

---

# TRABAJAR EN LOS TRENES. LA VENTA AMBULANTE EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES\*

**Mariano D. Perelman**

**Universidad de Buenos Aires – Argentina**

**Resumen:** El artículo indaga en el modo en que se estructura el circuito de compra y venta ambulante en una de las líneas de trenes de Buenos Aires y los modos en que los vendedores se configuran como trabajadores. Aborda el modo en que se ponen en juego las nociones de “trabajador” entre los vendedores para posicionarse y justificar la realización de la tarea. Avanza en las maneras en que los actores generan y mantienen relaciones y obligaciones recíprocas que bien parecen exceder lo “económico”, son las que van posibilitando el establecimiento de los agentes en los circuitos de trabajo. Al pensar que las prácticas, los sentimientos, las moralidades, los discursos, los comportamientos van moldeando los modos de trabajo, el escrito indaga en la actividad laboral no sólo a nivel de las relaciones de producción sino también en la manera en que estos procesos son vividos por las personas de carne y hueso.

**Palabras clave:** Buenos Aires, buscas, trabajo, venta ambulante.

**Abstract:** The article explores how the ambulant vending circuit of one of the train lines of Buenos Aires is structure and the ways in which vendors present themselves as workers. The article discusses the notions that vendors use to position and justify the performance of the activity. The article advances on the ways in which actors create and maintain relationships and reciprocal obligations that exceed the economic sphere. These relations are those that enable the development of the activity and settle agents on the working circuits. As I believe that practices, feelings, morality, discourses, behaviors shape the working process, the article investigates working activities not only at the level of the relations of production but also in the way these processes are experienced by people of flesh and blood.

**Keywords:** ambulant vending, Buenos Aires, buscas, work.

---

\* Una primera versión fue presentada en la 28ª Reunião Brasileira de Antropologia, del 2 al 5 de julio de 2012, en São Paulo, Brasil.

## Introducción

Los trenes son un medio de transporte así como el lugar de trabajo de cientos de personas que, aprovechando la circulación de miles de pasajeros, se dedican a vender productos tan variados como CD de música, DVD, medias, cubiertos, baterías, gaseosas o golosinas; a tocar algún instrumento a cambio de dinero o a mendigar. Gran parte de los vendedores llevan muchos años trabajando en los trenes, cumpliendo un horario, vendiendo la misma mercadería en los mismos lugares.

Centrado en un grupo de ellos, los *buscas*,<sup>1</sup> este artículo indaga en el modo en que se estructura el circuito de compra y venta ambulante en una de las líneas de trenes de la ciudad de Buenos Aires y los modos en que los vendedores se configuran como trabajadores. El escrito aborda el modo en que se ponen en juego las nociones de “trabajador” entre los vendedores para posicionarse y justificar la realización de la tarea. El presente texto no sólo se centra en los grandes relatos en torno a lo que significa ser trabajador en Argentina –y quiénes deben ganarse la vida en un mercado de trabajo– sino también en cuenta las diferenciaciones internas de la configuración de la venta en trenes. El escrito también avanza en las maneras en que los *buscas* generan, mantienen y configuran relaciones y obligaciones recíprocas entre ellos y con otros actores. Sin bien muchas de estas relaciones parecen exceder lo “económico”, el argumento que el artículo sostiene es que son éstas las que van posibilitando el establecimiento de los agentes en los circuitos de trabajo.

Al pensar que las prácticas, los sentimientos, los discursos, los comportamientos van moldeando los modos de trabajo, el escrito indagar en la actividad laboral no sólo a nivel de las relaciones de producción y reproducción, de los modos de dominación y de la producción de desigualdad social sino también buceando en la manera en que estos procesos son vividos por las personas de carne y hueso. En este sentido, busca abordar la agencia de los sectores subalternos a partir de las experiencias que unifican y diferencian. Esto no quiere decir que haya homogeneidad hacia el interior de los grupos pero sí condiciones que van construyendo moralidades y modos de comprender la realidad. Como marcaba Fonseca (2005) en relación a los habitantes de

---

<sup>1</sup> Las categorías nativas aparecen en cursiva así como las citas de los informantes que, además, figuran entre comillas.

barrios pobres en Brasil. Si bien reciben muchas de las mismas influencias que los moradores de los barrios de clase media, ambos grupos no cuentan con los mismos recursos ni se relacionan de la misma forma entre ellos ni con otros actores. Estas “experiencias cotidianas” son las que permiten construir un análisis interpretativo que privilegia la óptica de clase (Fonseca, 2005, p. 133)<sup>2</sup> en procesos específicos y en contextos determinados.

Como la construcción del mundo de los *buscas* puede entenderse a partir de las interacciones y de las fronteras con otros actores sociales que también se ganan la vida en los trenes en el marco de relaciones de poder más amplias, en la primera parte del escrito abordo la cómo la presencia de personas pidiendo posibilita una diferenciación entre actores que permite constituirse a los *buscas* como vendedores. Luego el trabajo se centra en las relaciones que los *buscas* entablan y mantienen entre ellos y con otros actores que van estructurando y posibilitando la venta ambulante como trabajo.

## Construyendo grupos

Los *buscas* se diferencian de otros actores no sólo por lo que venden sino también por el modo en que se presentan y se reconocen. Es por ello que comenzaré dando cuenta de otro de los actores presentes, los *mangueros* –modo en que los *buscas* llaman a los que mendigan– ya que sin esta contraposición no es posible tener una idea acabada del modo en que los vendedores se construyen qua trabajadores.

En todo universo de sentidos, los conceptos son relativos a otros y se definen por todo lo que no son. Como ha sido ampliamente analizado por la antropología, los modos y sistemas clasificatorios dan sentido a la vida de las personas, organizan el universo simbólico y de acción, incluyen y excluyen. Esto no quiere decir que los actores se muevan solamente dentro del universo simbólico creado por ellos. Antes bien, esté dialoga, se constituye con y contra otros discursos sociales.

Y lo mismo ocurre con la diferenciación y categorización de los grupos y sus integrantes. Antes que en sí mismos, los grupos y las identificaciones pueden sólo comprenderse en un entramado de relaciones de contactos. A partir

---

<sup>2</sup> Ver también Fonseca (2000); Ortner (2006); Ginzburg (2008), entre otros.

de éstos se van generando categorizaciones –sustentadas en valores morales– que producen identificaciones hacia adentro y diferenciaciones hacia afuera. Las categorías (que suelen estar constantemente siendo resinificadas por los actores) se van institucionalizando y van contribuyendo a la desigualdad social (Reygadas, 2008).

*Ser trabajador, busca o manguero*, tiene implicancias tanto hacía adentro como hacia fuera. Lo que hacia afuera puede ser visto como un no trabajo (ser vendedor ambulante), hacia adentro es una reivindicación de una categoría laboral (ser *busca* que se opone a ser *manguero*). Esto no implica desconocer las condiciones de desigualdad que ser *busca* tiene ni que los valores morales no se construyan con y contra un contexto más amplio. Pero ello tampoco debe negar la posibilidad de comprender los argumentos que los actores esgrimen, sus particularidades y su historicidad.

