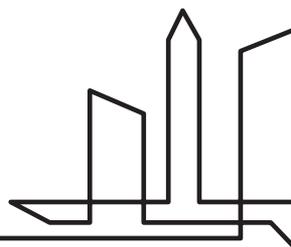


VENTA ILEGAL

EN LA CIUDAD DE
BUENOS AIRES



CESBA

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

ISBN 978-987-4097-19-4

Consejo Económico y Social de la Ciudad Autónoma Buenos Aires
Venta ilegal en la Ciudad de Buenos Aires ; coordinación general de
Damián Di Pace ; dirigido por Vicente Lourenzo. - 1a ed . - Buenos
Aires : Consejo Económico y Social de la CABA, 2015.
Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-4097-19-4

1. Actividad Comercial. 2. Comercio Ambulante. 3. Comercio. I. Di
Pace, Damián , coord. II. Lourenzo, Vicente, dir.
CDD 320.6

ISBN 978-987-4097-19-4



CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

- **Presidente** Sergio Abrevaya
- **Vicepresidente 1°** Alejandro Borensztein ■ **Vicepresidente 2°** Víctor Santa María
- **Secretario Ejecutivo** Gerardo Gómez Coronado
- **Organizaciones que lo componen**

CGT | Omar Viviani

CTA | José Peralta

SUTERH | Víctor Santa María

UTHGRA | Dante Camaño

UOCRA | Gerardo Martínez

SUTECBA | José Luis Pirraglia

ADEBA | Jorge Horacio Brito

CEAP | Daniel Héctor Millaci

AHRCC | Camilo Suárez

CAPIT | Alejandro Borensztein

FECOBA | Vicente Lourenzo

CGE | Guillermo Gómez Galizia

UBA - Ciencias Sociales | Glenn Postolski

UBA - Ciencias Económicas | José Luis Giusti

USAL | Eduardo Suárez

UADE | Ricardo Felipe Smurra

Consejo Profesional de Ciencias Económicas | Humberto Bertazza

Colegio Público de Abogados Capital Federal | Eugenio Horacio Cozzi

CEPUC | Gerardo Celso Luppi

ADECUA | Sandra González

CEC | Susana Andrada

Cooperativa Milagros Ltda | Laura González Velasco

Pastoral Social | Carlos Accaputo

AMIA | Leonardo Jmelnitzky

Centro Islámico | Fabián Ankah

PRÓLOGO

Por Sergio Abrevaya - Presidente del Consejo Económico y Social

Desde su creación y puesta en funcionamiento en 2012, el Consejo Económico y Social ha aprobado 17 informes de Diagnóstico sobre la situación socioeconómica de la Ciudad y Recomendaciones al Poder Ejecutivo y Legislativo de la Ciudad, además de una Iniciativa Parlamentaria sobre Educación, cumpliendo así con el rol consultivo que le otorga el mandato constitucional.

Más allá de la cantidad de informes aprobados por la Asamblea del Consejo, acerca del informe que se presenta a continuación sobre Venta Ilegal en la Ciudad, deseo destacar el grado de madurez al que ha llegado el Consejo, el cual le permitió abordar el tema y consensuarlo entre los Consejeros. Este fue un tema planteado ya en la primera Asamblea del Consejo como problemática a trabajar, pero para poder hacerlo se necesitó de un largo proceso donde lo primordial ha sido el generar confianza entre los distintos actores que componen el Consejo. Aprender a la necesidad de construir con otras instituciones y referentes, enriqueciendo la mirada propia, para llegar finalmente a un documento en común. Estoy convencido en el rol que debe tener este Consejo en la Ciudad, investigando la situación actual, con una mirada a mediano y largo plazo y con el respaldo de los actores económicos y sociales. Este informe, refleja una experiencia valiosa de diálogo institucional para consensuar medidas de fondo sobre problemáticas que requieren de urgente solución.

PRÓLOGO

Por Vicente Lourenzo - Presidente Comisión Comercio del CEyS

De acuerdo al Relevamiento de Venta Ilegal elaborado por FECOBA en Octubre de 2015 hay en la Ciudad de Buenos Aires 6402 puestos ilegales, 7546 locales en Ferias del tipo Saladitas y 8019 puestos de venta en Parques y Paseos. Al analizar la cadena de intermediación comercial de la venta ilegal se desprende que los manteros y feriantes dependen en varios casos de una organización informal superior que ha incrementado sus ganancias en forma sostenida con evasión impositiva por medio de este tipo de comercialización vía desarrollo y distribución de mercadería falsificada, imitación o con uso de propiedad intelectual sin ningún tipo de licencia ni habilitación para emprender dichas actividades. Es decir, la producción y distribución irregular es la fuente de alimentación de la venta ilegal sin la cual esta última no existiría.

A partir de este trabajo aprendimos que el mantero es el último eslabón de toda esta cadena ilegal que estamos denunciando dentro del informe. A su vez, observamos que tanto el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires como el Gobierno Nacional deben trabajar en forma conjunta para modificar una serie de agujeros que tiene la normativa lo cual provoca que esta actividad ilegal y delictiva crezca en forma geométrica. La Ciudad de Buenos Aires está siendo tomada por estas mafias que hoy explotan en forma de esclavitud a un montón de compatriotas que no tienen otra salida que estar debajo de una manta o atender un puesto precario sin intervención por parte del Estado.

En cuanto a las recomendaciones de este informe determinamos dividirla en dos ejes: 1- Como nosotros somos Consejo de la Ciudad sugerimos recomendaciones al Gobierno de la Ciudad y por otra solicitamos al mismo que interceda ante el Gobierno Nacional para lograr determinados objetivos. Por ejemplo al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires le pedimos implementar severos controles de Tránsito y Transporte de Cargas en las inmediaciones de las ferias, con el fin de evitar la distribución mayorista no fiscalizada. Tanto el Gobierno de la Ciudad como el Gobierno Nacional hoy tienen elementos de investigación e inteligencia por ejemplo para intervenir en la ruta de la mercadería ilegal. 2- A su vez, sugerimos incrementar los controles en materia de fiscalización de locales e inmuebles a los efectos de controlar la venta ilegal y el alquiler de los mismos para evitar que puedan ser utilizados como centros depósitos de reaprovisionamiento. Por su parte es fundamental intensificar los controles fiscales en materia de facturación, venta y compra de bienes que se da en estas ferias con el objetivo de combatir la evasión fiscal reforzando los controles de la Agip en relación al pago de los tributos correspondientes y adoptar medidas para controlar aquellos espacios de corrupción existente entre las fuerzas de seguridad y las áreas gubernamentales que permiten la venta de productos ilegales en el espacio público.

La complicidad estatal en esta cadena de ilegalidad es alarmante. Sugerimos incrementar a su vez los controles relacionados a las condiciones laborales de los trabajadores que se encuentran en una situación de particular vulnerabilidad económica y laboral sin aportes jubilatorios, sin acceso a obra social, sin seguro de trabajo, derecho a indemnización y seguro de desempleo. Los organismos de control y seguridad deben controlar y evitar que la venta ilegal se instale y expanda tanto en las calles como en los locales que abastecen el circuito de la ilegalidad. A su vez, se deben realizar controles sobre las normas mínimas de higiene y seguridad.

