

¿PRÁCTICAS LABORALES O PRÁCTICAS MERCANTILES DE MENDICIDAD? LOS VENDEDORES AMBULANTES/ MENDIGOS DEL SUBTE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

Autores¹:

María Florencia Graziano

DNI: 27.332.998 grazianoflorencia@gmail.com

Licenciada en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

Asistente de Investigación del Proyecto FONCyT N° 9640 “La Supervivencia de los Desplazados: Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social, Identidades Colectivas y Políticas Posibles.” Dicho proyecto tiene sede en el Programa “Cambio Estructural y Desigualdad Social” en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, Uruburu N° 950 6° piso, Capital Federal. La dirección del mismo está a cargo del Dr. Agustín Salvia.

Agustina Lejarraga

DNI: 92.434.107 agusleja@gmail.com

Estudiante Avanzada de la carrera de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

Pasante del Proyecto de Investigación FONCyT N° 9640 “La Supervivencia de los Desplazados: Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social, Identidades Colectivas y Políticas Posibles.”

Daniela Grillo

DNI: 27.399.716 daniela1grillo@hotmail.com

Licenciada en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

Pasante del Proyecto de Investigación FONCyT N° 9640 “La Supervivencia de los Desplazados: Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social, Identidades Colectivas y Políticas Posibles.”

¹ Este trabajo contó, para la realización del trabajo de campo, con la colaboración del Lic. Daniel Grillo.

Índice

- Introducción
- Metodología
- Práctica mercantil de mendicidad en el subte: ¿cuál es su especificidad? ¿Por qué no llamarla *mendicidad* sencillamente?
- Mendicidad
- El tratamiento cristiano de la pobreza
- El pobre en Simmel
- Características del segmento
- Ingreso y permanencia en la actividad
- Características de la actividad
- Relación con los pasajeros
- La vida al interior del propio grupo
- *Organización interna*
- *Relaciones de cooperación y conflicto*
- Aspectos negativos del trabajo en el subte
- Los trabajadores del subte y su relación con el Estado
- ¿Qué significa ser un trabajador del subte?
- Prácticas laborales de mendicidad ¿estrategia de supervivencia o forma de vida?
- Bibliografía

○ Introducción

Este trabajo es parte de un proyecto de investigación más amplio cuyo objetivo general es indagar sobre la *sobrevivencia de los sectores desplazados*. Se trata de un estudio de caso, de un segmento específico circunscrito a una problemática de amplio espectro, la de la informalidad y la segregación sociolaboral. A través de la investigación empírica y en profundidad de las trayectorias y modos de participación económico laboral, el objetivo es analizar el segmento de quienes ejercen la mendicidad en el subte como práctica laboral, específicamente, qué tipo de estrategia representa dicha práctica.

El análisis de esta problemática demanda necesariamente la comprensión del contexto histórico que la enmarca. Las modificaciones en el mercado laboral, provocadas por la implementación del paquete de políticas neoliberales², implicaron no sólo cambios en los índices de ocupación y desocupación, y en la distribución de los puestos de trabajo, sino también la destrucción de muchos de ellos. De esta manera, a principios del siglo XXI, la Argentina se encuentra con un mercado de trabajo pauperizado, de bajos ingresos y altas tasas de desocupación en el cual se acrecienta el número de ocupaciones precarias e informales. A su vez, la expansión de la desigualdad en los ingresos³ y la concentración del capital, atravesada por la financierización de la economía, dieron como resultado la reducción de las posibilidades de acceder a un empleo genuino⁴.

Nos encontramos ante lo que Castel denominó como el derrumbe de “la sociedad salarial”⁵; esta no es solamente una sociedad en la cual la mayoría de la población activa es asalariada. Se trata de una sociedad en la que la mayoría de la población accede a la ciudadanía social a partir de la consolidación del estatuto del trabajo, es decir que la cohesión social está garantizada. Paralelamente a al derrumbe de la sociedad salarial podemos identificar la retirada del Estado y con ello la pérdida del seguro social que definía a través del salario la integración a la sociedad; la ciudadanía actualmente es, para muchos, sinónimo de empobrecimiento, desafiliación y fragmentación social.

Este aumento de la pobreza es acompañado por un incremento de las actividades ligadas a la “supervivencia”, con bajas remuneraciones y alta inestabilidad. Entre ellas, una serie de trabajos que encuentran en la calle un lugar de comercialización y un espacio de aprovisionamiento. Trabajos de carácter informal, de baja productividad, discontinuos, ilegales y débilmente regulados por el Estado.

Por informalidad entendemos empleos de baja productividad, discontinuos, ilegales o débilmente regulados por el Estado. Creemos que estos empleos están íntimamente

²Aronskind, Ricardo. *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los '90*. Buenos Aires. Ediciones Libros del Rojas, Universidad de Buenos Aires, 2001.

³Beccaria, 2002; Altimir y Beccaria, 2001.

⁴Basualdo, 2001.

⁵Castel, Robert. *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?*, Ediciones Manantial, Buenos Aires, 2004.

relacionados con estrategias de supervivencia que desarrollan los actores, y con actividades refugio o complementarias. Coincidimos con Wacquant en que la relación tradicional entre economía formal e informal, en este caso está invertida, *“el empleo oficial es visto como irregular y poco confiable, en tanto que las actividades subterráneas, parecen seguras y regulares.”*⁶ El trabajo formal aparece como muy poco confiable para constituir el eje principal sobre el cual organizan sus estrategias de vida.

En este contexto, de marginalidad⁷, la situación de determinados sectores no es resultante del atraso económico sino de la desigualdad creciente en un contexto de avance económico global. La modernización se traduce en la multiplicación de empleos altamente calificados y paralelamente en la destrucción progresiva de puestos de empleo de baja calificación. Aun cuando aumenta el ingreso del país, sube el índice de desocupación.⁸

Los sectores más desfavorecidos no solo deben soportar la miseria del mundo, sino que su estigmatización como sectores marginales cubre la heterogeneidad del fenómeno y los confina a ser identificados en función de una base social negativa.

Objetivo: Desde una dimensión netamente simbólica, nos propusimos responder el interrogante respecto de *qué significa ser un sujeto que ejerce la mendicidad como práctica ¿laboral o mercantil? y qué tipo de alternativa constituye dicha práctica*

○ **Metodología**

El trabajo de campo, realizado a lo largo del año 2004, en Capital Federal, consistió, en principio, en observaciones participantes y no participantes, y en la realización de 9 entrevistas en profundidad a “vendedores ambulantes”/ “mendigos”⁹, que realizan su actividad en el subte.

Las unidades de análisis son los individuos, hombres y mujeres, que venden y/o practican la mendicidad en el subte. Específicamente el universo de estudio se constituye por un grupo de trabajadores de la línea D de subterráneos que une las estaciones Congreso de Tucumán y Catedral y tienen su lugar de descanso, su “parada” como la suelen denominar, en la Estación Plaza Italia.

El enfoque con el cual se ha realizado todo el trabajo de investigación es de carácter cualitativo, desde la formulación del diseño hasta la recolección de los datos. Como todo diseño cualitativo, las interpretaciones y análisis que aquí se hagan no tienen pretensiones de generalización. A lo largo del desarrollo de la investigación nos vimos en la necesidad de volver sobre los objetivos esgrimidos inicialmente y reformularlos, complejizarlos. De este

⁶ Wacquant, L. “Marginalidad en la ciudad a comienzos del milenio” en *Parias Urbanos*, Buenos Aires, Manantial, 2001, pag. 66.

⁷ Marginalidad como las formas más frágiles de la vulnerabilidad; es el continuo de situaciones de vulnerabilidad, de precariedad laboral, fragilidad de inscripciones sociales lo que produce la marginalidad social.

⁸ Wacquant, idem.

⁹ Esta denominación de la unidad de análisis es discutida a continuación.

modo, con el propósito de realizar nuevas indagaciones sobre aspectos que emergieron en el primer acercamiento a los casos, llevamos a cabo un Grupo Focal.

➤ **Práctica mercantil de Mendicidad en el subte: ¿cuál es su especificidad? ¿Por qué no llamarla *mendicidad* sencillamente?**

Creemos que esta práctica tiene una particularidad, no es exclusivamente mendicidad sino que se combina con la *venta ambulante*. Es un trabajo en tanto la subsistencia está organizada en torno a los ingresos que recaudan con la actividad, que básicamente es un intercambio mercantil; es decir, la actividad no se ocupa de la producción, ni hay empleadores, ni patronos, mucho menos contrato laboral, sino de la venta a través de estrategias que se complementan con la mendicidad y que toman elementos de esta para captar la atención del público a la hora de vender.

La mendicidad parece no satisfacer las necesidades individuales, en cambio la venta ambulante ofrece ciertas ventajas y así constituye un buen complemento de la primera. En principio, el hecho de fijar un precio al producto de venta implica cierta seguridad de ingreso que no está garantizado con la mendicidad. Por otro lado la venta ambulante genera menos rechazo por parte de la sociedad; el vendedor no porta el estigma que sí carga el que pide dinero. Los elementos propios de la venta ambulante se articulan con los de la mendicidad conformando una compleja y no monolítica práctica laboral/ actividad de intercambio. Es así que el objeto de estudio que constituyó en un principio la mendicidad se vio reformulado por no poder analizarse en forma aislada sin incluir la venta como actividad directamente relacionada.

