

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

# **Prácticas laborales de mendicidad. Los trabajadores del subte.**

María Florencia Graziano, Daniela Grillo, Agustina Lejarraga, Daniel Grilli.

Cita:

María Florencia Graziano, Daniela Grillo, Agustina Lejarraga, Daniel Grilli (2004). *Prácticas laborales de mendicidad. Los trabajadores del subte. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/129>

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

## **Prácticas laborales de mendicidad. Los trabajadores del subte**

**María Florencia Graziano**

[grazianoflorencia@hotmail.com](mailto:grazianoflorencia@hotmail.com) Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

**Daniela Grillo**

[daniela1grillo@hotmail.com](mailto:daniela1grillo@hotmail.com) Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

**Agustina Lejarraga**

[agusleja@hotmail.com](mailto:agusleja@hotmail.com) Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

**Daniel Grilli**

[danielgrilli@yahoo.com.ar](mailto:danielgrilli@yahoo.com.ar) Facultad de Ciencias Sociales- UBA

Las modificaciones en el mercado laboral, provocadas por la implementación del paquete de políticas neoliberales (Aronskid, 2001), 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 ingresos (Beccaria, 2002; Altimir y Beccaria, 2001) y la concentración del capital, atravesada por la financierización de la economía, dio como resultado la reducción de las posibilidades de acceder a un empleo genuino (Basualdo, 2001). Correlativamente, aumentó la cantidad de actividades ligadas a la “supervivencia”, con bajas remuneraciones, lo cual ha significado la proliferación de *trabajos* que encuentran en la calle su lugar de comercialización y su espacio de aprovisionamiento.

Teniendo como marco este contexto socio-histórico, en este trabajo nos proponemos describir y analizar algunos aspectos de la problemática del sector informal del mercado de trabajo a partir de la exploración de una actividad callejera: la práctica laboral de la mendicidad y/o la venta ambulante en los subtes de la capital federal. Esta práctica forma parte de las actividades informales y dentro de estas, de las actividades callejeras. En este sentido, este trabajo representa un estudio de caso dentro de una problemática más general y las interpretaciones y análisis que aquí se hagan no tienen pretensiones de generalización.

Este trabajo, que es parte de un proyecto de investigación más amplio, tiene el objetivo de investigar de manera empírica y en profundidad trayectorias y modos de participación económico laboral desplegados por diferentes sectores, ubicados en el campo de la segregación sociolaboral con localización en la concentración urbana del Área Metropolitana del Gran Buenos Aires.

El segmento socio ocupacional analizado, dentro del sector de trabajadores informales, es el de los trabajadores del subte, que desempeñan actividades tanto de mendicidad como de venta. Nos interesaron las representaciones y valoraciones que este segmento socio ocupacional tiene con respecto al trabajo y a las condiciones de vida que permite este trabajo, teniendo en cuenta que realizan una actividad que está valorada socialmente de manera negativa.

El trabajo de campo, realizado a lo largo del corriente año, consistió, en principio, en observaciones participantes y no participantes y en la realización de 10 entrevistas en profundidad a trabajadores (vendedores ambulantes/ mendigos) del subte.

La primera aproximación fue para conocer el funcionamiento general del sistema de trabajo. Recorrimos varias veces las líneas B, C, D y E del subte. Identificamos algunos grupos, dónde se asentaban para descansar y cómo hacían el trabajo en los trenes. La línea D parecía ser la más frecuentada por estos trabajadores, por lo que optamos por concentrar nuestra exploración en las estaciones y trenes de ese recorrido. A lo largo de las siguientes visitas fuimos introduciéndonos a algunas personas que reconocíamos como posibles unidades de análisis para nuestra investigación.

Nuestra unidad de análisis son entonces, los individuos, hombres y mujeres, que venden y/o practican la mendicidad en el subte como medio de vida. 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. Con lo cual, como todo diseño cualitativo, 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 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.