Por otra parte también solicitamos al Gobierno de la Ciudad que le pida al Gobierno Nacional que envíe un proyecto de ley al Congreso Nacional de traspaso de competencias para que las fiscalías de la Ciudad de Buenos Aires tengan competencias plenas para abordar la problemática de la venta ilegal en la ciudad, dado que la limitación de las competencias locales impide avanzar en las investigaciones a modo de abordar integralmente el fenómeno como por ejemplo en el campo Penal Tributario, Laboral, etc.

En todo este proceso de investigación resulta fundamental controlar la elaboración clandestina de diseños y productos de marca o moda, mayoritariamente a través de talleres textiles clandestinos ya que por lo general se encuentran en infracción a la ley de marcas y propiedad intelectual correspondiente al fuero federal. Hay muchos trabajadores monotributistas independientes que están hoy en la vía pública que compran ilegalmente en negro y nosotros no sabemos si esa mercadería que están adquiriendo en negro se la compran a un contrabandista, a un pirata del asfalto o a un taller clandestino.

En definitiva desde nuestro equipo de trabajo de la Comisión de Comercio del CEyS, en forma conjunta con el aval del resto de los Consejeros y equipos de Comisiones, es un paso adelante saber que tenemos que combatir esta cadena de ilegalidad y la mafia que explota al mantero. El mantero es un trabajador esclavo, explotado que está recibiendo salario indigno, que está sometido a condiciones laborales abusivas y que necesita una cobertura como corresponde. Nosotros hasta el momento seguimos avalando esta situación, no le estamos dando la cobertura necesaria como para que tenga una vida digna. Esperamos que desde este Informe le podamos dar una mayor luz a la problemática y lograr el eco de estas recomendaciones.

ÍNDICE

INFORME APROBADO POR LA ASAMBLEA DEL CONSEJO

INTRODUCCIÓN _____	11
FUNDAMENTOS _____	12
RECOMENDACIÓN _____	14

ANEXO 1: INFORME TÉCNICO EXTERNO “Informe de investigación sobre Ferias

Extralegales en espacios públicos de la CABA. Salvia- De Angelis” _____	15
Presentación de la investigación _____	15
Rasgos generales característicos de los sistemas de ventas ilegal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires _____	16
Ferias extralegales a cielo abierto en la Ciudad de Buenos Aires. Estudios de caso:	
Once-Avellaneda- Flores- Liniers _____	18
Ferias de Manteros, su composición y perfil migratorio _____	18
Ferias Ilegales: Sistemas de venta extralegal en espacios públicos _____	20
Jefes/ patrones dueños de puestos y manteros independientes _____	21
Manteros cuasi-asalariados bajo relación de dependencia _____	22
Perfiles socio-demográficos, destrezas y habilidades laborales _____	23
Racionalidades sociales y socio-comunitarias de los feriantes _____	24
Regulaciones, controles y delegados al interior de la feria _____	25
Políticas y agencias del Estado “en las sombras” _____	26
Conclusiones: condiciones de existencia (economía política) de los sistemas de venta legal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires _____	27
Anexo 1: Análisis comparativo de los estudios de casos objetivo de estudio _____	30
Eje 1: Estructura de la Feria _____	30
Eje 2: La mercadería _____	31
Eje 3: Los puestos de venta _____	34
Eje 4: Los vendedores _____	36
Eje 5: Estructura interna. Regulaciones y extralegalidades _____	40

INTRODUCCIÓN¹

El informe que se presenta a continuación refleja el intenso trabajo llevado a cabo por las instituciones que componen el Consejo Económico y Social para analizar las causas y la dinámica del circuito económico de venta ilegal en el espacio público que se da en la Ciudad de Buenos Aires.

En primer lugar, se presentan los fundamentos y las recomendaciones al Poder Ejecutivo y Poder Legislativo de la Ciudad de Buenos Aires, que tienen como objetivo la disminución progresiva de este fenómeno.

Para llegar a dichas recomendaciones, desde el Consejo se llevó a cabo un largo proceso de investigación, que incluyó diversas fuentes, pero por sobre todo, un intenso debate entre las organizaciones que integran el Consejo, muchas de ellas con miradas disimiles sobre el tema, para alcanzar el consenso y la aprobación de las mismas.

El tema comenzó a ser analizado a propuesta de la Comisión de Comercio, presidida por FECOBA, pero se acordó que era necesario en primer lugar contar con alguna fuente externa al Consejo que investigara el tema. A su vez, se comenzó a trabajar junto con la CTA en el enfoque que debía tener esta investigación.

En ese sentido, se solicitó un estudio externo a los investigadores Agustín Salvia, sociólogo - investigador Conicet/IIGG-UBA/ODSA-UCA, y Carlos de Angelis, sociólogo – profesor e investigador Facultad de Ciencias Sociales UBA, denominado *“Ferias Extralegales en Espacios Públicos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Un sistema complejo de lealtades, oportunismo y explotación amparado por un Estado en las Sombras”*. Esta investigación parte de un estudio de campo de 4 ferias de la Ciudad, en tanto centros de venta que fueron considerados casos “típicos” diferenciables al interior del (sub) sistemas de ferias de venta ilegal/extralegal en la vía pública. Luego describe una serie de observaciones sobre el funcionamiento general del complejo sistema de ventas de las ferias, así como también se presenta un análisis comparativo de los casos objetos de estudio. Dicho estudio se exhibe como anexo del presente informe.

Luego, se trabajó primero entre la CTA y FECOBA un texto en común de recomendaciones y fundamentos, con el fin de lograr un primer consenso sobre la manera de abordar el tema. El mismo fue presentado también al resto de las instituciones del Consejo.

1. *“Decisión de la Asamblea del Consejo Económico y Social de la Ciudad de Buenos Aires” – 14 de Octubre de 2015.* La aprobación final de la Asamblea del Consejo por unanimidad de los presentes permite que este informe pase a ser de dominio público y sea considerado como la opinión institucional del Consejo Económico y Social de la Ciudad de Buenos Aires.

FUNDAMENTOS

Para decidir las políticas a implementar, desde una perspectiva integral que tenga por eje la figura del trabajo y sus actores como motor de las distintas actividades económicas, esto es los trabajadores, es imprescindible correr el foco y evitar todo tipo de estigmatización y punibilidad sobre estos últimos; puesto que es evidente que, más allá de las responsabilidades de sus empleadores en el circuito de producción, comercialización y distribución de las mercaderías de dudosa procedencia, mayoritariamente la fuerza de trabajo se desempeña en estas tareas por imperio de sus necesidades, sin posibilidad de elección alguna.

Descargar todo el peso del sistema normativo, a disposición de quien ejerce el poder represivo, sobre la parte más débil en una relación de trabajo, refleja la escasa voluntad de atacar el problema de raíz y sancionar a los verdaderos responsables en esta problemática.

Con el foco puesto en buscar el origen del problema y los responsables, se proponen recomendaciones que intentan atacar distintas etapas del circuito económico de la ilegalidad. Existe un recorrido previo que realiza la mercadería antes de llegar a la venta final, una cadena de comercialización que incluye la producción, venta mayorista, acopio y distribución de los productos de forma ilegal, que esconden una serie de irregularidades donde el Estado debiera estar presente.

En toda actividad comercial, la comercialización de productos necesita de sistemas de provisión, stock, distribución y reposición de mercadería, y de lugares fijos y preestablecidos para la distribución de mercadería y vendedores.