Esta actividad específica que denominamos Práctica Mercantil de Mendicidad consiste en la oferta al público de un objeto a cambio de dinero. Se desarrolla en espacios públicos y en el caso que nos ocupa, en el subte. El trabajo propiamente dicho, consiste en circular por los trenes con productos en la mano y depositarlos en la falda de los pasajeros. En algunos casos el costo de los productos se define a voluntad del público -un ejemplo son las estampitas con motivos religiosos o leyendas-, en otros, está fijado previamente por el vendedor.

Para comprender la particularidad analizaremos como ha sido considerada la mendicidad en el capitalismo y como se puede entender a la caridad como un mercado donde se intercambian bienes de salvación material y espiritual.

➤ **Mendicidad**

En la sociedad europea de los siglos XVII-XVIII los mendigos eran considerados criminales, se apartaban de los social, alteraban el orden “natural” y armónico de las cosas, eran juzgados como egoístas, ya que falseaban las reglas del intercambio rechazando sus obligaciones. Se identificaba sin distinción a los vagabundos, desocupados, prostitutas, locos, pobres, ex campesinos como delincuentes. Son individuos que representaban un peligro de agresión física, porque actuaban por fuera de todo sistema de regulación colectiva.

En la *Declaración de los derechos del hombre y el ciudadano* está presente la preocupación por responder a la indigencia mediante el trabajo y no las limosnas; como así también la idea de que la asistencia es un derecho que la sociedad debe proveer al impedido. Pero este no es más que un sustituto del derecho de cada hombre a vivir del trabajo propio, insertarse en la sociedad a “partir de la utilidad general”¹⁰. Así surge la necesidad de poner a trabajar a los sectores ociosos y peligrosos, en realidad el objetivo es disciplinarlos, moralizarlos y controlarlos para producir, educar y reproducir la fuerza de trabajo que necesita el incipiente capitalismo, para ello surgieron las casas de pobres, workhouses, manicomios y distintas instituciones que albergaban a estos nuevos criminales. Estas estructuras asistenciales albergaron a poblaciones que eran incapaces de sostener sus necesidades trabajando.

El tratamiento cristiano de la pobreza

La caridad es una virtud cristiana por excelencia. Hay una ambivalencia en el tratamiento cristiano de la pobreza, esta no es un absoluto. Se valoriza la pobreza elegida como un componente espiritual, que implicaba el rechazo del mundo y el desprecio por los bienes materiales, esta dignidad espiritual de la pobreza cristalizará en el cuerpo. El mundo es malo y el cuerpo despreciable, sufriente.

Por otra parte la pobreza es despreciada, repelida, hay un vínculo entre pobreza y herejía. El modo de gestión de la pobreza se inscribe en una “*economía de la salvación*” y la actitud cristiana funda una clasificación discriminante de las formas de pobreza. El pobre, a pesar de ser menospreciado, puede ser un medio privilegiado para que el rico acceda a la salvación a través de la caridad, virtud cristiana suprema. La caridad es la vía hacia la redención, expía la culpa. Castel reconoce que “*las obras de misericordia desarrollaron una economía política de la caridad cuyo valor de intercambio era la limosna que borra el pecado*”¹¹ entre el “rico” y el “pobre” se desarrolló una economía que va transformando la idea de ayuda en un mercado a través del intercambio.

Esta economía de la salvación ocasionaba paralelamente una concepción discriminatoria de los pobres que dependen del socorro para subsistir. El pobre que es digno de recibir la caridad es aquel en cuyo cuerpo se exterioriza el sufrimiento, las enfermedades y la impotencia. Las dificultades físicas, las deformidades, la enfermedad, la vejez, la infancia, las mutilaciones, es decir, todo tipo de incapacidad era lo que permitía la caridad, “*para que la indigencia entrara sin problemas al marco de la asistencia debía ser liberada de la obligación al trabajo*”.¹² La invalidez y la discapacidad es lo que justifica el socorro.

¹⁰ Rosanvallon, Pierre. *La nueva Cuestión Social*, Ediciones Manantial, Buenos Aires, 2004, pag 130.

¹¹ Castel, Robert. *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, Paidós, Buenos Aires, 1997, p.46.

¹² idem, pag 49.

Por otra parte la asistencia también estaba garantizada por el sentido de pertenencia a la comunidad, es la organización del socorro sobre una base local. La ciudad se hacía cargo de la totalidad de sus habitantes necesitados.

Siguiendo este análisis consideramos relevante el planteo del pobre en Simmel, ya que su propuesta es pensarlo sociológicamente y además recupera parte de esta visión cristiana del pobre.

El pobre en Simmel

La teoría simmeliana, focaliza el objeto de estudio en las acciones recíprocas, por lo tanto el fenómeno que va a estudiar es al pobre cuando entra en acción recíproca, cuando es socorrido. Para Simmel es pobre, sociológicamente, cuando recibe ayuda.

Simmel distingue 3 tipos de asistencia.

-Cuando el pobre es reconocido como parte del todo y esto le confiere derecho al socorro, en este caso el socorro al pobre es un fin.

- Por otra parte identificamos un tipo de asistencia donde el motivo de esta reside en la significación que tienen para el que la da, aquí lo que importa no es el pobre, que se trastoca en un medio, sino que el donante es el fin de la acción. Al ser central el deber del que otorga la limosna, y al estar abocado a cumplir un fin más allá del socorro al pobre, este desaparece de la relación como sujeto legítimo ya que la significación la tiene el sujeto que da.

- Finalmente cuando el fin que se persigue con la asistencia es resguardar la prosperidad del todo social, el pobre es visto como un enemigo social al que se debe contener. Este tipo de asistencia se refiere a la que se da a través del Estado moderno.

Esta teoría nos puede ayudar a pensar la pobreza actualmente, en el contexto de una sociedad empobrecida. Si bien en este caso estamos tratando de identificar cual es la particularidad de este sector, si son mendigos o trabajadores, consideramos que la interpretación del pobre en Simmel se acerca a la de mendigo, como persona que necesita de la ayuda para sobrevivir.

Además debemos tener en cuenta que los requisitos para acceder a la asistencia son estigmatizantes, ya que está destinada a los sectores más pobres, reafirmando la desigualdad material, económica y cultural de los sujetos, reforzando los atributos negativos de su identidad. Se les recuerda constantemente su condición desfavorable. En este sentido la acción recíproca, la interacción, se da a través de la generalización de un aspecto de su individualidad, el hecho de ser pobre, de necesitar la asistencia de otro para garantizar su subsistencia, lo abarca totalmente en la relación con otros. Conocer al otro en base a **un** rasgo de su individualidad nos limita a percibirlo a partir de fragmentos. El pobre es pura

negatividad, se lo identifica en tanto carece de medios de subsistencia y es pobre sociológicamente en tanto necesita del socorro de la comunidad.¹³

Para comprender qué tipo de alternativa constituye esta práctica es menester conocer qué tipo de sujetos son los que la ejercen, cómo funciona y qué relaciones sociales implica el trabajo.

➤ Características del segmento

Entrevistamos a 7 mujeres y dos hombres, las edades oscilan entre los 15 y los 46 años, con un promedio de 30 años. Los integrantes del grupo focal fueron 9, entre ellos 7 mujeres y 2 hombres, algunos de los cuales también fueron entrevistados. Uno de los datos que debemos tener en cuenta es que todos viven en el gran Buenos Aires, salvo el delegado que es de Balvanera, los demás son de Florencio Varela, Villa Hitati y Villa del Sur en Wilde. Algunos son migrantes internos, de Formosa o Río Negro que vinieron a Buenos Aires a trabajar.

Debido a que viven en zonas bastante alejadas del lugar de trabajo la jornada laboral comienza a las 6 de la mañana cuando salen de sus domicilios y se dirigen al subte, con 1 hora y media de viaje, aproximadamente, en tren y colectivo, sin contar las cuerdas que deben caminar para llegar de su casa a la parada de colectivo. Trabajan alrededor de 9 de la mañana a 17 de la tarde, y llegan a su casa entre las 18 y las 20 horas. Muchas veces se quedan hasta completar un monto determinado de dinero, con lo cual no hay horario fijo.

El nivel educativo es bajo, en general no completaron el primario y los que lo hicieron no terminaron el secundario, a excepción del delegado que empezó la universidad y solo hizo un año. Como así también una de nuestras entrevistadas nunca fue al colegio y aprendió a leer con los hijos. En este sentido podemos ver que la iniciación temprana en el mercado laboral, aunque sea informal, esta ligada a la necesidad de aportar dinero a la familia y por lo tanto se abandonan tempranamente los estudios.

Las familias son numerosas, la cantidad de hijos varía entre 1, 4, 5, 6, 8; es habitual que vivan todos juntos en un mismo hogar. Algunos entrevistados llevan a sus hijos a trabajar con ellos al subte, aunque no a todos, en general alguno de los hijos se queda en la casa cuidando de los hermanos menores y colaborando en las tareas domésticas.

Este segmento se caracteriza por no haber tenido contacto con el mercado formal de trabajo, y por lo tanto no detectamos ningún tipo de movilidad laboral, ya sea ascendente o descendente.