### *Mangueros*

Mientras que en los *buscas* existe un esfuerzo por configurarse como buenos vendedores, en los que piden –a los que como dije los *buscas* llaman genéricamente *mangueros*– la puesta en escena sobre una “condición habilitante” para no estar trabajando es central. Ésta opera sobre, al mismo tiempo que construye, los imaginarios en torno a la pobreza legítima (o desempleo legítimo). En Argentina la noción de asistido estuvo históricamente construida por una serie de figuras a los que había que ayudar o tutelar por, supuestamente, no tener la posibilidad de ingresar al mercado de trabajo (viudas, inválidos, viejos, madres solteras) (Grassi; Hintze; Neufeld, 1994). A estas figuras se opuso el pobre por desocupación como sujeto “vergonzante” ya que la falta de empleo era vista como causada por una situación personal (Alvarez Leguizamón, 2008; Grassi; Hintze; Neufeld, 1994).<sup>3</sup> En los que piden en los trenes pueden observarse ciertos estereotipos sociales que para los *vendedores*, para los que *mangueros* y para los pasajeros habilitan a “pedir”: suelen ser personas con alguna discapacidad (sordos, ciegos, rengos, mancos, etc.) ancianos o “personas enfermas” (portadoras de HIV) o portadoras de algún estigma social (drogadictos en recuperación, ex presos).

---

<sup>3</sup> Los rituales de interacción posibilitan ver no sólo la vigencia de las construcciones en torno a los pobres merecedores de asistencia sino también cómo este imaginario se reactualiza cotidianamente en el nivel de las interacciones (Cf. Perelman, 2012).

“El pedir”, sin embargo, no es un acto pasivo. Es posible pensar que existen diferencias entre las nociones de mendigar y *manguear*. En las actividades que se encuentran en una zona gris entre el trabajo y el no trabajo, los actores suelen configurarse como sujetos útiles y parte de ello es cuestionar la pasividad que implicaría la mendicidad.

En Buenos Aires, por ejemplo, los recolectores informales de residuos (cirujas) significan a la tarea como un modo legítimo y digno de ganarse la vida. Ello se produce intentando mostrarla como una actividad laboral y contraponiéndola a “modos ilegítimos” de ganarse la vida como la mendicidad o el robo (Perelman, 2011a). Según Suárez (2001) que los cirujas hablen de *clientes* (personas que regularmente les guardan residuos) nutre a la actitud de “mendigar de un componente competitivo” “como quien sale a vender algo y recorre la ciudad, tal vez el producto sea la propia pobreza, escenificada” (Suárez, 2001, p. 80).<sup>4</sup> Wilkis (2006, p. 113) analizando el circuito de donaciones surgido a partir de las “publicaciones de la calle” en Buenos Aires marca que

[...] si buscamos el significado que le atribuyen los vendedores a su actividad, en todos los casos ella aparece interpretada como un trabajo que de ninguna manera puede ser confundido con una especie de mendicidad encubierta o explícita. La principal razón que ellos exponen es que ‘están ofreciendo un producto’ a cambio de dinero, lo que excluye pensar que su actividad sea sólo “pedir” dinero. Algunos asocian esto último a una actitud vergonzante que la venta de la revista no tendría.

Estudiando el caso de los las políticas sobre los pobres y sobre los inmigrantes en Francia, Fassin (2000) da cuenta de cómo las políticas estatales requieren de la súplica y de la manifestación del sufrimiento para acceder a ciertos programas. En este proceso se van moldeando cuerpos y que si bien esta puesta es parte de la retórica va construyendo cuerpos políticos e identidades.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> A su vez reconoce que “Esta estrategia de generar clientes, es algo distinta de la tradicional estrategia de mendigar que se asocia con una actitud pasiva y humillante. Esta actitud trata de generar una red privada de asistencia” (Suárez, 2001, p. 80). Sobre otras interpretaciones sobre la noción de cliente ver Perelman (2011b).

<sup>5</sup> Al analizar las cartas enviadas por los posibles beneficiarios a un plan social, Fassin (2000) encuentra que existen estrategias retóricas para hacer más convincentes las solicitudes. Los elementos principales son cuatro: la necesidad, la compasión, la justicia y los méritos.

Si en el caso analizado por Fassin el lugar para demostrar el sufrimiento es una carta y la institución a la que se le suplica es al Estado (imponiendo una “confesión laica”) en el tren los tiempos son más cortos y el pedido está dirigido a un pasajero que “selecciona” el dar monedas. En los trenes el dinero no se pide sin más. Y, así como en el caso del cirujeo o la venta de revistas en la calle, los actores no solo buscan escapar de esa mirada “vergonzante” que su actividad implica sino que, mientras otras personas sí lo hacen, no la perciben como mendicidad o como una forma ilegítima de ganarse la vida. En el caso de las personas que piden dinero en los trenes existe una puesta en escena de la necesidad y a la vez se otorga, de modo similar al “dar una revista”, algo a cambio. La mayoría a esa mendicidad la acompañan de ya sea un producto (como puede ser dar una tarjeta) o de la demostración de una habilidad (como tocar un instrumento).

### *Buscas*

Si en los que piden, mendigar es justificada por su condición de “carencia” y pueden ser considerados “pobres legítimos”, en los *buscas* existe una apelación al hombre trabajador. Esta búsqueda sólo se entiende al apreciar la importancia que ha tenido la construcción de hombre trabajador y la construcción social de ciertas actividades como trabajo en una sociedad “salarial” en Argentina (Perelman, 2011c) pero también a las propias trayectorias de los vendedores. Intentan escapar a la etiqueta de pobre vergonzante. Los *buscas* suelen ser hombres que se dedican a una actividad vista como “informal” o de “rebusque” y deberían, según los discursos hegemónicos, acceder a la reproducción social a partir a forma legítima: el mercado formal de trabajo (Danani; Grassi, 2008).<sup>6</sup> Sin embargo, ser *busca* se articula de manera contradictoria con nociones “hegemónicas” de trabajo que sólo puede comprenderse en relación a la configuración en la que se desarrolla la tarea y a partir de las trayectorias laborales, muchas de las cuales muestran las complejas imbricaciones que existen en la realización de distintas tareas formales e informales y legales e ilegales.

---

<sup>6</sup> La relación trabajo/ dignidad/ modo legítimo de ganarse la vida fue trabajada en Perelman (2011a, 2011c).

Para muchos *buscas* la venta ambulante ha sido un camino natural dentro de las actividades realizadas por sus familiares. Para muchos ha sido una elección y para otros su único trabajo. Me refiero a una “elección” en un contexto y a partir de un repertorio de posibilidades acotado en un campo en el que están en juego las historias personales como el mercado de trabajo. Las elecciones no sólo remiten sin embargo a una cuestión meramente económica. Las trayectorias laborales y de vida de los vendedores dejan ver que han realizando diferentes actividades tanto ligadas a “lo informal”, a lo “ilegal” así como al mercado formal. Más aún, sus prácticas laborales muestran la existencia de una superposición de actividades o el paso itinerante por diferentes actividades.

Pensar en esferas separadas (al estilo trabajo formal/ venta ambulante) no posibilita comprender la complejidad de relaciones que se establecen a la hora de vivir y de dotar de sentido a la tarea ni los modos en que las personas de carne y hueso fueron conceptualizando qué significa ser trabajador. Sin desconocer los procesos de desigualdad social, de explotación, de acceso a bienes colectivos y derechos sociales diferentes que implican ser *trabajador* o ser *busca* me interesa marcar el modo en que estos últimos se configuran como trabajadores y la justifican. La búsqueda de posicionarse como trabajadores no sólo da cuenta de la importancia que la visión de ser trabajador tiene sino también posibilita comprender el modo en que los discursos hegemónicos en torno a la construcción de imaginarios sobre el trabajo producen pugnas –y resistencias– en las que se disputan modos de vida naturalizados.

