

VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2004.

# **El mundo de los vendedores ambulantes sobre las vías del mitre.**

Betsabé Policastro - Emilse Rivero.

Cita:

Betsabé Policastro - Emilse Rivero (2004). *El mundo de los vendedores ambulantes sobre las vías del mitre. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/134>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

# **EL MUNDO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES SOBRE LAS VIAS DEL MITRE**

Betsabé Policastro - Emilse Rivero

## **INTRODUCCION**

La venta ambulante se presenta como un mundo heterogéneo, no solo en términos de edad, credenciales educativas, trayectorias laborales de los actores, sino también en la organización interna de la actividad. Es así como encontramos claras distinciones entre aquellos que son vendedores de productos y los músicos, entre los vendedores de línea y los de plataforma, los vendedores antiguos “capangas” y los nuevos, los autónomos que se proveen su propia mercadería y los que se encuentran bajo la tutela de algún “organizador” bajo una especie de contrato de palabra.

A medida que avanzábamos en el trabajo de campo observábamos como este universo se diversificaba estableciéndose diferentes relaciones entre los actores. En consecuencia, nos preguntábamos cuál de ellos: si los músicos, los vendedores de productos, los más antiguos o los nuevos, darían cuenta de manera más clara de la complejidad del mundo de la venta ambulante en el ferrocarril de la ex - línea Mitre.

Con el objetivo de aproximarnos al universo material y simbólico de la venta ambulante en los trenes, se realizaron tres entrevistas en profundidad a vendedores que desarrollan su actividad arriba de los trenes de las líneas Retiro- José León Suárez y Retiro- Bartolomé Mitre, donde se indagó sobre las

trayectorias laborales y las representaciones del mundo objetivo y subjetivo de los sujetos de la investigación.

Las entrevistas se realizaron a vendedores ambulantes de línea: Quique de 33 años, Carmona de 36 años y Alberto de 49 años. El contacto con el primer entrevistado, Quique, se llevó a cabo a través de la Parroquia Corazón de María del barrio de Constitución. El resto de los entrevistados fueron contactados por medio de Quique y de Ernesto, uno de los vendedores antiguos de la línea.

Además se realizaron observaciones no participantes en diferentes días y horarios con el fin visualizar algunas características generales como: infraestructura, cantidad de estaciones, tiempo de recorrido entre la cabecera y la terminal, nivel socioeconómico de las zonas aledañas, nivel socioeconómico de los usuarios, oferta y demanda de productos, interacción entre diferentes actores (usuarios, vendedores, mendigos, personal de TBA), como asimismo la segmentación o apropiación del espacio por parte de los mismos. A partir de estos datos primarios el presente trabajo realiza un estudio de caso de la problemática de la informalidad laboral. Los datos obtenidos en las entrevistas permiten descubrir como el paso por la venta ambulante de los sujetos estudiados se inscribe dentro de un conjunto más amplio de actividades informales.

El trabajo de campo se realizó entre los meses de mayo y septiembre de 2003.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La venta ambulante es una de las actividades comerciales que se ha incrementado en los últimos años; varias serían las razones que han llevado a este crecimiento: por un lado, el aumento de las tasas de desocupación que ha producido una gran cantidad de individuos desplazados que han optado por la

venta ambulante como forma de subsistencia; por otro lado, la convertibilidad de la década del 90 que permitió la disponibilidad para la venta de bienes importados a muy bajo costo; y por último, el traslado de productos sacados del mercado formal para comercializarse en el mercado informal (alimentos que a pocos días del vencimiento son incorporados al circuito informal a fin llevar a cabo su colocación). Esta actividad que parecería definirse a partir de la apropiación del espacio urbano, la evasión impositiva y el no-control por parte del Estado, manifiesta en su interior un alto grado de heterogeneidad "... con sus puestos llenos de plástico y el último grito de la producción en serie china, no son todos iguales. Algunos, unos pocos, son independientes. Buscavidas que se acomodan donde los dejan. Pero la mayoría trabaja al servicio de un "capo" que les provee mercadería y apoyo. Otros se nuclean y pagan por protección" (Clarín, 2004).

Teniendo en cuenta las características de este universo nos preguntamos:

□ □ □ ¿En qué medida y bajo qué condiciones el problema del desempleo, la segregación y el desplazamiento económico y social de actividades informales, de baja productividades y extralegales ha operado sobre los sujetos estructurando una movilidad descendente? ¿Cómo se explica la sobrevivencia de individuos "improductivos" desplazados del sistema formal de acumulación?,

□ □ □ ¿Qué es lo "viejo" que se actualiza y lo "nuevo" que se impone en la venta ambulante?, ¿Qué es lo específico y propio de la organización de la venta ambulante sobre el tren de las líneas Suárez y Mitre?,

□ □ □ ¿Qué códigos aparecen estructurando este espacio?, ¿Qué condiciones debe cumplir un sujeto para poder acceder a este ámbito de trabajo y poder mantenerlo?,

□ □ □ ¿Cuáles son las formas de cooperación y conflicto que se producen y reproducen en el interior de este segmento?, ¿Cuáles son las formas de cooperación y conflicto que se producen y reproducen en la interacción de los diferentes actores que conviven en este espacio?.

En el presente trabajo sostenemos:

La venta ambulante en el ferrocarril de la ex - línea Mitre se presenta como un mundo heterogéneo donde conviven múltiples actores con perfiles diversos.

Consideramos que estos actores conviven e interactúan a partir de relaciones de cooperación y de conflicto; es a partir del análisis de estas relaciones donde podemos visualizar la dinámica que opera en el interior de la organización de la actividad, donde se observa la existencia de códigos rígidos no siempre explicitados y cuyo respeto implica no sólo una regla básica de convivencia, sino que posibilita el desempeño y coordinación de las diferentes actividades que se desarrollan en la línea.

Asimismo, creemos que el tren opera como “un puente” que, a la vez que reproduce la segregación social, produce un “goteo” de ingresos de sectores medios y altos hacia los sectores más bajos. De igual manera, consideramos que se evidencia una transferencia de ingresos entre de los sectores más bajos de la sociedad produciendo una distribución de ingresos dentro de la pobreza.