Ingreso y permanencia en la actividad

Las trayectorias laborales están relacionadas con trabajos de muy baja calificación; las mujeres han tenido experiencia como empleadas domésticas, también tuvieron otros trabajos, en una rotisería, o vendiendo comida hecha por ellas mismas, vendiendo mercaderías en ferias

¹³ Estos temas los desarrollaremos en profundidad más adelante.

y haciendo “changas” los hombres. Los mas jóvenes no tienen experiencia en otro trabajo que no sea la Práctica mercantil de mendicidad. En general el primer trabajo es alrededor de los 15-20 años, aunque algunos ejercieron esta actividad desde niños llevados por sus padres.

El ingreso en la actividad y sus motivos presentan algunas variantes. Lo que motiva a los vendedores a iniciarse en (o eventualmente retomar) la actividad son varios factores. En principio, recalamos que en el relato de los entrevistados aparece evidente la necesidad de reproducir las condiciones de vida cotidiana frente a la realidad de no contar con otro trabajo.

“decía no, no puedo, no puedo, pero cuando yo veía que mis hijos me pedían pan, bueno, dije, voy a hacer la tentativa...” (Sandra).

“Yo empecé cuando me quede sola con todos mis hijos. (...) Estaba embarazada y ya no me daban trabajo y digo, bueno, yo le tengo que dar de comer a mis hijos, voy a ir a ver...”
(Elba)

El **acotado horizonte de posibilidades** de iniciarse en otra actividad condiciona que ellos se perpetúen en esta. Muchos pasaron por otras actividades anteriormente, que si bien implicaban condiciones de informalidad y precariedad, son añoradas porque sirvieron para reproducir sus condiciones de vida y posibilitaron una mejor situación material.

En otros casos la razón de permanencia en la actividad no aparece tan claramente pero se advierte cierto conformismo o comodidad con la situación actual. Suponemos que un factor que condiciona el ingreso y permanencia en la actividad es la **tradicción familiar**. Creemos que, a través de la provisión de contactos, el savoir faire y el hecho de compartir el tiempo de trabajo con conocidos o amigos ofrece todo un soporte que es positivo para los trabajadores.

El trabajo es informal y el acceso al mismo también, pero aún en una actividad considerada marginal, como la que estos individuos realizan, el capital social tiene gran incidencia. Al analizar las vías de acceso en los casos de las personas entrevistadas encontramos que la entrada al sector se efectuó o se mantiene en función del capital social propio o de sus familiares o amigos. Tener algún conocido es lo que en todos los casos facilita el ingreso.

Las trayectorias de vida de los entrevistados muestran algunos puntos en común. De acuerdo a su análisis y en referencia al inicio en la actividad distinguimos una constante, **todos ingresaron a través de un contacto**, en general, familiar.

La edad de ingreso en la actividad varía en cada caso pero de aquí se perfilan **dos grupos: los que nunca han ejercido el trabajo y los que lo hicieron en experiencias anteriores**. Los primeros inician la actividad en edad joven / adulta, en su mayoría viven en pareja o tienen hijos a quien sostener. Los del segundo grupo ya tenían experiencia en la actividad, habían trabajado en el subte cuando eran niños y lo habían hecho propulsados por sus padres que trabajaban allí también. Quienes trabajan desde chicos se inclinan a aferrarse a este oficio. A lo largo de su vida el trabajo en el subte se ha presentado como una alternativa omnipresente. El hecho de conocer a alguien que esté ya asentado en la actividad y el lugar, y de conocer de

cerca el trabajo da una facilidad y seguridad que hacen de éste una opción siempre "a mano", viable.

La forma establecida para ingresar a trabajar en la actividad es el contacto con personas que ya pertenecen a alguno de los grupos. *“yo entré primero, después entraron ellos...y es como una cadena, vos traes a tu familia vio y así. Y así también trabaja mi hermano de esto...”*

Aquí se refleja la importancia que adquiere el vínculo familiar para el desarrollo de la actividad y para la conformación de estos dos grupos a los que hacemos referencia. Aquellos con mayor antigüedad, algunos de ellos precursores de la venta en el subte, permitieron el acceso de nuevos vendedores –provenientes del núcleo familiar- los cuales heredan los saberes y las prácticas adquiridas por los primeros. De esta manera se reproducen las estrategias –aunque con variantes- al interior del grupo, así como sus condiciones materiales y simbólicas.

En principio no hay puertas abiertas a cualquiera que quiera ingresar, sobre todo por la cantidad de personas que ya trabajan en esta estación, que en las condiciones de la situación económico material resulta suficiente si no demasiada.

“... digamos, no puede venir uno de afuera y ya meterse por que lo sacan. Le dicen bueno, andáte porque acá no podes vender porque ya son muchos...”

Ingresar sin tener un conocido en el grupo es prácticamente imposible y siempre primero demanda consultar con los “locales”. La **antigüedad** en el lugar es claramente un componente que estructura las relaciones sociales dentro del grupo y hacia fuera, es así que el “derecho de piso” se vuelve un obstáculo ineludible a la hora de iniciar carrera en la actividad. Este derecho puede obtenerse a través de la relación familiar o de amistad en el sentido de que uno obtiene cierta legitimidad para ejercer, lo que no implica hacerse del conocimiento experimental que los años dan.

“Yo entré por mi suegra, y por mi suegra no me dijeron nada. Ella hace veinte años que vive ahí, trabaja...”

Además de la antigüedad cobra importancia el parentesco entre los vendedores que hace más cohesivo al grupo al interior de sí mismo, e infranqueable hacia fuera. Ingresar a trabajar en el subte implica necesariamente enfrentarse a los grupos ya constituidos, interpelarlos, discutir, y seguramente una reubicación –en el sentido de ocupar otra posición relativa- de parte de éstos. La flexibilidad para la entrada a la actividad no es un rasgo característico del grupo^{14[6]}. El territorio está ocupado y el grupo, cerrado en sí mismo, esto es un mecanismo exitoso para impedir el ingreso de "nuevos" en el subte.

En cuanto a la salida de la actividad puede darse por varios motivos: problemas de salud, familiares, decisión personal para destinar el tiempo a otra cosa (como recibir educación, en el

14[6] El nombre "grupo" hace referencia al conjunto definido de trabajadores que funciona y es identificable como tal y que es nuestro objeto de análisis. Dado que esta investigación se ocupa de este grupo en particular, lo ubicamos como el único que vendría a competir con los que pretenden entrar a trabajar en la actividad, no obstante en el subte hay otros grupos que trabajan en lo mismo y que seguramente también constituyen un sujeto al que se enfrentan "los nuevos".

caso de una joven en edad escolar) son algunos de los que están más presentes en el discurso de los entrevistados.

➤ Características de la actividad

Como podemos observar los sujetos que realizan esta actividad son personas vulnerables y vulnerabilizadas que se reproducen diariamente en la **marginalidad**. Pertenecen a un estrato social bajo, si bien algunos viven más precariamente que otros.

En lo laboral **funcionan como grupo y como individuos autónomos**. Por un lado se organizan colectivamente con normas y pautas que benefician a todos para hacer del trabajo una actividad redituable. Entablan relaciones de cooperación y se contienen mutuamente sobre todo frente a la autoridad, al público y a sus competidores. En este sentido hay componentes identitarios del grupo, se identifican como “vendedores”. Sin embargo, funcionan cada uno por separado como una unidad económica, manejan su propio dinero, deciden sobre los ritmos de trabajo, deciden como invertir lo recaudado... “*Uno se rebusca por su lado*” (Grupo focal). Lo que se advierte en todos los casos es que son sujetos vulnerables que, como hemos dicho, se hallan desconectados de las tendencias macro económicas del país, en sus realidades buscan salidas, improvisan, se organizan para sobrevivir en los **márgenes** en que están anclados.

Las condiciones materiales en las que viven estos sujetos hacen de su trabajo el fundamental medio para la supervivencia cotidiana. A su vez, las condiciones del mercado laboral actual y su capital social hacen de este trabajo una de las escasísimas opciones para elegir. Estas dos últimas variables circunscriben lo que Katzman llama activos, es decir, los *recursos* con que cuentan los actores: el capital humano y las *estructuras de oportunidades*.

Los entrevistados ante la incertidumbre de su situación han manifestado que su actual trabajo es la única opción que encuentran para generar ingresos.

“I: En el momento que decidieron venir a vender, ¿tenían alguna otra alternativa?”

E1: Yo no tenía ninguna otra

E2: Era la única que tenía. Yo estaba con mi nena, y yo me quería matar.”

(Grupo focal).

Creemos que esta percepción del trabajo como única vía debe ser discutida. La propuesta entonces es desentramar este discurso para discutir si se trata solamente de una estrategia que ellos adoptan como último recurso (luego de una serie de intentos fallidos de búsqueda laboral o por los obstáculos o limitaciones que operan no conscientemente en este proceso) o si además presenta la particularidad de ser una tradición en su familia, transformándose en una forma de vida. Esta discusión será ampliada más adelante.