Ahora bien, la construcción de hombre en condiciones de trabajar restringe formas de presentarse en el tren y a su vez delimitan los sentidos posibles de las tareas en un doble sentido interrelacionado: por un lado, los propios *buscas* intentan diferenciarse y mostrarse como hombres trabajadores; por el otro lado, las prácticas de los pasajeros legitiman (dando monedas) a los que piden pero no harían lo mismo con “un hombre en condición de trabajar”.

Si bien las relaciones entre *buscas* y las personas que piden suele ser cordial, en diferentes ocasiones me encontré escuchando que los “*mangueros*” en poco tiempo ganan mucha plata sin hacer nada, sólo pidiendo. Ante mi pregunta de por qué ellos no *pedían*, escuchaba respuestas tales como “¿y a mí quién me va a dar? Me van a decir ‘*andá a comprar una caja de alfajores y ponete a vender*’” o “*yo me gano la plata laburando*”. Estas frases

remiten a los imaginarios sobre a quiénes les es posible pedir y quienes deben “trabajar”.

A la vez, además de las trayectorias propias que posibilitan la realización de la actividad dentro del universo moral de lo “legítimo”, los vendedores están atentos al imaginario de trabajador que tienen los pasajeros.<sup>7</sup> En las respuestas de los pasajeros a por qué le dan monedas a los que piden también es posible aislar los argumentos morales en torno a quiénes son legítimamente merecedores de la limosna. Suelen decir que las personas ciegas o rengas dan *pena* y más aún los viejos y por ello “*está bien darles*”. Los *buscas* en cambio no son vistos como merecedores de monedas.

De esta forma, la presencia de personas pidiendo produce un efecto de diferenciación y marca límites al modo en que los *buscas* se construyen y presentan como trabajadores. Estos límites no sólo remiten a lo que se vende y la manera en que se realiza. Existen relaciones hacia el interior de los grupos que producen que ciertos modos de identificación se vayan sedimentando, que posibilitan la confección de territorios, lealtades (y reconocimientos) hacia el interior de cada uno de los grupos y que contribuye a la estabilización de las personas en la actividad.

En las secciones siguientes daré cuenta de estas relaciones interpersonales. Muchas de ellas suelen “exceder” lo económico y son las que permiten comprender cómo los procesos de trabajo están enraizados en relaciones personales, en elecciones morales, en lealtades y en enemistades. Los procesos económicos no sólo no se entienden sin estas relaciones sino que éstas son parte de la construcción de los procesos de trabajo.

A modo argumentativo he decidido iluminar estos procesos a partir de las relaciones que genera un *busca*, Cacho. La elección de centrarme en una persona se deba a que a partir de ella es posible comprender una configuración de sentidos que, más allá de las particularidades de cada vida, da cuenta de los procesos que se generan durante la venta en los trenes.

---

<sup>7</sup> Las nociones legitimantes se juegan a nivel individual y también en la esfera pública. Es, entonces, importante tener en cuenta el factor dialógico que tiene el reconocimiento (cf. Cardoso de Oliveira, 2004; Cardoso de Oliveira; Cardoso de Oliveira, 1996; Taylor, 1993) y por ende, la forma de posicionarse públicamente.



## Pensando el trabajo, más allá del trabajo

Quedamos en encontrarnos en el Kiosco que está a la “derecha del Hall”. No nos conocemos y cada vez que una formación llega trato de adivinar, entre la marea de gente que sale apurada, quién es. Al rato de estar parado recibo un mensajito de texto en el celular. Está atrasado. Llegará en media hora. Aprovecho para caminar por el hall y las adyacencias de Constitución. Está lleno de gente. Salgo a la Av. Brasil. Es difícil caminar. Hay un puesto al lado de otro. Venden pilas, despertadores, zapatillas, ojotas, cinturones, golosinas, ‘snacks’, juguetes, etc. Las personas desfilan mirando las cosas, otras caminan apresuradas para tomarse alguna de las decenas de líneas de colectivos que pasan por allí. Bordo la estación y vuelvo a entrar por la calle Lima. Espero unos minutos y, entre la gente, aparece Cacho. Me sorprende verlo sin nada. Sé que viene de su casa ¿dónde tiene sus productos para vender? Nos presentamos y me pregunta si quiero ir a tomar un café “*para charlar más tranquilos*”. Pronto noto que caminar con él lleva tiempo, saluda a vendedores callejeros, otros *buscas*, trabajadores de los locales y de la empresa concesionaria de trenes y pasajeros. Suele llegar un tiempo antes de comenzar la jornada de trabajo. A veces tiene que adquirir lo que va a vender, especialmente las gaseosas. Mientras los trenes están parados Cacho vende golosinas en los vagones de las formaciones del ramal Constitución –Alejandro Korn. Luego, a partir de las 21.30, ofrece gaseosas en los trenes en movimiento. Para proveerse de mercadería va al mayorista ubicado a dos cuadras de la Estación. Cuando no puede hacerlo allí, ya sea porque el local está cerrado (a veces se le hace tarde) o porque el local se ha quedado sin mercadería, acude al hipermercado que también queda a un par de cuadras. El precio no es el mismo y revender lo adquirido en éste último le reditúa menos dinero.

Vamos a un café frente a la estación. Llegamos y el mozo lo saluda efusivamente. Se escuchan los gritos de cuatro hombres sentados en una mesa al fondo del local, son saludos. Todos parecen conocerlo. Nos sentamos y, antes de que termine de acomodarme, se acerca un vendedor senegalés con una portafolio lleno de pulseras, relojes y cadenas. Se saludan. Cacho le pregunta cómo anda el laburo y recibe un meneo de cabeza como respuesta. El vendedor se aleja y su cabeza gira hacia mí: “*Bueno ahora sí, contame*”.

En ese primer encuentro me contó sobre su relación con los vendedores y con los pasajeros, sobre la afinidad y enemistad que existe entre los *buscas*, lo que me dio ciertas pistas de esa configuración y me permitió tener un mejor

acceso a otros actores. A diferencia de otros *buscas* que contacté en el tren, con él charlamos con una confianza poco habitual para los primeros momentos del trabajo de campo. Me llamó particularmente la atención que se considerase un eslabón necesario del viaje de los pasajeros<sup>8</sup> y parte de una suerte de *familia* formada por vendedores que vienen desarrollando la tarea desde hace varios años. Estas mismas posiciones surgieron recurrentemente durante el trabajo de campo.

Opté por pensar a las “virtudes” que los *buscas* expresaban, la importancia que le otorgaban a su tarea (“*prestamos un servicio importante*”, “*los pasajeros dependen de mí para no morir de sed*” y toda otra serie de frases similares) y sus visiones de ser una *familia* no como si fuera mera retórica. Como dice Balbi (2007, p. 37) refiriéndose al modo en que “los peronistas” entienden la *lealtad* “toda vez que nos encontramos con un tipo de explicación recurrente ofrecida por determinados actores para determinada clase de eventos debemos prestarle una atención desprejuiciada e intentar explicarla”. Las explicaciones recurrentes podrían hablar de la confianza entre los actores y el etnógrafo. Las “manipulaciones” situacionales, las formas de presentarse –aun cuando sepamos que no son del todo ciertas– son también fructíferas y deben ser tenidas en cuenta. Las interacciones pueden decir mucho sobre las expectativas que los actores tienen sobre los investigadores, y el modo de mostrarse puede abrirnos las puertas a modos que los actores consideran “de-seables” o más confortables. Así, antes que pensar que los actores “mienten” es preciso analizar esas situaciones. Claro está que no sólo es posible quedarse con lo que se dice sino también con lo que se hace.