Los ejes alrededor de los cuales hemos articulado la información -que son en realidad las preguntas que han guiado nuestra investigación- son los siguientes: ¿Qué tipo de alternativa laboral constituye la práctica de la mendicidad? ¿Qué

clase de sujetos son los que la ejercen? ¿Cuáles son las características de la fuerza de trabajo que se incorpora a la actividad, en qué condiciones lo hace y cuál es el grado de permanencia en la ocupación? ¿Cómo es la interacción con los clientes, qué estrategias de venta desempeñan? ¿Qué características tienen las vinculaciones que se dan al interior del propio grupo, cómo es su organización interna, cuál es el carácter de sus relaciones, de cooperación o de conflicto, en el ámbito de trabajo? ¿Cómo son las relaciones con los organismos estatales con los que deben interactuar? Y por último, desde una dimensión netamente simbólica, tratar de responder el interrogante respecto de ¿qué significa ser un trabajador del subte?

Estos son las cuestiones que pretendemos desarrollar a lo largo de este informe.

El análisis de los datos recolectados, tomados del testimonio de los propios entrevistados, se basó en las interpretaciones subjetivas que ellos mismos hacen de su situación, sin por ello ignorar las estructuras sociales que limitan y condicionan el campo de posibilidades para la elaboración de sus proyectos biográficos.

### **Características de la fuerza de trabajo que se incorpora a la actividad, condiciones en las que lo hace y grado de permanencia en la ocupación**

La práctica laboral de mendicidad consiste en la oferta al público de un objeto –un ejemplo común son las estampitas con motivos religiosos o leyendas- a cambio de dinero cuyo monto se define a voluntad del público, la actividad se desarrolla siempre en espacios públicos y en el caso que nos ocupa, en el subte. Hemos comprobado con el análisis de nuestro universo que esta práctica no constituye la actividad única que realiza una persona, aparece combinada con otro tipo de

actividades, en este caso, la venta ambulante. Por su carácter, la mendicidad parece no satisfacer las necesidades individuales, en cambio la venta ambulante al ofrecer ciertas ventajas 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 sufre menos rechazo por parte de la sociedad; el vendedor no soporta el estigma que sí carga el que pide dinero.

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 ambulante como actividad directamente relacionada. Los elementos propios de la venta ambulante se articulan con los de la mendicidad conformando así una compleja y no monolítica práctica laboral. En nuestra investigación, por las características de las unidades de análisis elegidas, la práctica de la mendicidad aparece como forma residual, tomando protagonismo la venta ambulante, en tanto estructurante de la actividad en sí y de la identidad de los que la ejercen.

Para comprender qué tipo de alternativa laboral constituye esta actividad y qué tipo de sujetos son los que la ejercen es menester primero conocer cómo funciona y qué relaciones sociales implica este trabajo.

### **Motivos de incorporación a la actividad**

El ingreso en la actividad y sus motivos presentan algunas variantes. En principio abordaremos la razón para el ingreso a la actividad, y más adelante profundizaremos sobre las formas.

Lo que motiva a los vendedores a iniciarse en (o eventualmente retomar) la actividad son varios factores. En principio aparece como más 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)

*“Empecé porque me quedé sin trabajo, cuando quedé embarazada.”* (Mary) El acotado horizonte de posibilidades -percibido por ellos- 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 igualmente añoradas porque sirvieron para reproducir sus condiciones de vida en ciertos casos, en mejores condiciones. Las que han tenido otros trabajos no los practican actualmente por varias razones. En el caso de las embarazadas la situación no las habilita, buscan cuidarse la salud o no las aceptan como empleadas.

*“Yo toda mi vida trabajé en casa de familia y estaba embarazada y ya no me daban trabajo (...) El último tiempo que trabajé estaba con la panza que ya no da mas, estaba trabajando en una rotisería y ya no daba para mas estar tantas horas parada...”* (Elba)

*“..ya cuando quede embarazada ya no pude trabajar (...) busqué sí, pero embarazada no te toma nadie (...) te dicen ellos... por ahí no rendís en el trabajo que ellos quieren... Siempre hay una, no son todas, pero tenés que enganchar justo una que no tenga problema que diga "ah, embarazada bueno, vamos a*

*probar. Pero la mayoría te dicen no porque tenés que limpiar pisos, hay que lavar...”* (Mari)

En otros casos la razón de permanencia en la actividad no aparece tan clara, 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 tradición 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.