Esta actividad básicamente, requiere cumplir con pocos requisitos. Un primer punto para destacar tiene que ver con el recorrido que realizan cotidianamente para vender. Por lo general, el tramo escogido para ejercer su actividad comienza en la estación Plaza Italia y finaliza en Congreso de Tucumán, desde donde retornan nuevamente a Plaza Italia. Esta elección responde a un doble motivo que tiene que ver tanto con la evaluación que hacen de su potencial clientela, como con la manera en que realizan la venta. En primer lugar, escoger el tramo que une Palermo con Belgrano implica acceder a una clientela con mayor poder adquisitivo. La propia elección de la línea D responde a esta misma evaluación ya que ésta “*es la línea por la que circula la gente que tiene más plata*” (Jimena). El segundo motivo que está detrás de la elección, no ya de la línea sino del tramo mencionado, es que en la medida que el subte se dirige hacia Catedral aumenta el número de pasajeros que suben a los vagones, hecho que dificulta la forma en la que ellos realizan la venta.

En relación a esto último, cabe describir cual es la *estrategia* utilizada para ofrecer los productos que tienen en venta; esta estrategia es la que ellos denominan el “*faldeo*” y que consiste en subir a cada vagón por uno de sus extremos, dejar el producto sobre la falda de los pasajeros hasta llegar al otro extremo, y esperar unos instantes para que el pasajero pueda observar la mercadería, luego proceder a retirarla -o eventualmente concretar una transacción-, y así pasar al siguiente vagón.

Esta estrategia implica que en ningún momento hablan durante el trayecto o al subir al vagón. Es una *estrategia no verbal*, en la cual no se habla del producto a la venta, de sus características, del precio que tiene, de la conveniencia de comprar ese producto que siempre tiene “*un precio más bajo que en cualquier comercio*”. Es decir que ellos ofrecen lo que tienen para la venta dejándole el producto al pasajero, para que él mismo evalúe la conveniencia de adquirirlo o no. Este dato no es menor, desde la perspectiva de los vendedores, ya que ellos consideran que “con el faldeo no molestan” al pasajero ni tratan de persuadirlo de que adquiera el producto. Sin embargo, a veces les ha ocasionado varios inconvenientes con los clientes/pasajeros. Retomaremos este tema más adelante.

Esta actividad implica siempre ofrecer algo a cambio al público. Se trata de un trabajo que *requiere poco capital de inversión inicial*. La mercadería que ofrecen al público son productos de muy bajo costo, como máximo \$ 2 (dos pesos). La mayoría no tiene ahorros entonces este bajo costo de iniciación los habilita para el trabajo, con poco dinero que reserven privándose de comprar otra cosa o con un préstamo de algún conocido ya pueden comprar la primer mercadería (el tomar prestado dinero no se presenta como un obstáculo para iniciar la actividad). De ahí en más ya se genera un círculo que se reproduce por sí mismo, en tanto una parte de lo recaudado en un día es el insumo para el día siguiente; por eso el abastecimiento de la mercadería es una de las principales tareas.

Entre la diversidad de objetos que pudimos advertir se ofrecen estampitas, linternas, pañuelos, hebillitas para el pelo, anotadores, sets de manicura, lapiceras, agendas, guías, etc. En general la compra de estos productos se hace en mayoristas ubicados en los barrios de Constitución u Once, de la Capital Federal. Cada mañana compran lo que van a vender en el día. No obstante, pudimos observar que la cantidad de veces que compran mercadería varía según la venta del día, ya que depende de si el producto, se vende o no. Dado que manejan un bajo capital toman la precaución de comprar la cantidad necesaria y suficiente que garantice el trabajo de la jornada, y así evitan gastos de más. Algunos logran conseguir la mercadería a consignación y eso depende del vínculo más o menos estrecho y de confianza que tengan con el proveedor.

Las fuentes de abastecimiento están ligadas al tipo de mercadería que ofrecen. La elección del producto de venta es arbitraria, los entrevistados hablan de “*lo que sale*” y eso es lo que eligen vender. Probablemente sea determinado por una combinación entre lo que esté accesible para ellos como vendedores a la hora de abastecerse de mercadería, de acuerdo al dinero disponible, y lo que el público demande.

“vamos cambiando la mercadería, lo que va saliendo, y ahora como andan todos resfriados...” (se refiere a que venden pañuelos descartables) (Mary)

“nosotros le vendemos una cosa que a la gente le hace falta, ponele vos vas a ir a comprar una lapicera en el quisco la vio te sale un peso y yo la estoy vendiendo a 4 por un peso”
(Zulema).

La mercadería y la cantidad que adquieren cada día depende del dinero con que cuentan, cuando compran productos a muy bajo precio los ofrecen a voluntad –ya que esto no les resulta una pérdida-, en cambio, cuando emplean productos más caros los venden a un precio preestablecido y que es más económico que en los negocios de venta al público.

El monto de lo recaudado es muy relativo al vendedor y a la estrategia de venta que utiliza. Algunos manifiestan ganar \$50 en un día, de lo que deben restar \$ 20 de gasto en mercadería y entonces obtienen \$30 de ganancia; otros dicen recaudar de ganancia entre \$15 y \$30. En algunos casos, al trabajar con otros compañeros –generalmente parientes cercanos- se comparte la mercadería y las respectivas ganancias con lo cual amortiguan posibles pérdidas.

La jornada laboral está estructurada en función del dinero que extraen a lo largo de cada día, que depende del “éxito” o no del trabajador. La supervivencia se garantiza en el día a día, cuentan con muy escasas posibilidades de planear más allá del presente. Así se entiende que en general trabajen de lunes a sábado y de 9 a 16 o 17 horas, 8 horas de trabajo aproximadamente. Hay casos en que la familia entera o varios miembros son los que hacen el trabajo y entonces, como el dinero recaudado entre todos alcanza para el sustento semanal, pueden ir menos veces por semana o reducir las horas trabajadas.

Otra condición de posibilidad para estos trabajadores, además de saber y tener con qué hacer el trabajo, es la existencia de un espacio propio para desenvolverse en la actividad lo cual implica salir airosos del encuentro con los grupos que desempeñan la misma tarea en el subte. Si bien es cierto que no deben presentar formalmente ningún comprobante, ni pasar pruebas, ni es necesario que cuenten con un nivel educativo determinado, existe todo un *savoir faire* para desempeñarse en la actividad con mayor o menor éxito, que finalmente constituye un saber que se evidencia como fácilmente aprendible.

“Yo aprendí mirando, y un algo de lo que me acuerdo de antes, antes hacia lo mismo así que...”

Un factor que hace de esta una actividad “atractiva” y que facilita el ingreso en ella es el hecho de recibir **dinero en forma inmediata**, al final de cada jornada de trabajo, que resolvería la urgente necesidad de ingreso para la vida de todos los días, propia e incluso familiar (para comprar la comida y otros productos de consumo cotidiano). Esto, complementado con el poco capital inicial necesario ya mencionado, compatibiliza con la situación de escasos recursos materiales que presentan todos los entrevistados.

Otro aspecto que caracteriza la práctica laboral de mendicidad es que genera recursos económicos de supervivencia. La reproducción de la vida cotidiana depende en general exclusivamente de los ingresos que cada vendedor perciba del trabajo del día. Su aporte económico al hogar es sustancial para la economía doméstica, esto implica comprar la comida, reponer productos de limpieza y otros de consumo diario, tanto para ellos como para los otros miembros del hogar. En este sentido el trabajo informal devela todo lo que tiene de inestabilidad. Un buen día de recaudación asegura los ingresos necesarios de ese día pero si, eventualmente, la enfermedad u otra contingencia afecta al trabajador de manera que no puede realizar el trabajo no hay dinero para ese día.

“I: ¿Vos trabajas de lunes a viernes? E: ...no, de lunes a lunes, se dice, ¿no? (...) I: todos los días? E: Todos los días, porque yo no me llevo... gran cantidad como hacen... yo no tengo la suerte que tienen otros, eh... vamo a poner, otros se llevan 50 pesos, yo ojalá me llevara 50 pesos...”

“...yo saco fiado a veces,... pero nunca mas, una vuelta me costo pagar, porque yo no gano mucha plata y si yo trabajo, me voy a comprar y si yo le pago no hago nada más, entonces dije no...”(Sandra).

Otra ventaja que opera a favor de la perpetuación o ingreso en la actividad es la **flexibilidad del trabajo**. La misma queda manifiesta en principio por la capacidad de autoadministración del tiempo por parte de cada individuo. Los entrevistados destacan esto siempre como una ventaja que les ofrece el trabajo en el subte:

“Si no me quiero levantar no me levanto y no vengo. Mas en esos días de invierno viste que no te dan ganas de levantarte para nada...”

“...tiene sus beneficios porque vos podés venir a cualquier hora, te vas a cualquier hora, pero la gente te desvaloriza mucho...”

La flexibilidad en el tiempo va de la mano de la ausencia de una relación de dependencia. Esta implica la autonomía total en la organización de la actividad, en lo que respecta a técnicas, formas de relación con los clientes, con los compañeros y con el Estado y como se dijo, a la administración del tiempo de trabajo. Las disputas que ocasionalmente se generan con los clientes no ponen en juego su permanencia "en el puesto" como ocurriría en una actividad formal o cualquiera en relación de dependencia, porque no hay que cumplir con un contrato. En todo caso, en situaciones de conflicto puede peligrar la condición particular de cada trabajador en ese momento ya que podría involucrar un arresto de la policía o la confiscación de mercadería, pero no podrían ser punidos en el marco de un contrato laboral, porque no lo hay. La única sujeción a reglas consiste en suscribir al marco normativo que se produce y reproduce diariamente en el grupo, del cual se aferran para evitar la exclusión del grupo y asegurar su perpetuación en la actividad pero no es considerado como una exigencia que se impone desde arriba. No obstante esto, sigue primando la independencia, el libre albedrío y el no compromiso con respecto a terceros.