Los comentarios de Cacho, fueron un punto de partida para comenzar a indagar el modo en que los *buscas* construyen relaciones con compañeros, proveedores, personal del tren y pasajeros.

Ya en aquella primera caminata comprendí que era necesario indagar en cómo las personas de carne y hueso entablaban relaciones en una configuración determinada. Asir una serie de relaciones me permitiría entender el modo en que los vínculos personales –en esta configuración específica– construían ‘lo económico’ y que ‘lo económico’ abarcaba mucho más que el intercambio de bienes por dinero.

---

<sup>8</sup> Esta visión también era compartida por su esposa quien solía decirme que Cacho era un gran vendedor, que lo conocían todos, que tenía “clientes importantes”.

Durante el trabajo de campo fui comprendiendo la particular topografía del mundo de los trenes conformada por esas relaciones, sus moralidades y su historia. Todo ello ha ido configurando modos posibles de actuar que no son un epifenómeno del circuito de venta sino que son constitutivos de éste.

Los procesos de trabajo, entendidos de esta forma, no comienzan entonces, al momento de subirse al tren a vender. Son una serie de relaciones –a las que se puede apelar y las que se deben mantener– las que van posibilitando la realización y el mantenimiento en la actividad.

### Relaciones entre *buscas*

Cacho no sólo llegó “temprano” la tarde de mi encuentro. Como pude apreciar tantas otras veces (tanto mientras acompañaba a él como a otros *busca*), el “trabajo” empieza mucho antes que el ir a comprar la mercadería o empezar a ofrecer en el andén y en los trenes. Charlar con el resto de las personas que se dedican a la venta así como con mozos, guardas y personal de seguridad es parte de la actividad laboral.

Las conversaciones también se dan durante los momentos de venta, entre un tren y otro, en alguna estación donde los *buscas* comen juntos o toman café. Allí se ponen de acuerdo sobre los precios de venta, se prestan mercadería, intercambian información, se cuentan sobre ofertas, lugares de compra, se informan de si es un buen día o no para la venta y si hubo algún problema con los guardas o con la policía. También son momentos para juntarse y charlar sobre cosas que podrían considerarse que no tienen que ver con la venta: hablar de la *Quiniela* o detenerse a charlar de los problemas propios. Las charlas en los cafés de las estaciones o en los bancos a veces se llevan la mayor parte de la jornada de trabajo y es dónde las relaciones de afinidad se van afincando y a la vez son los espacios que los *buscas* reivindican sobre la actividad a la que ven como que cuenta con ciertas libertades.

### *Relaciones que constituyen la venta*

Ponerse de acuerdo, dividirse los recorridos y productos es posible –e imperioso– debido al modo en que se configura la venta ambulante en la línea. Parte de la necesidad de mantener relaciones establece remite a hacer cerrado un lugar abierto. El mantener las relaciones requiere generar ciertas lealtades

basadas en comportamientos mutuos. Los *buscas* construyen el territorio de manera colectiva. Se dividen por horarios, por ramales, por tareas/ productos y se organizan para que nuevas personas puedan o no trabajar en los trenes. Si bien cada uno tiene su recorrido (algunos suelen superponerse), ellos son del grupo y, por ende, existen compromisos para con los otros vendedores.

La palabra *códigos* engloba una serie de actitudes que hacen que un *busca* sea un buen *busca* y que pueda desarrollar la tarea. Durante mis observaciones en la estación de Constitución pude notar la buena relación que existe entre los *buscas* y el modo en que se están dando muestras de confianza. Ellas no se basan en grandes gestos o actos excepcionales sino, sobre todo, en pequeños y cotidianos. La confianza –que como recuerda Lomnitz (2004) es un concepto cultural que debe ser etnográficamente descrito<sup>9</sup>– habilita en diferentes configuraciones distintas posibilidades. Es importante no sólo indagar en cómo la confianza se construye y qué significa sino también qué posibilita, cómo se mantiene y los límites que establece. En el caso de la venta ambulante, una relación de confianza basada en el saber que la otra persona tiene códigos es central para poder participar en la venta. Y ello es así no sólo porque llegado un punto los *buscas* puedan expulsar a una persona, sino porque son los pequeños gestos los que posibilitan el “normal” desempeño de la actividad y el sentirse cómodos mientras la realizan.

Si algún *busca* va a comprar más mercadería (generalmente lo hacen en los mayoristas cercanos a la estación) o tiene que salir del andén, le piden a otro que le cuide la mercadería; se pasan datos (“*fijas*”) de las carreras de caballo; se prestan o se cambian dinero; se invitan a tomar una cerveza o a comer una porción de pizza, etc. lo que hace que el devenir cotidiano se desarrolle de una manera armónica.

La afinidad entre los *buscas* –no todos son amigos– se expresa, también, en actos que exceden los momentos relativos a la venta. Así, por ejemplo, si alguno de los vendedores tiene algún problema suelen hacer colectas para ayudarlo.<sup>10</sup> Los préstamos de dinero y mercadería también son usuales entre

---

<sup>9</sup> En una versión previa de este trabajo Wilkis marcó el peligro de pensar en la confianza como algo que se tiene o no se tiene.

<sup>10</sup> Si bien cuentan con formas de ahorro (como comprar mercadería de más, guardar dinero, mantener relaciones personales, etc.) dependen en gran medida de lo que pueden obtener mientras venden. Apelar a la amistad es una forma de garantizar cierta previsibilidad.

los vendedores. Ello al mismo tiempo los acerca y los aleja estableciendo deudas morales entre ellos (cf. Bourdieu, 1996; Godelier, 1998; Mauss, 1979).

Parte del *código* es que los vendedores de una *línea* (ramal) no vendan en otra. En Constitución los ramales salen de andenes contiguos por lo que *pasarse de línea* es muy sencillo en términos espaciales. Los límites, sin embargo, no están configurados por barreras físicas sino morales. Como ha planteado Sigaud (1996) en su etnografía sobre los trabajadores de los ingenios en Pernambuco (Brasil) es el interés de los actores en activar y mantener las relaciones lo que funciona como garantía de continuidad de las mismas. Esto no quiere decir que no haya formas “incorrectas de actuar”, pero ello tiene sus costos, pudiendo llegar a la ruptura de la relación y a la imposibilidad de seguir trabajando normalmente.

Así, para trabajar sin problemas y que otros vendedores respeten el territorio ganado y reconocido, los *buscas* deben abocarse a trabajar en su espacio y ser confiables. “*No meterse con los otros*” es parte del modo en que se gana el reconocimiento y se mantiene la confianza entre los conocidos.

Las fronteras grupales a las que me referí en el apartado anterior también pueden apreciarse en función de a quiénes se respeta y a quiénes no, a quiénes alcanzan los *códigos*.

Malinowski (1969) había advertido que es en la ruptura de las normas (y en su castigo) dónde puede apreciarse con mayor claridad las moralidades presentes. En esta misma línea Pita (2010) (recuperando a Pitt-Rivers [1979, p. 131] “la mejor forma de examinar valores morales es mediante las sanciones que funcionan contra su violación”) dice que “es claro que no sólo la colaboración y la ayuda –o el interés en ello, aunque sea sólo por una de las partes– hablan del compromiso moral en virtud del cual actúan las personas. También, aquellas actitudes y comportamientos que son consideradas contrarias a lo que se debería, en tanto se están confrontando con una valoración moral de lo esperado, hablan, sin duda, de aquellos compromisos y obligaciones morales que no se están cumpliendo y, por tanto, son también valiosas para el análisis (Pita, 2010, p. 78).

Los *buscas* que venden golosinas, por ejemplo, no sólo compiten entre ellos, sino también con los vendedores concesionados de las estaciones. El pacto es que primero pasa el vendedor concesionado y luego el *busca*. Si bien suelen decir que existen *códigos* entre ellos, cuando pueden los *buscas* le *cortan un vagón* a otro. Esta práctica, que significa meterse en el vagón a

ofrecer antes que a la persona que le corresponde, parece tener cierta legitimidad cuando se le hace al vendedor que representa a alguno de los puestos y es considerado ilegítimo cuando se lo realiza a algún otro *busca*. En estos últimos casos suelen ocurrir conflictos.

### *“Acá el negocio es vender mucho”*

En un territorio cerrado a la entrada de vendedores externos, *ponerse de acuerdo* en el precio de venta posible e importante ya que descarta un elemento de competencia. El negocio versa en vender lo comprado (en general al por mayor) a un precio más alto. *Buscas* y pasajeros saben cuánto cuesta lo que venden en los comercios. La lógica es poder vender el producto aproximadamente al doble del precio de compra y también tener un margen para presentar “ofertas”. Las explicaciones suelen basarse en ejemplos. Una tarde, conversando con Julio me dijo: “*este chocolate vale cuatro pesos, lo tengo que vender a diez*”. Cacho me explicó que “*si la caja vale cincuenta pesos y vienen 50 bombones, tengo que vender uno por tres pesos o dos por cinco*”. Puede ocurrir que alguno no esté vendiendo al precio pactado, pero al ser un espacio chico y por el que circulan distintos *buscas* existe un control que hace que esta diferencia dure poco. Con respecto a las gaseosas y la cerveza, el precio está signado, en gran medida, por el valor que pone la concesión del andén. En general los compradores no tienen la capacidad de negociar. Los *buscas de bolso*<sup>11</sup> tienen una lógica similar respecto al modo de fijar los precios que parece tener los límites mínimos en la ganancia querida y los máximos en un cierto consenso social.

## Amistad, afinidad y relaciones con otros actores

### *Una tarde en el andén*

Los vendedores suelen dejar en puestos conocidos parte de la mercadería en kioscos de diarios, bares de la zona y otros comercios que estén en las estaciones que forman parte de la ruta. Para que ello sea posible los *buscas*

<sup>11</sup> Los *buscas* suelen diferenciar entre *buscas de alimentos, de golosinas y de bolso*. Bajo esta última denominación se agrupan a los vendedores que ofrecen todo tipo de productos no comestible.

generan relaciones de afinidad con el personal de los comercios. Si bien la venta puede realizarse sin contar con el apoyo de un empleado del comercio, pero la actividad se vuelve más difícil.

Estoy parado en el andén. Luego de mirar un rato largo los movimientos de los *buscas* y otros vendedores me acerco a Jorge, el kiosquero de diarios. Mientras charlamos se aproxima Cacho para buscar más golosinas. Agarra una caja y vuelve rápidamente a los trenes. Apenas sale del rango auditivo me dice “*sabés hace cuánto conozco a este sujeto. Es un personaje de aquellos.* [Hace una mueca con la boca y luego dice] *es un buen tipo, laburador*”. Le pregunto cómo lo conoció y me cuenta que él trabaja desde hace más de cuarenta años en la estación, tiempo en el que estuvo en diferentes puestos de diarios. Cacho, me dice, era amigo del viejo kiosquero y cuando tomo Jorge su lugar no se llevaron bien. Sin embargo, la cotidianeidad les fue dando una amistad particular en la que mucho tuvo que ver el predecesor de Jorge. Cacho hoy tiene la llave no sólo de su armario sino la del kiosquero. Cuando llega a la estación, suele abrir ese compartimiento y leer el Diario para luego colocarlo lo más prolijamente posible donde lo encontró.

Los años que lleva Cacho vendiendo en la estación no sólo le han conferido un lugar entre los *buscas* sino también con otras personas que trabajan en la estación y con los pasajeros. Durante varios años, llevó y trajo desde su casa dos heladeras (una para cerveza y otra para gaseosas). Las complicaciones que ello implicaba no sólo referían a la molestia de cargar todos los días los elementos de trabajo sino también a la imposibilidad de preparar heladeras para poder vender más y tener que cargarlas completamente llenas todo el tiempo durante el viaje.

Hoy Cacho llega a la estación unas horas antes, tal como el primer día que lo vi, sin nada más que una riñonera donde tiene su billetera y las llaves del candado del armario. La amistad con el kiosquero le permite no tener que cargar todos los días desde su casa las golosinas y gaseosas que le sobran. Como una de las puntas de su *ruta de trabajo* es Constitución, esta relación también le posibilita reponer durante su horario de venta sin tener que cargar una gran cantidad de gaseosas de un lado a otro.

### *La salida y entrada a los lugares de trabajo*

Como dije, cuando los *buscas* salen de los andenes apelan a que otras personas les cuiden la mercadería. Los que venden cosas pesadas o de gran

tamaño suelen buscar dejar en algún comercio de los andenes para no tener que cargar toda la mercadería durante la jornada de trabajo. Muchas veces me he cruzado con algún *busca* que iba en el tren yendo a reponer mercadería a alguna estación. Otros, van comprando en comercios aledaños a las estaciones conforme lo van necesitando.

La libre circulación no depende sólo de esta capacidad de conseguir un cuidador. Para poder trabajar en los trenes es necesario conocer y tener buena relación con el personal de seguridad, los policías y con otros trabajadores. Durante una jornada, los *buscas* suelen entrar y salir del andén por lo que tener ese libre acceso es necesario. Pires (2005) analiza las relaciones entre *camelos* (vendedores ambulantes), operadores de seguridad pública y otros usuarios de los trenes de la Central de Brasil, en Rio de Janeiro. En esa ciudad, la venta es perseguida por lo que los vendedores deben rebuscárselas para ingresar la mercadería. Dice Pires (2005, p. 156) “en un primer viaje, cualquier pasajero puede sorprenderse cuando, como por un pase de magia, cajas enormes del telgopor cargadas con gaseosas y cervezas o de *barrales* con decenas de productos surgen no se sabe bien de dónde”. El “misterio” se soluciona si se presta atención a los momentos que anteceden la partida del tren y a los de inspección cuando se activan una serie de procesos *rituales* para pasar desapercibidos, con la complicidad de los vigilantes. Una de las diferencias que más llamó la atención a Pires (2010, p. 95-96) respecto a la venta ambulante en Buenos Aires y en Rio de Janeiro es que en la primera de las ciudades los vendedores ambulantes (a diferencia de los *camelos*) “en el espacio público urbano son siempre los mismos, casi siempre en los mismos lugares” y lo mismo ocurre con los agentes policiales que “controlan aquel interminable flujo”. En Rio de Janeiro –en la que la lógica de la organización del trabajo policial es diferente a la de la Federal– con la circulación de los policías se busca que un agente no se “familiarice con las personas de un local”. A diferencia de lo que ocurre en Rio de Janeiro o en los subterráneos de la ciudad en el que los que piden pagan el boleto y entran como cualquier otro pasajero (Cf. Graziano; Lajarraga; Grillo, 2007) los inspectores y los que controlan la entrada de pasajeros a los andenes de Constitución son los que posibilitan que los vendedores entren y salgan sin problemas a la vista de todos. Esta estabilidad de ambos actores, tanto de los *buscas* como del personal de seguridad contribuye a la estabilización de personas en la tarea y a la rutinización de las prácticas que se basan en conocimientos personales tanto en el caso de la policía como el de otras personas encargadas del control de los pasajeros.