Más adelante se profundizará sobre la importancia de la red de relaciones familiares y afectivas que sostiene a estos sujetos.

### **Aspectos positivos del trabajo en el subte**

Los trabajadores de este sector esgrimen una serie de fundamentos que hacen del trabajo en el subte una “actividad atractiva”. En principio, se presenta como una actividad que requiere cumplir con pocos requisitos. El trabajo propiamente dicho, lo que se realiza *en* el lugar, consiste en circular por los trenes con productos en la mano, depositarlos en la falda de los pasajeros y luego retirarlos. Esta práctica, en principio no demanda más que poder caminar y según plantean los entrevistados

cierta desvergüenza para acceder al público. Quizás lo más difícil al iniciarse en esto es romper la barrera con la gente que viaja en el subte, lidiar con el sentimiento de vergüenza que les genera esa relación con la gente.

*“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...”* (Soledad).

*“vine un día y miré, estuve todo el día mirando, iban y venían y dije bueno, yo voy a probar. Me da un poco de vergüenza, no te voy a decir que no, pero, qué se yo...”* (Mary).

*“Yo no me animo ni a mirar a la cara, por eso le puse un papelito a la mercadería”*  
(Grupo Focal).

*“Yo no tenía trabajo, yo estaba juntado con ella, y me propuso venir a trabajar al subte, y yo decía ¿al subte? y ya grande yo, es como que me daba vergüenza...y así empecé en el subte. (...) me subí al subte, al primer subte... me dice vos no tengas vergüenza, agarrá y empezá a repartir nada más, y yo me subí al subte y quedé parado... la gente me miró y yo me quedé todo así parado vio, y pasó como media hora hasta que dije bueno...y arranqué. Y ese vagón que repartí, vendí tres porta documentos y vi tres pesos y dije, ¡ah bueno! esto no es tan difícil dije yo, y ahí empecé a trabajar en el subte”*

*“Hasta yo si a veces no tengo plata para mercadería, ¡yo me pongo a vender estampitas! Igual la cara me da de cara dura...porque 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).

La relatividad de este limitado conjunto de requisitos para ingresar tiene que ver con la existencia de otra serie de elementos que entran en juego 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.-, con el público y un montón de otros recursos que se ponen en juego en el día a día. 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).*

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, pero 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 hacía lo mismo así que...”*

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 no superan los \$ 2 (dos pesos). Suponemos que 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.

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.

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 podes 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 subte se presenta a los trabajadores como un lugar seguro por varias razones, según cuentan los entrevistados. Por su arquitectura permite que uno vaya a trabajar en cualquier estado climático. A su vez, comparado con otros transportes como el tren tiene ventajas que constituyen un elemento de justificación del trabajo en ese lugar.

*“I: ¿Qué ventaja tiene el subte?”*

*E1: Que no te pueden abrir la puerta y tirarte abajo, un montón, es mucha la diferencia.*

*E2: \*podes trabajar igual si llueve E3: si hace frío también*

*E4: es menos peligroso, que el tren*

*I: ¿Por qué es menos peligroso que el tren?”*

*E1: porque en el tren hay cada mamado!, cada loco, hay, bueno y en el subte también, pero...*

*E2: es otra gente y si te pasa algo podés pedir ayuda, y en cambio en las estaciones del tren no.” (Grupo focal).*

### **Aspectos negativos del trabajo en el subte**

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 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 este plano de las relaciones sociales en tanto obstáculo con el que se enfrentan los trabajadores: la cuestión central que se pone en juego en la relación con todas las demás personas que trabajan en el 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 serán ampliadas más adelante.