En relación a la provisión de la mercadería, existe una distribución mayorista no fiscalizada (vía piratería, contrabando, levantamientos aduaneros), sobre la cual el Gobierno de la Ciudad tiene la potestad de controlar el tránsito y transporte de cargas en las inmediaciones de las ferias para impedir la distribución de la mercadería ilegal.

El circuito ilegal necesita de locales, galpones e inmuebles cercanos a los lugares donde se comercializa para el acopio de los productos. Además, en algunos casos la producción misma de la mercadería se da en talleres textiles clandestinos instalados en las zonas aledañas a las ferias. Un mayor control de las habilitaciones de locales e inmuebles en las zonas cercanas a las ferias por parte del Gobierno de la Ciudad significaría un impedimento a estas prácticas.

Respecto a la fiscalización, el pago de los productos se da siempre en efectivo, evadiendo todo tipo de regla en términos de impuestos (Municipales, Nacionales, Aduaneros). Allí la AGIP en la Ciudad y la AFIP a nivel nacional debieran reforzar los controles para que se realice el pago de los tributos correspondientes.

Según la investigación llevada a cabo, para que el sistema funcione, necesita de un poder “en las sombras” de agentes públicos que aceptan, aprovechan o potencian – por acción u omisión – prácticas ilegales para su propio beneficio (corrupción policial, municipal y/o aduanera, ausencia de políticas sectoriales de promoción y/o fiscalización). Hay agencias públicas que debieran actuar, pero brindan apoyo o protección “directa”, omitiendo hacer los controles necesarios para impedir estas prácticas.

Existe tanto en los talleres como en los procesos de comercialización sobreexplotación de fuerza de trabajo subordinada. Se dan relaciones sociales de servidumbre, sometimiento y/o explotación de los trabajadores, sin existir aportes jubilatorios, acceso a una obra social, seguro de trabajo ni derecho a indemnización o seguro de desempleo. Los trabajadores son el eslabón más débil de la cadena, son trabajadores informales, pobres, que tienen empleos de mala calidad, bajos salarios, largas jornadas de trabajo, imposibilidad de acceder al sistema judicial y al sistema de protección social; incluyendo la protección para la seguridad y salud en el trabajo. Es necesario concentrarse en el control de aquellas redes que explotan a los trabajadores.

Sobre las normas de higiene y seguridad, el objetivo es proteger tanto al consumidor como a quien vende, ya que la venta se realiza al margen de toda regla sanitaria o de seguridad, con especial riesgo en la venta de alimentos, pero también se han detectado casos peligrosos por ejemplo, en la venta de juguetes tóxicos. La ciudad tiene la potestad de regular, habilitar y fiscalizar el circuito de producción, comercialización y consumo de productos alimenticios.

Por otro lado, y teniendo en cuenta las extraordinarias ganancias que genera la actividad en cuestión, deberían existir suficientes campañas con el fin de concientizar a los habitantes en su totalidad sobre el origen de los productos. Que el consumidor conozca que detrás de los productos hay todo un circuito ilegal que puede incluir, por ejemplo, la trata de personas.

En relación a los temas que competen al gobierno nacional, se encuentran cuestiones como el origen de algunos productos provenientes del contrabando y de levantamientos aduaneros, cuya responsabilidad recae en la Dirección General de Aduanas, que es un órgano que integra la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). A su vez, la elaboración clandestina de diseños/productos de marca o de moda (indumentaria, gorras, anteojos y calzado) se encuentra en infracción a la ley de marcas y/o propiedad intelectual, lo cual corresponde al fuero federal.

Por último, se solicita que se amplíen las competencias locales para poder abordar la problemática de forma integral. Dado que la Ciudad no tiene competencias plenas, los fiscales no pueden investigar todo el circuito comercial. En algunos casos, configuran delitos no transferidos a la ciudad, sobre los que entiende la Justicia Nacional, como por ejemplo el robo y el hurto. También ocurre que por ejemplo, sobre un taller clandestino lo único que puede controlar un Fiscal de la Ciudad es si un taller fue clausurado y se viola la clausura, solo la violación de la clausura ya que tienen competencia sobre la habilitación.

En base a todas estas razones, se presentan las siguientes recomendaciones.

RECOMENDACIÓN

Se recomienda al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires tener en cuenta las siguientes políticas:

- Implementar severos controles de tránsito y transporte de cargas en las inmediaciones de las ferias, con el fin de evitar la distribución mayorista no fiscalizada (vía piratería, contrabando, levantamientos aduaneros).
- Incrementar los controles en materia de fiscalización de locales e inmuebles controlando la venta/alquiler de los mismos, para evitar que puedan ser utilizados como centros de depósito, reaprovisionamiento y de producción ilegal.
- Implementar programas específicos que permitan la contención y la reinserción laboral de los trabajadores afectados en el sistema.
- Aumentar los controles fiscales en materia de facturación (venta y compra de bienes) con el objetivo de evitar la evasión fiscal que se da en estas ferias.
- Reforzar los controles de la AGIP en relación al pago de los tributos correspondientes.
- Adoptar medidas para combatir aquellos espacios de corrupción existentes en las fuerzas de seguridad y en las áreas gubernamentales que permiten la venta de productos ilegales en el espacio público.
- Incrementar los controles relacionados a las condiciones laborales de los trabajadores, ya que se encuentran en una situación de particular vulnerabilidad económica y laboral (sin aportes jubilatorios, acceso a una obra social, el seguro de trabajo ni el derecho a indemnización o seguro de desempleo).
- Los organismos de Control y Seguridad deben controlar y evitar que la venta ilegal se instale y expanda tanto en las calles como en locales que abastecen al circuito de la ilegalidad.
- Se deben realizar controles sobre las normas mínimas de higiene y seguridad en relación a la conservación, depósito y manipulación de mercadería.
- Desarrollar campañas de educación dirigidas a los consumidores para concientizarlos sobre el origen de los productos que se compran en la vía pública.

Se recomienda al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que solicite al Gobierno Nacional:

- Propiciar una mayor coordinación con el Gobierno de la Ciudad y eventualmente que envíe un proyecto de Ley al Congreso Nacional de traspaso de competencias, para que las fiscalías de la Ciudad de Buenos Aires tengan competencias plenas para abordar la problemática de la venta ilegal en la Ciudad, dado que la limitación de las competencias locales impide avanzar en las investigaciones de modo de abordar integralmente el fenómeno (penal tributario, laboral, etc.)
- Reforzar los controles de AFIP reclamando el cumplimiento de las obligaciones fiscales a monotributistas y empresas, en materia de Declaraciones Juradas y pago de tributos.
- Controlar la elaboración clandestina de diseños/productos de marca o moda (mayoritariamente a través de talleres textiles clandestinos) ya que por lo general se encuentra en infracción a la ley de marcas y/o propiedad intelectual (correspondiente al Fuero federal).

ANEXO 1²: INFORME TÉCNICO EXTERNO

“Informe de investigación sobre Ferias Extralegales en espacios públicos de la CABA. Salvia- De Angelis”

Presentación de la investigación

La venta ilegal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires a través de puestos en la vía pública o paseos de compra constituye un sistema de comercialización orientado a sectores populares ampliamente consolidado, legitimado e instalado a nivel socio-económico y socio-cultural. La principal actividad económica involucrada en estos núcleos comerciales comprende la venta –“a precios muy por debajo de los que ofrece el comercio formal”– de una amplia gama de mercaderías de consumo popular, fundamentalmente, indumentaria, lencería y zapatería, pero también productos de juguetería, música/películas (DVDs), alimentos, bijouterie, óptica, relojería, entre otros.