“.. Digamos me gusta depender de mí, yo sola, manejarme yo con mi plata comprarme lo que quiero.”

“yo vengo tranquila, trabajo... Si me agarra algún dolorcito o algo ya me quedo ahí, sentada y no vendo, me vuelvo, no vendo...” (Mary).

El lado negativo de la **flexibilidad en el horario** de trabajo que a primera vista resulta atractivo- es que está supeditada al hecho de que el ingreso generado en un día de trabajo está destinado a la reproducción propia o del núcleo familiar de ese día. Es decir, a mayor tiempo trabajado más posibilidad de recaudar dinero, entonces la alternativa de no trabajar difícilmente se torna una constante. La flexibilidad que lleva implícita una alta inseguridad en las condiciones de supervivencia deja ver lo grave de esta disyuntiva, sin salida, para los trabajadores del subte. Del trabajo, precario e informal, pero libre, depende la vida de cada día.

Si bien da libertad, al estar la supervivencia supeditada al éxito de la recaudación de la jornada laboral, al ser el trabajo una necesidad vital, lo informal del trabajo revela todo lo que de inseguridad y no contención implica.

“Claro, ganaba más... Bah, digamos, es más comodidad trabajar con cama porque vos estas trabajando toda la semana, no gastan en boleto, sacas el sueldo limpio por que te pagan los viáticos...” (Mary).

El subte se presenta a los trabajadores como un lugar seguro para los entrevistados. Por su arquitectura permite que uno vaya a trabajar en cualquier estado climático.

“Podés trabajar igual si llueve... si hace frío también (Grupo Focal).

Este conjunto de requisitos para ingresar se combina con una serie de **relaciones sociales** en la que se sumergen a la hora de ejercer esta actividad: las relaciones con el personal del subte, con las diversas instituciones del estado -dentro de las cuales la más problemática es la que se establece con la policía-, con otros trabajadores del subte -vendedores, músicos, etc.- y con el público. Estos requisitos efectivamente imponen un desafío cotidiano, lidiar satisfactoriamente con los problemas que estas relaciones sociales conllevan es una condición con la que todos deben cumplir si hacen esa actividad. Esto es propio del trabajo en la calle. El subte si bien no es la calle funciona como *espacio público*, con el agregado de que es un servicio de propiedad privada. El punto de contacto entre las actividades de este tipo es la relación necesaria que se entabla con ciertos actores sociales, entre ellos el público en general. Un entrevistado destaca lo importante del momento de dirigirse al público y de los cuidados que hay que tener.

“Yo soy alegre para vender, yo me río, capaz que voy cantando, no se, trato del momento que estoy así vendiendo, estar bien yo, no demostrarle a la gente que me siento mal porque si le muestro una cara de culo a la gente, la gente se da cuenta y dice éste me viene a vender con esa cara, no va a vender un carajo. Le demuestro simpatía también, le demuestro mucha simpatía, o sea, soy cordial, soy respetuoso, bah, siempre he sido así, mi viejo me enseñó. Lo que no me dejó de herencia me dejó de educación mi papá” (Gustavo).

Pensamos que si bien ser mendigo constituye un estigma que tiñe las relaciones con los otros limitando los encuentros, estos sujetos hacen un uso de alguna manera positivo, de este estigma, que les permite generar sus ingresos. Han desarrollado, paralelamente a la mendicidad, una actividad nueva que la complementa y les permite aprovechar el mercado de la caridad sin ser necesariamente mendigos. Hay similitudes en cuanto a estrategias y formas de desarrollar la actividad, pero se redefinen con otras propias de la venta ambulante y esto les otorga cierta sensación de dignidad.

➤ **Relación con los pasajeros**

La relación con los pasajeros constituye uno de los puntos centrales de las características de la actividad y en este sentido la relación es compleja y en muchos casos existen varios tipos de conflictos. Uno de consiste en que, muchas veces, algún pasajero se ha robado directamente la mercadería que le había dejado el vendedor. Por este motivo es que los vendedores suelen contar la mercadería antes de repartirla y al recogerla.

Otro de los hechos que los vendedores remarcan con resignación es que los pasajeros no acepten la mercadería, el “no” antes de ver siquiera el producto. Ellos incluso han detectado una reacción común entre los pasajeros. *“cuando uno te dice que no, el resto también te dice que no”* (Jimena). Marcela, una de las más antiguas vendedoras del grupo y referente del

mismo, hace alusión también a esta negativa de los pasajeros y comenta cómo debe hacerse el “faldeo” para evitar esta situación.

“No mirarlos a la cara, para que no te digan que no. Yo les pongo y miro para otro lado para no escucharlos, y yo sé que me dicen que no, pero le pongo igual. Porque esa persona que te dijo que no, por ahí te dice que no porque el de al lado dijo que no, pero a lo mejor la mercadería le sirve” (Marcela).

Por otra parte podemos mencionar episodios calificados como humillantes por parte de los vendedores: aquellas ocasiones en las que algunos pasajeros directamente han tirado al suelo la mercadería. La estrategia del faldeo, consiste en movimientos muy rápidos y muchas veces el vendedor no se percata de la negativa del pasajero por recibir el producto y se lo deja igual sobre su falda. Esos fueron algunos de los casos en los cuales se les arrojó la mercadería al suelo. Este tipo de experiencias se aprecian en el relato de Jimena:

“me tiran la mercadería y me miran como diciendo “levantala”. Yo muchas veces la alcé y me le quedé mirando...la levanté y me fui. Te dan ganas de decirle de todo a esa gente. Por ahí nos bajamos mal del subte porque alguna persona nos dijo algo y nosotros no podemos reaccionar y bajamos con toda la bronca y empezamos a patear todo” (Jimena)

Un componente recurrente en el discurso de los vendedores, a la hora de definir su actividad, es que es un trabajo con el cual no están perjudicando a nadie. En lo relativo a la estrategia mencionada, la consideran respetuosa: ellos simplemente ofrecen la mercadería y el pasajero puede comprarla o simplemente devolverla. Por ello es que consideran estos episodios como humillantes e incluso como actitudes de discriminación hacia ellos.

Si bien no han llegado en todos los casos a tener enfrentamientos abiertos con los pasajeros, muchas veces los vendedores han sufrido otro tipo de agravios más allá de los mencionados. Uno de ellos tiene que ver con el prejuicio de la explotación sobre los menores. El grupo de vendedores que hemos estudiado se autodefine por oposición a otro grupo de mujeres que se encuentran en la misma línea, pero que realizan su actividad por las tardes. No son ellas las que venden sino que sus hijos son enviados a los vagones y luego deben rendir lo recaudado a sus madres.

Ante situaciones de conflicto con los pasajeros el principio fundamental por el cual se rigen los vendedores es el de *“Nunca discutir, sino ignorarlos”* aunque, como muchos de ellos han manifestado, hay veces que esta situación *“no se puede aguantar”*.

Pero la relación con los clientes no es siempre adversa, sino que a estas experiencias negativas en el trato con los pasajeros, pueden agregarse otras que demuestran una relación distinta entre cliente y vendedor.

Efectivamente el hecho de que vendan productos a tan bajo costo, y de la variedad de los mismos, ya que diariamente van rotando la oferta, posibilita el hecho de que mucha gente les compre en forma continua. Para ser más precisos, que la misma gente les compre a diario estableciéndose un auténtico proceso de **fidelización de clientes**. Podría incluso decirse que la

relación con muchos de ellos está signada por la personalización de los vínculos que se establecen entre vendedor-cliente. Al ser un mismo recorrido – corto- el que se realiza cotidianamente, los vendedores llegan a conocer muy bien a sus clientes, y éstos a los vendedores.

“Hay gente que me conoce, que me ve y se me arrima, me saluda... hay gente que me conoce a mí desde cuando yo venía con la nena y me preguntan por ella, hay gente que me vio embarazada y cuando me vio con el nene me dicen ¿ya tuviste? Hay gente que ya nos conoce. Y nosotros también los conocemos a ellos, sabemos el horario en que pasan, sabemos todo.

Por ahí hay gente que viene y nos encarga mercadería especialmente” (Jimena).

Aquí puede apreciarse esta personalización de los vínculos a la cual hacíamos mención en el plano de la venta –la fidelización del cliente- pero también mediante vínculos que trascienden lo comercial.

Una característica que cabe destacar en este grupo de vendedores es que no se vislumbra que esta personalización de los vínculos con los clientes pueda generar competencia entre ellos o rupturas al interior del grupo. Siempre han manifestado que entre ellos priman las relaciones de solidaridad, que si alguno no puede ir a trabajar por algún motivo, se lo ayuda con lo recaudado por otros compañeros para que no “pierda el día de trabajo”. Tal como comenta Marcela *“Es como un seguro de vida que organizamos entre nosotros mismos” (Marcela).*

Ha surgido como interrogante, a lo largo de la investigación, si la práctica de la venta ambulante constituye una actividad duradera o no. Surgió como hecho relevante la tradición familiar en la determinación de la permanencia en la actividad.