Se puede enmarcar a la venta ambulante dentro de un conjunto de actividades comerciales que la vinculan al conjunto de la economía urbana. Los vendedores ambulantes tienen un papel importante en la actividad de comercialización de la ciudad especialmente entre los sectores medios y bajos.

Quirós (1994) menciona cuatro vertientes acerca de la informalidad. Estas son: la

economía informal, el sector informal, la actividad informal y el trabajo informal. Al reflexionar acerca de la venta ambulante nos preguntamos si la podemos caracterizar como una economía, un sector, una actividad o un trabajo informal o como una combinación de todas o algunas de ellas a la vez. En síntesis, la económica informal se encuentra definida por la no- regulación por parte del Estado; el sector informal por los individuos que ha causa del desempleo no se hayan absorbidos y ocupados por otro sector; la actividad informal, más allá de lo económico, se define por toda tarea que excede una norma legal; y el trabajo informal es toda labor que no se incluye en el sector capitalista bajo la forma salarial completa. A partir de esta desagregación conceptual de la informalidad podemos caracterizar a la venta ambulante como una economía sin la presencia del Estado en términos de regulación económica, un sector no absorbido en el mercado de trabajo formal, una actividad que no se encuadra dentro de los parámetros de una normativa legal, y un tipo de trabajo distinto a la forma salarial regulada.

Sin embargo, es necesario precisar aun más para ver en qué se acerca y en qué se distancia la venta ambulante de otras actividades informales. Al respecto la OIT (1972) caracteriza la informalidad como un modo de hacer las cosas que se caracteriza por: fácil acceso, apoyo de recursos locales, propiedad familiar de los recursos, pequeña escala de la operación, trabajo intensivo y tecnología adaptada, destrezas adquiridas fuera del sistema escolar central y mercados competitivos no regulados.

El fácil acceso como característica de la economía informal no se evidencia en la venta ambulante. Los entrevistados dan cuenta en reiteradas oportunidades de las

dificultades que se presentan para quien desee empezar a realizar esta actividad. En casi todos los casos analizados, el acceso al circuito de la venta ambulante estuvo restringido a vínculos de amistad o familiar, característica propia de la actividad al igual que otras actividades informales (talleristas, feriantes, etc). Esta situación de “muchas personas para pocos puestos de trabajo” se reproduce dentro de la economía informal, de esta manera, en la venta ambulante, pareciera que no hay lugar para todos, entonces los elegidos son pocos y la selección se realiza a través de vínculos de confianza. Esta característica pareciera ser propia de aquellas actividades informales que se realizan en el espacio público.

### **SOBRE LA INFORMALIDAD ECONOMICA Y LA MARGINALIDAD DE LA VENTA AMBULANTE**

Para ampliar el concepto de informalidad, en especial en el contexto latinoamericano, Alfredo Monza (1998) señala la función refugio de la informalidad, al respecto ¿se puede pensar la venta ambulante como un refugio en épocas de crisis?.

¿Cuáles fueron los motivos por los cuales los entrevistados entraron el circuito de la venta ambulante?. Como señala Cortes "no habría porque suponer que en los momentos de expansión los trabajadores fuesen llamados nuevamente a los antiguos establecimientos fabriles, a menos que se interprete el fenómeno a partir de la idea que hay una masa fluctuante de trabajadores que entra o sale de las actividades formales según la fase del ciclo" (Cortes, 2000: 206). Frente a las actuales condiciones socioeconómicas se observa en primer lugar, que la actividad informal no se constituye en un sector refugio, característico de otras épocas<sup>1</sup>, debido a que una masa marginal posee grandes dificultades para

ingresar a este sector de la economía, y por otro lado, que en este contexto resulta difícil pensar que aquellos que forman parte de este sector puedan ser absorbidos por la economía capitalista formal, es por ello que sus esfuerzos y estrategias parecerían apuntar a mantenerse y desarrollarse en esta actividad. En síntesis, como señalan Murmis y Feldman, "las actividades informales no serían simplemente ocupaciones -refugio en contextos en los que no existen oportunidades laborales ni tampoco se trataría solo de actividades destinadas a aprovechar o aun generar buenas oportunidades ocupacionales para satisfacer necesidades o al menos responder demandas con cierto grado de jerarquización" (2002: 172-173).

La línea Mitre es propiedad de Trenes de Buenos Aires (TBA), cuya cabecera está en la estación Retiro. Esta línea comprende dos ramales electrificados que recorren 58 Km. (Retiro-Tigre y Retiro-José León Suárez/Bartolomé Mitre) y 2 ramales diesel con 127 Km. (Victoria-Capilla del Señor y Villa Ballester-Zárate). Posee un total de 57 estaciones y su área de influencia abarca el sector Norte de la Capital Federal y 9 municipios del Gran Buenos Aires.

A los fines de la presente investigación, las observaciones no participantes y las entrevistas en profundidad, se realizaron a vendedores ambulantes "de línea" de los ramales Retiro-Suárez y Retiro-Mitre.

La venta ambulante como actividad comercial dentro de la *Línea Mitre* se divide en dos estratos claramente diferenciados entre sí. Por un lado, se encuentran los vendedores ambulantes de productos, principalmente de consumo masivo. Esta actividad comercial se divide entre los vendedores que desarrollan su labor arriba del tren "*vendedores de línea*" y aquellos que lo hacen en la plataforma o cuando

el tren no ha iniciado su marcha desde la cabecera. Por otro lado, se encuentran aquellos sujetos que cantan y tocan la guitarra o instrumentos folclóricos, que denominamos “músicos ambulantes”. Debido a que realizan esta actividad exclusivamente arriba del tren y dado que comparten los códigos internos de organización del tiempo y el espacio con los vendedores de productos, decidimos incluirlos dentro de este subsegmento. Se observa que junto a ellos conviven otros actores sociales: usuarios, mendigos, delincuentes, autoridades de TBA.