Estos mercados/ferias son las “puntas de iceberg” de una actividad más general de producción, venta mayorista, acopio y distribución de productos que se comercializan de manera ilegal o extralegal sin necesidad de pagar impuestos. Lugares de venta al mayoreo como “La Salada” –complejo de venta ubicado en Lomas de Zamora–, son proveedores de estos paseos y ferias porteñas, los cuales constituyen efectivos “puntos de venta”. Para una parte de la literatura que aborda el tema, estos centros de venta “extralegales” operan –incluso en situaciones de pequeña escala–, en estrecha relación con otros centros mundiales de comercio *no hegemónico*³.

Un rasgo característico de este sistema es que las actividades que comprende se sostienen como negocio masivo debido al carácter “no formal” o “extralegal” de las mismas, así como gracias a la existencia de redes familiares, vecinales, empresariales y/o comunitarias que de manera relativamente autogestionaria soporta relaciones sociales de servidumbre, sometimiento y/o explotación sobre los trabajadores que sirven a su funcionamiento. Sobre este sistema se montan o asocian mecanismos para-estatales que, bajo la forma de “políticas en las sombras”, también hacen posible su existencia, reproducción y expansión sobre el espacio público.

2. El Consejo Económico y Social solicitó un estudio a los investigadores Agustín Salvia, (sociólogo - investigador Conicet/IIIGG-UBA/ODSA-UCA) y Carlos de Angelis, (sociólogo – profesor e Investigador Facultad de Ciencias Sociales UBA) denominado “Ferias Extralegales en Espacios Públicos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Un sistema complejo de lealtades, oportunismo y explotación amparado por un Estado en las Sombras”, el cual se presenta a continuación.

Dicha investigación tuvo como base un trabajo de campo en 4 Ferias (Once, Avellaneda, Rivadavia - Flores, Liniers), que permitió realizar un diagnóstico sociológico sobre el estado de situación del tema en la Ciudad de Buenos Aires.

El CEyS trabaja junto a reconocidas instituciones e investigadores de distinto perfil político, económico y técnico, diversos estudios e investigaciones, dentro de los cuales se encuentra el presente informe técnico externo, los cuales sirven de insumo para los informes que debate la Asamblea del Consejo.

Según lo establece el artículo 16 del Reglamento Interno del Consejo, las ideas y opiniones expresadas en los informes técnicos externos solicitados por el Consejo, son de exclusiva responsabilidad de los autores y no constituyen, necesariamente, los puntos de vista de la Asamblea del Consejo Económico y Social y/o de sus integrantes.

Los coordinadores del estudio agradecen la importante colaboración brindada para la realización de este estudio de los asistentes de investigación María Rosa Cicciari, Juan Francisco Castillo Marin, Antonella Colman Alet, Diego Javier Luxardo, Ruben Lyall, Roxana Jesica Molinelli, Ignacio Rullansky, Daniel Sosnik y Mariana Lucia Zito.

3. Ver Gago, Verónica, en “La Salada: ¿un caso de globalización ‘desde abajo’?” Nueva Sociedad, Nro. 241, sept-oct 2012 (p. 65). Asimismo, para D’Angiolillo, Julian et al, autores de “Feria La Salada: una centralidad periférica intermitente en el Gran Buenos Aires” señalan que estos centros de comercialización “están en sincronía con enormes ferias informales mundiales como “Los Altos” en La Paz, Bolivia, u “Oshodi” y “Alaba” en Lagos, Nigeria, o con la provincia china de Guangdong, la mayor zona de producción de mercancías del sistema mundial no hegemónico” (pag. 10). Como resultante de este doble proceso, “La Salada es una periferia que cobra la forma de una centralidad que concentra la venta al por mayor y es condición de posibilidad para el desarrollo de otras ferias de menor envergadura.” (pag 23.); configurándose como “centro de una red de ferias regionales y nodo de una red global de comercio informal” (pag. 10).

En cuanto a la envergadura de estas actividades, algunas fuentes indican la existencia de al menos 120 “paseos de compra” en donde funcionan alrededor de 7.000 puestos internos de venta; así como también de 2.500-3.000 puestos de venta en la vía pública (sin considerar artesanos), pudiendo llegar a 6.500 puestos durante los fines de semana y/o días feriados. En este caso, la actividad comercial se realiza bajo la forma comúnmente denominada “manteros”, los cuales realizan ventas a cielo abierto, ocupando aproximadamente un radio de 450 cuadras en diferentes puntos neurálgicos de la Ciudad.

El presente informe ofrece una serie de observaciones generales sobre el funcionamiento general de este complejo sistema de ventas, para luego centrarse en dar cuenta de las características, los modos de funcionamiento y composición de lo que en este informe, con mayor precisión conceptual que el término “manteros”, denominaremos “ferias extralegales a cielo abierto”. Para tal efecto, se abordaron —a manera de casos comparados— las ferias de “Once”, “Avellaneda”, “Liniers” y “Rivadavia-Flores”, en tanto centros de venta que fueron considerados casos “típicos” diferenciables al interior de lo que hemos definido como (sub) sistema de ferias de venta ilegal/extralegal en la vía pública con asiento en la Ciudad. Por último, ofrece, a manera de conclusiones, una serie de lineamientos explicativos sobre el problema.

Rasgos generales característicos de los sistemas de ventas ilegal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires

La venta ilegal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires a través de paseos de compra o puestos en la vía pública constituye un sistema de comercialización de mercaderías de consumo popular fuertemente instalado en la vida económica de la Ciudad tanto por factores vinculados a la oferta como a la demanda de dichos bienes. Sin embargo, las actividades que este sistema convoca, al parecer relativamente evidentes en cuanto a su carácter, representación y alcance, se encuentran atravesadas por un conjunto de procesos estructurantes que operan “en las sombras” que deben ser especialmente considerados al momento del diagnóstico del problema, así como a la hora de definir y diseñar la políticas públicas que procuren su resolución. En este sentido, cabe a continuación destacar algunos de esos rasgos más generales y/o estructurales detectados y/o confirmados por esta investigación, los cuales dan marco a los hechos relevados y conclusiones particulares generadas por los estudios de caso aquí abordados.

2.1) Se estima que estos centros de venta ocupan de manera directa o indirecta (sin considerar productores ni proveedores) alrededor de 20.000-25.000 empresarios, pequeños patrones, vendedores, asalariados y ayudantes o familiares sin remuneración, en general bajo relaciones laborales extralegales, fundadas en mecanismos serviles de control o sobre-explotación familiar (patronazgo, empresa familiar, etc.). De la misma manera, toda la actividad comercial se realiza bajo relaciones “informales”, con pagos en efectivo,

4. Según los últimos datos disponibles en la CAME y en la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (FECOBA), a fines de marzo de 2015 había 121 saladitas, con 7118 puestos y 5150 manteros, totalizando 12.268 puestos ilegales” (datos disponibles en “Argentina ilegal: no hay solo una Salada”, www.fecoba.org.ar, 14/04/15). Por su parte, en febrero de 2015 la misma institución señalaba el record en diciembre de 2014 de la venta ilegal en la CABA, en donde “se detectaron 120 saladitas con 7073 vendedores más un promedio diario de 5899 manteros en la vía pública operando en un radio de 440 relevadas” (datos disponibles en “Con 12.972 puestos, la venta ilegal en Buenos Aires fue record en diciembre”, www.fecoba.org.ar, 10/02/2015).

con menor exposición y/o compromiso de compra, en donde el derecho al “regateo” constituye un componente de la relación social, sin ningún control fiscal (sobre todo la venta en la vía pública) y al margen de toda regla sanitaria y/o de seguridad⁵. Las redes étnico-culturales fundadas en el “compadrazgo” y/o reglas de “reciprocidad” que predominan en estos mercados contribuyen a dotar de legitimidad y protección a estos intercambios extralegales, ilegales y/o de explotación laboral.