➤ **La vida al interior del propio grupo**

Quienes ejercen la práctica laboral de mendicidad no son un grupo aislado, por el contrario este segmento se ha constituido y sobrevive gracias a una amplia red que ellos llaman “una gran familia”.

Organización interna

Observamos cierto nivel de organización interna que se detecta en la presencia de códigos y normas tácitas que regulan la actividad y transmiten saberes propios del segmento.

Para comenzar con la actividad, ya sea pedir o vender, es necesario lidiar con dos problemas. En principio hay que saber de que se trata el trabajo, hay que saber hacer o al menos estar dispuesto a vender, pedir, emprender la actividad. Por otro lado implica necesariamente *entrar en diálogo* –como ya advertimos, conflictivo o no- con el grupo o los grupos que desempeñan la misma tarea en el mismo espacio de trabajo, el subte.

El funcionamiento del trabajo en el subte se basa en un **derecho consuetudinario**. A lo largo del tiempo se han implementado -y se reproducen diariamente- pautas de venta, formas de hacer y estar en el trabajo que habilitan a la convivencia con otros trabajadores del subte. La

construcción de normas, proceso que se renueva día a día en la interacción con los otros, se presenta como un hecho cuasi natural, inevitable condición sine qua non para el trabajo. Quizás solamente pueda comprenderse esto si entendemos que el espacio público implica un lugar que posibilita una relación entre dos. La acción recíproca, nos dice Simmel, hace del espacio vacío un “lleno” para las personas que lo habitan, y hace posible la relación humana. Habilitar un espacio público necesariamente demanda una definición de los términos de la relación que se construye en él, transar, acordar, ignorar, consultar, agredir... todas son formas que asumen las relaciones con los que habitan el subte.

Hay una forma habitual que es la que todos cumplen por mutuo acuerdo y al que creemos que se ven constreñidos por el resto de los miembros del grupo que comparten la misma estación. Existen “**rondas de venta**”, es decir, se turnan para recorrer los vagones del subte. El recorrido realizado es siempre el mismo y en el mismo horario. Se evitan las horas pico donde hay mucha gente porque implica -peligro de robo de mercadería y la dificultad para circular. Advertimos una premisa que rige la venta: *está prohibido “cortarse el subte”*. Para subir al subte lo correcto es hacer la cola, cuando el subte llega el primero sube y los otros deben esperar y subir al vagón de atrás. De esta manera se asegura que no se superponen los espacios y se respeta el público de cada uno.

En el espacio animado de encuentro entre estos trabajadores, en el “*entre*”, es donde se establece el marco de acción propio y donde se tejen las redes de cooperación y conflicto. Esto no implica necesariamente que haya respeto del lugar del otro sino que el trabajo mismo demanda diariamente una definición del propio lugar, frente a un otro que representa mi competencia. El “corte del subte” desata un conflicto en el grupo porque implica quitarle posibilidades de venta a un compañero, posibilidades de garantizar la subsistencia del día.

“cuando va ya alguien yo no me subo. Soy re respetuosa en eso, no me subo (...) siempre se suben, pero yo no, hasta el día de hoy, hace 5 años, me evito el quilombo.” (Sandra)

La costumbre de hacer el trabajo respetando normas se instala y reproduce entonces en forma espontánea, es decir, no hay un reglamento escrito ni un jefe que lo disponga y lo haga respetar. Se trata precisamente de una costumbre que se estableció con el desarrollo mismo de la actividad y, si bien puede haber figuras con más o menos poder dentro del grupo, es cada miembro quien la cumple y hace cumplir. Es decir, cada uno se la ha apropiado y es transmitida a los nuevos ingresantes porque hay una convicción de garantiza mejores resultados y favorece a todos.

Podemos ver en este caso, a luz del pensamiento simmeliano, cómo la costumbre, el tipo de vínculo entre los miembros del grupo que la practica y el número de éstos tienen una relación directa. Simmel, estudioso de la acción recíproca como elemento constitutivo de la socialización, afirma que la costumbre pertenece sobre todo a los grupos pequeños porque es en ellos donde los vínculos interpersonales se dan de manera más directa. En el círculo reducido, como es el de los trabajadores que estamos analizando, hay posibilidades de

establecer relación personal porque son pocos, en este tipo de grupos *“los individuos obran inmediatamente, y son inmediatamente tenidos en cuenta (...) las situaciones reales son mejor conocidas y con más cuidado tratadas desde cerca que desde lejos”*^{15[7]}. Esto se evidencia no únicamente por mantener las rondas como norma, sino en todo lo que implica el trabajo en equipo. Las personas cuyos casos estudiamos, mencionan seguidas veces, tanto en grupo focal como en entrevista, situaciones personales, laborales, afectivas de sus compañeros de una forma que denota un vínculo estrecho, familiar o de simple conocimiento del otro, que crece con el compartir cotidiano.

Mientras esperan su turno descansan en la estación, se sientan en los bancos del andén y no venden ni hablan con el público, sólo lo hacen entre ellos. El trabajo se reduce al espacio del vagón.

A nivel individual cada uno se organiza a su manera, se autogestiona el trabajo, maneja su dinero, decide qué producto ofrece y si va a trabajar todos los días o se ausenta alguno. Hay cierta estrategia de venta organizada por ellos en base a una idea construida acerca de los gustos y prejuicios del público sobre la actividad, en función de esto se organiza el método de ofrecimiento de los productos y de trabajo en general.

La estrategia de trabajo es transmitida a los nuevos integrantes y difundida generalmente entre los compañeros de trabajo, a fin de poder realizar la actividad y vender la mayor cantidad de mercadería posible. Las formas individuales no deben interferir con los códigos grupales, esto está preestablecido como lógica de convivencia para beneficio de todos.

- **Relaciones de cooperación y de conflicto**

Como pudimos ver “no cortar el subte” es una de las normas que se debe respetar para poder trabajar, es importante cumplirla porque existen castigos en el caso contrario. Asimismo se establecen horarios o turnos de trabajo teniendo en cuenta la antigüedad de la persona en el lugar.

Entonces, no cortar el subte, la regulación del ingreso, las relaciones de parentesco, los turnos y la antigüedad, son pautas que regulan la actividad y permiten minimizar los problemas. Por eso cuando no se cumplen surgen los conflictos. Existen “castigos” para aquellos que no se atienen a las reglas, como “pegarles una paliza” o echarlos.

“si alguien quiere entrar nos ponemos todos de acuerdo a ver quien quiere entrar, si están de acuerdo, porque ponele, yo lo puedo traer a vender, y a ese pibe no lo dejan vender y le pegan, entre todos se juntan y bueno, te toco a vos anda vos y pegale” (Zulema).

Entre los vendedores se combina una relación de **cooperación**, que facilita y contribuye a realizar la actividad. Cuidan que no se roben la mercadería del otro vendedor, comparten los

^{15[7]} Simmel G. Sociología. Estudio sobre las formas de socialización.

datos de qué se vende más, se defienden frente a las agresiones del personal de seguridad de Metrovías y de la policía y esto se facilita porque todos se conocen.

“como te puedo decir... somos unidos, no somos desunidos, cuando a uno le pasa algo, estamos todos juntos” (Zulema).

En pocas palabras, este grupo tiene códigos comunes basados en estrechas relaciones de dependencia e interdependencia que les permiten desarrollar su actividad e interpretar su situación, si bien la actividad la realizan solos, la organización interna del grupo los provee de una estructura que los contiene, protege y facilita el trabajo.

Queda en evidencia como la *familia*, en tanto instancia mediadora entre los individuos y la estructura social, desarrolla estrategias de adaptación que le permite responder a las exigencias requeridas para la reproducción de la vida y esta se estructura en torno a mecanismos culturales, como ser, *“formas de relación, de solidaridad, de reciprocidad, de confianza, redes de información, de ayuda mutua, de intercambio, que están centradas en la familia, en el parentesco y en la comunidad local.”*^{16[8]} El concepto de *reproducción* que utilizamos, es entendido como una estrategia solidaria y compartida para lograr la continuidad de la unidad doméstica y de la familia en el tiempo. Al hablar de unidad doméstica estamos haciendo referencia a un grupo que comparte una unidad residencial y generalmente posee una economía común; en este caso tomamos el concepto de *familia* ya que es más apropiado para comprender al segmento. La familia excede el ámbito espacial de la unidad doméstica, y los lazos que vinculan a los sujetos no necesariamente son sanguíneos, es decir que hay un núcleo central, o más de uno y hay allegados que se agregan y pueden ser parientes, cercanos o lejanos, amigos, que habitan o no la unidad doméstica.

Como ya se ha mencionado los lazos familiares son significativos para las estrategias reproductivas y para ampliar la gama de posibilidades. Sólo hemos desarrollado la estrategia de adaptación que está relacionada con el ingreso. Como pudimos ver, ser vendedor del subte no se aprende de un día para el otro, llega a ser para ellos casi una tradición familiar. Además, para poder trabajar es necesario que alguien cuide a los hijos en la casa, los mande al colegio y los alimente. Aunque muchos vendedores llevan a sus hijos al subte no todos lo hacen y tampoco llevan a todos sus hijos. En general el o la hija mayor, una tía, una abuela, o una comadre cuidan en casa de los niños mientras ellos trabajan.

