación de una predisposición hacia el mundo de los libros.

La adquisición de esos saberes no es el resultado de una transmisión o de un aprendizaje interactivo con otros participantes del trabajo sino que es un proceso personal que va haciendo el librero a partir de la experiencia directa. Muchas veces esos conocimientos se adquieren en la posición de asalariado, lo que después deriva por lo general en la independización y en la constitución de un puesto propio. Este elemento fue un incentivo importante para Wilson por ejemplo, quien comenta: *"después que aprendí el oficio me largué por la mía"*

Para los que se inician directamente en la feria no hay un paso previo de aprendizaje, sino que se da conjuntamente con la gestión del puesto. De manera que hay un período en el que las fuerzas están puestas en lograr esas capacidades y no tanto en la viabilidad económica del mismo. Por ello la dinámica de los nuevos libreros en la feria esta pautada al principio por una necesidad de consolidar el lugar físico y obtener reconocimiento de los pares que en la venta en si misma.

Pero así como esos conocimientos se adquieren y se construyen con el tiempo, hay una pérdida de capacidades y saberes una vez que los libreros se alejan de la práctica del trabajo. Así es como Pancho relata su vuelta a la feria luego de una ausencia de varios años en el rubro:

(...)Entonces empecé a ir de nuevo a la feria (...)Y claro, había perdido un poco el ritmo de conocer los libros. Estás cinco, seis o siete o diez años sin trabajar en un tema y digo, ahora de repente la gente lee otra cosa. Yo en general conocía los autores latinoamericanos: que Benedetti, que Vargas Llosa. Conocía y bueno, conozco. Más o menos me intereso por los autores nuevos y lo demás pero no es lo mismo trabajar en eso(...) Y bueno, más o menos he agarrado la onda de lo nuevo, de las nuevas cosas. (Pancho)

La actualización y profundización del conocimiento es una práctica que la mayor parte de los libreros tratan de seguir, sobre todo en procura de mayores herramientas en la dimensión comercial de su trabajo. Por un lado precisan estar al tanto de las novedades editoriales (nuevos títulos o reediciones) pero también necesitan profundizar en el conocimiento sobre temáticas y ediciones. Fundamentalmente para el que trabaja con libros usados y de colección, que necesita manejar cuales son las ediciones mas caras y raras (primeras ediciones, ilustraciones bien valuadas, buenas traducciones, etcétera).

De manera que el estudio y la investigación son instancias que también forman parte del desempeño del trabajo. Por ejemplo, la visita a Biblioteca Nacional es muy frecuente cuando se accede a libros que se sospecha que pueden ser ediciones valiosas, o la sistematización de información sobre libros que pueda ser de utilidad (hay libros que en sus primeras páginas traen el detalle de los años de todas las ediciones).

También se aprende en la interacción, con otros libreros y con los propios clientes: “*por lo general, en este negocio, el cliente sabe más que uno*”, señala Andrés. Se considera que se está ante un público de características especiales, del que se puede aprender mucho si el librero es capaz de escuchar y absorber ese conocimiento que se intercambia en las interacciones cotidianas del trabajo.

❖ *Entre la intuición y el conocimiento*

Como mencionábamos al inicio de este capítulo, la intuición también juega su papel en el desempeño del trabajo de los libreros. Se vincula con una capacidad práctica de identificar los libros que se van a vender o van a ser requeridos por los lectores, o para tasar correctamente un libro usado.

La intuición emerge fundamentalmente en aquellos temas o áreas que los libreros no dominan.

Yo por intuición compro. Más o menos por lo que la gente pide, yo más o menos veo. ¿Viste?, con el tema de la energía.. yo entiendo muy poco de eso pero la gente lo anda buscando. Eso es lo nuevo. Lo demás... Salen autores nuevos y la gente se embala (Pancho)

Aparece como un paso previo al conocimiento, de manera que a partir del “ensayo y error” basado en lo intuitivo es como se adquiere el conocimiento y la seguridad en las etapas más críticas del trabajo. En palabras de Andrés:

Te vas llenando de intuición hasta que la intuición va dando paso al conocimiento. Cuando vos dominás el tema, ya la intuición queda de lado. Pero la intuición es un primer paso muy importante. A no ser que vos hayas sido un lector...si vos no leíste nunca nada y empezaste esto por mera necesidad, la intuición va a estar siempre. Hasta que vos logrés cierto conocimiento. (Andrés)

Una de las etapas del trabajo donde de alguna manera está presente esa dicotomía entre intuición y conocimiento (además del criterio para adquirir libros) es en la tasación. Por un lado hay ciertos parámetros “objetivos” en los que el librero se puede fijar, como por ejemplo los vaivenes del mercado editorial, las modas y los booms propagandísticos para fijar el precio, pero fundamentalmente en el caso de los libros más nuevos.

Por otra parte, cuando es un libro que se dejó de editar hace tiempo o se está ante una edición valiosa en sí misma aparece nuevamente la “intuición” y el conocimiento como capacidades que se movilizan en esta instancia. También en muchas ocasiones se pide ayuda a profesionales más especializados cuando se sospecha que se trata de algún libro antiguo o de colección. Por lo general el criterio es el que describe Hugo:

El criterio para fijar los precios...si el libro está en plaza, estamos hablando de la mitad para abajo. Podés ponerlo un poquito más si es muy requerido. Si el libro no está en plaza el precio probable sería lo que estuviera en plaza. Hay algunas cosas, tipo detalles de libros objeto, de libros antiguos, relativamente buscados. Bueno. Eso es otro tipo de precios. El de las ediciones, de algunas cosas, vos podés decir...yo generalmente voy y le pregunto a Linardi que lo conozco. Pierre por ejemplo sabe mucho de libros antiguos. Pero el mismo libro en una librería de Internet que podés comprarlo de repente a no se cuantos dólares en la feria no funciona de esa forma. Yo puedo retirar. Suponete que consigo alguna cosa más o menos buena, bueno, las empaqueto. Las dejo relativamente afuera. Trato de dar con el cliente en otro lado. Pero no pasa siempre. (Hugo)