Las trayectorias de vida de los entrevistados muestran algunos puntos en común y otros de diferencia. 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 cuentan que ya tienen experiencia en la actividad, habían trabajado en el subte cuando eran niños y lo habían hecho propulsado por sus padres que trabajaban allí también.

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...”*

En principio no hay puertas abiertas a los que quieren ingresar sobre todo por la cantidad de personas que ya trabajan en esa 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 necesaria para la entrada a la actividad no es un rasgo característico del grupo<sup>1</sup> que nos ocupa. 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.

Un elemento negativo que caracteriza el trabajo en el subte es que genera recursos económicos de supervivencia. La reproducción de la vida de cada día depende en general exclusivamente de los ingresos que cada vendedor perciba del trabajo del día.

Los vendedores cuyo aporte económico al hogar es sustancial para la economía doméstica, generalmente aquellos de edad adulta que tienen hijos o están por tener, ven comprometido el dinero recaudado en el día para la supervivencia del día. 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 ese día 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).*

El lado negativo de la flexibilidad en el horario de trabajo que constituye a primera vista un gran 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 boleo, sacas el sueldo limpio por que te pagan los viáticos...” (Mary).*

Ha surgido como interrogante, a lo largo de la investigación, si la práctica de la venta ambulante constituye una actividad duradera o no. Nuevamente, como ocurrió con otros elementos problematizados, surgió como hecho relevante la tradición familiar en la determinación de la permanencia en la actividad.

Nos atreveríamos a afirmar que pueden entrar y salir de la actividad "a su gusto" ya que vinculamos esto con la no-dependencia y flexibilidad del trabajo y con la capacidad de capitalizar los beneficios de su inserción en cierta red de relaciones familiarescomerciales.

Esto se vincula sobre todo con la capacidad de ingreso. 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 caso de una joven en edad escolar) son algunos de los que están más presentes en el discurso de los entrevistados. Dentro de las causas de abandono de la actividad hay un hecho insoslayable que los condiciona que es el espectro de posibilidades de un trabajo alternativo.

Los que se inclinan a aferrarse a este oficio son principalmente aquellos que lo han ejercido cuando eran chicos. Los que, de niños, fueron llevados por los padres y 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.

### **¿Qué clase de sujetos ejercen este trabajo?**

Los trabajadores del subte son pobres que se reproducen diariamente en la marginalidad y vulnerabilidad. Las condiciones materiales en las que viven hacen del trabajo el fundamental medio para la supervivencia cotidiana, a su vez, las condiciones del mercado laboral actual hacen de este trabajo una de las escasísimas opciones para elegir.

*“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).*

Todos los entrevistados pertenecen a un estrato social bajo, si bien algunos viven más precariamente que otros. Muchos de ellos comparten la vivienda con familiares no pertenecientes a la familia nuclear, en estos casos vimos que se organizan para dividir los gastos diarios en la mayoría de los casos, ya que ninguno puede hacerse cargo de los gastos totales del hogar.

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 y más vivible. Establecen 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 el vendedor del subte se trata de un sujeto vulnerable, víctima de la desigualdad en creciente radicalización, que se haya desconectado de las tendencias macro económicas del país, y en su realidad busca salidas, improvisa, se organiza para sobrevivir en los márgenes en que está anclado.

### **La interacción con los clientes**

Distintas son las experiencias que hemos podido comprobar a través de las entrevistas en relación a la interacción que se presenta entre vendedores ambulantes y clientes/pasajeros del subte. Las características de ésta actividad, que se realiza en un medio de transporte público, contrastan con la práctica del comercio en ámbitos formales.

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 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 destacar 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, para 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, esta estrategia, por el contrario, les ha ocasionado varios inconvenientes con los clientes/pasajeros.

Uno de ellos 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 el hecho de 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 pueden ser apreciadas 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)*

El común denominador de los vendedores a la hora de definir su actividad es la de que es un trabajo con el cual no están perjudicando a nadie. En lo relativo a la estrategia mencionada, la misma 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.

Sin embargo los mismos vendedores han puesto muchas veces en evidencia la contradicción que tienen muchos pasajeros. Han llegado incluso a comentar que en

algunas oportunidades algunos pasajeros han tenido una reacción negativa en el primer instante pero que luego, al advertir que el producto era de su conveniencia, lo han adquirido.

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

define por oposición a otro grupo de mujeres que se encuentran en la misma línea, pero que realizan su actividad por las tardes. En razón a la verdad no son ellas las que venden sino que son sus hijos quienes son enviados a los vagones y que luego deben rendir lo recaudado a sus madres.

Por ello es que en algunas oportunidades algunas de las mujeres que pertenecen a nuestro grupo de estudio, relataron episodios en los que estaban involucrados los menores. Jimena nos contó que en una época ella tuvo que ir a trabajar con su bebé, por el hecho de que no tenía con quien dejarla. Durante ese período ella nos comento que recibió agresiones verbales por parte de algunos pasajeros que le recriminaban que estaba explotando a su hijo, o que pretendía “dar lástima” al traerla junto con ella a vender. Pero para Jimena no había otra opción que venir con su bebé si es que pretendía poder volver a su casa con algo de dinero. Para ella este había sido un motivo de doble humillación: tener que exponer a su hija recién nacida en el subte para poder hacer el esfuerzo de conseguir algo de dinero, y el hecho de que por eso mismo, la catalogaran de “explotadora”.

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

Pero como comentábamos al principio 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, más allá de la discutible calidad de muchos de ellos, 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).

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

La práctica laboral de mendicidad no es una actividad aislada, por el contrario este segmento se ha constituido y sobrevive gracias a una amplia red que ellos llaman “una gran familia”.

### **Organización interna**

Observamos una cierta 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, hay que ofrecer algo a cambio, entre la diversidad de objetos que pudimos advertir se ofrecen estampitas, linternas, pañuelos, hebillitas para el pelo, anotadores, sets de manicura y lapiceras.

El abastecimiento de la mercadería es una de las principales tareas. Generalmente las compran en mayoristas ubicados en los barrios de Constitución u Once en la Capital Federal y antes de ingresar al subte compran lo que van a vender en el día. Pero también pudimos observar que la cantidad de veces que compran mercadería varía según la venta, en algunos casos van dos veces por día y todo depende de *“como salga”*, es decir, si se vende o no, por eso toman la precaución de comprar una cantidad y luego si se vende ir a comprar más. Algunos logran conseguirla a consignación.

Las fuentes de abastecimiento están ligadas al tipo de mercadería que ofrecen. Se

trata de productos de muy bajo costo que venden a un precio mayor, donde la diferencia constituye el ingreso del vendedor. 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.

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 para mercadería \$20, y entonces obtiene \$30 de ganancia; otros entre \$15 y \$ 30. También entre parientes cercanos comparten la mercadería y las respectivas ganancias con lo cual amortiguan posibles pérdidas. En este caso el monto adquirido es alrededor de \$120 por día.

La jornada laboral está estructurada en función del dinero que extraen, tal es así que, como la supervivencia está estructurada en torno a lo que ganan diariamente,

en general trabajan de Lunes a Sábado y de 9 de la mañana a 4 o 5 de la tarde, 8 horas

de trabajo aproximadamente. Sin embargo hay casos en los que al ser toda la familia la que trabaja (madre, padre e hijos) pueden ir 4 veces por semana, ya que el dinero recaudado entre todos alcanza para el sustento semanal.

La disposición para la venta es clave en la organización del grupo.

El funcionamiento del trabajo en el subte se basa en un derecho consuetudinario. Hay una forma habitual que es a la que todos contribuyen por mutuo acuerdo y al que creemos que se ven constreñidos por el resto de los miembros del grupo.

El recorrido realizado dentro del subte es siempre el mismo y en el mismo horario, una de las vueltas es ida y vuelta por la estación Tribunales hasta los Incas; otra es de Plaza Italia a Congreso. Se evitan las horas pico donde hay mucha gente porque implica peligro de robo de mercadería y la dificultad para circular.

Entre los que están en una misma estación, existen rondas de venta, es decir, se turnan para recorrer los vagones del subte. Hay una premisa que rige la venta: *está prohibido "cortarse el subte."* Para subir al subte hacen cola y cuando llega el subte el primero sube, "cortar el subte", consiste en subirse en el vagón delantero, y no respetar el turno. Para subir hay que hacerlo en el vagón de atrás. Adelantarse o superponerse, constituye un conflicto en el grupo porque implica quitarle el público al compañero.

*"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)

Mientras descansan en la estación, entre ronda y ronda, se sientan en los bancos del andén, no venden, no hablan con el público sino entre ellos. La actividad 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 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.

Para poder ingresar a trabajar hay que ser presentado y se evalúa entre todos si se lo acepta o no.

*“y bueno, se ve. A la otra chica que quiso traer al hermano, y el hermano es solo, no. Entra la señora que tiene hijos y el pibe solo no puede, se decide quien entra y quien no entra, pero se hace un grupo que deciden todos juntos, y se habla”*  
(Zulema).

Esta decisión, como podemos ver, se realiza teniendo en cuenta la necesidad de la persona, se sopesa la situación de los postulantes y en función de quien esté en una posición más desprotegida podrá ingresar a trabajar.

Pero hay que tener en cuenta que, además de la situación personal, el parentesco es fundamental para ser aceptado, es muy difícil que ingrese alguien que no pertenezca al grupo, que no sea introducido por uno de ellos.

Esta norma que se ha impuesto para ingresar, está íntimamente ligada a la superpoblación de vendedores que actualmente recurren a esta actividad para garantizar su supervivencia. Ellos se quejan de que son muchos realizando la misma actividad y por lo tanto la competencia por vender se agudiza, entonces tratan de regular la actividad y no saturar a los clientes limitando la cantidad de vendedores que concurren.

*Si vos vas y le decís algo...te ponen una cara...y te dicen "yo también necesito". A mí por ejemplo me hace mal. Hay gente que yo tuve que sacar porque éramos muchos en la Línea y porque era en el tiempo en que te estaban probando si le eras fiel a esa Línea o no te importaba nada. Ya del tiempo que se estaba empezando a sacar gente porque había mucha gente ya, entonces mandaban a todas las mujeres y ahí me incluían a mi, entonces tenía que ir. Yo por ahí zafaba un poquito más porque tenía el bebe." (Jimena).*

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).

Por otra parte, entre los vendedores se combina una relación de cooperación y respeto mutuo, que facilita y contribuye a realizar la actividad. Cuidan que no se roben la mercadería del otro vendedor, comparten los 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.

Aunque no profundizamos, se ha mencionado que hay un tejido de relaciones familiares que estructura al grupo. Todos son parientes directos o políticos, directa o indirectamente cercanos. El contacto familiar ha resultado un canal de ingreso para la mayoría, mientras que para otros directamente fue una tradición familiar el trabajo en el subte.

*“somos todos una familia”* (Zulema).

Las familias, como instancia mediadora entre los individuos y la estructura social, desarrollan estrategias de adaptación que les permiten responder a las exigencias requeridas para la reproducción de la vida y estas se estructuran 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.”*<sup>2</sup>

El concepto de reproducción que utilizamos, es entendido como una estrategia solidaria y compartida para lograr la continuidad de la unidad domestica y de la familia en el tiempo. Al hablar de unidad domestica estamos haciendo referencia a un grupo que comparte una unidad residencial y generalmente posee una economía común; pero el concepto de familia es fundamental para comprender al segmento. La familia excede el ámbito espacial de la unidad domestica, 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.

Los lazos familiares son significativos para las estrategias reproductivas y para ampliar la gama de posibilidades. Solo hemos desarrollado la estrategia de adaptación que está relacionada con el ingreso. Como pudimos ver, llegar a ser vendedor del subte no es sencillo, es casi una tradición familiar. Pero 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.