Con referencia a los usuarios, a lo largo de la semana se observa un cambio en la composición de los mismos, de lunes a viernes en su mayoría se trasladan aquellos que se dirigen al centro a trabajar, o estudiantes, debido a que cerca de una de las estaciones (Drago) se encuentra una de las sedes del Ciclo Básico Común de la Universidad de Buenos Aires; los fines de semana, en cambio, se observan familias que van de paseo, en su mayoría pertenecientes a los niveles socioeconómicos más bajos.

### **ORGANIZACIÓN INTERNA DE LA VENTA AMBULANTE EN LA LINEA MITRE**

Respecto a los mendigos, por lo general son niños o mujeres con niños, se observa una mayor cantidad los fines de semana, esto se debe, según el discurso de uno de los entrevistados que durante los días hábiles de la semana los chicos asisten al colegio. La convivencia entre este segmento y los vendedores ambulantes es de respeto por la actividad que desarrolla cada uno, Carmona señala “ a los chicos que piden no se les puede decir nada porque son criaturas...le haces la seña, los dejas trabajar...cuando veo un chico le digo que empiece por atrás, que yo empiezo por adelante, entonces no yo te molesto a vos ni vos te molestas a mi”

Con referencia a los delincuentes, la mayoría de los entrevistados coinciden en que en la actualidad esta línea no presenta demasiados problemas respecto a robos u otros actos delictivo. Manifiestan que esta “la línea está limpia” y que ellos tratan de preservarla de los actos de delincuencia ya esto perjudicaría su actividad comercial.

De la relación con las autoridades o personal general de TBA, los entrevistados señalan como uno de los códigos básicos, el respeto de la tarea de cada actor social, sobre todo guarda-vendedor que son los que conviven cotidianamente. Señalan que venden en aquellos vagones donde no esta el guarda para no comprometer su trabajo.

De esta manera, se manifiesta como una de las reglas básicas de convivencia, el respeto por la tarea que desarrolla el otro; por ejemplo, con respecto a los usuarios, se busca no molestarlos en demasía, dado que son los potenciales compradores; es por ello que la venta ambulante se organiza de manera tal que no haya más de 5 vendedores por formación, la permanente oferta de productos molestaría a los usuarios y en consecuencia perjudicaría la venta.

Otros de los códigos que rige en la organización interna de la venta ambulante se en la línea es el respeto por el tramo del recorrido del tren que cada vendedores tiene asignado. Existe una división básica: desde la estación Retiro hasta la estación San Martín y desde la estación San Martín hasta estación José León Suárez. Esta división se debe al poder adquisitivo de los usuarios. El tramo San Martín- Suárez resulta más beneficioso para el desarrollo de la actividad comercial, ya que sus usuarios adquieren aquellos productos que les resultan mucho más económicos en el mercado informal de la venta ambulante.

También en referencia al tiempo, un vendedor debe esperar que el otro termine y se retire del vagón para comenzar con la presentación oral del producto .

Otra norma de convivencia básica es no vender el mismo producto que otro compañero, pero en el caso así sea, no ofrecerlo a un precio menor.

Este tipo de organización supone la aceptación de ciertas normas que funcionan como base de la organización interna de la tarea. A través del discurso de los entrevistados puede observarse la rigidez que asumen de estas normas cuyo no acatamiento constituye una fuente de conflicto. Es así como el respecto por la división del espacio y del tiempo se constituye en una de las normas básicas para la convivencia pacífica entre los vendedores.

Los vendedores ambulantes de la ex – línea Mitre son aproximadamente 40 de los cuales 10 de ellos son *capangas* o *vendedores antiguos*. Es característico de la organización interna de la actividad, la distinción que se produce entre aquellos vendedores antiguos y nuevos. Los vendedores viejos, conocidos dentro de la jerga como *capangas*, son aquellos que realizan su actividad desde hace largo tiempo y han ganado posiciones que son reconocidas en el mismo ámbito, esta posición les otorga una autoridad que se encuentra socialmente legitimada entre los vendedores; es por ello, que toman las decisiones acerca de la distribución de los tramos del tren, las mercaderías a vender, la entrada de un nuevo vendedor en la actividad, etc. Al respecto, uno de los entrevistados señala que "en Mitre si pasa algo grave se juntan todos los vendedores, o sea los viejos: se les dice capanga, hay un capanga en la línea que lo respecta todo el mundo, porque es un vendedor viejo, porque se la aguanta, porque es buena persona; lo respetan todos (..) sos capanga y decidís lo que hay que hacer o lo que no hay que hacer". Esta posición

no solo tiene que ver con el respeto sino también con la capacidad de negociación con los diferentes actores: TBA, policía, otros vendedores, delincuentes, mendigos, etc.

Cabe señalar que en esta línea, los vendedores viejos no solo organizan la venta ambulante en los trenes sino también en la plataforma, la cual asume características específicas. La pareja de uno de los "capangas" se encarga de la compra mayorista de los productos a vender en plataforma, generalmente golosinas y café, y le asigna a cada "empleado" una cantidad y un producto determinado a cambio de un porcentaje, generalmente el 50% de la venta. Además se asignan turnos de 6 horas cada uno, de 9 a 15 y de 15 a 21 hs. En síntesis, la tarea desarrollada en plataforma asume características de un especie de trabajo en relación de dependencia encubierto. A diferencia de éstos, los vendedores de línea organizan su jornada laboral de manera autónoma decidiendo la cantidad de horas diarias de trabajo.

En contraposición se encuentran los nuevos vendedores, entre los cuales también se distinguen los de plataforma y los de línea. Cabe aclarar que se denomina vendedores de línea, a aquellos que están habilitados para ejercer su actividad una vez que el tren cierra sus puertas y comienza el recorrido; mientras que los vendedores de plataforma son aquellos que venden en la "cabecera" y solo les está permitido subirse al tren previo a su partida. Como señalamos anteriormente, dentro del segmento vendedores de línea incluiremos, no solo a los vendedores de productos sino también a los músicos, ya que realizan sus actividades compartiendo el mismo espacio y códigos temporales.