El mecanismo de consulta entre libreros es bastante común, tanto sea en la tasación del libro como en cuanto a la búsqueda de algún título en particular; hay mucha compra y venta entre los libreros de la feria. Por otro lado, además de funcionar como respuesta en un momento de duda ante el precio de un libro muchas veces esos cruces funcionan como mecanismo de control de los precios:

Acá... más o menos, aunque no parezca, se forma una medida de precios. Yo vigilo cuánto tiene aquel... aquel tiene aquel libro que yo tengo. Entonces, bueno, él lo tiene a tanto, y yo lo pongo más o menos a ese precio o un poquito menos para venderlo más rápido... Pero no nos hacemos la guerra. Porque no nos conviene a ninguno de los dos. (Pierre)

❖ *La evolución del puesto y la proyección hacia el futuro*

La posibilidad de instalarse en una librería es una idea que aparece como aspiración de la mayor parte de los libreros y que algunos logran concretar. Para muchos significa la posibilidad de continuar dedicándose al trabajo que les apasiona sin tener que pasar por los sacrificios que implica la feria, aunque hay otros libreros que sostienen que nunca dejarían por más que se instalaran en un local.

El establecimiento de una librería es de alguna manera la señal que marca el éxito en la profesión, como lo muestran estas palabras de Wilson:

“Buen librero son aquellos que vinieron a la feria e hicieron el núcleo. Tenían una librería y la pasaron (...) a un local”. (Wilson)

La variabilidad de situaciones ocupacionales de los libreros es un reflejo de esta aspiración. En general, presentan trayectorias que alternan entre diferentes condiciones ocupacionales aunque siempre dentro del rubro de los libros: hay casos que han seguido un ciclo completo desde el desempeño como asalariados, como cuentrapropistas y hasta dueños de librerías formales, para luego volver a trabajar como asalariados y en la feria¹¹.

El pasaje de una situación de dependencia a una de mayor independencia se constituye como un primer paso de la evolución (para quienes comienzan como asalariados) y luego el establecimiento de una librería formal, con distintos grados de planificación para lograrlo. En algunos casos guía todas las decisiones y estrategias llevadas a cabo en la feria y en otros queda tan solo como intención o aspiración.

La valoración de la independencia laboral aparece fundamentalmente en dos sentidos: se valora la autonomía y la posibilidad de trabajar sin tener que seguir las órdenes de un patrón o porque permite evitar las difíciles condiciones que plantea hoy día el mercado de trabajo (horarios extensos y rígidos, bajos salarios, etcétera):

Lo bueno que tiene es que dependés de vos mismo. No tenés que recibir órdenes de nadie. Es la relación tuya y el vendedor, o el que te vende, que vos le comprás. ¿Entendés? No hay una relación de dependencia. Eso es lo más importante. Por ejemplo, yo compro mucho un mes y después al otro mes puedo pasar una semana sin comprar. Tengo toda la semana para mí. (Wilson)

Si, trabajé en mucha cosa; construcción, cosas de electricidad, yo estudié electrónica también. Pero tengo un problema tipo con la institucionalidad, no me puedo meter 20 horas, 12 horas por 3000 pesos y maltrato, no me sirve mucho. No he podido, yo personalmente. Gonzalo que es mi amigo y la novia trabajan en un hotel, que es del padre de ella, son recepcionistas. Pero ta tienen pila de libertad, no cobran tanto pero entre ellos se arreglan los horarios, pueden estudiar, tienen pila de flexibilidad. (Jorge)

En ocasiones también el pasar a una librería es visto como una pérdida de autonomía. Supone contar con capital y con relacionamiento con distribuidoras o con otros libreros que son los que facilitan los libros para llenar el local de mercadería, y también una dedicación horaria mucho mayor. Por lo tanto, hay libreros para quienes, por mas que es un destino “deseable” consideran que no justifica el esfuerzo económico y el trabajo que hay que dedicarle, prefiriendo continuar solamente con el puesto de la feria.

Para otros la situación es la contraria; una vez que logran instalar su librería abandonan el puesto de la feria, aunque si el nuevo local es en la zona continúan abriendo los domingos y colocando una mesa en la puerta con libros. Esto se debe a que perciben la feria como un escalón, como una etapa en la evolución del negocio a la que no se quiere volver debido a que implica la vuelta a un ámbito en que las condiciones son mas sacrificadas y difíciles. En palabras de Elvira:

(...) Para mi volver a la feria sería un retroceso. A menos que pudiera vivir de rentas y fuera a divertirme y creo que no iría a divertirme a la feria. Es un trabajo muy sacrificado, muy sacrificado. En invierno la gente no va porque hace frío y en verano porque va a la playa. A mi, mi esposo siempre decía que nosotros éramos feriantes, incluso cuando estábamos acá, y eso a mi no me terminaba de convencer. Yo pienso

¹¹ Ver por ejemplo en el anexo la trayectoria de Pierre o la de Elvira.

que el feriante es un paso, un paso a algo mejor. Es un inicio y no me siento feriante, fui feriante, no tengo nada en contra de serlo, me parece que fue un paso necesario importante que me sirvió de mucho pero no quería volver a ser feriante Y es un trabajo que no, no haría de nuevo (...) (Elvira)

Otros librereros (entre los que se encuentran también librereros consolidados) afirman que no dejarían nunca la feria porque constituye una tradición familiar y un lugar en el que disfrutan estar y trabajar, que les permite estar en contacto con el mundo y en interacción con personas de un alto nivel social y cultural.

