

La venta callejera en la Ciudad de Buenos Aires

Johanna Maldován Bonelli

Doctora en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigadora del CONICET con sede en el Centro de Innovación de los Trabajadores (CITRA/CONICET-UMET). Profesora de la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNA) y Docente de la UBA. Especialista en sociología del trabajo. Sus temas de investigación se centran en las estrategias de organización laboral, social y sindical de los/as trabajadores/as de la economía popular.

Este informe muestra una caracterización general de los vendedores de la vía pública de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Los datos aquí presentados fueron producidos, en primer lugar, a partir de la realización de un relevamiento en las inmediaciones de tres de los principales lugares donde se concentra la actividad: Plaza Miserere —Estación Once—, Plaza Constitución y Estación Retiro, durante noviembre de 2019.

Este consistió en la aplicación de un cuestionario breve conformado por treinta y cuatro preguntas que tuvo por objetivo la realización de una caracterización sociolaboral de los entrevistados. En este marco, se relevaron datos sociodemográficos y se efectuaron una serie de preguntas vinculadas con las formas de trabajo de los vendedores y sus articulaciones con los actores más relevantes para el desarrollo de la actividad.

Con este fin, se observaron 82 casos bajo la técnica de muestreo no probabilístico. Es decir que lo que se buscó no fue extrapolar los resultados al conjunto de la población, sino dar cuenta de la mayor heterogeneidad posible entre los vendedores en las tres zonas escogidas.

La elección de las zonas estuvo determinada por el trabajo previo de registro de trabajadores de la economía popular realizado por el equipo del Programa de Trabajo

y Economía Popular perteneciente al Ministerio Público de la Defensa de la CABA (MPD). El vínculo construido con referentes de las organizaciones de representación del sector, junto a la identificación del equipo como parte del MPD a través de la utilización de pecheras de los integrantes que participaron del trabajo, fueron clave para acceder al campo y aplicar el instrumento de relevamiento. Teniendo en cuenta estas consideraciones, buscamos dar cuenta de la mayor heterogeneidad posible en este universo en términos de género, edad, tipo de mercancías comercializadas, origen migratorio y vinculación con las organizaciones de representación.

Concretamente, el relevamiento consistió en una recorrida por las principales vías en las cuales se ubican los vendedores: las avenidas Rivadavia y Pueyrredón y la Plaza Miserere, en el caso de Once (cuarenta y cinco casos); la avenida Brasil y la calle Lima, en el caso de Constitución (veinticinco casos), y el cruce de la avenida Mujica y Ramos Mejía y la avenida Gendarmería Nacional (a la altura de la entrada de la Villa 31), en Retiro (doce casos).

Los cuestionarios se aplicaron en tres jornadas mientras los vendedores se encontraban trabajando, por lo cual en muchas ocasiones se producían interrupciones por la aproximación de algún cliente o bien porque se corría la voz de que estaba por realizarse una fiscalización y se tornaba imperioso levantar el puesto. También las condiciones de trabajo a la intemperie hicieron que, en algún momento, se cambiara de lugar el puesto para protegerse del fuerte sol y el calor del mediodía.

En segundo lugar, llevamos a cabo tres grupos focales durante noviembre de 2019 con el objetivo de conocer la mirada de los propios actores sobre su trabajo, así como las estrategias y recursos que despliegan, individual y colectivamente, para ganarse la vida y enfrentar las principales problemáticas que identifican como parte de su quehacer cotidiano en la calle. Para eso exploramos las trayectorias laborales de estos trabajadores, las relaciones que establecen con otros comerciantes de la zona, clientes, proveedores de la mercadería que comercializan, con otros vendedores y organizaciones de representación del sector y con el Estado nacional y local, tanto por sus intervenciones sociales, como por ser objeto del accionar represivo de las fuerzas de seguridad y del ordenamiento del espacio público. Intentamos conocer cuáles son los principales problemas o dificultades en su trabajo y qué

políticas o regulaciones específicas podrían contribuir a mejorar sus condiciones laborales y garantizar el acceso a sus derechos ciudadanos, tales como seguridad, respeto, protección social, no discriminación, entre otros.