El trabajo de los hijos también contribuye a la reproducción familiar. En una situación de incertidumbre económica, el hecho de que ellos salgan a trabajar constituyen un aporte de recursos significativos, y además como salen a trabajar con los padres, estos se sienten que pueden controlarlos y protegerlos.

Un tema de **conflicto** para los trabajadores es la legislación de la actividad. Actualmente se está tramitando el permiso para trabajar en el subte, hay un delegado que está haciendo los

^{16[8]} Margulis, Mario. “Cultura y reproducción social”, en Colección Estudios de Ciencias Sociales, INAH, México, 1988.

trámites en la legislatura. Esta problemática, vista a la luz de lo que los entrevistados relatan, deja ver el carácter que toma la relación con la policía, en general muy conflictivo.

“... te saca toda la mercadería (...) No podés hacer nada (...) Al no tener permiso no te dan bolilla...”

“ellos vienen, y vos les pagas a ellos y te mandan a los otros para que te saquen la mercadería.” (Grupo focal).

La relación con el personal de metrovías también estructura el funcionamiento de la actividad en el subte. Ellos deben lidiar con los inspectores que recorren el subte, en algunos casos la relación es de choque porque exigen a veces con violencia a los trabajadores que dejen el subte, en otros casos no hay conflicto. De una u otra manera los trabajadores tienen que desplegar cierta estrategia para con los empleados de Metrovías a fin de poder continuar con la actividad, sin obstáculos.

“Los de Metrovías no te sacan la mercadería, te sacan de la estación” (Grupo focal).

Otro obstáculo que se presenta en la cotidianeidad surge del hecho de compartir el lugar y el carácter del trabajo con otros trabajadores ambulantes del subte. Esta relación con los pares/competidores será ampliada en toda su complejidad en otro apartado.

Vale destacar un elemento importante que atraviesa los espacios de relación social, en tanto *obstáculo* con el que se enfrentan los trabajadores: la cuestión central que se pone en juego es **la relación con el resto de los trabajadores del subte**, sean policías, inspectores, o pares/competidores es la conquista de un espacio propio. Por un lado, articulando lo esbozado anteriormente, esto trae el tema controvertido de la relación con el estado, la ley y las instituciones que la representan que implica la lucha por retener lo construido y salvaguardado hasta el momento. Esta lucha se vislumbra como una defensa frente al ataque directo a la persona y la mercadería. En los enfrentamientos cara a cara con la policía se ve como esto opera: a veces son perseguidos para sacarles los productos que venden -lo que tienen les garantiza el trabajo y por lo tanto el ingreso del día-, otras veces tienen que arreglárselas para que no los saquen del andén y los fuercen a subirse al tren -que implica que no pueden seguir trabajando ese día. Además de esta, se da otra lucha.

En el plano de las relaciones sociales concretas que se hacen y deshacen durante el trabajo, que pone en juego la acción recíproca, el trabajo en el subte demanda la construcción y reproducción de un espacio físico y también simbólico. Esto lleva implícito la puesta de límites y el despliegue de estrategias para con el otro que se desenvuelve en el mismo espacio, a fin de permitir que cada uno cuente con las condiciones para realizar la actividad. Estas estrategias de convivencia se hacen más evidentes en la relación que mantienen con las instituciones oficiales.

➤ La relación con el Estado

Uno de los principales problemas que deben enfrentar los vendedores ambulantes en el subte es el hecho de que **su actividad no está reglamentada**, no tienen permiso oficial para realizarla sin inconvenientes. La carencia de este permiso, o de algún tipo de ley que regule la venta ambulante, implica que deban enfrentarse cotidianamente con trabas para poder trabajar con normalidad en el subte. Cabe destacar que los vendedores deben ingresar al subte como cualquier pasajero, es decir que deben abonar cada vez que ingresan, no existiendo ningún tipo de prerrogativas para ellos en este sentido.

Pero una vez que ingresan como pasajeros comunes al andén, pierden todos los derechos que estos tienen como usuarios de un medio de transporte, por el hecho de que ellos ingresan al subte para vender sus productos, algo que no está permitido salvo las excepciones de que se disponga de un local habilitado para tal efecto, o que el vendedor pertenezca a una de las dos empresas a las cuales Metrovías ha entregado la concesión (Buni y Servisub).

De manera que salvo estas excepciones, los vendedores ambulantes son objeto de constantes actos de represión por parte de la policía y de la seguridad privada de Metrovías. Todos los entrevistados han hecho referencias a la continua amenaza que representa para ellos “la Brigada” (La Brigada de la Policía Federal, con sede en la estación Boedo, de la línea E). Más específicamente, el perjuicio sufrido por los vendedores, es que la Brigada les saca la mercadería y los obliga a salir del subte. Tal como relata Jimena:

“Los primeros tiempos nos pedían plata. Pero había gente que no quería poner, entonces nos dijeron “les vamos a sacar toda la mercadería”. Y bueno, empezaron de vuelta a sacarnos toda la mercadería ...nos sacaban afuera, teníamos que caminar hasta la otra estación para poder bajar, para poder seguir trabajando, y escondernos de ellos cuando los veíamos ...o guardar la mercadería y hacernos pasar por pasajeros para que no nos bajen y nos saquen otra vez afuera. Eso nos hacía gastar mucho porque el hecho de que nos sacaran afuera, teníamos que volver a pagar la ficha...se nos iba toda la ganancia en fichas”

Sumado al perjuicio económico que representa para ellos esta actitud de la policía, ya sea por el porcentaje de dinero que deben darles o por la sustracción de la mercadería, también han manifestado que sufren actos de discriminación o maltrato verbal. En varias oportunidades – un hecho que pudimos presenciar- han sido amedrentados con los perros de los que dispone la policía, lo que ellos llaman la “Brigada Canina”.

No es casual entonces, que la actitud de los vendedores hacia la policía sea de repudio y desprecio. Durante las entrevistas y la realización del grupo focal, escuchamos frases sobre la policía tales como “son chorros”, “ellos nos afanan a nosotros”, “nos llevan la mercadería para después venderla” etc. Cabe destacar una vez más cómo este grupo de vendedores se diferencia de otros personajes que circulan por el subte, en términos de que ellos se

consideran trabajadores y deben soportar este tipo de abusos, siendo la de ellos una actividad honesta. Por este motivo es que también manifiestan indignación por el hecho de saber que la policía “arregla” con los llamados “pungas”. La policía, según cuentan, deja “trabajar” tranquilos a los “pungas” a cambio de que estos les entreguen parte de lo robado en el subte.

Una de las prioridades para los vendedores, teniendo en cuenta estos inconvenientes mencionados, es la obtención del **permiso** que los convertiría en vendedores “legales” pudiendo ejercer su actividad sin ningún tipo de obstáculo. Con este permiso, que otorga el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, vitarían tanto los perjuicios económicos –la sustracción de la mercadería- como los no económicos –el maltrato y la discriminación-.

Aunque en este segmento no hay un representante oficial, sí existe un vendedor que se ha autoproclamado *delegado*. Javier, más conocido entre los vendedores como “*el pelado*” trabaja en el subte desde hace varios años. Él es una suerte de delegado del grupo y es la persona que lleva adelante los reclamos por la obtención de este permiso. Javier está en contacto frecuente con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires ya que asiste a la Legislatura con el propósito de formalizar este reclamo. Según nos cuenta, tiene trato con varios legisladores excepto los que pertenecen al bloque del macrismo, quienes serían los que más firmemente se oponen a la venta ambulante. Por lo tanto Javier, funciona como intermediario oficial en esta precaria relación entre vendedores ambulantes y Estado. Esta función de intermediación no implica, sin embargo, una superioridad jerárquica sobre el resto de los vendedores. Javier no da ningún tipo de órdenes al resto de sus compañeros. Su función consiste en recaudar una contribución que cada vendedor realiza voluntariamente para los gastos administrativos que representa la negociación para la obtención del permiso. En palabras de Javier:

“Hicimos afiches, 2500 afiches cuando empezó, porque Metrovías empezó a tener un abuso mal, empezó a pegar a todos los pibes, a pegar, los lastimo mucho. Entonces ahora los \$10 que van poniendo de a poco son para esa plata y queremos hacer una asociación civil con personalidad jurídica. Yo para los gastos que hay, fotocopias, afiche, la asociación civil sale \$700 y lo que yo pierdo de ganar, porque lo pierde la Legislatura lo pierdo.”

Una de las ideas que tiene Javier para poder tener mayor peso en la negociación es la de dar una estructura organizativa formal al reclamo de los vendedores. De todas maneras hemos podido comprobar que la asociatividad en este caso surge a raíz de un interés común: defender el lugar de trabajo y el derecho a trabajar y no tanto por el interés de formalizarse o crecer, lo cual se mantiene en una dimensión más privada o individual.

Los vendedores demostraron no estar de acuerdo con que el gobierno, a cambio del permiso, les exija un pago mensual por realizar la actividad. El descontento proviene del hecho de que la venta en el subte es una actividad que vienen desarrollando hace muchos años. El grupo considera al subte como propio, están familiarizados con el ambiente, las personas y la actividad que realizan. Muchos de ellos trabajan desde que eran niños. Por lo tanto, no

reconocen como legítimo al permiso, ya que siempre trabajaron sin él y piensan seguir haciéndolo. Pero admiten que sería bueno conseguir *protección* ante la policía y la “brigada” de Metrovías.