2.2) Si bien existen diferentes grados de “ilegalidad” en esos mercados, cabe destacar que el conjunto del sistema de comercialización se apoya en un conjunto articulado de mecanismos extralegales / ilegales: a) la elaboración clandestina de diseños/productos de marca o de moda (fundamentalmente a través de talleres textiles clandestinos), b) la comercialización/acopio/distribución mayorista no fiscalizada (vía piratería, contrabando, levantamientos aduaneros, alquileres de locales o galpones clandestinos), y c) la gestión “en las sombras” de agentes públicos que aceptan, aprovechan o potencian –por acción u omisión– prácticas ilegales para su propio beneficio (corrupción policial, municipal y/o aduanera, ausencia de políticas sectoriales de promoción y/o fiscalización y manipulación vía clientelismo político).

2.3) Un rasgo característico de este sistema es la capacidad de articular estrategias domésticas de carácter laboral –con fines de subsistencia–, alrededor de pequeños y medianos vendedores autónomos o asalariados, junto a una red de actividades empresariales de producción, comercialización, distribución y crédito de naturaleza ilegal/extralegal y clandestina, cuyo interés está puesto tanto en la obtención de una ganancia extraordinaria como en el control territorial de los mercados de consumo popular que operan bajo estructuras informales (apropiación ilegal del espacio público, producción y distribución de mercaderías provenientes de talleres clandestinos, el contrabando y/o la piratería, sobreexplotación de fuerza de trabajo subordinada tanto en los talleres como en los procesos de comercialización, etc.). Este último componente está formado por grupos de jefes-patronos asociados y/o en competencia bajo formas cuasi-mafiosas.

2.4) Todo ello se encuentra potenciado por la particular identidad étnico-cultural (migrantes bolivianos, peruanos o senegaleses) que presentan los empresarios, patronos y/o vendedores o trabajadores que operan en estos mercados. De tal modo que estos sistemas no sólo constituyen medios de comercialización de productos que tienen como origen talleres clandestinos, importaciones irregulares o actividades ilegales, sino que también son la prolongación de una red étnico-cultural extra-fronteras que articula relaciones económicas, políticas, sociales, familiares, etc., las cuales dan sentido de pertenencia comunitaria a quienes participan en ellos. Por lo general, esta red se sostiene gracias al papel de jefe-patrón / líder comunitario que desempeñan los empresarios de mayor poder dentro del sistema.

5. Uno de los temas más controversiales de estos mercados es el tipo de mercadería que es vendida. Sin embargo, las “marcas truchas” no constituyen el principal bien comercializado, según diferentes fuentes se estima que sólo el 10-15% de la mercadería en venta pertenece a este rubro.

Ferias extralegales a cielo abierto en la Ciudad de Buenos Aires. Estudios de caso: Once-Avellaneda- Flores- Liniers

Las ferias extralegales que operan en espacios públicos de la Ciudad de Buenos Aires constituyen una actividad económica que congrega a una importante cantidad de comerciantes y vendedores de diferente edad, sexo y origen migratorio. Asimismo, no todas las ferias presentan una misma composición, patrón económico de organización ni el mismo modo de funcionamiento. La forma, grado y modo en que intervienen las agencias estatales constituyen también otro factor importante de diferenciación entre estos mercados.

En este sentido, si bien los sistemas de venta en la vía pública en los espacios feriales de Avellaneda, Once, Rivadavia - Flores y Liniers dan cuenta de un patrón común dominante –del cual ya hemos dado algunas pistas–, también constituyen ejemplos de sus diferencias. En términos generales, las cuatro ferias comparten ciertas características generales: ubicación en sitios de gran flujo de personas y carácter contravencional de la normativa vigente. Sin embargo, se distinguen tanto por el grado de desarrollo comercial como por su composición interna y tipo de funcionamiento.

Cabe a continuación profundizar los hallazgos obtenidos por el estudio, al mismo tiempo que dar cuenta de las particularidades que presentaron los diferentes estudios de caso.

Ferias de Manteros, su composición y perfil migratorio

3.1.1) Las ferias extralegales, son un conjunto de puestos o “mantas” que comparten el atributo de su instalación en el espacio público de zonas de alto flujo de personas, que se logra colocando estructuras livianas para la exposición de mercaderías. Este proceder parece sencillo a primera vista pero requiere una importante logística para el armado/desarmado, depósito y traslado de mercadería, además de una serie de cuestiones netamente comerciales como la elección de la mercadería orientada a la moda y la colocación del “precio adecuado”. Sus características les permiten operar con gran flexibilidad en sus posibilidades de ampliación, reducción y traslado. Los pagos en efectivo por los productos, sin la entrega de ningún tipo de recibo por la compra, contribuyen a la fluidez de las transacciones y posibilita la elusión de toda regla en términos impositivos, municipales, aduaneros y de regulaciones laborales. Los puntos de venta se organizan en las zonas de mayor flujo comercial y de intenso tránsito. Los espacios más valorados para ubicar los puestos de venta son las avenidas, especialmente las esquinas, dado que cuentan con las ventajas de la mayor visibilidad desde distintos puntos de observación, pero en coincidencia con la presencia de comercios formales cercanos. Luego se van ubicando en forma de racimos en torno a estos sitios, para expandirse siguiendo un criterio que obedece a dos lógicas, la colonización de los espacios fértiles comerciales y la obtención de renta marginal hasta alcanzar las fronteras de la feria (“cola de ferias”). A medida que las ferias llevan más tiempo en la zona, van estableciendo estructuras más complejas, y dificultan toda política tendiente a su erradicación o traslado. En un ordenamiento sintético de los casos estudiados, la Feria de Once es la más antigua y compleja, seguida por la de Avellaneda, en tercer orden se debe considerar a la Feria de Liniers, y hacia el final la feria de Rivadavia-Flores.

3.1.2) Aunque los agentes económicos que participan de estos mercados están lejos de constituir un colectivo homogéneo, se hace en general referencia a ellos con la denominación imprecisa de “manteros”: vendedores independientes de mercaderías de consumo masivo (no artesanales) que colocan encima de mantas o sobre puestos prefabricados que ocupan espacios públicos no habilitados para ello en veredas, plazas o calles de la Ciudad. La realidad es que estos “manteros” constituyen un colectivo socio-económico-laboral heterogéneo formado por grandes distribuidores, pequeños jefes-patrones (“tíos/tías”), empleados “cuasi-asalariados”, prendarios de puestos, ayudantes sin salario, vendedores independientes y trabajadores ambulantes transitorios, los cuales en su conjunto participan de un sistema “extralegal” (no regulado de manera legal por el Estado) de venta de mercaderías de consumo masivo a través de estructuras internas y relaciones laborales y/o familiares informales. Un rasgo adicional es que estas ferias presentan fuertes lazos étnico-culturales, predominando poblaciones migrantes de países latinoamericanos (peruanos y bolivianos) y/o africanos, siendo los nativos argentinos un grupo minoritario en el espacio visible que ocupan estos mercados. A medida que grupos de similar proveniencia se van concentrando en cada feria, van otorgando particulares fisonomías y marcando el camino para los nuevos integrantes arribados.