El primero de estos grupos estuvo conformado por cuatro vendedores senegaleses, tres varones y una mujer de 29, 30, 50 y 32 años de edad, respectivamente. Uno de los integrantes, además de ser vendedor, ofició de traductor, en tanto que el idioma nativo de los entrevistados es el *wólof* y en la mayoría de los casos el manejo del español era limitado. El segundo grupo estuvo compuesto por tres mujeres, una de nacionalidad peruana de 53 años, una argentina de 45 y otra boliviana de 41 años, y un varón de origen peruano de 58 años. Todos ellos trabajan en la zona de Plaza Miserere-Once. Del tercer grupo participaron dos mujeres argentinas, de 53 años y 60 años, y tres varones, dos argentinos de 56 y 47 años y un uruguayo de 49 años,¹ que realizan su actividad en las zonas de Microcentro y Constitución; uno de ellos no tiene un lugar de venta fijo.

Finalmente, hemos recurrido al análisis de fuentes documentales entre las cuales se destacan legislaciones de distintos ámbitos de aplicación, tanto nacionales como internacionales, notas periodísticas y artículos científicos, ponencias y tesis de especialistas en la temática.

De aquí en más, el texto se organiza de la siguiente manera: en primer lugar, daremos cuenta de los principales resultados obtenidos a partir de tres ejes de análisis que comprenden las características sociodemográficas del universo relevado, el lugar que ocupa la venta callejera en sus estrategias laborales, las formas de organización y sus condiciones de trabajo, así como la especificidad que adquieren estas situaciones en la población senegalesa. En segundo lugar, analizaremos las vinculaciones de estos trabajadores con la política pública y las diversas formas de violencia institucional que atraviesan. En tercer lugar, presentaremos una reflexión sobre la actividad de la venta callejera desde la perspectiva jurídica. Por último, incluimos un relevamiento sobre algunas de las principales experiencias en materia de regulación de la actividad de distintos países que nos permiten colocar las problemáticas de este sector de actividad en una perspectiva internacional.

1. Los nombres y datos filiatorios provistos en el presente informe son ficticios a fin de garantizar el anonimato de los/as entrevistados/as.

Principales resultados

Características sociodemográficas

El total de trabajadores encuestados fue de ochenta y dos (82), de los cuales el 41,5%, han sido mujeres (34) y el 58,5%, varones (48), en un rango etario de entre 20 y 69 años. El promedio de edad de nuestros encuestados es de 39 años. Tres cuartas partes son mayores de 32 años y apenas un cuarto tiene entre 20 y 30 años. Si bien no se trata de una muestra representativa, consideramos que esta situación refleja en buena medida lo que sucede en la venta callejera, donde la presencia de jóvenes no es tan habitual, como sí lo son las personas adultas y mayores, algunas de ellas con algún tipo de discapacidad o movilidad reducida que dificulta la posibilidad de inserción en otro tipo de empleo.

En relación con la nacionalidad, un 23% de ellos son argentinos; un 29%, peruanos; un 21%, senegaleses; un 8%, paraguayos; un 6%, bolivianos, y el resto proviene de diversos países latinoamericanos como Ecuador, Venezuela, República Dominicana y Uruguay, salvo un trabajador encuestado proveniente de Costa de Marfil. Es decir, el 77% del total son de nacionalidad extranjera. Dentro del universo de migrantes, alrededor del 80% llegó al país luego de 2001 y, entre ellos, cerca de la mitad lo hizo durante la última década. Por lo tanto, podemos hablar de una condición de migrante relativamente reciente. El cruce entre nacionalidad y año de llegada al país muestra claramente cómo los senegaleses, venezolanos y dominicanos corresponden a la mayoría de los "llegados recientemente", que arribaron en los últimos tres años. Mientras que bolivianos, peruanos y uruguayos son migrantes con mayor antigüedad. La relación entre nacionalidad y género da cuenta de una presencia importante de mujeres entre las colectividades peruana, paraguaya, dominicana y boliviana, y una mayoría de trabajadores varones entre los senegaleses, argentinos y peruanos.