En cuanto al “pelado” no lo consideran parte del grupo. El “*sabe*”, “*habla bien*”, “*tiene mas labia*”, y esto crea una distancia entre él y los vendedores. **La organización para elegir un representante no es una inquietud propia del grupo**, sus integrantes mantienen una sensación de apatía y no creen que el permiso logre cambiar su situación.

Por otra parte la obtención del permiso no resulta nada sencillo, tampoco implica una solución definitiva para la problemática que deben enfrentar cotidianamente, como cuentan los vendedores. En primer lugar porque estos permisos son temporarios y deben ser renovados y en segundo lugar porque debe pagarse alrededor de 200 pesos a modo de canon para poder seguir utilizándolo.

El enfrentamiento con las instituciones que representan al Estado tiene que ver con la **utilización del espacio público**. La lucha por este espacio, lugar de trabajo, la negociación acerca de las normas y códigos para la utilización del mismo se vincula directamente con la posibilidad misma de ejercer sus actividades, es decir con su supervivencia cotidiana transformando el conflicto en algo recurrente y de vital importancia.

Luego de haber recorrido algunos aspectos de la vida de nuestros entrevistados, el interrogante que nos surge tiene que ver con una dimensión netamente simbólica...

- ***¿Qué significa ser un mendigo/vendedor ambulante del subte?***

Para responder ésta pregunta acerca de la identidad de los entrevistados, comenzaremos por la identidad *social* de los mismos, una identidad que se apoya fundamentalmente en las apariencias que proyectan mientras están en su lugar de trabajo.

En primer lugar podemos decir que las características preliminares que los “otros” captan en ellos (la forma de vestirse, de hablar, de moverse) representan signos elocuentes que los inclinan a localizarlos automáticamente entre los estratos inferiores de la sociedad, no cuentan con nada que pueda interpretarse como un símbolo de prestigio. Por esta razón están sometidos, como ya hemos mencionado, a ser tratados de manera asimétrica, a no recibir un trato igualitario.

A su vez, al ejercer su actividad en un lugar público, cientos de personas pueden verlos a lo largo del día de trabajo y éste carácter público de su exhibición los deja totalmente desamparados ante el descrédito que pueden provocarles sus propias apariencias. Acá surge la vergüenza que expresan dos participantes en el grupo focal:

“Yo no me animo ni a mirar a la cara, por eso le puse un papelito a la mercadería”

“Te da vergüenza a veces porque la gente te trata un poquito mal (...), te gritan te dicen que no, ‘ta bien, no sabés qué hacer, a mí me da una vergüenza te digo la verdad...””.

Es en el subte, en ese espacio público que les es propio, y que es a su vez compartido con otros, donde se desarrollan actividades laborales y no laborales y donde se entablan relaciones de cooperación y conflicto, donde los trabajadores se encuentran, establecen sus relaciones y van elaborando su identidad.

Dado que la práctica laboral que ellos realizan es una labor que no requiere ninguna calificación y que en su actividad el límite entre vender y pedir es tan angosto, (y también porque no escapan a las repercusiones de la lógica estereotipada y estereotipante), muchas veces cae sobre ellos la sospecha de que la razón por la cual están ejerciendo esta práctica laboral tiene que ver con una falta de voluntad para realizar otro tipo de trabajo. Los “otros”, equiparan este trabajo con una forma indigna de obtener el sustento, atribuyéndoles a ellos rasgos descalificadores. Es notable apreciar en los entrevistados la sensación de que los otros los identifican de ese modo “vago”, “manguero”, “andá a laburar”.

En este sentido, desde el punto de vista de la mirada de **los “otros” distintos** (pasajeros, policía, gobierno) **su imagen está cargada de estimaciones negativas**.

Pero la construcción de su identidad también se da en la relación que establecen entre “ellos” y con **los “otros” semejantes**. De este modo, si bien saben que realizan una tarea de connotaciones en sí mismas negativas, hay un intento de reivindicarse como trabajadores a partir de resignificar positivamente su actividad reconociéndola como “mejor que otras”, “*es un trabajo digno, no robamos*”.

“... tenés que ser cara dura, la verdad... (risas) pero yo digo que si no le robo nada a nadie no tengo que tener vergüenza” (Gustavo).

Con ello queremos decir que la forma cómo los otros los evalúan y los valoran afecta la imagen que tienen de sí mismos pero sólo parcialmente. Si no fuese así, tendríamos que imaginar que todos se sienten agobiados, fracasados y sin embargo, si bien es evidente que no se llega a ser vendedor del subte por vocación, **entre la forma en que son identificados por los otros y la forma en que ellos mismos se identifican puede haber una distancia**.

Ellos saben que es lo que puede llegar a representar su trabajo para los demás, no obstante, **la percepción íntima que ellos hacen de su situación, si bien depende en parte de su identidad social, depende también de identidades heredadas**. Con esto nos referimos por ejemplo, a la existencia o no de experiencias laborales anteriores percibidas como más ventajosas, al rendimiento económico de la actividad actual y al peso de la tradición familiar.

Los que ingresaron a la actividad como consecuencia de una contingencia involuntaria que puso fin al desarrollo de una ocupación de otro tipo, se manifiestan disconformes. De todos modos, estos casos son los menos ya que la mayoría no ha tenido otras experiencias laborales, con lo cual, el factor que juega un rol muy importante a la hora de determinar la orientación valorativa de su situación es el **éxito o el fracaso dentro de la actividad**, en términos de la

obtención de algo de dinero que les permita mantener a su familia o bien solventar sus gastos personales, en el caso de los más jóvenes.

Finalmente, nos proponemos responder a la pregunta:

La práctica laboral de mendicidad,

¿Es una estrategia de supervivencia o una forma de vida?

Este trabajo nunca se percibe como lugar ideal, como actividad que realizaría los sueños personales de cada uno. Por la estructura de posibilidades a la que se enfrentan los vendedores y las condiciones en que reproducen su vida no han tenido nunca demasiadas expectativas laborales. Tal vez sea por esta razón que percibimos que están, en cierto modo, conformes con su trabajo. Por ejemplo en el caso de algunos -los de más antigüedad en la actividad- se palpa un sentimiento de orgullo hacia el trabajo. Porque se trata de algo que saben hacer, que nadie les va a venir a enseñar, es lo han hecho toda su vida, lo que han enseñado a sus hijos, con lo que han mantenido a su familia...

Si bien es un trabajo valorado negativamente por parte de la sociedad y al cual se recurre como medio de vida sólo bajo el apremio de la necesidad, ser vendedor del subte no parece ser una estrategia coyuntural de supervivencia, más bien es para ellos una **forma de vida**. Es parte de una herencia familiar, es lo que vieron hacer a sus padres, es lo que aprendieron de ellos y es en lo que se proyectan a futuro...

Bibliografía

- Alonso, Luis Enrique. *Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*, Madrid, 1 de Mayo, Trotta, 1999.
- Andrenacci, Luciano. *Desigualdad social, fragmentación espacial: la cuestión social contemporánea en Buenos Aires*. Documento de trabajo, Instituto del Conurbano, UNGS, 2001.
- Aronskind, Ricardo. *¿Mas cerca o mas lejos del desarrollo?-transformaciones económicas en los '90*. Buenos Aires, Ediciones Libros del Rojas, Universidad de Buenos Aires, 2001.
- Bourdieu, Pierre. *El sociólogo y las transformaciones recientes de la economía en la sociedad*, Libros del Rojas, UBA, 2000.
- Bourdieu, Pierre. *Razones prácticas. Espacio social y espacio simbólico*. Anagrama, Colección Argumentos, Barcelona, 1997.
- Castel, Robert “La lógica de la exclusión” en Bustelo y Minujín, *Todos entran. Propuestas para sociedades incluyentes*. Buenos Aires. UNICEF/ Santillán 1998.
- Castel, Robert. *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Paidós, Argentina, 1997.
- Katzman, Rubén. “Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos”, en *Revista de la CEPAL*, diciembre 2002.
- Kartzman, Ruben. *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, PNUD – Uruguay.
- Lo Vuolo, R.; Barbeito, A.; Pautassi, L y Rodríguez, C. *La pobreza... de la política contra la pobreza*. Buenos aires, Miño y Dávila – CIEPP, 1999.
- Margulis, Mario. “Cultura y reproducción social”, en *Colección Estudios de Ciencias Sociales*, INAH, México, 1988.
- Nun, José. *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2000.
- Rosanvallon, Pierre. *La nueva Cuestión Social*, Ediciones Manantial, Buenos Aires, 2004, pag 130.
- Simmel G. *Sociología*. “Estudio sobre las formas de socialización”; “El pobre”, Espasa calpe Argentina S.A. Bs. As.
- Sobrevivir en la calle. El comercio ambulante en Santiago. PREALC- OIT, Chile, 1988.
- Wacquant, L. “Marginalidad en la ciudad a comienzos del milenio” en *Parias Urbanos*, Buenos Aires, Manantial, 2001.

70
Congreso
Nacional
de Estudios
del Trabajo

aset

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO