

LAS RELACIONES DE INTERCAMBIO EN EL MUNDO DE LA VENTA AMBULANTE

Betsabe Policastro/ Emilse Rivero

Introducción

El presente trabajo es la continuación de una investigación iniciada en el año 2003 con el objetivo de aproximarnos al universo material y simbólico de la venta ambulante en los trenes. Uno de los rasgos sobresalientes que arrojó el mencionado estudio, realizado en la línea de ferrocarril Mitre, es que si bien la entrada en la actividad (venta ambulante) se produce a través de contactos personales como amigos, conocidos, familiares; para desarrollar dicha actividad los vendedores ambulantes deben relacionarse y negociar con otros actores: usuarios, vendedores de plataforma, personal de TBA (guardas, personal de seguridad y control de boletos, autoridades), etc. ; y otros vendedores de la misma línea como de otras. De allí que nos preguntamos: ¿Cuáles son los actores involucrados?, ¿Que tipo de relaciones se establecen entre los diferentes actores que conviven en este espacio?, ¿Cuáles son las características de dichas relaciones?, ¿Cómo se sostienen dichas relaciones?, ¿Qué es lo que se intercambia?, ¿Qué valor tiene para los distintos actores involucrados?

Partimos del supuesto de que las relaciones que se instituyen entre los diferentes actores que conviven en el espacio de la línea Mitre se basan tanto en la cooperación como en el conflicto y que, asimismo, los “bienes” que se intercambian son tanto materiales como simbólicos y operan como legitimadores de la venta ambulante.

Para los fines del presente estudio se realizaron entrevistas en profundidad no solo a vendedores ambulantes sino también a usuarios y personal de TBA. El universo estudiado es el tren de la ex - línea Mitre (ramales Retiro - José León Suárez y Retiro - Bartolomé Mitre).

Además se realizaron observaciones no participantes en diferentes días y horarios con el fin de 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, como asimismo la segmentación o apropiación del espacio por parte de los mismos. A partir de estos datos primarios el presente trabajo realizará un estudio de caso de las características de las relaciones de intercambios que se establecen en la venta ambulante en tanto actividad económica informal.

Es importante mencionar que para esta segunda etapa del estudio uno de los vendedores más antiguos y reconocidos de la línea se constituyó en un informante clave, lo que facilitó y posibilitó el acceso y contacto a otros vendedores antiguos de la línea y del personal de TBA.

Aspectos generales de la organización de la venta ambulante en la línea Mitre

La línea Mitre es concesión 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 dos 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.

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 sub-segmento. Se observa que junto a ellos conviven otros actores sociales: usuarios, mendigos, delincuentes, autoridades de TBA.

Por un intento de definición y clasificación de la venta ambulante

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 extraídos del mercado formal para ser comercializados en el mercado informal (alimentos que a pocos días del vencimiento son incorporados al circuito informal a fin llevar a cabo su colocación). De esta forma, los vendedores ambulantes podrían definirse como un “conjunto de personas que en una sociedad específica, se apropian y hacen uso de la vía pública para el ejercicio de su actividad laboral de carácter comercial, convirtiéndose en agentes sociales y económicos en contradicción a las prácticas productivas dominantes de la sociedad”. (Duque, P: 1989).

En un intento por clasificar la venta callejera en el Distrito Federal de México, Emilio Pradilla Cobos, establece distinciones en función al nivel de ingresos, el tipo de puesto y la localización territorial.

Con referencia al nivel de ingresos los diferencia entre:

- vendedores de subsistencia: se caracteriza por el manejo de poco volumen de mercancía, ingresos bajos, mayor exposición a la represión policial y al control de los líderes.
- vendedores empleados: trabajadores con salarios mínimos, sin contrato, ni sindicalización, ni prestaciones sociales.
- vendedores fijos: son los que trabajan en un sitio fijo determinado y, por lo tanto, pueden comercializar un volumen de mercancía mayor, por lo que sus ingresos son superiores a los anteriores.
- dueños de varios puestos: el autor los denomina como la elite; se caracterizan por hacer uso de mano de obra familiar; el negocio es más rentable.

Pradilla Cobos también menciona en esta clasificación a los líderes y los intermediarios; los primeros encargados de mediar con las autoridades y los segundos, encargados de introducir y distribuir la mercancía.