A tales fines, realizamos tres entrevistas en profundidad<sup>2</sup> a sujetos que pueden dar cuenta de tres situaciones distintas que conviven arriba del tren de la línea Mitre.

Encontramos que los tres entrevistados dan cuenta de motivaciones distintas por las cuales desarrollan la venta ambulante, por un lado existe el sujeto que desea vivir de su vocación (la música) pero no posee vínculos y relaciones sociales suficientes como para insertarse en circuitos formales, por otro lado, se encuentra aquel, que en un momento de su vida siendo aún muy joven decidió no trabajar bajo patrón convirtiéndose en un cuentapropista aun a costa de llevar adelante trabajos precarios, por último, está aquel entrevistado que de niño repartió estampitas, logró insertarse en el mercado formal pero luego fue despedido y volvió a la venta ambulante.

*CASO I: El trabajo sobre las vías del Mitre como desarrollo de la propia vocación.*

*Quique: músico autodidacta.*

Juan Enrique Solano, Quique, de nacionalidad peruana, tiene 33 años y se desempeña como músico ambulante en la línea Mitre, desde hace aproximadamente 6 años. Anteriormente, trabajó por un lapso de 7 meses en la línea de ferrocarriles Roca y Belgrano cuya cabecera se encuentra en el barrio de Constitución.

Su trayectoria laboral comenzó cuando él tenía 17 años en Perú donde trabajaba en una fabrica haciendo maletas y mochilas. Hace 11 años, aproximadamente, decidió con un grupo de amigos, viajar desde Perú, como dice “mochileando”, con el objetivo de llegar finalmente a Europa y desempeñarse como músico.

En Argentina recorrió algunas provincias del norte haciendo artesanías y, finalmente. Se instaló en la provincia de Tucumán durante 5 años, donde

alternaba su trabajo de músico con el de artesano. Luego, junto con un amigo decide instalarse en Buenos Aires, donde trabajó como músico ambulante en la Línea Roca y posteriormente en la línea Mitre. En Buenos Aires conoce a su actual pareja con quien convive desde hace 5 años, junto a su hijo de 12 años. Junto con su familia vive en un hotel del barrio de Constitución de la Ciudad de Buenos Aires.

Quique trabaja de lunes a viernes en la Línea Mitre, generalmente desde las 9 de mañana hasta las 14 o 15 horas, solamente un día a la semana extiende su jornada laboral hasta las 18 o 19 horas, lo que le permite realizar alguna diferencia económica.

Quique obtiene por día entre 12 y 20 pesos, suma que fluctúa según la época del mes.

Algunos fines de semana toca en algunos eventos, como casamientos o cumpleaños de 15, también a veces lo hace en cantinas o restaurantes. Estas actividades "extras" le permiten obtener un ingreso adicional, por cada evento aproximadamente obtienen entre \$100 y \$120, suma que se divide por partes iguales entre los otros tres integrantes del grupo.

Durante los últimos dos veranos se traslado junto con su familia a la costa atlántica para tocar en cantinas o restaurantes. Los dividendos obtenidos solo le alcanzaron para mantenerse económicamente durante ese tiempo. Por tal motivo, nos expresó que no repetiría esa experiencia porque implicaba mucha movilización sin más réditos que el que obtiene en Buenos Aires en la Línea Mitre. Quique se define como un autodidacta, ya que prácticamente no estudió música.

Hizo un curso para perfeccionarse pero sus conocimientos básicos se dieron de forma autodidáctica. Sus gustos musicales se inclinan fundamentalmente por el folklore y la música melódica. Si bien él posee una guitarra de criolla que utiliza en su labor diaria, hace unos meses y para continuar desarrollando su vocación logró comprarse en cuotas una guitarra eléctrica.

Si bien considera que es difícil encontrar un trabajo relacionado con la música, proyecta grabar un demo junto con su grupo y poder llevarlo a las empresas discográficas. Expresa que le gustaría realizar una gira por todo el interior del país haciendo shows. Frente a la posibilidad de no poder conseguir ningún trabajo redituable relacionado con la música le gustaría poner un pequeño negocio (quiosco, parrilla o bar).

*CASO II: El trabajo sobre las vías del Mitre como cuentrapropista. Alberto: de empleado a patrón*

Alberto es uruguayo, de 49 años de edad, vino a Argentina cuando tenía 17 años. Tiene una hija de 13 años con quien vive en un hotel en el barrio porteño de Constitución.

Se separó cuando su hija tenía dos meses. Cursó un año en la preparatoria para la Universidad en Uruguay, después decidió emigrar hacia Brasil, pero a los 3 meses tuvo que irse de ese país porque no consiguió permiso para trabajar. Alberto dice que “hubiera estirado la pata allá, debajo de una palmera”.

Afirma que el motivo de su viaje a la Argentina fue la búsqueda de un lugar en el mundo, no un trabajo, y afirma que en gran medida lo ha encontrado. Se radicó en el Conurbano Bonaerense. Comenzó a trabajar en una panadería que se encontraba ubicada entre las calles Uruguay y Santa Fe. Posteriormente trabajó

en un taller de reparación de aire acondicionado, donde al cabo de un año aprendió el oficio, dice “yo veo y aprendo”. Después empezó en un barco como limpia lata y terminó embarcado reparando motores.

Alberto señala que lo que lo motiva es el cambio mismo, la causa del traspaso de un empleo al otro no es una remuneración mayor, sino el aburrimiento que le produce hacer siempre lo mismo.

A mediados de los setenta, decidió empezar a trabajar por su cuenta, situación laboral que va a mantener a lo largo de su vida. “[lo que me motivó a dejar de ser empleado y trabajar por mi cuenta fue] la explotación. La indignidad de los sueldos, y la explotación que te hacen. Tienes que pagar el derecho de piso, empecé a laburar a los 15 años y siempre que tienes que pagar el derecho de piso, ¿que derecho de piso? Escúchame, estoy aprendiendo, el derecho de piso lo pagas todos los días, desde que respiras. Y eso me reventaba, y vas a un lado y el derecho de piso, no, ¿que derecho de piso?. Me creo una persona capaz de desarrollar un montón de cosas”.