Una tarde, mientras salía junto a Cacho del andén rumbo al hall, un hombre intentó pasar sin boleto. El encargado del control lo detuvo. El pasajero comenzó a insultarlo y el encuentro casi termina a las piñas. No pude contraponer esa imagen con el recuerdo de los que nos había ocurrido unos minutos antes a Cacho y a mí cuando entramos al andén. Él venía delante, saludó al inspector y luego se dio vuelta y dijo “él [por mi] *está conmigo*”. Fue así que recibí un saludo. Son el conocimiento y reconocimiento personal los que le posibilitan a los *buscas* transitar libremente por las estaciones, así como entrar y sacar productos sin problemas.<sup>12</sup>

### *De buscas y mayoristas. Las relaciones y sus límites*

La construcción de un capital de confianza con los mayoristas también es parte del trabajo que los *buscas* realizan. Los vendedores suelen ir siempre al mismo mayorista, o sea a un establecimiento que vende por mercadería por mayor. En parte existe una conveniencia instrumental: no tener que trastocar sus territorios para reponer la mercadería a un precio conveniente. Pero también los *buscas* van estableciendo una relación personal que les posibilita acceder a otros beneficios y ser reconocidos en un rol de vendedores.

Durante varios años Cacho compró siempre en el mismo mayorista – lo de Carlos – que tiene su negocio en las cercanías de la Estación. Carlos no era su proveedor exclusivo, a veces conseguía ofertas (en especial golosinas).

Aunque es común que todos compren lo mismo y en el mismo establecimiento, lo que facilita el ponerse de acuerdo con el precio y dividirse los productos, suelen aprovechar esas ofertas. “*El otro día en el mayorista de Lomas de Zamora la caja de Rodesia estaba veinte pesos y acá [por lo de Carlos] veintiséis. Son seis mangos [pesos] más por caja, en doce cajas son setenta mangos*” me dijo una tarde. Los *buscas* también aprovechan ofertas que otros *golosineros* de confianza les comentan. La circulación de noticias entre vendedores amigos posibilita el acceso a productos. Es un intercambio que se produce entre conocidos que respetan códigos comunes.

---

<sup>12</sup> Las relaciones entre personal del tren y *buscas* suele trascender el ámbito de trabajo y extenderse a los barrios o a los bares. Se debe aclarar que si bien los vendedores tienen su propio sistema de regulación, durante los viajes los guardas pueden hacer que algún vendedor deje de trabajar o que no entre más a las estaciones.

Retornando la relación de Cacho con los mayoristas de bebidas y golosinas. Dije que no le compraba todo a Carlos pero siempre le compraba algo. Esta prolongada cotidianeidad y la muestra de confianza (expresada en la continuidad de la relación de compra-venta y en el cumplimiento en los pagos) le permitió obtener beneficios como que le fíen o guarden mercadería.

Hasta hace poco tiempo Cacho estuvo interesado en mantener esa relación. Una tarde al llegar al andén, lo veo preparando sus heladeras con las gaseosas y las cervezas. Le pregunto si hoy vino más temprano para comprarle a Carlos y para mi sorpresa me respondió que unos días atrás había cambiado de mayorista. Recordé algunas frases que me había dicho en charlas anteriores y busqué en mis notas de campo. En un trabajo anterior había escrito sobre la relación entre ambos que si bien a veces Carlos no le guardaba mercadería o Cacho sentía que lo trataban mal, este último estaba interesado en mantener la relación. En aquel trabajo describía cómo, pese al “des trato”, el mantener la relación le permitía que le guardasen o fiasen mercadería, y que también estaba presente el recuerdo –como coerción moral– de las épocas en que los vendedores eran perseguidos. Si bien hoy la venta es permitida, varios vendedores de la línea recuerdan los momentos de persecución policial sobre ellos y la confiscación de la mercadería. En esos momentos recuerda Cacho que “*venía la policía. Entonces te levantaban todo, te llevaban a la comisaría, acá en la estación [...] Nos confiscaron toda la mercadería [...] No tenía qué vender. Y se compra con lo que se vende. Así que como no había vendido nada no tenía un mango [dinero] para comprar mercadería. Pero le pedía a Carlos y me fiaba, una caja de gaseosas, sabía que después, cuando vendía se la pagaba*”.

Varias veces le había preguntado por qué seguía comprando en lo de Carlos. Entre las causas me nombró la cercanía a la estación, la conveniencia del precio y solía repetir que “*eran muchos años ya*” los que allí compraba. La ayuda que había recibido en momentos difíciles (como en el caso de las confiscaciones policiales y el adelanto de mercadería) había quedado en el imaginario de Cacho, como en el de muchos otros, y funcionaba como un elemento poderoso de deuda con el local.

Pocos días antes que lo encontrase rompiendo hielo y preparando las heladeras una acalorada tarde de enero, Cacho decidió cambiar de proveedor. Me dijo que Carlos “*se había enojado*” porque ahora le compraba al Ruso y que le había dicho “*mirá que yo te banqué cuando estabas mal*” marcándole la deuda moral que habían contraído. La no retribución de una deuda

(el devolver) –como ha sido ampliamente analizado (Bourdieu, 1991, 1996; Godelier, 1998; Mauss, 1979; Sigaud, 1996)– puede llegar a la ruptura de la relación y ello fue lo que ocurrió. Cacho, también esgrimía razones que consideraba legítimas para el fin de la relación: “*si pero ahora no me respetas*” fue su respuesta. Cacho también esgrimía que a los *puesteros* (los vendedores que tienen puestos fijos en la estación o en las calles aledañas) les fiaba la *carga completa* mientras que a él sólo le adelantaba uno o dos packs de latas. Para Cacho este era un acto que hablaba de cierta falta de confianza y un desrespeto a alguien que siempre ha tenido *códigos*. “*Ahora no me va a fiar más*” me dijo entre risas para luego largar un insulto hacía Carlos. Haber decidido cesar la relación probablemente no le cierre las puertas al local pero si a los beneficios personales adquiridos durante años.

Este tipo de intercambios que está en basado en relaciones personales exige comportamientos valorados por las dos partes. No basta sólo con fundar una relación en una deuda o generar confianza, sino que también es necesario actualizarlas en actos cotidianos que permitan mantener la legitimidad de la deuda y de la confianza.

El nuevo proveedor es un ex trabajador de un mayorista de la zona que logró juntar dinero y poner su negocio. Por las trayectorias laborales, se conocen y tanto el Ruso como Cacho están buscando establecer una relación comercial, dando ambos muestras de confianza mutua. Cacho ahora le compra todo al Ruso que, si bien trabaja hasta las 18 hrs., lo espera para llevarle la mercadería al andén (cosa que le soluciona la compra porque no tiene que salir de la estación), se manejan por celular (Cacho le avisa por teléfono a qué hora llegará para no hacer esperar ni al dueño del local ni a sus empleados) y le trae también hielo. Al preguntar sobre estas otras cosas relacionadas con la confianza, como comprar fiado y me dijo que “*lo había tanteado*” y que la respuesta había sido que “*Cachito no te preocupes, que con vos no hay problema*”. Todavía no ha surgido la posibilidad de poner a prueba la palabra dada.

El precio de los productos si bien es importante no es determinante (“*Carlos me dijo que me iguala el precio [que por cierto difería por muy pocos] que me hace el Ruso, pero se lo tengo que pedir*”) ya que ello debe venir acompañado de otros gestos. Cacho valora que lo respeten, lo que tiene es central para él que es *busca* reconocido. El “*con vos no hay problema*” le otorga a Cacho un reconocimiento y una importancia a la palabra.

Las relaciones entre vendedores y compradores no sólo se fundan en una relación comercial ni sólo tienen un carácter económico. Para los *buscas* es significativo ser reconocido, tener un nombre, pertenecer a un grupo y tener un nombre dentro de éste. Boissevain (1987 apud Garriga Zucal, 2007) plantea que los motivos que llevan a los sujetos a trabar interrelaciones e intercambios no sólo tienen que ver con la búsqueda de un beneficio pragmático, sino que también juegan un papel importante los valores morales del grupo. Qué está bien, qué está mal, la imagen y el lugar que la otra persona le otorgan a los actores también forma parte de las motivaciones para entablar, mantener o romper una relación.

### *De buscas y pasajeros*

El reconocimiento de los otros *buscas*, de los trabajadores de la empresa, de la policía y de los mayoristas también se da con algunos pasajeros.

Ello es posible porque no sólo los vendedores suelen trabajar diariamente cumpliendo un horario similar y vendiendo el mismo producto sino también porque muchos pasajeros utilizan rutinariamente el tren como medio de transporte.

Al hacer siempre los mismos trenes, Cacho pudo hacerse de una clientela relativamente fija. En diferentes observaciones lo he visto charlar con ellos y notaba que existía un conocimiento mutuo. La primera vez que nos vimos me dijo, “*el otro día no vine y al otro día [se refiere al día posterior] un cliente me dijo ‘¿qué te pasó ayer que no viniste? Me morí de sed todo el viaje’*”. Cuando me contó esta anécdota pensé que más allá de la veracidad de esta frase era importante rescatar la idea de que cree tener clientes a quién debe cumplirles. Varias veces me había dicho que dependen de él para tomar algo, que lo esperan para comprarle una gaseosa mientras vuelven a sus casas. Lo cierto es que los clientes lo esperan, le compran y a algunos de ellos, si es necesario, Cacho les fía. Esto le permite, en parte, tener una previsibilidad sobre la cantidad de bebidas que va a vender y poder calcular los ingresos diarios.<sup>13</sup> Para que esto

---

<sup>13</sup> Además del fiar existen otras formas de hacerse de una clientela como regalar a los compradores alguna golosina o prenda (por ejemplo el que vende medias puede regalar un par) o hacer un precio especial a los asiduos compradores. Estos mecanismos no sólo otorgan una dependencia y un conocimiento personal entre pasajeros sino también permiten a los vendedores posicionarse como buenos vendedores.

ocurra es necesario que Cacho esté allí. Fiar, tratar bien a la gente, hacerse conocer forman parte del repertorio de prácticas que hace que Cacho sea una persona conocida por los pasajeros, más aún en los horarios nocturnos donde el flujo va mermando. Una tarde hablando sobre el trabajo de los *buscas* me dijo que él no podía venir cuando quisiera sino que debía hacerlo todos los días. Le pregunté por qué y el orden de los argumentos comenzó con la necesidad cumplirle a los clientes; me dijo “*yo hoy vengo, después tres días no, después dos días si, el tipo no me compra más, yo le tengo que cumplir*”. El otro argumento era económico “*acá si no trabajás no llevas la plata a tu casa, yo se que laburando hoy tengo la plata para el día de mañana*”. Probablemente las dos cosas tengan importancia para Cacho y, de hecho, están relacionadas: para mantener el circuito es necesario construirlo con todos los actores y los pasajeros son clientes potenciales.

Las múltiples interrelaciones hacen que ser un *busca* (vida) no sea pura libertad (como reivindican los actores).<sup>14</sup> Es generar formas de relación, de ganarse la vida, de transitar la ciudad de una manera determinada.

## Palabras finales

La construcción de mercados laborales, de formas de trabajo y de sujetos como trabajadores se va produciendo en relación a la constitución de ideas en torno al modo de producción y reproducción del capital. A la vez, los grupos se re apropian de las categorizaciones y las resignifican para pensarse como sujetos trabajadores. Ese es el caso de los *buscas*.

Los actores saben que la actividad puede ser vista como un modo cuestionable de ganarse la vida, ligado a la “vagancia” o a lo “marginal”. Es por ello que los actores necesitan justificar la realización de las tareas y dotarlas de elementos ligados al trabajo. Es en el juego de equilibrios entre los discursos en torno a la pobreza legítima, las trayectorias y los modos en que todo ello es puesto en práctica en los rituales cotidianos de interacción lo que va

---

<sup>14</sup> Resulta interesante y necesario continuar indagando en esa visión sobre la tarea. Karsenti (2009) reflexiona sobre ello en relación a los escritos de Durkheim y Mauss y la visión sobre cómo a los ojos de los sujetos los hechos sociales aparecen como autónomos y libres (el suicidio por ejemplo). Plantea que los hechos sociales más allá de que aparezcan como libres en la consciencia individual tienen algunas causas sociales que deben ser develadas.

generando la posibilidad de acceder a la reproducción. A su vez en este proceso se van diferenciando grupos que tienen sus propios códigos y sus modos de presentarse.

La venta ambulante posibilita complejizar las dicotomías entre acceso a la vida desde lo “informal” o “marginal” y lo “formal” así como pensar en términos de lo que los actores consideran legítimo. Es por ello que la construcción de los *buscas* como trabajadores no se comprende cabalmente apelando a los macro procesos relativos a la construcción de un tipo de trabajador. Si bien no escapan a los estereotipos sociales y los actores son conscientes de ello (a los que apelan y manipulan) es la configuración interna y la diferenciación con otros actores presentes (los *mangueros*) los que posibilitan a los *buscas* posicionarse como trabajadores.

Los actores cuando realizan actividades laborales van configurando relaciones que les permite construir predictibilidad y qué estas requieren de un trabajo cotidiano de mantenimiento de lazos personales. En el escrito he abordado una serie de relaciones que los diferentes actores presentes están constantemente activando y que van produciendo interdependencias entre los diferentes actores. Conviene recordar que los actores implicados en estas relaciones no hablarían de predictibilidad ni de estructuración de las relaciones ni de argumentos morales. Estas son construcciones realizadas por el investigador. Son estas relaciones las que posibilitan –o que van dotando de sentido, estructurando de una forma determinada– un mercado de circulación, de consumo de bienes y un circuito de comercio. Son estas relaciones las que van produciendo “derechos” mutuos investidos de moralidad que contribuyen a la estabilización de los mercados de producción y consumo. Son las prácticas de los actores las que explican la estructuración.