En relación al tipo de puesto distingue a:

- los verdaderos ambulantes: son aquellos que coexisten con otro tipo de vendedores, no tienen un puesto fijo y venden sus mercancías en la calle, en ocasiones suben a los subtes, trenes o colectivos para venderle a los usuarios; a estos los denomina vagoneros.
- los semifijos: son los que improvisan su puesto en una mesa, carrito, etc.; pero también son aquellos que en ocasiones puntuales, como por ejemplo fechas patrias comercian algunos productos determinados, como banderitas, etc.
- los fijos: se trata de aquellos que tienen un puesto fijo anclado en un lugar determinado.

Para este autor los vendedores ambulantes “callejeros” se definirían como aquellos que deambulan por la calle, que trabajan en esquinas, que recorren las calles, que se suben a los colectivos, subtes, trenes, etc. para vender sus artículos. Lo interesante es que también incluye en este segmento a los limpiabotas, los voceadores (que recorren las calles vendiendo gaseosas, helados, etc.) y a los dealers (distribuidores minoristas de drogas).

Actores sociales involucrados y características del tipo relaciones que se establecen

La venta ambulante se presenta como un mundo heterogéneo, en términos de edad, credenciales educativas o trayectorias laborales de los actores, sino también en cuanto a la organización interna de la actividad. Es por ello que se observan 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 tutelados por algún “organizador” bajo una especie de contrato de palabra.

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, las cuales 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 respeta 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 sólo 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 sólo 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, usualmente 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 una especie encubierta de trabajo en relación de dependencia. 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 sólo les está permitido subirse al tren previo a su partida. Como señalamos anteriormente, dentro del segmento de vendedores de línea, incluiremos no sólo a los vendedores de productos sino también a los músicos, ya que realizan sus actividades compartiendo el mismo espacio y códigos temporales.

Asimismo, estos actores para desarrollar su actividad deben establecer relaciones con otros actores con quienes comparte el mismo espacio, tales como usuarios, personal de TBA, etc. 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.

Respecto a los mendigos, por lo general son niños o mujeres con niños; observándose una mayor cantidad los fines de semana. Esto se debe, según el discurso de uno de los entrevistados, a 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 hacés la seña, los dejás trabajar...cuando veo un chico le digo que empiece por atrás, que yo empiezo por adelante, entonces yo no te molesto a vos ni vos me molestas a mí”

La mayoría de los entrevistados coinciden en que en la actualidad, los delincuentes no presentan demasiados problemas respecto a robos u otros actos delictivos; manifiestan que esta “la línea está limpia” y que ellos tratan de preservarla de los actos de delincuencia ya que esto perjudicaría su actividad comercial.

En lo relativo a 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 guardavendedor que son los que conviven cotidianamente. Indican que venden en aquellos vagones donde no está el guarda para no comprometer su trabajo.

En el desarrollo de la actividad se observa la existencia de reglas básicas de convivencia; una de ellas es 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, ya que la permanente oferta de productos molestaría a los usuarios y en consecuencia perjudicaría la venta.

Otro de los códigos que rige en la organización interna de la venta ambulante en la línea es el respeto por el tramo del recorrido del tren que cada vendedor 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 a comercializar. Otra norma

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

La entrada al circuito y la permanencia en la actividad 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 estas normas cuyo no acatamiento constituye una fuente de conflicto. Es así como el respeto por la división del espacio y del tiempo se constituye en una de las normas básicas para la convivencia “pacífica” entre los vendedores.

Liderazgo y resolución de los conflictos.

Retomado la clasificación de Pradilla Cobos los líderes en el mundo de la venta ambulante son aquellos encargados de mediar con las autoridades. En nuestro estudio observamos que además son aquellos que gozan de un lugar de “privilegio” en lo que respecta a la toma de decisiones como: designación del tramo del recorrido más redituable, el tipo de mercancías que se vende, el ingreso de nuevos vendedores, etc. Pero ¿cómo se llega a ocupar esta posición?; a través del discurso de Gran Valor vemos algunos componentes que posibilitarían ocupar este lugar “... *acá hace treinta y pico de años que estoy trabajando y siempre fui cacique. Soy un tipo que me respetan todos, vos venias acá y me conocen todos...yo hacía el primer vagón porque me la bancaba, ahora ya no quiero vender, soy veterano pero soy unos de los pocos vendedores que hace el Mitre, el Suárez, el Tigre, todos me saludan, prácticamente me aplauden...ellos saben quien es el vendedor, la mayoría a mí, a mí, a otro vendedor no, como soy tan viejo me dice ¿Ernesto puedo vender guía, te la puedo cargar, la cargo al fondo...*”, resulta necesario señalar que esta forma de ejercitar la autoridad o liderazgo se encuentra legitimada entre los vendedores y reconocida por los otros actores involucrados como los guardas, personal de seguridad y control de boletos, etc.

Para Simmel las relaciones humanas se pueden considerar como un intercambio, este intercambio deberá ser beneficioso para el sujeto, ya que trasciende, desde el punto de vista subjetivo, la cuestión de la igualdad y desigualdad de los objetos intercambiados. En este sentido, señala que “la teoría de las relaciones humanas pueden dividirse en dos: las que constituyen una unidad, esto es, las sociales en sentido estricto, y aquellas otras que actúan en contra de la unidad...el individuo no llega a la unidad de su personalidad únicamente porque su contenido armonice según normas lógicas u objetivas, religiosas o éticas, sino que la contradicción y la lucha no sólo preceden a esta unidad sino que están actuando en todos los momentos de su vida” (Simmel, 2002: 141.); en este sentido y en última instancia la lucha se constituye como “un remedio contra el dualismo disociador”.

En lo que respecta a la venta ambulante en la línea Mitre, se observa que uno de los factores desencadenantes 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 lleva a cabo en la misma estación¹ 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.

Una de ellas podría explicarse, según Simmel, a través del conflicto o la lucha, entre los mismos vendedores, con la policía o 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 violentas². Al preguntarle a uno de los entrevistados acerca de su relación con los vendedores de plataforma manifiesta

¹ “la reunión se realiza de parado” nos manifiesta Carmona.

² 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...”

que "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 esta 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 a través de lazos de cooperación sino también de conflicto.

Consideraciones finales

En síntesis, en el circuito de la venta ambulante de la línea Mitre, se observan reglas muy fuertes, claras y rígidas en torno a la organización del tiempo, el espacio y la distribución de los roles. 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 sea 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 -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: los vendedores marcan constantemente un rasgo de distinción con respecto a vendedores de

otras líneas como la línea Roca y Sarmiento, no sólo 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 vendedores jóvenes y viejos, de plataforma y de línea, músicos y vendedores de productos. Se observa que cada subsegmento mantiene 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.

Lic. Betsabe Policastro bpolicatro@sion.com- IIGG-Fac.Cs.Soc.-UBA

Lic. Emilse Rivero emilserivero@yahoo.com.ar- IIGG-Fac.Cs.Soc.-UBA

Bibliografía

Castel, Robert (2001): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Ed. Paidós, Buenos Aires.

Beccaria, Luis y otros: *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Ed. Biblos – UNGS, Buenos Aires.

CLARÍN (2004): *Las mafias urbanas se adueñan de las calles*, 18 de enero.

de Ipola: Emilio (comp.) (1998): *La crisis del lazo social*, ED. Eudeba, Buenos Aires.

Duque, Fernando (1989), tesis “Los vendedores callejeros en la zona centro de Cali: su racionalidad”. Universidad del Valle, Colombia.

Feldman, Silvio y Murmis, Miguel (2002) “Formas de sociabilidad y lazos sociales” en 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.

López Santillán (1998) “Los conflictos sociopolíticos en el comercio callejero del centro histórico de la ciudad de México”, Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Políticas y sociales, Universidad Autónoma de México.

Pradilla Cobos, Emilio (1993) “Territorios en crisis: México 1970-1992. Editorial de la Red Nacional de Investigación urbana y UAM-Xochimilco. México.

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.

Simmel, Georg (2002): “Sobre la individualidad y las formas sociales” Cap. II Formas de la interacción social. Universidad Nacional de Quilmas, Buenos Aires.

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 lleva a cabo en la misma estación³ 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.

Una de ellas podría explicarse, según Simmel, a través del conflicto o la lucha, entre los mismos vendedores, con la policía o con TBA, que constituye la naturaleza misma de las relaciones sociales y se traduce en formas de sociabilidad independientemente de las

³ “la reunión se realiza de parado” nos manifiesta Carmona.

consecuencias que alcance, que en algunas oportunidades son violentas⁴. Al preguntarle a uno de los entrevistados acerca de su relación con los vendedores de plataforma manifiesta que "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 esta 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 a través de lazos de cooperación sino también de conflicto.

En síntesis, en el circuito de la venta ambulante de la línea Mitre, se observan reglas muy fuertes, claras y rígidas en torno a la organización del tiempo, el espacio y la distribución de los roles. 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 sea 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 -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: los vendedores marcan

⁴ 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..."

constantemente un rasgo de distinción con respecto a vendedores de otras líneas como la línea Roca y Sarmiento, no sólo 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 vendedores jóvenes y viejos, de plataforma y de línea, músicos y vendedores de productos. Se observa que cada subsegmento mantiene 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.