Alberto se define como una persona que tiene múltiples saberes que le permiten realizar diversas ocupaciones “...a mi me pones un libro y no te leo dos líneas completas porque me aburre, pero yo veo y aprendo”. Cuando dejó trabajar bajo relación de dependencia comenzó a realizar trabajos de pintura y electricidad, paralelamente tenía una verdulería en Quilmes. En sus ratos libres realizaba changas como vendedor ambulante lo que permitía aumentar sus ingresos. Hacia 1986, se vio obligado a cerrar la verdulería porque con la apertura del mercado central le resultaba dificultoso trasladar la mercadería desde el mercado hasta Quilmes, ya que no poseía ningún vehículo. Se trasladó a Capital y comenzó a

sustentarse económicamente con la venta ambulante, alternando esta actividad con trabajos de pintura y electricidad.

En la venta ambulante, su experiencia es muy vasta y diversa. Ha desarrollado esta labor en varios puntos de la ciudad; esta situación dependía, principalmente de la mercadería y de potenciales mercados para insertarla y obtener los mayores beneficios posibles. Una de las experiencias que más le redituó económicamente, fue cuando en épocas de la convertibilidad entraron en el país una partida de cintas métricas de muy buena calidad que permitían venderlas a buen precio, dejando un margen de ganancia interesante. Estas cintas eran muy apreciadas por los albañiles y constructores por esto Alberto se trasladó por cuanto obra en construcción hubiera por el barrio de Belgrano y alrededores vendiendo cintas.

En otra oportunidad se había “hecho amigo” de un vendedor de diarios que realizaba su tarea en la intersección de Av. Del Libertador y Juan B. Justo, a partir de este contacto, comienza a vender a las personas que circulaban en auto cuando los semáforos estaban en rojo. Según cuenta Alberto, realizaba hasta 100 semáforos por día lo que le permitía mantener a su hija. Hacia 1995, Alberto a causa de una tuberculosis permaneció cuatro meses internado en un hospital. Después de esta experiencia planeó reconstruir su vida junto con su hija y comenzó a trabajar en el Hotel Intercontinental preparando salas para eventos, “... con el catéter puesto, nadie sabía que tenía el catéter puesto y a cargar sillas y a armar los salones”. Según él fue un “trabajo que me sirvió para arrancar de nuevo nada más por que te pagaban \$200 por 14 horas de trabajo y hasta que deje. Y volví a la calle a vender”.

A medida que su salud comenzó a empeorarse la actividad de la venta ambulante en la calle le resultaba demasiado pesada. Es así como en 1986, comenzó a vender en los trenes, desarrolló esta actividad en casi todas las líneas de trenes de Buenos Aires, siendo la línea Mitre su último ámbito de venta.

Hacia el 2003 debió abandonar este trabajo porque, debido a su diabetes, tuvo una infección en un pie que le impidió estar parado por mucho tiempo.

A partir de ese momento y hasta que se realizó la entrevista, Alberto vive de un Plan Jefes y Jefas de Hogar, con lo que paga el hotel donde vive con su hija. Comenzó a colaborar en un comedor de donde obtiene comida y vestimenta. Debido a su enfermedad debe realizarse dos aplicaciones diarias de insulina, los remedios los adquiere en el Hospital Ramos Mejía, a través del programa Médicos de Cabecera.

Con respecto a su futuro laboral, Alberto está encarando un microemprendimiento junto con una socia, dicho proyecto consiste en cocinar empanadas para vender, ya no por la calle sino en un local en la zona de Constitución. Le gustaría organizar el trabajo, tener vendedores a cargo, pero su objetivo principal no sería tener dinero sino hacer algo, según nos comenta “me enganché y aprovecho la oportunidad” pero siempre por su cuenta.

*CASO III: El trabajo sobre las vías del Mitre como estrategia de subsistencia económica.*

*Carmona: de repartir estampitas a la venta ambulante tras su breve estadía en el sector formal*

Carmona tiene actualmente 36 años de edad, es argentino y hace casi 30 años

que desarrolla su actividad laboral en la línea del Mitre. Comenzó, según él, a los 8 años Su madre lo acompañó durante un mes y lo esperaba mientras él repartía las estampitas pero luego debió dejarlo sólo ya que tenía que ocuparse del resto de sus hijos. Carmona es el mayor de 8 hermanos. Sus padres se separaron cuando él tenía 1 año, el resto de sus hermanos son medios hermanos. Por ser el hermano mayor sintió la presión o responsabilidad de trabajar para colaborar con la subsistencia familiar. Es separado y tiene 4 hijos entre 4 y 12 años.

Actualmente su trabajo en la línea solo le alcanza para mantenerse, a sus hijos no les pasa “la cuota alimenticia”. Vive en un departamento que alquila en la zona Oeste del Conurbano Bonaerense.

Entre los años 1997 y 2001, incursionó en el trabajo formal trabajando en el área de Mantenimiento de una clínica privada, donde ganaba aproximadamente 550 pesos por mes, sueldo que lograba duplicar porque hacía doble turno. De este empleo fue despedido por reducción de personal.

Posteriormente, con lo ahorrado y con parte del dinero de la indemnización, compró un auto y trabajó, aproximadamente un año, de remisero en la zona oeste del Conurbano, específicamente en Ciudadela y Ramos Mejía. Debido a que fue asaltado en reiteradas oportunidades decidió dejar de ejercer esta actividad.

Esta situación de desempleo y precariedad laboral impactó fuertemente en el ámbito familiar, como consecuencia comenzó a tener problemas con su esposa debido al descenso de su nivel de vida. Con su sueldo en la clínica había adquirido ciertos hábitos de consumo que ya no podía mantener, además como era un trabajo formal se vio inhabilitado de beneficios sociales como obra social y vacaciones que hicieron que la caída impactara no solo en él sino en sus hijos y

esposa. "... no sólo implica perder un ingreso, acceso a la salud, derecho a jubilación, asignaciones familiares, indemnizaciones por despido, seguro de trabajo, [...] sino también determinados amarres institucionales que crean lazos intergeneracionales de confianza, solidaridad y responsabilidad colectiva que ordenan y dan sentido a la vida familiar, social y comunitaria..." (Salvia, 2002: 6).

Finalmente los roces que existían anteriormente se plasmaron en la separación, decisión tomada por iniciativa de su esposa.

La única alternativa para la subsistencia económica de él y de su familia era retomar su actividad en la línea, ámbito conocido y en el cual ya había adquirido cierto prestigio, señala "todos me querían porque yo no había tenido problemas con nadie...". A comienzos del 2003, previa reunión de vendedores, retoma su actividad como vendedor ambulante. Si bien, el trabajo al que le destina mayor cantidad de tiempo es la venta de productos en la línea, alterna esta actividad con alguna changa (pintura, albañilería, plomería, etc.).

Carmona ha cursado hasta 6 grado del nivel primario. En su discurso se observa una alta valoración de la educación. Recalca que no pudo continuar estudiando porque tenía que trabajar para mantener a su familia, pero que le hubiera gustado; demuestra mucha preocupación porque sus hijos estudien y mantiene a su hermano de 17 años para que éste tenga la oportunidad de estudiar sin tener que trabajar.

Respecto a sus expectativas laborales futuras, considera que "esto te sirve para hoy y no para el futuro de mañana", por este motivo está pensando en ponerse en contacto con las autoridades de TBA para trabajar en el área de mantenimiento o de seguridad. Quiere volver a tener una obra social y "tener algo para el mañana".

Espera poder combinar este trabajo con la venta ambulante en el tren para lograr una "diferencia".

### **CONSIDERACIONES FINALES**

Los productos que se ofrecen en el circuito de la venta ambulante son de bajo valor económico, en la actualidad, casi no podemos hablar de costos que superen los dos pesos. Uno de nuestros entrevistados nos comenta que son los sectores de bajos recursos quienes más consumen este tipo de productos, especialmente cuando se trata de productos no comestibles, ya que para estos sectores el consumo en gran escala es prohibitivo. Alberto ejemplifica esta situación: "la gente de más bajo nivel es a la que más porquerías le vendes (...) El trabajador medio es el que más porquerías compra. Por que ese tipo está trabajando todo el día, sabe que gana dos mangos pero cuando sale la chuchería, a quién va a poner contento cuando llega a la casa, a los pibes. Había salido, me acuerdo, unos veladores que era un tubito con una flor adentro, que era una porquería porque lo prendías dos veces y no andaba más. Pero quedabas bien, mira lo que me regaló, decían. Es la atención, no le puede regalar un microondas, el tipo que tiene mejor nivel adónde va a ir: a comprar el microondas, va a Fravega, le va a comprar un microondas, le va a comprar una plancha".

Como señalamos anteriormente resulta claro identificar a la venta ambulante como una actividad extralegal, es decir, actividades no reguladas por el Estado, inclusive bajo persecución (Quijano, 1998). Dentro de la venta ambulante en la Línea Mitre, la relación de los vendedores con las autoridades de la línea, TBA, no es conflictiva mientras los vendedores respeten las normas impuestas. Uno de nuestros entrevistados nos cuenta que no hay problema mientras ellos tengan su

boleto ida y vuelta. Esta situación da cuenta de un no-compromiso formal de TBA hacia los vendedores en tanto trabajadores.

Desde el momento que ellos tienen su boleto son unos usuarios más y no entablan ningún otro tipo de relación con la empresa que usuario-prestadora de un servicio. La relación de los vendedores con los guardas es netamente personal y no institucional, aun en las situaciones en que un organizador y/o proveedor de mercaderías “arregla” con los guardas de los trenes para obtener un permiso informal pero facilitador a la hora de desarrollar la actividad comercial sin interferencias.

Siguiendo a Nun (2001) no preguntamos si es posible caracterizar a la venta ambulante como una actividad económica marginal ya que emplea a una población excedente relativa o ejército industrial de reserva. Esto se evidencia en la venta ambulante ya que la mayoría de nuestros entrevistados tienen una historia laboral que los fue expulsando de los empleos formales. Nun utiliza el concepto masa marginal para mostrar el carácter disfuncional y relativo que puede tener esta población para el sector monopólico del capital (Nun, 2001). Este autor señala tres modalidades muy diversas de la superpoblación relativa: la latente, la estancada y la flotante, esta tercera corresponde a aquella que la producción tan pronto repele como que la vuela a atraer (Nun, 2001: 257).

Nun llama masa marginal a "esa parte afuncional o disfuncional de la población relativa. Por lo tanto, este concepto -lo mismo que el de ejército industrial de reserva- se sitúa a nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no

precisa de él para seguir funcionando (Nun, 2001: 87). La venta ambulante no se comportaría según esta idea de Nun, ya que una porción marginal, expulsada del mercado formal, encuentra en esta actividad una forma de sobrevivencia sin poner en peligro la persistencia del sector hegemónico de la economía, por el contrario se la puede definir como el “puente” que permite que ciertos productos se comercialicen. Es común que grandes empresas de comestibles comercialicen de manera informal a través de la venta ambulante aquellos productos que se encuentran cerca de la fecha de vencimiento y que si tuvieran que insertarse por la intermediación del mercado formal llegarían a los consumidores fuera de la fecha apta para el consumo. De esta forma, los sectores más bajos acceden a productos a menor costo pero de “buena” calidad. Las observaciones realizadas para esta investigación permiten apreciar que los sectores más bajos de la sociedad no se fijan en la calidad, especialmente reflejada a través de la marca del producto, sino en el artículo en sí y su costo, por el contrario los sectores medios y altos parecen ser más “desconfiados” a la hora de adquirir un bien comestible y solo lo hacen si es de una marca “reconocida” y si les resulta confiable la materia prima con que fue elaborado, así como la cadena de frío<sup>3</sup>.