El 81% de los entrevistados reside en la CABA, principalmente en la zona centro sur que abarca barrios como Once, Congreso, Balvanera y Constitución, y algunos de ellos en la zona de la Villa 31, en Retiro. El resto habita en su mayoría en el sur del conurbano bonaerense. Estas

ubicaciones se vinculan a los lugares donde hemos realizado las encuestas y nos permiten ver que en su gran mayoría estos trabajadores viven en las cercanías de las zonas donde venden.

Poco más de la mitad, el 54%, habita hogares con tres miembros o menos. El 18% corresponde a hogares unipersonales; el 14%, a hogares con dos miembros, y el 22%, con tres miembros. Alrededor de un tercio, el 34%, vive en hogares de entre cuatro y seis integrantes distribuido de manera uniforme entre las tres categorías; el resto corresponde a hogares de entre siete y quince integrantes. Asimismo, una amplia mayoría declara no tener hijos menores de catorce años, o bien, si los tienen, no forman parte de su hogar. En este caso, cabe considerar la condición migratoria de varios trabajadores que durante el trabajo de campo comentaron que sus hijos residían en sus países de origen. Esta situación se acentúa en el caso de los migrantes recientes y en especial entre los senegaleses. En los casos en que se declara la presencia de niños menores de catorce años en el hogar, la escuela es el principal espacio de cuidado, alrededor del 45% de los casos, secundado por el cuidado materno y de otros familiares como hermanos, padres, tíos y abuelos.

En relación con el nivel educativo, casi un 20% apenas ha cursado —y en algunos casos completado— el nivel primario. Un cuarto comenzó los estudios secundarios y otro cuarto lo ha finalizado. Finalmente, un 10% inició o finalizó estudios superiores. El 15% restante corresponde a la población senegalesa que ha transitado alguna instancia de educación formal religiosa en su país de origen.

El rol de la venta callejera en las estrategias laborales

El análisis de los datos referentes al módulo de trabajo y condiciones laborales nos permite dar cuenta de que, más allá de las heterogeneidades presentes en términos migratorios y etarios, las situaciones laborales se repiten y las respuestas obtenidas tienden a ser bastante homogéneas. A contrapelo de lo que establecen los principales supuestos en torno a la actividad —que tiende a asociar al sector con la inseguridad, la ilegalidad y la peligrosidad y alejada de la "cultura del trabajo"—,

los datos muestran cómo la venta en la vía pública es un trabajo sometido a múltiples vulnerabilidades, en el cual se entrecruzan distintas dinámicas complementarias de exclusión y precariedad ancladas principalmente en la condición laboral, migratoria, racial, de género, habitacional y de ingresos de estos trabajadores.

Asimismo, muestra que "no cualquiera" puede vender en la calle. Para ello se requieren ciertos saberes en torno a cómo vender, cómo estar y trabajar en la calle, qué comprar, cuánto invertir y cuánto ahorrar, entre otras cuestiones. Para ello, se requiere también un aprendizaje. Así lo explican ellos:

A partir de ese momento, es donde uno ve la calle, aunque la calle no es para cualquiera tampoco, ¿no? Porque los primeros días de la calle son terribles, porque todo el mundo te mira, parece que todo el mundo te está mirando, el miedo de la calle es terrible. La policía sabe que sos nuevo, con tu mirada saben que sos un novato. Los vendedores que están ahí, obviamente, saben también que sos un novato, entonces, ganar el espacio, ganarle al maltrato... no sé si maltrato, un derecho de piso a la policía. Aprender a manejar tus tiempos, aprender a ahorrar sobre todo, porque uno venía de cobrar por mes y, a partir de ese momento, es diario. [Roberto, de 49 años, uruguayo. Trabaja en Microcentro. Grupo focal N° 2].

... los que somos ambulantes, vos tenés que rescatar la plata que invertiste en esa mercadería. Ponele que yo compre una docena de medias, entonces, tengo que vender para rescatar el capital que invertí. Por ende, me tengo que mover, porque si espero que venga alguien a comprar, nadie se me va a acercar. Tengo que ofrecer, gritar, caminar. De acá para allá, encajarles. Llevate para tu hija, para tu sobrina, el novio... [Aldana, de 45 años, argentina. Trabaja en Once. Grupo focal N° 1].

Es decir que podemos vislumbrar que la venta ambulante es un trabajo que requiere de la puesta en juego de saberes, así como del desarrollo de estrategias para insertarse y sostenerse en un medio en el cual prácticamente

no existen reglas formales de funcionamiento, antes que un rebusque transitorio. Y requiere, sobre todo, "poner el cuerpo", "en la calle hay que estar", ya que se trabaja prácticamente todos los días de la semana, durante largas jornadas a cambio de ingresos que, en la mayoría de los casos, apenas superan el umbral de indigencia y sin tener acceso a ninguna prestación social o derecho laboral.

La exposición a las inclemencias climáticas, la dificultad de acceso a cuestiones básicas como dónde ir al baño, dónde comer o sentarse a descansar un momento, la discriminación, los robos y, fundamentalmente, los abusos de las fuerzas de seguridad y de los inspectores de Espacio Público colocan a este colectivo de trabajadores en una situación de suma vulnerabilidad. A continuación, presentaremos los principales resultados que sustentan estas afirmaciones.

Respecto del lugar que ocupa la venta en la vía pública en las estrategias laborales y de obtención de ingresos de nuestro universo, para prácticamente el 100% (salvo un solo caso), la venta en la vía pública es la principal ocupación, entendiéndola a aquella actividad que genera mayores ingresos para el hogar. Junto a ello, cerca del 90% tampoco realiza otros trabajos, lo cual da cuenta del lugar central que ocupa la actividad en sus vidas. En ese sentido, quienes además de vender realizan alguna otra actividad recurren a "changas", principalmente ligadas a las tareas de construcción, albañilería y pintura en el caso de los varones, y de cuidado de niños/as y adultos mayores o de limpieza, las mujeres. Es decir, en actividades tradicionales y fuertemente masculinizadas —en el primer caso— y feminizadas —en el segundo— caracterizados por altos niveles de informalidad, inestabilidad y bajos salarios.

El papel central de la venta en las estrategias laborales puede vincularse también al tiempo de permanencia en la actividad. Al respecto, más de la mitad de nuestros entrevistados, el 54%, lleva trabajando en la venta callejera más de seis años; a su vez, el 22%, entre tres y cinco años; el 12%, entre uno y dos años, y alrededor de un 12% tiene menos de un año de antigüedad. Aun así, poco más de la mitad, 55%, considera la venta ambulante como algo transitorio. Entre ellos, el 64,4% son varones y el 35,6%, mujeres.²

2. En todas las categorías de antigüedad, los/as trabajadores/as consideran en mayor proporción a su actividad como transitoria, salvo

Si bien no fue el objetivo del módulo relevar trayectorias laborales, tanto durante el trabajo de campo como en la realización de los grupos focales, aparecieron con frecuencia relatos de exasalariados y trabajadores de oficio —en algunos casos, con algún nivel de calificación— que luego de ser despedidos habían tenido que volcarse a trabajar en la calle. Estas situaciones se repiten con más frecuencia en el grupo de los mayores de 45 años. Compartimos algunos testimonios de ellos a continuación:

Soy peruano y me dedico a vender desde que vivía allá. Así que acá nunca tuve un jefe y nunca me gustó trabajar para nadie. Siempre me gustó trabajar para mí. Acá estoy hace diecisiete años y cuando vine, *laburé* tres meses en un lavadero de coches y como no estaba acostumbrado, me sentí re mal, así que trabajé tres meses y me fui. [Luis, de 58 años, peruano. Trabaja en Once. Grupo focal N° 1].

Mi oficio verdadero es *bartender* internacional, después terminé de estudiar acupuntura, masaje, masoterapia, todo eso... Me iba muy bien, pero con la economía mal, obviamente la gente prefiere comer antes que hacerse un masaje. Por eso, luego me dediqué a trabajar en la vía pública, empecé con *sánguches* y después fui rotando el rubro. [Marta, de 53 años, argentina. Trabaja en el Microcentro. Grupo focal N° 2]. Trabajé muchos años en la metalúrgica, la metalúrgica cerró, me quedé sin trabajo y ahí trabajé en una sucursal muy conocida de hamburguesas acá en Capital Federal: ocho años primero como cocinero, después como encargado. Me fui por falta de pago, trabajábamos en negro, eran doce horas de trabajo con dos francos al mes. En su momento decidí que no era lo que yo quería, empecé a trabajar en la calle. Primero,

vendiendo helados, diez años hace que estoy vendiendo en la calle. [Matías, de 56 años, argentino. Trabaja en Constitución. Grupo focal N° 2].

Los relatos expresan una amplia heterogeneidad de historias de vida que van desde trayectorias en el mundo asalariado formal, el cuentapropismo de oficio, las changas, diversas formas de empleo informal y precario, hasta la herencia familiar del oficio de vendedor.

Aun así, ligada a esta diversidad podemos ver también algunos clivajes comunes. Por un lado, la llegada y permanencia en la calle se vincula con situaciones de despido y la imposibilidad de reinsertarse en el mercado de trabajo formal, generalmente por la edad o bien por alguna discapacidad o problema de salud, más aún en un contexto de crisis de la economía que reduce aún más esas posibilidades. Por otro, y muchas veces vinculado con lo anterior, las condiciones de precariedad y explotación que caracterizan a los puestos de trabajo disponibles en el mercado para estos trabajadores —jornadas de doce horas, trabajo en negro, maltratos y bajos salarios, entre otras— que hacen de la venta callejera una actividad, si no deseable, al menos preferible frente a las condiciones impuestas en la relación bajo patrón.

"Lo que yo busqué era un trabajo legal y no lo tengo. No me queda opción, creo que a ninguno de los compañeros acá les queda la opción de tener un trabajo legal", afirmaba Matías, en el Grupo focal N° 2. Entonces, ante un contexto que cercena las posibilidades de inserción laboral o bien que ofrece condiciones de extrema precariedad, la autonomía que brinda el trabajo por cuenta propia aparece como un valor por resaltar. "... te acostumbrás a no tener patrón. Manejás tus horarios", explicaba Mario, en el mismo grupo focal.

Organización y condiciones del trabajo

Otra de las características para destacar es la tendencia a trabajar siempre en los mismos territorios. Así, una amplia mayoría, casi el 80%, trabaja siempre en la misma zona. Cuando rotan, lo hacen generalmente por las zonas de tránsito ligadas a la localización de estaciones de tren cercanas que se constituyen en puntos neurálgicos para la venta —como Once y Constitución— o bien en zonas

en aquellos que llevan más de diez años trabajando en la vía pública. Dentro de quienes piensan que este es un trabajo transitorio, un tercio corresponde a los que tienen dos años o menos de antigüedad, alrededor de un cuarto a quienes tienen entre tres y cinco años y cerca de un 43% a personas con más de seis años en el oficio. Por otra parte, los que consideran su actividad como permanente son en su gran mayoría aquellos/as que llevan más de seis años trabajando (65%), cerca del 20% corresponden a quienes tienen entre tres y cinco años de antigüedad y el 15% restante a los/as trabajadores/as más recientes.

comerciales de alto tránsito —como la calle Avellaneda, en Flores, y el Microcentro— o bien en ferias y mercados ubicados generalmente en el conurbano bonaerense —como la Salada o las ferias de Florencio Varela, Moreno o Paso del Rey—. Nuevamente, cabe resaltar que por las propias áreas donde se realizó nuestro relevamiento —vinculadas con las zonas donde estos trabajadores viven— los flujos de movimiento aparecen más fuertemente en los espacios del corredor que abarca las zonas centro, norte y sur de la CABA y el sur del Gran Buenos Aires.

En cuanto a las modalidades de organización y las formas de acceder al espacio para trabajar, solo un tercio de nuestros entrevistados tiene un puesto fijo, el resto se considera ambulante. Como luego veremos, circular es una de las máximas para poder garantizar el trabajo, cuestiones como "ir liviano", "no llevar demasiada mercadería encima" y "estar preparado" en caso de que "llegue Espacio Público o la policía", son estrategias centrales para salvaguardarse frente a las requisas y los arrestos aleatorios. Para asegurarse un espacio disponible, un conjunto significativo, alrededor de un 40%, dice tener un acuerdo informal con otros vendedores, mientras que otros tantos consideran que "llegar temprano" es la mejor manera de garantizarse un lugar. En otros casos, la antigüedad en el puesto garantiza un "derecho de piso" o bien hay quienes optan por ubicarse simplemente "donde hay lugar".

También las peleas por el espacio entre los vendedores son frecuentes y más aún en épocas de crisis como las que atraviesa el país en la actualidad, en la cual —según aseveran varios entrevistados— la venta ambulante se ha multiplicado ante el incremento del desempleo y la precarización laboral. Apenas dos personas respondieron que le pagaban a alguien para que les cuide el espacio, sin especificar a quién y, ante la consulta puntual de si deben pagarle específicamente a la policía o la municipalidad para acceder a ese espacio, la respuesta fue negativa en la totalidad de los casos.

Respecto de las relaciones laborales, casi todos los entrevistados trabajan de manera autónoma. Esto es, sin patrón y sin emplear a otros trabajadores. De quienes declaran trabajar bajo patrón, ocho casos, el 90%, son mujeres; el 62,5% de los casos fueron relevados en Retiro; un 25%, en Constitución, y el resto, en Once. Asimismo,

cerca del 90% de este subuniverso vende comidas elaboradas y el porcentaje restante, productos frescos.

Sobre las mercancías comercializadas, hemos relevado distintos rubros. Si bien alrededor de un tercio vende principalmente ropa u otros productos textiles, existe una amplia variedad de productos, tales como alimentos frescos, alimentos preparados, tecnología, *bijouterie*, golosinas, bebidas, helados y jugos, entre los principales. Asimismo, gran parte de los vendedores varía los productos que vende en función de la temporada. En verano, se incrementa la venta de bebidas y helados, y en invierno, de guantes, bufandas y paraguas; o bien se intercala la ropa de venta por temporadas, de ciertas fechas especiales como Navidad, Reyes, el Día del Niño o el Día de la Madre o de ciertas modas como productos vinculados a alguna película, juguetes, etc.

La mitad de los entrevistados trabaja todos los días de la semana. Un 35% lo hace seis días a la semana, generalmente de lunes a sábados, y el resto, entre tres y cuatro días. Por otra parte, poco más de la mitad gana, deduciendo costos, menos de \$600 (seiscientos pesos) al día, en jornadas de un promedio de duración de nueve horas diarias. Al respecto, alrededor de un 35% trabaja entre seis y ocho horas diarias, mientras que el 75% restante lo hace en jornadas que duran entre ocho y hasta quince horas diarias. Tomando los promedios de ingresos percibidos y horas de trabajo podemos estimar que un vendedor o vendedora gana, en promedio, 66,6 pesos la hora. Considerando una jornada de nueve horas diarias y seis días a la semana el ingreso percibido es de 3600 pesos semanales y 14.400 pesos mensuales. Un valor menor al salario mínimo, vital y móvil que a partir de septiembre de 2019 se estableció en 16.875 pesos. Para el mismo período, el Instituto Nacional de Estadística y Censos fijó el monto de la canasta básica alimentaria que mide la línea de indigencia para un hogar de cuatro miembros, dos adultos y dos menores, en 13.913,90 pesos y la canasta básica total, que delimita la línea de pobreza, en 34.784,75 pesos.

Sumado a los bajos ingresos, solo uno de los trabajadores encuestados afirmó que se encontraba inscripto en el régimen de tributación simplificado —el Monotributo— a través del cual accedía a una obra social y a aportes jubilatorios. Del resto, ninguno contaba con estas prestaciones.

La regularidad e intensidad de las jornadas de trabajo que muestran los datos obtenidos se expresan en los relatos de los participantes de los grupos focales, cuando señalan el lugar que le dan a su trabajo en sus vidas y la percepción que tienen sobre sí mismos en tanto trabajadores:

Yo este *laburo* me lo tomo como si fuese un trabajo en blanco. Tengo un horario, a las diez estoy acá hasta las quince. [Mario, de 47 años, argentino. Trabaja en distintas zonas de la CABA. Grupo focal N° 2].

Hoy no salí a vender y tengo que buscar por otro lado. Llamar a mis amigas y decirles: "Hola, por favor, no tendrá alguito para hacer". Después al día siguiente me voy a vender nuevamente... Voy buscando changas. [Silvia, de 53 años, peruana. Trabaja en Once. Grupo focal N° 1].

En relación con los medios de trabajo, la mayoría no utiliza grandes estructuras para armar su puesto. Apenas un 20% vende con un tablón de madera, caballete o bien con un puesto de caños y cerca de otro 20% lo hace con un carrito. Un 30% utiliza mantas; un 20%, cajas, bolsos, canastos, mochilas o heladeras de telgopor, y alrededor de un 10% no tiene ningún medio de trabajo para exponer su mercadería. La gran mayoría es a su vez dueño de sus medios de trabajo (93%), mientras que quienes afirmaron que les prestan o los alquilan, son los que trabajan con carritos.

Andar "livianos", "con poca mercadería" o armar "una mesa chiquita" es también parte de una estrategia que permite evitar la confiscación de mercadería, que implica "no hacerse ver", "no regalarse" y tener la posibilidad de retirarse lo antes posible ante la llegada de los controles.

En lo que respecta a las formas de obtención de la mercadería que se comercializa, poco más del 70% la compra de manera individual. La compra colectiva es una modalidad prácticamente inexistente en el sector, salvo en contadas ocasiones en las cuales la realizan entre familiares, vecinos o amigos que acuerdan vender lo mismo en lugares diferentes.

Quienes trabajan de manera asalariada reciben la mercadería del empleador y luego un pequeño porcentaje, el 12%, la produce individual o familiarmente. Esto sucede principalmente con las comidas elaboradas,

"marcianitos"³ y algún tipo de producto de carácter más artesanal. Únicamente en dos casos se mencionó que para comprar la mercadería acceden primero a un préstamo de un "conocido" al que luego se le debe devolver el dinero sumándole alrededor de un 30% de interés.

Aproximadamente el 80% guarda la mercadería en su casa o en la habitación donde reside y estos espacios son en su gran mayoría alquilados. En algunas ocasiones, aunque de manera poco frecuente, los comerciantes de la zona les guardan la mercadería o bien comparten un espacio específicamente destinado al acopio. Cabe señalar que de acuerdo con lo que se desprende del relevamiento, las entrevistas y las charlas con informantes, gran parte de los vendedores vive en hoteles familiares en los cuales comparten habitación con dos o tres personas, que muchas veces también se dedican a la venta en la vía pública. El costo por alquilar una habitación en este tipo de hoteles familiares o pensiones en la CABA ronda los ocho mil pesos (\$8000). Lo que indica que el gasto en vivienda supone, para estos trabajadores, más del 50% de su ingreso mensual.⁴

A este conjunto de problemáticas sobre las condiciones de trabajo dado por los bajos ingresos, las largas jornadas laborales y la completa desprotección en términos de acceso a la salud y seguridad social se suman otras cuestiones que en el sector aparecen de manera recurrente.

En primer lugar, un 72% declara haber tenido algún problema con las fuerzas de seguridad durante el desarrollo de sus tareas. Alrededor del 14% afirma haber tenido dificultades con otros vendedores y un 8% expresa haber vivido algún conflicto con los comerciantes o los transeúntes en su zona de trabajo. Cabe mencionar que quienes se refirieron a otros actores señalaron de manera casi unánime los problemas con los inspectores de Espacio Público, debido a las requisas y confiscación de mercadería que sufren de modo reiterado. Estas se realizan de la mano de actos represivos violentos por parte de

3. Refiere a los jugos de fruta helada (licuados con leche o agua) que se envasan en una bolsa plástica. Su nombre proviene de cómo se los conoce en Lima, Perú.

4. El monto máximo del subsidio habitacional que entrega el Gobierno de la Ciudad tiene ese valor como tope para un grupo familiar (o cinco mil pesos por individuo). En los últimos años, restringió su acceso únicamente a personas en situación de calle o que poseen una sentencia firme por desalojo.

la Policía de la Ciudad y que, en ocasiones, terminan en detenciones. Así lo reflejaron en los grupos focales:

Hoy, la dificultad más grande es el propio gobierno, porque el propio gobierno no quiere aceptar que hay gente que vive de la calle. Entonces, el propio gobierno nos saca la mercadería y la vende. Nos roba y la vende (...) te quieren sacar del espacio físico. [Roberto, de 49 años, uruguayo. Trabaja en el Microcentro. Grupo focal N° 2].

Yo también soy ambulante, vendo una u otra cosa como te comenté. Si tengo que ir a Flores para comprarme unas diez unidades, que engancho tres o cuatro por mayor, le tengo que pedir un comprobante porque si no lo tengo y me llevo la mercadería en bolsa de consorcio, la policía ya piensa que estoy vendiendo y me lo quita. No te dejan ni hablar porque no te dan derecho a defenderte, ni mostrar el documento, ni nada... Directamente te quitan, te cargan o te quieren llevar; entonces, tenés que irte a las corridas. Tenés que escaparte. Los que venden *sanguchitos* ven a los policías y se tienen que ir corriendo. [Aldana, 45 años, argentina. Trabaja en Once. Grupo focal N° 1].

A esta situación se añade que cerca del 80% de los entrevistados considera que el principal riesgo de su trabajo se vincula a los abusos de las fuerzas de seguridad, seguido por el cansancio físico (el 50%), la exposición a las inclemencias climáticas (el 40%), los bajos ingresos (el 30%), las situaciones de discriminación (el 22%) y, en menor medida, los robos, las peleas por el acceso al espacio de trabajo (el 11%), los accidentes de tránsito (el 7,5%) y las situaciones de violencia de género (el 2,5%).

Finalmente, nos interesa destacar que el 30% de los casos relevados se encontraba vinculado a alguna de las organizaciones de representación del sector: Vendedores Ambulantes Independientes de Once (VAIO), Vendedores Ambulantes Organizados (VAOS) o bien a la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). En esta instancia, no hemos abarcado las formas de organización del sector, pero sí se prevé profundizar en esta dimensión en los próximos meses.