3.1.3) El componente migratorio pasa a ser central en el desarrollo de las ferias y suele estar constituido por adultos jóvenes de ambos sexos provenientes de Perú, Bolivia y Paraguay (en menor incidencia) y africanos de llegada reciente (la mayoría llegó entre 2000 y 2010). Los más antiguos llegaron a mediados de los años noventa y sólo una minoría registra 2-3 años de residencia (africanos y peruanos). Con excepción de los vendedores de origen africano, los migrantes se van reuniendo por afinidad de nacionalidad en las distintas ferias. En las ferias más grandes, la de Avellaneda y la de Once se observa una presencia mayoritaria de peruanos, aunque en ésta última también se observan argentinos. La feria de Liniers se caracteriza por la presencia de bolivianos y de peruanos, en menor medida. Por último, la feria de Rivadavia-Flores está formada mayoritariamente por vendedores argentinos. Los inmigrantes de origen africano suelen en cambio tener una presencia minoritaria en todas las ferias, y también se puede observar sus puestos de venta en solitario en diversos sitios de la ciudad. Acordes al perfil migratorio, la mayoría de los vendedores tiene grupos familiares constituidos, esposos e hijos grandes provenientes del lugar de origen e hijos pequeños nacidos en el país. Excepto los africanos, que viven solos en su mayoría, todos residen con su grupo familiar (madre, padre, esposos, hijos, otros familiares). En general, el grupo familiar colabora en el sostén de puesto de venta. La ausencia en la atención del puesto puede ser costosa a niveles de tener que trasladar el puesto a zonas periféricas de las ferias. Por el contrario, la persistencia o la antigüedad es un bien respetado y valorado. Los más antiguos tienen un derecho más amplio que los nuevos.

Ferias ilegales: Sistemas de venta extralegal en espacios públicos

3.2.1) A estos sistemas de venta informal en espacios públicos los denominamos “ferias extralegales”. En particular, cabe no confundir estos sistemas con las ferias legales que también ocupan espacios públicos pero cuyas actividades se ajustan a normas legales y marcos regulatorios bajo la administración y/o fiscalización de una autoridad pública competente. Esto es independiente del hecho –tal como se ha señalado- de la evidencia robusta de que las “ferias ilegales” no están al margen de mecanismos de promoción, regulación, contribución y control “estatales” (externas a las ferias). Un rasgo relevante de esas ferias es que las mismas constituyen un sistema complejo que reúne tanto lógicas de acumulación –fundadas en relaciones de explotación y/o servidumbre- como estrategias familiares de subsistencia popular –fundadas en la empresa familiar, el autoempleo y/o el trabajo autónomo eventual-. Por una parte, este régimen hace posible un circuito de comercialización mayorista de mercaderías, en general producidas, distribuidas y vendidas mediante mecanismos “ilegales” frente al comercio formalizado y a las normas públicas establecidas. Por otra parte, tales ventas “ilegales” constituyen una fuente de trabajo, ingresos y un modo de vida para la mayor parte de los trabajadores que participan de estos mercados (sea en tareas de producción, distribución, venta y/o administración).

3.2.2) Estos sistemas de venta “extralegales” en espacios públicos no constituyen un fenómeno exclusivo de la Ciudad de Buenos Aires sino que proliferan en otros grandes centros urbanos del país, así como en otras ciudades de la región y del mundo. Es un dato innegable que estas ferias logran desarrollarse a partir de la existencia de un público que demanda mercaderías de bajo precio, más allá de su dudosa calidad y/o procedencia. Los mayores niveles de consumo de los llamados sectores populares han contribuido al desarrollo de este tipo de mercados. No obstante, también las ferias son proveedoras de objetos para las clases medias que suelen comprar siguiendo un esquema de rápido recambio. El precio bajo (real o percibido), la moda de productos globalizados y la variedad de ofertas, son algunos de los atributos de gran importancia para los clientes; a esto se le debe sumar una cultura general actual de pragmatismo de los consumidores. Mientras le sea de provecho al comprador promedio, poco le interesa a éste, conocer la procedencia del producto, y menos las consecuencias de la existencia de este sistema de venta para el comercio formal y/o para los trabajadores involucrados. Su expansión está determinada en parte por las condiciones socio-económicas generales, sin embargo, las mismas no sólo no han mostrado ser factores estructurantes del fenómeno, sino incluso ser estructurados por el mismo.

3.2.3) Se observan diferencias entre las mercaderías ofertadas según la composición migratoria mayoritaria de las ferias o del propio puesto. Los puestos de peruanos (Once-Avellaneda) suelen ofrecer ropa industrializada de baja calidad, adquirida en otros espacios comerciales (otras ferias y/o proveedores de talleres). Uno de los lugares que aparece notoriamente suministrando este tipo de producto es la Feria de La Salada. En este sentido, se pueden identificar como un grupo altamente organizado. Por ejemplo, en la feria de Avellaneda, los jefes / patrones “reparten” al inicio de la jornada ferial la mercadería en camionetas entre los distintos puestos/mantas. Los vendedores de nacionalidad boliviana de Liniers suelen ofrecer productos alimenticios

y servicios típicos, provenientes de su país de origen. Los africanos suelen vender mercancías como cinturones, carteras, marroquinería, bijouterie, anteojos y relojes. Estos productos suelen ser adquiridos a mayoristas de Once, de origen importado y /o nacional. Finalmente, los puestos de argentinos de Rivadavia-Flores ofrecen variedad cambiante de productos, adquiridos a mayoristas en Once, de origen importado y/o nacional; siendo el grupo más independiente en términos de actividad económica (trabajadores autónomos), y por lo tanto, flexible en la variedad de lo que vende.

Jefes/ patrones dueños de puestos y manteros independientes

3.3.1) En las ferias más importantes como Once o Avellaneda, y, en menor medida en Liniers, predomina como agente económico un jefe/patrón o dueño empresario que controla gran parte del circuito de ventas. A diferencia del mantero individual (cuenta propia independiente), los jefes / empresarios son dueños o controlan varios puestos a lo largo de la feria, los rentan y/o reclutan a trabajadores cuasi-asalariados o ayudas familiares para ocuparse de los mismos bajo distintas modalidades. La expansión de la actividad empresarial responde a una lógica de acumulación que no tienen los trabajadores autónomos (con mayor presencia en Rivadavia-Flores y, en menor medida, en Liniers). Estos últimos sostienen una actividad orientada a la subsistencia, donde por ejemplo, si la mercadería es decomisada por la policía o son víctimas de un robo en los lugares de acopio (situación no tan extraña), deben arrancar nuevamente de cero. En cambio los empresarios, tienen, además de diversificado el riesgo, una mayor capacidad de negociación vía control directo de la cadena de distribución y/o posibilidad de acceder a mercados mayoristas, contar con personal permanente en los puestos, disponer de redes de informantes claves ante situaciones de riesgo fiscal y contar con capacidad de negociación frente a las fuerzas de seguridad que custodian el territorio. Su capacidad de acumulación les permite incorporar nueva mercadería y abrir nuevos puestos, incluso en zonas menos favorables de las ferias.

3.3.2) Ser un trabajador autónomo, “mantero independiente” –como el que predomina en Rivadavia-Flores o, incluso, en las colas de feria de Liniers u Once-, constituye un perfil/función social muy diferente a la del “empresario jefe/patrón” (con predominio en Once, Avellaneda y una parte de Liniers), dueño arrendatario de uno o más puestos o lugares de venta, mediador o partícipe directo del circuito de distribución y patrón gerente de empleados y/o trabajadores familiares, incluso tallerista, a la vez que dueño del derecho a administrar y usufructuar los lugares de venta usurpados, comprados y/o heredados sobre el espacio público. En este marco, corresponde a este jefe/patrón empresario –por lo general migrante limítrofe o vinculado a una determinada comunidad étnico-cultural- dar trabajo, vivienda, alimentación y protección, a los miembros de su familia-comunidad. El acceso a esta función requiere disponer de dinero pero sobre todo de capacidad para ser un buen patrón: “generoso”, “exitoso” y “experimentado” para sobrevivir bajo un régimen de feroz competencia informal.

3.3.3) Se trata de un modo particular de ser jefe/patrón empresario, el cual reproduce el prototipo de los productores rurales, dueño de transportes y a la vez propietario de puestos en los mercados del altiplano. En la Ciudad de Buenos Aires, esta versatilidad patronal toma la forma de socio o patrón de un taller clandestino, dueño de transportes o administrador de fletes, propietario o arrendatario de depósitos y/o de puestos en las ferias. De este modo, todos sus costos se abaratan y logran competir en los mercados populares. Pero la adecuada administración y el efectivo control de este negocio implican poner en juego recursos personales-familiares-comunitarios. Para ello, por una parte, debe generar beneficios inmediatos –en dinero en efectivo– que le permitan mantener el sistema en funcionamiento, pagar a sus trabajadores y reemplazar mercadería. Por otra parte, debe garantizar respeto, lealtad, fidelidad y subordinación por parte de los trabajadores, ayudantes y familiares bajo sus órdenes, para lo cual corresponde que asuma responsabilidades socio-laborales paternalistas, más allá del pago de un salario o concesión económica. En este marco, la figura del “compadrazgo” asume un nuevo carácter y función en el espacio urbano de frontera que ocupan las ferias.

Manteros cuasi-asalariados bajo relación de dependencia

3.4.1) Las ferias extralegales constituyen una oportunidad de trabajo –sea como trabajador autónomo o bajo relación de dependencia “cuasi-asalariada”– para una oferta de mano de obra que presenta baja capacidad de empleabilidad en el sector formal. Esto es especialmente así para muchos migrantes recientes. En estos espacios de feria se desarrolla un mercado de trabajo de características informales, sin los requerimientos habituales que impone el sector formal. No existe, en principio, ningún impedimento o traba formal para el ingreso, no se precisa tener por ejemplo, la situación migratoria resuelta, la libreta sanitaria ni ningún certificado habilitante. Por supuesto, tampoco existe la contrapartida de los aportes jubilatorios, acceso a una obra social, el seguro de trabajo ni el derecho a indemnización o seguro de desempleo. La propia informalidad funciona como un aliciente para los trabajadores migrantes o cuenta-propias eventuales para acceder a un trabajo sin condicionamientos ni regulaciones formales. Por este motivo, en las ferias relevadas se observa una presencia importante y creciente de inmigrantes de países latinoamericanos y de la “nueva” inmigración de africanos (con mayoría de senegaleses).

3.4.2) Esto no significa que no existan restricciones o barreras de ingreso, pero estas tienen como marco la propia organización jerárquica de la feria, las relaciones familiares-comunitarias en que se apoyan las relaciones laborales/comerciales y las propias normas sociales internas que dan derecho a un lugar/puesto y que regulan el funcionamiento de cada punto de venta. Es común encontrarse con situaciones donde los migrantes más antiguos, sea en un rol de mantero autónomo o bajo relación de dependencia de un jefe/patrón, facilitan el ingreso posterior de otros familiares o personas cercanas. Estos nuevos trabajadores toman un puesto o se inician como ayudantes de algún familiar. Las ferias con estructuras más complejas –y con mayor volumen de ventas–, como Once o Avellaneda, presentan mayores dificultades de ingreso, siendo la pertenencia a las mencionadas redes patronales de base familiar-comunitaria una condición indispensable. Algo similar, aunque en menor medida, ocurre en Liniers, a la vez que casi no está presente en Rivadavia-Flores (o en las colas de feria de Once y Avellaneda). En estos casos, la mayor presencia de vendedores autónomos brinda más flexibilidad al préstamo, la venta de lugares y/o la habilitación de nuevos espacios.

3.4.3) En las áreas centrales de las ferias de Once o Avellaneda es mayoritaria la presencia de manteros en relación de dependencia “cuasi-asalariada”. Estos trabajadores, a diferencia del mantero independiente, están a cargo de un lugar/puesto que gerencia un jefe/patrón o distribuidor. Por ello recibe una paga diaria-semanal-quincenal o un porcentaje de las ventas diarias. En estos casos, el vínculo con el jefe/patrón es de tipo paternalista con un alto grado de subordinación, fidelidad e identificación con los intereses del mismo. El desplazamiento de “nativos” por migrantes, fenómeno narrado por algunos de los entrevistados (sobre todo en Once y Avellaneda) profundiza la precariedad laboral, que no sólo alcanza a la actividad, sino a quienes la ejercen. En cualquier caso, estos trabajadores cuasi-asalariados representan su experiencia como “probar suerte”, lo cual sintetiza el sentimiento de lanzarse hacia una oportunidad laboral de “final incierto”. Pero en el caso de los trabajadores bajo relación de dependencia, este sentimiento está asociado no a la relación laboral –tal como cabría esperar por la precariedad del vínculo- sino a un reconocimiento de la ilegitimidad de la actividad realizada y del riesgo de desalojo. De esta manera, la feria extralegal parece exhibir una nueva composición de la fuerza de trabajo –informal/ ilegal/precario- que se ha hecho notoria en la postcrisis argentina como elemento clave de la recomposición económica bajo nuevas formas laborales. En el caso particular de los migrantes latinoamericanos, ellos parecen traer consigo un capital comunitario caracterizado por su ambigüedad: capaz de funcionar como recurso de autogestión, movilización e insubordinación pero también como recurso de servidumbre, dominación y explotación.