Al igual que la mayoría de las actividades que se desarrollan en el sector informal, el acceso a la venta ambulante se encuentra mediatizado por contactos personales.

Murmis y Feldman (2002) señalan como característico de las actividades informales que se desarrollan de manera autónoma, la necesidad de movilizar una serie de recursos: contactos familiares o vecinales, relaciones burocrático -

institucionales y mercantiles, capital monetario en pequeña escala, y además un conjunto de saberes, técnicas, destrezas.

Estas condiciones propias de las actividades informales autónomas se evidencian a través del discurso de los vendedores ambulantes, la mayoría de los entrevistados manifiesta haber ingresado al circuito por medio de algún pariente o conocido. Uno de los ellos señala que "hay todo un sistema para entrar ahí, ¿entendes?. No cualquiera, no entras porque un día se te ocurre, hay todo un sistema que tiene que ver con que te tienen que conocer, tenes que caerles bien, no solo por los vendedores sino con la policía (...) especialmente con la policía ferroviaria (..) con los guardas que te empiezan conocer ¿te acordas, yo soy amigo de aquel?, un mecanismo, que se va formando, un engranaje" en este relato se evidencia la importancia de las relaciones burocrático - institucionales.

En este contexto de fuerte inestabilidad laboral, la permanencia en la venta ambulante se debe a la capacidad de negociación con las instituciones. Alberto nos comenta que para ingresar con la actividad debían disponer de cierto capital monetario para invertir y para mantenerse y que su actividad le rinda necesitan maximizar la ganancia, de esta manera buscaban las ofertas o novedades, lo que se conoce como *"encontrar un buen bolo"*<sup>4</sup>.

Debido quizá, a que este tipo de actividad se asienta en un marco de extralegalidad, las relaciones sociales que estos actores entablan parecen caracterizarse por permanentes acuerdos de palabra. Al preguntarle acerca de su participación o percepción de algunas organizaciones políticas como los sindicatos, o más recientes como las asambleas barriales, todos manifiestan su no participación en estas últimas y un gran escepticismo hacia la primera.

El factor desencadenante que aglutina a algunos vendedores, principalmente a los más viejos es la resolución de conflictos puntuales. Uno de los entrevistados más antiguos –capanga- nos informó que ante algún conflicto entre los vendedores o con autoridades se reúnen en la estación San Martín, considerada por ellos como una de las estaciones más importantes. Allí se deciden las estrategias a llevar adelante en la resolución de un conflicto. Las reuniones no son periódicas sino que se organizan ante el surgimiento de un problema determinado. La convocatoria a la reunión se realiza de boca en boca y se realiza en la misma estación<sup>5</sup> y quedan excluidos de esta convocatoria los músicos. Cabe señalar, que si bien existe la instancia de asamblea las decisiones quedan a cargo casi exclusivamente de los capangas.

Según Robert Castel existe una fuerte "correlación entre el lugar que se ocupa en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y en los sistemas de protección que cubren a un individuo ante los riesgos de la existencia. Entonces, la asociación "trabajo estable/inserción relacionada sólida" caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en alguna actividad productiva y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos para producir la exclusión, o más bien la desafiliación" (Castel, 2001:15). La sociedad salarial está caracterizada fundamentalmente por el pleno empleo de tiempo completo y duración indeterminada con protecciones legales y sociales y que era el dispositivo clave de la distribución del ingreso y conformaba la dimensión social de la ciudadanía.

Estas características que asume el trabajo asalariado se constituyó en un parámetro en términos identitarios. En este sentido, encontramos una fuerte

distinción en la percepción acerca del valor que le asignan al trabajo especialmente entre dos de los entrevistados, Alberto de 49 años y Carmona de 36 años, los motivos que llevan a Alberto a trasladarse al sector informal es, según él, escapar a la explotación y la indignidad de los sueldos y el deseo de cambiar constantemente, “de no aburrirse”. Este traslado no está condicionado por el no-acceso al mercado laboral formal, más allá de la calificación de la tarea. Por el contrario, Carmona retoma su actividad en la venta ambulante ante la imposibilidad de reinsertarse en el mercado laboral formal después de un periodo de desempleo. Alberto reconoce las condiciones de dependencia de la relación salarial y las denuncia en su condición de explotación<sup>6</sup>, y por tanto, optó, hace más de 20 años, por no obedecer órdenes y reglamentos, en su decisión no privilegió el sueldo sino la independencia<sup>7</sup>. Carmona después de un periodo de desempleo y precariedad laboral se re-inserta en la venta ambulante como única alternativa de subsistencia económica.

En la totalidad de los casos estudiados la experiencia laboral previa a la entrada a la venta ambulante se reduce a periodos cortos de empleo de baja calificación. Estos vendedores se construyeron como actores sociales a partir de otras condiciones. Una de ellas podría explicarse según Simmel a través del conflicto o la lucha, entre los mismos vendedores, con la policía, con TBA, que constituye la naturaleza misma de las relaciones sociales y se traduce en formas de sociabilidad independientemente de las consecuencias que alcance, que en algunas oportunidades son violentas<sup>8</sup>. Al preguntarle a uno de los entrevistados acerca de su relación con los vendedores de plataforma manifiesta "con los de plataforma hemos tenido mucho altercados pero hay algunos que me ven como un

buena persona, pero en realidad no me interesa, lo que me interesa es la gente que está en línea", por otro lado Quique, músico ambulante, señala "la bronca te venía de dos o tres vendedores que te querían bajar, que te querían romper los instrumentos (...) siempre los vendedores se reunían todos y querían tomar una decisión de que a nosotros no nos querían ver". En este sentido se observa que las relaciones sociales que establecen estos actores no sólo se construyen solo a través de lazos de cooperación sino también de conflicto.