Por otra parte, existe un resquemor a abandonar el lugar. La feria es “cuna y tumba de librereros”, que lograron crecer hacia una librería pero que con el tiempo tuvieron que volver debido a dificultades económicas. Por esta razón (y por ser heredero de una tradición que se inició con su padre en la feria) Andrés no entiende a los librereros que reniegan del origen:

Lo que pasa que la política era esta: que si vos tenías puesto en Tristán Narvaja, y adquirías una librería por lo general dejabas el puesto. Por una cuestión de tipo elite. Para mí, nunca lo entendí. Como que crecés de nivel si vos ponés una librería. Y a mí siempre me dio lo mismo. Vos me podés ver acá trabajando lo más bien en el sillón como me podés ver el domingo cinchando una chata. O armando un puesto y como si nada, como un feriante más. Nunca me la creí ni me la voy a creer porque nací en eso. Nací en la feria. Y renegar el origen porque tengo una librería no. La librería la podés tener y mañana no. Te va mal en la venta un mes y se te calló el sistema. Pero ahí volvés siempre. Y hay muchos que le ha pasado. Que han tenido librerías. Y han dejado. “Esta agua no he más de beber, la feria ya pasó, es una etapa...” Nunca es una etapa. Mucha gente vuelve. Mucha gente ha vuelto a la feria por necesidad, porque perdió todo, porque le fue mal. No vendió y tuvo que volver a la feria. (Andrés)

Ejes que surgen de la dimensión relacional

A continuación abordaremos las definiciones que realizan los librereros sobre “los otros” (tanto participantes directos de la situación de trabajo como referencias indirectas) y la forma en que esas imágenes ayudan a construir y a consolidar una definición del “ser librero”. Plantearemos por un lado la diferenciación que establecen con respecto a los vendedores de libros, los otros feriantes, y los librereros nuevos y por otra parte la identificación y referencia a los librereros del pasado y a los compradores asiduos y coleccionistas.

También introduciremos algunas cuestiones vinculadas al reconocimiento que los librereros reclaman de los otros, tanto de los compradores como de los proveedores o los pares.

❖ “Los otros” que ayudan a definir al librero

La distinción más significativa es la que se establece entre librereros y vendedores de libros, ya que constituyen formas de vivir el trabajo esencialmente distintas por más que puedan implicar las mismas tareas y saberes. Estos términos surgieron de los discursos de los propios entrevistados, y aunque a veces se los usa indistintamente, siempre está presente la diferenciación con respecto a los trabajadores de librerías más comerciales, en que se venden únicamente libros nuevos.

El punto que demarca la diferencia es la significación que dan al libro. Los vendedores de libros, a diferencia del librero, son un vendedor más porque tratan al libro como si fuera cualquier otro artículo a la venta. Y justamente, para el librero no es una mercancía como cualquier otra sino que tiene una carga simbólica y social muy fuerte.

Esto se evidencia en la asociación de los vendedores de libros nuevos con comercios minoristas de venta masiva: kioscos, supermercados, verdulerías.

El librero (de) nuevo es una especie de kiosco donde le traen las novedades...es diferente (al librero usado y anticuario) (Wilson)

Si vos escuchás a, entre comillas, al cliente... de que se quejan hoy. Que van a una librería y te atienden como en el supermercado. Se abandonó un cierto criterio de humanización... Se perdió y entonces no... El tipo o la tipa que te atiende quiere que... llegás, quiere que le compres o quiere que te vayas. No se establece otro canal. Los libros es diferente. (Alejandro)

Esta asociación se basa en la visualización de las librerías de nuevo como lugares donde prima únicamente una lógica comercial despojada de otros valores y significados otorgados al libro. La mayoría de los que atienden en dichos comercios son empleados y no se preocupan demasiado por asesorar bien al lector.

Tampoco disponen de los conocimientos como para dar una atención mas personal y profunda:

Pero a veces vos vas a una librería del Centro(...) le ha pasado a un amigo mío... "¿Lo qué? Deletrémelo, por favor" Si estas vendiendo libros... Ta, a veces, consiguió un trabajo, pero no sabe nada de libros. Eso, por lo general... En las librerías de Tristán Narvaja no encontrás eso, seguramente el que te atiende algo sabe. (...)

Esta cita muestra además un elemento que surge de la mayor parte de las entrevistas: la identificación con los libreros que tienen librería en los alrededores de la calle Tristán Narvaja. De alguna manera son parte del mismo circuito porque en general son llevadas adelante por gente que empezó en la feria o que mantiene el puesto en simultáneo con la librería, por lo tanto tienen las mismas características que los libreros. Esto a su vez, retroalimenta las expectativas y aspiraciones sobre la evolución de los puestos porque muestra que es un proyecto posible.

Otros feriantes, que eventualmente venden libros en la feria, son diferenciados también con respecto a los libreros. El hecho de que vendan libros entre (y como) otras mercaderías es lo que marca la diferencia:

En la calle Paysandú vos conseguís libros que de repente no conseguís en otro lado. Pero a menos precio que en las librerías, por supuesto. Pero no lo que venden en, por lo menos en la calle La Paz y eso, porque esos que venden ahí no son libreros, son tipos que de repente te llevan una olla y si tienen libros los ponen. (Pancho)

También los nuevos libreros que a veces aparecen en la feria son mirados como extraños al principio, hasta que demuestran sus conocimientos y su persistencia para el desempeño del trabajo y empiezan a ser considerados como libreros. Pero lo cierto es que al principio lo que reciben es desconfianza e incredulidad por parte del resto. En palabras de Hugo:

Vienen cantidad de gurises, o gente, "Buen día, voy a empezar a vender libros" te dicen y empiezan vendiendo cuatro o cinco cosas, alguna tía que les da una biblioteca, bibliotecas de ellos. Y después como no saben elegir...pasa que la gente común de relativo poder adquisitivo ha intentado... hubo un muchacho que estaba casi pegado al lado de Andrés, que gastó bastante plata. Compraba lo que se le ocurría. Iba a remates, compraba porquerías, compraba cosas que no tenía idea. No tenía idea del precio, o no miraba si valía la pena el libro o no. Vendía libros como podía vender zapallos... Desapareció hace unos años. Terminó vendiéndole el puesto a otro. (Hugo)

Pero además de alteridades que definen a los libreros por oposición, de las entrevistas surgen referentes con los cuales hay una identificación bastante fuerte y un vínculo muy fluido. Ya señalamos anteriormente a los libreros del circuito de librerías de Tristán Narvaja pero también podemos mencionar a los compradores regulares.

Son compradores de la feria de muchos años que tienen un perfil bastante definido en cuanto a lo que buscan, perfil que es conocido por los libreros. De manera que cuando se encuentra alguna rareza o ejemplar que está dentro del tema o de las condiciones que le interesan al coleccionista es adquirido para ofrecérselo puntualmente.

Tienen la característica de ser gente “que sabe” del tema y con los que se comparte el gusto y el disfrute por los libros. Esto los acerca mucho a los libreros, siendo el rasgo que los diferencia el hecho de que en los compradores no esté presente la dimensión económica, la “necesidad”.

En todos los casos, las diferenciaciones o identificaciones realizadas por los libreros se basan en los ejes surgidos en la dimensión temporal presentada al comienzo del capítulo. El gusto por los libros, su valoración desde un punto de vista simbólico o simplemente instrumental y el conocimiento son los parámetros desde los cuales se evalúa y representa a los otros que interactúan (directa o indirectamente) en la situación de trabajo.

De esta forma retomamos lo que habíamos señalado antes: la interconexión y articulación entre la dimensión biográfica y la relacional en los procesos de construcción de la identidad.

❖ *El reconocimiento*

La dimensión relacional también supone, además de la definición que los libreros hacen de “los otros” una devolución de estos bajo la forma de reconocimiento. Las distintas interacciones que se desarrollan en el desempeño del trabajo constituyen instancias en que se ponen en juego los significados propios con los de los demás, sean estos proveedores, compradores o pares.

El relato de los libreros nuevos que se incorporan a la feria muestra la importancia que cumple el reconocimiento de los pares. Para ellos al principio es más importante lograr la consolidación del lugar y el respeto del resto de los libreros antes que las ventas.

Esta cita de Jorge muestra lo difícil que se vuelve la situación para un nuevo (y tiene como contrapartida las palabras de Hugo en el ítem anterior)

Como elemento positivo del año pasado: que logramos tener un lugar. Que al principio éramos medio nómades, nos corrían de todos lados entonces no teníamos un lugar. Lograr tener un lugar constituido y que todos sepan que ese es tu lugar, porque todos los libreros mas o menos saben. Capaz que los de acá de la punta no pero los de la zona de vista nos conocen, esta bueno. No saben como nos llamamos capaz pero saben que ese es nuestro lugar y eso como que, esa territorialización estuvo buena. Nosotros antes rompíamos los huevos con el nomadismo pero fue un paso importante para nosotros. El expandir, el poder poner otra mesa, el que nos reconozcan ahí, el que nos saluden y no nos miren mal. (Jorge)

Por el contrario, los más antiguos son ampliamente reconocidos y respetados. Las referencias a ellos son constantes y son consultados por otros libreros en ocasiones en que hay dudas sobre ciertas ediciones o títulos. También son muy reconocidos por los compradores, fundamentalmente en algunos casos en que se especializan en ciertas temáticas (como por ejemplo Wilson en partituras musicales).

El reconocimiento de los proveedores (fundamentalmente entre quienes venden libros nuevos) es un aspecto importante porque incide más que nada en el desempeño práctico de la actividad: permite lograr mejores condiciones en la adquisición de libros para vender. Sin embargo, entre los vendedores de usado el “éxito” de esa instancia está dado exactamente por lo contrario, es decir, por no dar señales de su valor a quienes les venden los libros.

Por otra parte, los compradores también constituyen un referente en ese ida y vuelta que se materializa en el reconocimiento de los otros. En general los libreros asumen como una falta de reconocimiento el pedido de rebaja, costumbre bastante común en las prácticas comerciales de los consumidores que compran en las ferias.

(...) El precio que la gente, que no se anima a pedir descuento en las librerías te lo pide a vos acá, una vez me paso eso (risas) yo trabajaba en una librería y me, me viene un señor que iba allá a la librería a comprar y me compró una cosa a mí y me pidió descuento y yo digo y porque no pide descuento allá en la librería, si aquel tiene más plata que yo digo (risas) y no es la costumbre dice, del pichuleo, yo no se si entienden el pichuleo como intento de lo saqué más barato o algo así, no no entiendo. (Pierre)

El librero cumple en ocasiones el papel de un experto que utiliza sus saberes para dar valor y resignificar un objeto que bajo la mirada de quienes no entienden del tema puede ser un libro como cualquier otro, y en base a ello exigen una valoración de su trabajo. Veamos el caso de David por ejemplo:

Yo he tenido por ejemplo materiales de la guerra española con dedicatorias de puño y letra de jefes del ejército republicano español. Lo miraron trescientas personas, al final lo termine regalando para no malvenderlo, o sea regalando en el sentido literal: “tomá amigo mío te regalo este libro”. Porque o no les importaba o les importaba un pito que algo estuviera firmado por un general de la guerra civil, o no sabían o si sabían no tenían poder adquisitivo para decir pago esto más o menos (...) (Lo regalé / no lo malvendí) por pretensiones profesionales, pretensión profesional sobre mi mismo, sobre lo que yo hago. (David)

Trayectorias y sentido del relato sobre sí

En el marco teórico señalábamos que la identidad es el resultado de un proceso en el que el individuo construye subjetivamente una definición de sí en congruencia con su biografía y con los significados y definiciones que obtiene e intercambia con su entorno, y que esa construcción se expresa en el relato que realiza de las experiencias vividas.

De manera que es esperable que en un ámbito como el de la feria (en que hay libreros de varias generaciones, con trayectorias que se encuentran en distintos ciclos y que se han ido desarrollando en entornos sociales y económicos variados) existan definiciones de sí que, sobre una base de significados y referentes comunes, sean recreadas de manera diversa de acuerdo al sentido y a la apropiación que los sujetos han hecho de sus vivencias.

A su vez esas diversas significaciones intervienen en un proceso de construcción y reconstrucción permanente en que se va definiendo el “ser librero” en la interacción con el resto de los participantes de la situación de trabajo.

A continuación expondremos una categorización de los sujetos investigados en función del sentido que van dando a sus trayectorias laborales y de los contenidos que prORIZAN en su definición de sí¹², sobre la base de un conjunto de comprensiones y significados comunes representadas por los ejes que describimos anteriormente: pasión – necesidad, consolidación

¹² En el anexo se encontrará un cuadro resumen con los casos que corresponden a cada grupo y con algunas características más detalladas sobre los mismos.

de los saberes profesionales, expectativas de evolución, reconocimiento y diferenciación con respecto a “los otros”.

❖ *Los nuevos*

Una categoría que surge con relativa facilidad de la evidencia empírica relevada es la que agrupa a los librereros mas nuevos. Incorporados a la feria entre el año 2003 y el año 2006, presentan una oferta diferencial con respecto al resto de los de la calle Paysandú ya que venden fundamentalmente libros nuevos.

Tanto sea porque identificaron (una vez comenzada la actividad en la feria) que la oferta de libros usados estaba bastante saturada y concentrada en los librereros de mayor trayectoria y experiencia, o por decisión previa de vender libros nuevos que aportaran una línea diferencial con respecto a lo que se ofrece en Tristán Narvaja, los negocios de estos librereros tienen características bastante diferentes al resto de la calle de los libros. Y esas diferencias, cuando son exitosas, van planteando al resto de los librereros la necesidad de cambiar también. Un ejemplo de esto es el cambio en la forma de armar el puesto que a partir de su implementación por uno de los “nuevos” se comenzó a extender al resto de los librereros.

Debido a que están comenzando en la actividad, todavía no se consideran portadores del saber profesional del librero. Sin embargo se visualizan a sí mismos en un proceso de aprendizaje y de consolidación de posiciones en lo que hace al reconocimiento de los pares y de los proveedores.

La aspiración al establecimiento de una librería emerge como elemento fundamental en el desempeño del trabajo y se instrumenta en planes y decisiones concretas para lograrlo (mucho mas que en otros librereros de mas trayectoria). Esa proyección es el referente sobre el cual cimientan eminentemente su definición de sí y el que da sentido, unidad y coherencia al corto relato que pueden hacer sobre sus vivencias en la feria, que son vistas como una sucesión de momentos para la consecución del objetivo planteado.

❖ *Los instalados*

Con esta denominación nos referimos a aquellos librereros que cuentan con una librería establecida. Sus narraciones muestran un sentido de continuidad y linealidad marcado por la consolidación de sus negocios o por la continuación del negocio familiar. También aparece muy marcada la visualización del trabajo como una profesión o carrera que se desarrolla a partir de la dedicación y del reconocimiento de los pares:

(...) Yo lo tomé como una carrera. Más que como un trabajo una carrera. La carrera que yo no pude o no quise por no querer seguir en el liceo la seguí con esto. Yo me siento...no fue un manotazo de ahogado como dio mi padre. Mi padre puso la piedra fundamental pero nosotros la seguimos (...)Y una carrera, como por ejemplo decir: si vos estudiás para ser médico, tenés que estudiar. Esto mal o bien requiere como un tipo de estudio. Te requiere constancia. Vos si dejás de trabajar, vos si dejás los libros, si vos dejás de interesarte en los libros, se pierde el encanto y hasta podés mal vender todo con esto. (Andrés)

(...) Es una profesión. Yo soy una profesional del libro, y como eso creo que me respetan en el gremio como tal. (Elvira)

La dualidad pasión / necesidad no se presenta como una tensión para ellos: tienen claro que en una librería es necesario tener una oferta variada que incluya libros nuevos y comerciales aunque trabajan mucho la línea de libros usados.

❖ *Los tradicionales*

Está constituido por los personajes con mas trayectoria de la calle Paysandú. Trayectoria en lo que respecta a antigüedad (comenzaron en la actividad en la década de 1950, con Ruben) y a reconocimiento por los demás librereros tanto de la feria como de las librerías de la zona.

Sus trayectorias están marcadas por situaciones ocupacionales fluctuantes y por cambios significativos en su mundo laboral. Pierre por ejemplo vivió un punto de inflexión muy grande en 1984 cuando se vio obligado a cerrar la librería que había instalado y volver a la feria :

(...) Con la madera de la librería, hice las mesas y los caballetes y... con los libros que tenía todavía empecé, a venderlos acá. (Pierre)

Sin embargo, las transiciones por las que pasan no generan fracturas en sus trayectorias debido a que hay un hilo conductor que es la dedicación permanente al mundo de los libros. Las alusiones y referencias a momentos históricos de la feria (como por ejemplo al reordenamiento que hubo hacia mediados de siglo o la huelga de los librereros) también fomentan ese sentido de continuidad y de identificación con el lugar y con la tradición de los librereros de antes.

❖ *Los autónomos*

Por último encontramos un conjunto de librereros de mediana edad, con menos antigüedad que los tradicionales y trayectorias mas homogéneas. Sus puestos y sus situaciones laborales no muestran mucha evolución en el tiempo una vez que comienzan la actividad en la feria.