Los *buscas* pueden acceder a los trenes sin problemas gracias a la relación personal que tienen con los guardas, personal de seguridad, con la policía<sup>15</sup> y con los otros guardas. Tener *códigos*, respetar la territorialidad, el producto, el precio se van configurando como elementos necesarios que hacen

---

<sup>15</sup> Incluso cuando existen *arreglos* entre policía y *buscas* esta es una práctica aceptada como parte del trabajo. Esto es, en algunas ocasiones y en especial sobre algunos productos (como la pirotecnia en las semanas previas a navidad y a fin de año) la policía exige un monto monetario semanal para poder trabajar.

a la práctica económica y que no pueden escindirse de la venta en sí. El trabajo de los *buscas* no comienza y termina arriba del tren sino que es diario y múltiple. Son esa serie de actividades cotidianas las que permiten estar en el tren, vender y resignificar una historia de exclusión.

Por último me gustaría marcar que la estructuración de la actividad no implica pensar que la reivindicación de los *buscas* (“busca vidas”) en tanto modo de acceso a recursos como un “modo de vida” relativamente libre sea falsa. No sólo porque además de generar relaciones y dedicarse a la venta pasan tiempo en bares, charlando o dedicando tiempo a actividades que para ellos no forman parte de la venta en sí (pero que como marqué la posibilitan) sino porque la subjetividad se construye de manera que a los ojos de otro puede parecer extraño y contradictoria. Más allá de poder ver en ella una fetichización de relaciones de producción, las personas de carne y hueso no se comportan ni son coherentes en su vida y las forman en que son vividas las prácticas laborales pueden ser estructuradas y libres a la vez.

## Referencias

ALVAREZ LEGUIZAMÓN, S. *Pobreza y desarrollo en América Latina*. Salta: Universidad Nacional de Salta, 2008.

BALBI, F. A. *De leales, desleales y traidores: valor moral y concepción de política en el peronismo*. Buenos Aires: Antropofagia, 2007.

BOURDIEU, P. *El sentido práctico*. Madrid: Taurus, 1991.

BOURDIEU, P. Marginalia. Algunas notas adicionais sobre o dom. *Mana*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 7-20, 1996.

CARDOSO DE OLIVEIRA, L. R. Honor, dignidad y reciprocidad. *Cuadernos de Antropología Social*, n. 20, p. 25-39, 2004.

CARDOSO DE OLIVEIRA, R.; CARDOSO DE OLIVEIRA, L. R. de. *Ensaio antropológicos sobre moral e ética*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1996.

DANANI, C.; GRASSI, E. Ni error y ni omisión. El papel de la política de Estado en la producción en las condiciones de vida y de trabajo. El caso del sistema previsional de la Argentina (1993-2008). In: LINDENBOIM, J. (Ed.). *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina*. Buenos Aires: EUDEBA, 2008. p. 259-298.

FASSIN, D. La supplique. Stratégies rhétoriques et constructions identitaires dans les demandes d'aide d'urgence. *Annales: Histoire, Sciences Sociales*, Paris, année 55, n. 5. p. 955-981, 2000.

FONSECA, C. *Família: fofoca e honra*. Porto Alegre: UFRGS, 2000.

FONSECA, C. La clase social y su recusación etnográfica. *Etnografías contemporáneas*, Buenos Aires, año 1, p. 117-138, 2005.

GARRIGA ZUCAL, J. *Haciendo amigo a las piñas: violencia y redes sociales de una hinchada del fútbol*. Buenos Aires: Prometeo: IDAES-UNSAM, 2007.

GINZBURG, C. *El queso y los gusanos: el cosmos según un molinero del siglo XVI*. Barcelona: Península, 2008.

GODELIER, M. *El enigma del don*. Barcelona: Paidós, 1998.

GRASSI, E.; HINTZE, S.; NEUFELD, M. R. *Políticas sociales, crisis y ajuste estructural*. Buenos Aires: Espacio, 1994.

GRAZIANO, M. F.; LAJARRAGA, A.; GRILLO, D. Las prácticas de mendicidad en la red de subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires. In: SALVIA, A.; CHAVEZ MOLINA, E. (Comp.). *Sombras de una marginalidad fragmentada*. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2007. p. 161-188.

KARSENTI, B. *Marcel Mauss, el hecho social como totalidad*. Buenos Aires: Antropofagia, 2009.

LOMNITZ, L. A. Confianza, redes sociales y economía informal: un análisis comparado. In: ANUARIO DE ESTUDIOS en Antropología Social 2004. Buenos Aires: Centro de Antropología Social/Instituto de Desarrollo Económico y Social, 2004. p. 9-26.



MALINOWSKI, B. *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje*. Barcelona: Ariel, 1969.

MAUSS, M. *Sociología y antropología*. Madrid: Tecnos, 1979.

ORTNER, S. *Anthropology and social theory: culture, power and social theory*. Durham: Duke University Press, 2006.

PERELMAN, M. La construcción de la idea de trabajo digno en cirujas de la ciudad de Buenos Aires. *Intersecciones en Antropología*, Olavarría, n. 12, p. 69-81, 2011a.

PERELMAN, M. La estabilización en el cirujeo de la ciudad de Buenos Aires. Una aproximación desde la antropología. *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, v. 51, n. 201, p. 35- 57, 2011b.

PERELMAN, M. Vergüenza y dignidad. Resignificaciones sobre el sentido del trabajo en los nuevos cirujas. In SCHAMBER, P.; SUÁREZ, F. (Comp.). *Recicloscopio 2: miradas sobre recuperadores, políticas públicas y subjetividades en América Latina*. Buenos Aires: UNLA/UNGS/CICCUS, 2011c. p. 223- 238.

PERELMAN, M. Trabajar, pedir, vender. El caso de los vendedores ambulantes en trenes de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. *The Journal of Latin American and Caribbean Anthropology*, Essex, 2012. (En prensa).

PIRES, L. El derrame: cuando el derecho corre del otro lado de la estación. Una discusión acerca de los derechos de los vendedores ambulantes en los trenes de la central de Brasil en Rio de Janeiro. In: TISCORNIA, S.; PITA, M. (Ed.). *Derechos humanos, tribunales y policías en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Antropofagia, 2005. p. 149-166.

PIRES, L. *Arreglar não é pedir arrego: uma etnografia de processos de administração institucional de conflitos no âmbito da venda ambulante em Buenos Aires e Rio de Janeiro*. Tesis (Doctorado en Antropología)–Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2010.

PITA, M. V. *Formas de morir y formas de vivir: una etnografía del activismo contra la violencia policial*. Buenos Aires: Del Puerto: CELS, 2010.

PITT-RIVERS, J. *Antropología del honor o política de los sexos: ensayos de antropología mediterránea*. Barcelona: Editorial Crítica, 1979.

REYGADAS, L. *La apropiación: destejendo las redes de la desigualdad*. México: Anthropos Editorial, 2008.

SIGAUD, L. Direito e coerção moral no mundo dos engenhos. *Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 8, p. 361-388, 1996.

SUÁREZ, F. *Actores sociales en la gestión de residuos sólidos de los municipios de Malvinas Argentinas y José C. Paz*. Tesis (Maestría en Políticas Ambientales y Territoriales)–Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2001.

TAYLOR, C. *El multiculturalismo y “la política del reconocimiento”*. México: FCE, 1993.

WILKIS, A. Un análisis del circuito de donación surgido a partir de las “publicaciones de la calle” en la ciudad de Buenos Aires. *Avá*, Posadas, n. 9, p. 108-131, 2006.

Recebido em: 18/08/2012

Aprovado em: 17/01/2013