En síntesis, en el circuito de la venta ambulante se observa reglas muy fuertes, claras y rígidas en torno a la organización del tiempo, el espacio y los roles dentro de la venta ambulante en la línea Mitre. Es claro que el acceso está restringido a aquellos que poseen un contacto respetado y legitimado dentro de la venta y entre los vendedores ambulantes. Para permanecer como vendedor y poder realizar la actividad es necesario conocer y aceptar estas reglas y aprender otras relacionadas con otros circuitos como las autoridades de TBA, la policía y el circuito mercantil, principalmente los proveedores y los compradores.

Es llamativo que la forma de organización de la venta ambulante es antigua, que permanece en el tiempo a pesar que el servicio de trenes está actualmente en manos privadas. Sin embargo, los vendedores pudieron negociar con las nuevas autoridades que tienen la concesión del servicio, de igual manera pueden mantenerse en la actividad y en el caso de la venta en plataforma expandirse o alcanzar cierto grado de formalización.

Si bien la entrada en la actividad se produce a través de relaciones personales como amigos, conocidos, familiares cabe mencionar que para desarrollar la actividad deben relacionarse y negociar con los actores involucrados, guardas,

otros vendedores, tanto de la misma línea como de otras, por ejemplo la línea Roca, usuarios, proveedores, etc. La combinación de rasgos de cooperación y de conflicto caracterizan estas relaciones, por un lado los vendedores marcan constantemente un rasgo de distinción con respecto a vendedores de otras líneas como la línea Roca y Sarmiento, no solo por el nivel de organización interna sino por la infraestructura y el tipo de usuario que transita por este medio de transporte urbano. En el mundo interno del Mitre, se observa una clara distinción entre jóvenes y viejos, plataforma y de línea, músicos y vendedores de productos. Se observa que cada subsegmento mantienen características de solidaridad en lo interno y de conflictividad y distinción con los otros subsegmentos.

Los datos obtenidos en el presente trabajo permiten sostener que la organización de la venta ambulante en el ferrocarril de la ex - línea Mitre replica relaciones complejas bajo mecanismos de relaciones primarias.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Castel, Robert (2001): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- CLARÍN (2004): *Las mafias urbanas se adueñan de las calles*, 18 de enero.
- Cortés, Fernando (2000): "La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina", en De la Garza, E. (coord.): *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana y Fondo de Cultura Económica, México.
- de Ipola: Emilio (comp.) (1998): *La crisis del lazo social*, ED. Eudeba, Buenos Aires.

- Feldman, Silvio y Murmis, Miguel (2002) "Formas de sociabilidad y lazos sociales" en Beccaria, Luis y otros: *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Ed. Biblos – UNGS, Buenos Aires.
- Grompone, Romeo (1996): *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, Desco, Lima, Perú.
- LA NACIÓN (2004): *La venta callejera se adueña de la ciudad*, Información General, 5 de marzo.
- Monza, Alfredo (2000): "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes" en Carpio, Jorge, Kleim, Emilio y Navocovsky, Irene (comp.): *Informalidad e Exclusión*, SIEMPRO-OIT-FCE, Buenos Aires.
- Nun, José (2001): *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- OIT (1972): *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for increase-mg Productive Employment in Kenya*, Geneva, ILO.
- Quijano, Aníbal (1998): "Marginalidad e Informalidad en debate" en Quijano, Aníbal y otros: *La Economía Popular y sus Caminos en América Latina*, Mosca Azul, Lima.
- Quirós, E. Guillermo y Saraví, Gonzalo (1994): *La Informalidad Económica. Ensayos de Antropología Urbana*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Salvia, Agustín (2002): "Crisis del empleo y fragmentación social en la Argentina. Diagnostico necesario y condiciones para su superación" ponencia presentada en Congreso PRE-ALAS XXIV, Buenos Aires, 1-2 de noviembre.

## NOTAS

---

<sup>1</sup> Al respecto Alberto señala: "Después que cerré la verdulería porque me agarró el mercado central, en el año 1985. Por eso te digo que realmente empecé [como vendedor ambulante] en el '86. En el '85 abrió el mercado central y tenes que tener plata y no tenía plata, tenía la verdulería en Quilmes, mucho quilombo. (...) Después vine para Capital y bueno, después a trabajar en los lugares, o sea agarré la venta ambulante. Trabajé

en miles de lugares".

<sup>2</sup> En uno de los casos fue necesario recurrir a una reentrevista a fin de lograr mayor precisión sobre la trayectoria laboral del entrevistado.

<sup>3</sup> En una de las observaciones que realizamos para esta investigación logramos hablar con un usuario de clase media-alta quien nos explicaba que tanto él como sus conocidos que viajan en esta línea solo compran "pastillas o pañuelitos de marcas reconocidas pero no alfajores o chocolates, aunque sean de buenas marcas, porque pudieron haber estado mucho tiempo fuera de la heladera".

<sup>4</sup> Uno de los entrevistados nos cuenta que "nosotros salíamos a ver ofertas o la novedad. En esos bolichitos chiquitos de las galerías de Once; había una partida de encendedores, eso me gustó, tiene buen precio, y lo salí a vender". En cuanto a la inversión que requiere la venta y la ganancia que esperan Alberto nos cuenta "Te deja el 100% de lo que vos invertís, a veces más (...) vos compras a 50 centavos y vendes a un peso. Cuando vos te encontras que te venden estas cuatro lapiceras por un peso, compraran las cuatro por 50 centavos".

<sup>5</sup> "la reunión se realiza de parado" nos manifiesta Camona.

<sup>6</sup> Este entrevistado luego de un periodo de internación debido al padecimiento de una fuerte tuberculosis nos cuenta su experiencia al intentar reinsertarse en el mundo del trabajo asalariado "fue un trabajo que me sirvió para arrancar de nuevo nada más por que te pagaban \$200 por 14 horas de trabajo y deje... volví a la calle a vender".

<sup>7</sup> Frente a la pregunta ¿qué te motivo a cambiar? El responde: "era cambiar, pero no por ambición,

---

soy muy inestable, yo empiezo una cosa y me aburro".

<sup>8</sup> Uno de los entrevistados menciona la respecto de la resolución de conflictos "y a la piñas, a veces, ¿viste?, como soy el más grande me respetan y el que no me respeta, bueno..."

9