A pesar de que tienen una evaluación bastante negativa de los resultados económicos de la actividad (fundamentalmente en referencia a un tiempo que ubican en el pasado en el que daba mejores beneficios) tienen una alta valoración del carácter independiente de la misma porque supone autonomía y da la posibilidad de disponer libremente de su tiempo.

Si bien esa valoración de la independencia es un rasgo que aparece también en entrevistados que fueron ubicados dentro de otras categorías, se encuentra mucho mas marcada y se hace mas explícita en este grupo. En palabras de Hugo:

¿Me ves trabajando en una librería a mi como vendedor? Personalmente no me gusta que me den una orden. No trabajo para nadie. "Jodete". Bueno. Me jodo. ¿Qué querés que haga? Es una elección. Por cuenta propia puedo dormir tranquilo. No tengo líos. Lo único que puedo tener es problemas económicos. Mis hijos están grandes, la menor tiene dos hijos. (Hugo)

Asimismo, explica la opción por la venta de libros usados, porque evita el relacionamiento con las distribuidoras que determinan varias instancias del proceso de trabajo: desde cuestiones de horario hasta títulos a vender y el precio al cual cobrarlos.

5. Reflexiones finales

Retomando las preguntas que nos planteáramos en el capítulo de problematización e interrogantes y en la puesta a punto con el marco teórico, la información recogida en las entrevistas con los librereros nos permite hacer algunas conclusiones y reflexiones generales.

De las reconstrucciones que realizan los librereros sobre sus trayectorias emergen una serie de significados y referentes de sentido que se van desarrollando y articulando con el tiempo y que les permiten construir subjetivamente un relato unificado de sí mismos y de sus vivencias como librereros, al mismo tiempo que se comparten y negocian en la experiencia relacional con los otros participantes de la situación de trabajo.

Veíamos que uno de los fundamentos de la actividad de los librereros está asociado a la esfera de las pasiones y del placer personal, lo cual brinda al trabajo un carácter autorreferencial que les permite apropiarse de sus vivencias desde un sentido vinculado a lo afectivo. Aunque, como vimos, la dimensión económica también está presente y a veces enfrentada bajo la forma de una lógica que puede ser difícil de conciliar con la dimensión pasional.

Sin embargo, por mas que a veces provoque tensiones, esa dualidad no llega a generar una imagen fragmentada de sí porque se logra articular y unificar en una misma construcción donde se integran las diferencias, en un proceso como el que señala Gimenez al referirse al "principio de la integración unitaria" mediante el cual la identidad subsume en la unidad de una misma biografía las crisis y rupturas que se presentan en su experiencia. (Gimenez, 1992: 191)

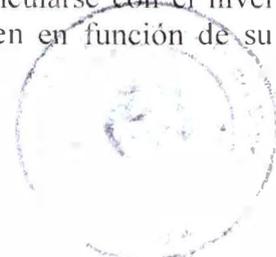
Esta idea también nos lleva a la conceptualización que realiza Dubet sobre los niveles de la identidad (que se expresan en niveles distintos de la práctica y en lógicas diversas) que son administrados y organizados por los individuos para formar una imagen subjetivamente unificada de sí.

El nivel de la "identidad como compromiso" que señala este autor puede asociarse con la dimensión del trabajo como pasión. Este nivel se basa en la identificación con determinados valores y con la adecuación de la acción a ese involucramiento, por lo cual remite a la acción racional con arreglo a valores de Weber y a la idea de vocación. Pero esos valores, si bien contribuyen a construir espacios de pertenencia en que se comparten un conjunto de saberes propios de su trabajo y una imagen del "ser librero", no generan compromisos y acciones colectivas.

Como vimos en el análisis, los librereros identifican un conjunto de saberes propios de su trabajo y también una serie de capacidades personales que van desde la intuición hasta la significación especial que dan a la mercadería que venden. Al mismo tiempo, conviven laboralmente en un espacio físico y simbólico enclavado en un lugar de gran relevancia a nivel cultural y social en Montevideo, reconociéndose en (y proyectándose a partir de) las historias de varias generaciones de librereros que allí se han desarrollado.

Todos estos elementos, remiten a esa dimensión pasional del trabajo que estábamos describiendo y a la identidad profesional como sentimiento, como "expresión de lo que uno es desde lo afectivo" (Margel, 2000: 31) que es uno de los ejes a partir de los cuales los librereros reconstruyen y atribuyen sentido a sus trayectorias laborales.

Por otra parte, aparece el trabajo como "necesidad", es decir, en tanto forma de vida o salida ante situaciones problemáticas en el ámbito laboral y como emprendimiento que debe tener viabilidad y proyección para poder subsistir. En este sentido puede vincularse con el nivel estratégico de la identidad de Dubet, en el cual los actores se definen en función de su capacidad estratégica de lograr ciertos fines.



Ante un contexto difícil del mercado de trabajo, caracterizado por la escasez y las malas condiciones laborales, los libreros utilizan su conocimiento y su gusto personal como recurso y lo transforman en una salida laboral donde pueden desplegar sus capacidades y obtener a cambio gratificaciones y autorrealización personal. Incluso también donde pueden desarrollarse y crecer hacia el establecimiento de una librería, que es la aspiración a futuro de la mayor parte de los libreros.

Pero nuevamente, esta dimensión de la identidad nunca llega a ser movilizada como recurso colectivo para la acción sino que siempre es un referente a nivel individual. En efecto, entre los libreros tampoco hay iniciativas ni proyectos comunes en relación a la actividad desde el punto de vista lucrativo. Si bien se hace referencia a proyectos del estilo del “Mercado de los artesanos” que permitió (a partir de la formación de una cooperativa) conseguir un local donde exponer diariamente la mercadería, en muchos casos hay un rechazo tajante a entrar en contacto con instituciones que podrían dar apoyo a proyectos comunes debido a que se piensa que podrían volver a incidir en la regulación y gestión de la feria.

Los distintos referentes y contenidos que forman parte de la definición de sí que se dan los libreros les aporta un marco interpretativo desde el cual evaluarse a ellos mismos y a los demás, y les permite construirse una narración en la que se expresan e interpretan sus experiencias pasadas y se proyectan hacia el futuro. Aunque, como vimos al final del capítulo de la identidad del librero, no hay una manera uniforme de combinar y articular esos contenidos sino que de acuerdo a las distintas trayectorias y a la antigüedad en el mundo de los libros van construyendo y dando sentido a sus relatos que hacen énfasis en algún contenido particular.

Vimos como en algunos casos (los que denominamos como tradicionales) la coherencia y el sentido del relato estaban puestos en los saberes y en el reconocimiento de los otros, así como en la evocación de una tradición de libreros de la que formaron parte mas allá que desde el punto de vista de las condiciones de trabajo hayan alternado entre diferentes situaciones (incluso con grandes rupturas en el medio). En otros casos (los nuevos), por una cuestión de ausencia de trayectoria en la feria y en el mundo de los libros, la aspiración y proyección hacia el futuro es la que dota al trabajo de sentido y la que explica varias de las estrategias y decisiones cotidianas que se van tomando. El proceso hacia la consolidación del negocio y de la profesión, expresadas en el reconocimiento de “los otros” surgen como los referentes que se priorizan en el relato de quienes tienen librerías establecidas (los instalados). Y finalmente, la autonomía y la independencia, y el reconocimiento de las capacidades y saberes profesionales por parte de los pares son los elementos que se enfatizan en las narraciones de los libreros que denominamos como los sobrevivientes.

La idea que queremos retomar a partir del análisis de estas diferencias es que la identidad profesional no se puede deducir de situaciones objetivas de trabajo sino que depende de la relación subjetiva que se desarrolla con el mismo. Esto nos lleva a pensar que en función de elementos comunes sobre los que se construyen las definiciones de sí de los libreros hay diferentes formas de vivenciar y reconocerse en el trabajo que es necesario reconstruir desde las experiencias de los sujetos investigados.

Como señala Dubar “los sociólogos del trabajo que utilizan metodología inductiva llegan casi indefectiblemente a la misma conclusión: constatan, entre todos los trabajadores que comparten en un momento dado la misma ‘situación de trabajo’ y tienen la misma ‘categoría oficial’ una fuerte heterogeneidad de los discursos sobre el trabajo (el propio y el de los otros), las actitudes con respecto a él, así como las formas de contar su pasado profesional y anticipar su futuro”. (Dubar, 2000: 11)

No obstante, mas allá de las diferencias en la forma en que articulan los distintos contenidos que forman parte de su autodefinición, la conclusión a la que nos permite llegar nuestro análisis es que desde un referente u otro el trabajo de los librereros les brinda significados con los cuales dotar de un sentido a sus historias pasadas, a su presente y su futuro.

Por mas que es un tipo de actividad caracterizada por la incertidumbre y por las sacrificadas condiciones de trabajo, el hecho de que el trabajo que realizan derive de una puesta en juego de sus propias capacidades y que suponga beneficios que van mas allá de los resultados económicos (que de por sí son evaluados como escasos) ubica a estos sujetos con un papel activo en el devenir de sus propias historias y en algunos casos como forjadores de sus posibilidades de crecimiento futuro.

Para finalizar, quisiéramos hacer énfasis en la importancia de estudiar el mundo del trabajo desde un punto de vista subjetivo, haciendo especial hincapié en la riqueza que aporta a la comprensión de un mundo laboral como el de los librereros pero también como reflexión de índole general.

Gran parte de los estudios que tratan sobre el tipo de actividades dentro de las cuales se podría caracterizar al trabajo de los librereros¹³ lo hace desde la perspectiva de la “informalidad laboral”. Este enfoque parte de un análisis macro del problema y utiliza fundamentalmente variables económicas y demográficas para explicar el fenómeno, englobándolo en un concepto que abarca situaciones muy heterogéneas.

Cuando se va hacia un nivel mas micro, también se reduce y simplifica el análisis bajo una etiqueta que esconde motivaciones y lógicas diversas, asociando la actividad con un último refugio ante el desempleo de carácter no opcional, del que se moverían si pudieran acceder al sector formal del mercado de trabajo y que genera referentes débiles sobre los cuales construirse una identidad profesional.

De manera que éstas serían las características atribuidas a priori a los librereros si partiéramos de un enfoque de este tipo. Sin embargo, como vimos en el análisis de la evidencia empírica presentada, en general hay una alta valoración del carácter independiente y autónomo de la actividad y un rechazo por el empleo en relación de dependencia, lo cual va en contra de esa visualización del trabajo informal como no opcional. Además vimos que el trabajo brinda referentes y significaciones desde los cuales se autodefinen como librereros.

En este marco, es necesario hacer algunas consideraciones. En primer lugar remarcar el carácter simplificador de la utilización de conceptos apriorísticos tan amplios como el de sector informal para analizar el mundo laboral desde una perspectiva que tome en cuenta a los actores involucrados. Por otra parte y vinculado a lo anterior, enfatizar la necesidad de realizar estudios inductivos que profundicen en la comprensión del mundo subjetivo de trabajadores de actividades que a priori podrían considerarse como informales para hacer emerger la diversidad de formas de identificación derivadas de las relaciones subjetivas con el trabajo que desarrollan.

Llevado esto a un nivel general, queremos destacar la necesidad y la importancia de enfocar el mundo del trabajo desde la subjetividad de los actores, rescatando su condición de actividad generadora de significados y de referentes para la construcción de la identidad.

¹³ Actividades autogeneradas y organizadas bajo la forma de emprendimientos unipersonales o con trabajo eminentemente familiar.

6. Bibliografía

- Alonso, Luis Enrique. "La mirada cualitativa en Sociología". Ed. Fundamentos. Madrid, 1998.
- Bertaux: Daniel. "La perspectiva biográfica: validez metodológica y potencialidades". En: *Historia oral: métodos y experiencias*. José Miguel Marinas y Cristina Santa Marina (editores). Ed. Debate. Madrid, 1993
- Blanchet, Alain. "Entrevistar" en Blanchet, A; Ghiglione, R; Massonnat, J; Trognon, A: "Técnicas de investigación en Ciencias Sociales". Narcea SA Ediciones. Madrid, 1989.
- Blanco, Mercedes y Pacheco Edith. "Trayectorias laborales en la ciudad de México: un acercamiento exploratorio a la articulación de las perspectivas cualitativa y cuantitativa". En: *Relet*. Año 7, N° 13. 2001
- Blanco, Mercedes y Pacheco, Edith. "Trabajo y familia desde el enfoque del curso de vida: dos subcohortes de mujeres mexicanas". En: *Papeles de población*. Universidad Autónoma del Estado de México. 2003. Disponible en la web: <http://www.redalyc.com>
- Blanco, Mercedes y Pacheco, Edith. "Trabajo y familia desde el enfoque del curso de vida: dos subcohortes de mujeres mexicanas". Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social / El Colegio de México.
- Chávez Molina, Eduardo y Raffo, María Laura. "Ferias y feriantes en el conurbano bonaerense. Lógicas de reproducción y trayectorias laborales de trabajadores feriantes. En: *Laboratorio – informe de coyuntura laboral*. Año 5, N° 13. 2003
- De la Garza Toledo. "Fin del trabajo o trabajo sin fin". En: *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. Enrique De la Garza Toledo (coord.), el Colegio de México. México, 2000.
- Dubar, Claude y Tripier, Pierre. "Sociologie des professions". Ed. Armand Colin. París, 1998
- Dubar, Claude. "La crise des identités. L'interpretation d'une mutation". Ed. Presses Universitaires de France. París, 2000.
- Dubar, Claude. "El trabajo y las identidades profesionales y personales". En: *Relet*. Año 7, N°13. 2001
- Dubet, François. "De la sociología de la identidad a la sociología del sujeto". En: "Estudios Sociológicos. VII:21. El Colegio de México", Centro de Estudios Sociológicos. 1989
- Dubet, François. "El declive de la institución. Profesiones, sujetos e individuos en la modernidad". Ed Gedisa. Barcelona, 2006
- Elder, Glen y Kilpatrick, Monica. "The life course and aging: challenges, lessons and new directions". Capítulo preparado para: *Invitation to the life course: Towards new understanding of later life*.
- Gastrón, Liliana "Reseña de <Parcours de vie. Regards croisés sur la construction des biographies contemporaines> de Jean-Francois Guillaume (comp.)". En: *Revista Argentina de Sociología*.
- Gimenez, Gilberto. "La identidad social o el retorno del sujeto en sociología".

Identidad social, *Versión*. UAM. México. 1992

- Gimenez, Gilberto. "Materiales para una teoría de las identidades sociales". Instituto de investigaciones Sociales. UNAM. México. 1997
- Graffigna, Maria Luisa. "Trayectorias y estrategias ocupacionales en contextos de pobreza: una tipología a partir de los casos". En: Trabajo y Sociedad. N°7. 2005
- Margel, Geysler. "La reconfiguración de las identidades profesionales ante los cambios socio-técnicos: la difícil tarea de construir una nueva <definición de sí>". En: Revista de Ciencias Sociales. 2000
- Margel, Geysler. "Desde dónde y por qué estudiar las identidades profesionales: algunos lineamientos para la reflexión". En: Leopold, I. (coord.): La práctica interdisciplinaria en la organización del trabajo. Universidad de la República. Psicolibros. 2003
- Peña Zepeda, Jorge – Gonzalez, Osmar. "La representación social. Teoría, método y técnica" en *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa de la investigación social*. María Luisa Tarrés (coord.), Miguel Angel Porrúa. El Colegio de México. FLACSO. México. 2001
- Pérez Sáinz, Juan Pablo. "Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes". Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO. Editorial Nueva Sociedad. Guatemala. 1991
- Ranzani, Ruben. Suplemento de los jueves, diario "El Dia". 16 de setiembre de 1982
- Ruiz Olabuénaga, José Ignacio. "Metodología de la investigación cualitativa". Universidad de Deusto. Bilbao, 2003
- Sennet, Richard. "La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo". Editorial Anagrama. 2000
- Sennet, Richard. "la calle y la oficina: dos Fuentes de identidad". En: *En el límite, la vida en el capitalismo global*. Will Huton y Anthony Giddens. Tursquets editores. Barcelona. 2001
- Stolovich, Luis. "La cultura es capital. Entre la creación y el negocio: economía y cultura en Uruguay". Editorial Fin de Siglo. 2002
- Strauss, Anselm y Corbin, Juliet. "Basics of qualitative research. Techniques and procedures for developing grounded theory". Sage Publications. California, 1998
- Valles, Manuel. "Técnicas Cualitativas de Investigación Social. Reflexión metodológica y práctica profesional". Síntesis Sociología. 1997.
- Valenzuela; Maria Elena et al. "Construyendo microempresa en Chile: trayectorias laborales de hombres y mujeres". En: Relet. Año 7, N° 13. 2001
- Vivalda, Alfredo. "La feria de Tristán Narvaja". Ed Arca. 1996. Disponible en la web: <http://letras-uruguay.espaciolatino.com/vivalda/index.htm>
- Weber, Max. "La ética protestante y el espíritu del capitalismo". Ed. Istmo. Madrid, 1998
- Zubillaga, Carlos. "Libreros y editores gallegos en Montevideo". En: Madrygal. N° 2. 1999.