### **Los trabajadores del subte y su relación con el Estado**

Aunque en este segmento no hay un representante oficial, sí existe un vendedor que se ha autoproclamado delegado. “El pelado” como lo llaman los vendedores, estaba tramitando los permisos que otorga el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a fin de convertirse en trabajadores “legales” y que la venta ambulante en el subte no ocasione problemas con la policía.

Los vendedores demostraron no estar de acuerdo con que el gobierno, a cambio del permiso, les exige 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 bastantes años, el grupo considera al subte como suyo, están familiarizados con el ambiente, las personas y la actividad que realizan. Muchos de ellos trabajan desde 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 para con él.

La organización entre ellos para elegir un representante no es una inquietud propia del grupo, que mantiene una sensación de apatía, y por lo tanto no creen que el permiso logre cambiar su situación.

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 existe ningún tipo de permiso oficial para que los vendedores puedan realizarla sin inconvenientes.

De manera que 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 focus group, 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, evitarían tanto los perjuicios económicos –la sustracción de la mercadería- como los no económicos –el maltrato y la discriminación-.

Javier, más conocido entre los vendedores como “el pelado” trabaja también 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.

Por otra parte la obtención del permiso no resulta nada sencillo, ni tampoco implica una solución definitiva para la problemática que deben enfrentar cotidianamente. 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. Por este motivo es que muchos vendedores tampoco están demasiado interesados en la obtención del permiso porque creen que de todas maneras seguirán los obstáculos para la venta.

El factor de disputa de estos individuos tiene que ver con la posibilidad misma de ejercer sus actividades, es decir con la posibilidad de “utilización del espacio público”.

Se trata de la defensa de espacio de trabajo frente a la municipalidad, la policía y metrovías y de la negociación acerca de su uso y de las normas y códigos para la utilización del mismo.

Antes de finalizar y 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 trabajador del subte en tanto tal?**

Para responder ésta pregunta acerca de la identidad de los vendedores del subte, 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 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.

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” parecidos.

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*”.

Con esto 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 otros factores,

como por ejemplo, de la existencia o no de experiencias laborales anteriores percibidas como más ventajosas, del rendimiento económico de la actividad y del peso de la tradición familiar, en términos de identidades heredadas.

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.

Este puede ser el caso de algunas mujeres que al quedar embarazadas debieron dejar de trabajar en el servicio doméstico y se fueron a trabajar al subte; la situación anterior es percibida como un poco mejor al compararla con su actual situación. Ella valoraba positivamente este trabajo en relación de dependencia por la seguridad que le garantizaba, en cuanto a seguridad social, ingreso fijo, seguridad -al menos de corto plazo- en la perpetuación del trabajo, entre otras cosas.

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 sus situación es el éxito o el fracaso dentro de la actividad, en términos de la obtención de algo de dinero que les permite mantener a su familia o bien solventar sus gastos personales, en el caso de los más jóvenes.

Tal vez porque, dada la situación en la que se encuentran, no han tenido nunca demasiadas expectativas laborales, podemos percibir que están, en cierto modo, conformes (con esto no queremos decir que no vean su situación como una situación que se sería bueno cambiar).

Entre los más antiguos en la actividad, podemos decir que se palpa un sentimiento de orgullo hacia la misma, es algo que saben hacer, que nadie se les va a venir a enseñar, es lo han hecho toda su vida, lo que le han enseñado a sus hijos, con lo que han mantenido a su familia.

Si bien es uno de los trabajos menos calificados socialmente 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, representa la 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.
- Castel, Robert " La lógica de la exclusión " en Bustelo y Minujín, *Todos entran. Propuestas para sociedades incluyentes*. Buenos Aires. Uniceff/ Santillán 1998.
- Katzman, Rubén. "Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos", en *Revista de la CEPAL*, diciembre 2002.

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

<sup>1</sup> 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".

<sup>2</sup> Margulis, Mario. “Cultura y reproducción social”, en *Colección Estudios de Ciencias Sociales*, INAH, México, 1988.

---