Perfiles socio-demográficos, destrezas y habilidades laborales

3.5.1) Hay ciertas habilidades y destrezas que deben desarrollar los manteros, sea como vendedores autónomos o bajo relación de dependencia “cuasi-asalariada”. En principio, deben contar con conocimientos básicos para manejar el dinero, contar con cambio para realizar las transacciones en forma eficiente, volcar los ingresos a las planillas o cuadernos de registros, dar vueltos, evaluar los stocks, etc. Más allá de mantener una relación de dependencia, deben poder ejercer como vendedores autónomos (de ahí que no resulte posible distinguir a primera vista una mantero independiente de un trabajador cuasi-asalariado), para lo cual deben no solamente establecer las relaciones de compra y venta sino identificar los movimientos del mercado, es decir los productos que salen y los que no. También deben contar con capacidades para establecer relaciones interpersonales, para interactuar con los demás feriantes, establecer grados de relaciones precisas que van desde la solidaridad a la competencia, desarrollar un trato con los clientes a fin de poder evacuar dudas y convencerlos de la ecuación de la calidad/precio a fin de realizar las ventas. Estas habilidades en las relaciones interpersonales también son necesarias para tratar con personas de diferentes jerarquías como “jefes/patrón” o “gerentes de cuadra”, entender la lógica de los “pagos” para estar allí, donde corresponda o el entendimiento con los comerciantes establecidos legalmente en cercanías, relaciones que suelen encuadrarse bajo ciertas tensiones.

3.5.2) Entre las capacidades necesarias para ser vendedor en una feria se encuentra la resistencia física. Se requiere soportar largas horas de trabajo en condiciones precarias, parados al lado de los puestos, sin infraestructura mínima como baños o lugares de descanso. También deben cargar la mercadería al principio y al final del día. Esto hace que la mayoría de los manteros sea gente joven y que rara vez superen los 45 años. En este sentido, las redes familiares cumplen el rol de reemplazo, cuando los más jóvenes de la familia ocupan ocasionalmente el puesto de trabajo, que sirve tanto para sustitución como para entrenamiento de las nuevas generaciones. El perfil de edad es similar en los entrevistados de las cuatro ferias. La mayoría oscila entre los 25 y los 45 años, siendo adultos jóvenes. Existen casos minoritarios de menores de 25 años y mayores de 50 años. En la comunidad peruana se observan vendedores distribuidos por género según las características de la mercadería que se vende, por ejemplo cuando se vende ropa de mujer las vendedoras suelen ser mujeres. Los africanos en cambio son todos varones. El perfil educacional dominante es contar con secundario incompleto o completo.

Racionalidades sociales y socio-comunitarias de los feriantes

3.6.1) Entre los vendedores de estas ferias se registran diferentes estrategias, racionalidades sociales y expectativas de beneficio según categoría laboral y grupo migratorio, con diferente predominancia en las distintas ferias. En las ferias de Avellaneda y Once donde se extienden con mayor visibilidad puestos a cargo de peruanos, prevalece una racionalidad de subsistencia estructurada alrededor de las estrategias de los jefes/patronos dueños de puestos y de los valores comunitarios. El trabajo bajo relación de dependencia o como ayudante de un puesto constituye un medio de inserción en el país, así como una transición hacia la posibilidad de obtener un mejor espacio en la feria y, más adelante, poder acceder a un puesto o local comercial propio. En cambio, en la feria de Liniers, donde se observa un mayor afincamiento de la comunidad boliviana, la lógica es de subsistencia pero en un entramado de relaciones familiares. El acceso es a través de la red familiar. En cambio allí donde despliegan su actividad en las ferias de Rivadavia-Flores y Once, los argentinos muestran una lógica de supervivencia, realizando un trabajo diario como mantero independiente/trabajador cuenta propia (compra al por mayor, venta al por menor a escala individual). En general, en Rivadavia-Flores se valora la lógica reproductiva a escala de supervivencia personal, en otras palabras, “vivir al día”. Por último, cualquiera sea la feria, los africanos privilegian también una lógica individual cuenta propia, sin embargo, bajo una red más centralizada y estructurada de distribuidores/proveedores, aunque el trabajo se desarrolle de manera individual. Se destaca aquí la solidaridad étnica para entrar y permanecer en el circuito de la venta callejera.

3.6.2) Sobre todo en el caso de vendedores de origen argentino de Rivadavia-Flores y Once, ser vendedor independiente en estas ferias no implica un ascenso sino un descenso en la escala de prestigio ocupacional. Estos trabajadores vienen de una gran variedad de actividades laborales previas: asistente geriátrica, servicio doméstico, empleados de comercio, empleados administrativos-contables, reparación de PC, obrero de la construcción, delivery, etc.). Es decir, han sido en general expulsados de relaciones asalariadas –en algunos casos formales- y buscan “refugio” en la venta callejera. En algunos casos, cuentan con otros ingresos y la labor en la feria constituye una “changa” eventual. La pérdida del empleo anterior es percibida como

resultado de algún accidente laboral, un conflicto con la patronal, la crisis de la actividad o el disgusto personal. En general, estos manteros expresan sus deseos de acceder a otro tipo de trabajo, fuera de la calle. Evalúan en forma negativa la inestabilidad del trabajo en la feria por su falta de proyección de futuro, incertidumbre y falta de expectativas. Sin embargo, también se percibe la imposibilidad de poder acceder a un empleo formal.

3.6.3) En cambio, para la mayor parte de los jóvenes y adultos migrantes peruanos, bolivianos o paraguayos ser mantero en la feria es un trabajo valorado (aunque se percibe ilegal), es “empezar de abajo”, a la vez que constituye la principal fuente de ingreso. Algunos de los vendedores tienen la aspiración de continuar su trayectoria ocupacional en el sector comercial, por ejemplo “poner un local del rubro que vende en la calle”, aunque suene como un proyecto completamente distante de las posibilidades reales (debido a su imposibilidad de acumular capital). Estos visualizan a su labor en la feria como un paso necesario y sacrificado para luego constituirse en dueño de un puesto; o, incluso, alquilar un local. Sin embargo, la realidad de la mayoría de los vendedores que trabajan en la vía pública da cuenta a través de sus relatos que se trata de una actividad de subsistencia. Todos los grupos familiares aportan a la economía familiar, buscan incorporar diversas fuentes de ingresos como trabajo de varios miembros del hogar, jubilaciones, pensiones por discapacidad. También buscan establecer estrategias habitacionales de aglomeración, residiendo en grupos familiares, y en algunas ocasiones con amigos y recién llegados con la finalidad de abaratar y compartir gastos de vivienda, al tiempo que buscan residir cerca de los puntos de venta para ahorrar tiempo y no tener que afrontar gastos de transporte.

Regulaciones, controles y delegados al interior de la feria

3.7.1) Existe coincidencia en los trabajadores feriantes pertenecientes a las distintas ferias que su presencia como vendedores en la vía pública es un elemento de conflicto. Tienen un conocimiento acabado de que la actividad implica una “contravención” (para poner un término), pero argumentan a favor sobre esta opción de vida frente a alternativas que suponen delitos graves (salir a robar, venta de drogas ilícitas). En el mediano plazo, la estabilidad de la feria se vincula con el tipo de relación que se establece con los comerciantes formales. En este sentido, en las ferias de Avellaneda y Once se perciben la constante tensión y presiones de los comerciantes formales para erradicar la venta al aire libre o al menos que no se instalen puestos delante del comercio formal. En cambio, la feria de Rivadavia-Flores puede ser considerada como menos conflictiva, en tanto los vendedores procuran no invadir el espacio público ni afectar a los comercios formales. Algo similar ocurre en la feria de Liniers, con fuerte presencia de estructuras familiares, en donde incluso algunos locales cuentan con puestos instalados en la vía pública. Existe una mudanza desde ferias más complicadas aunque más “amenazadas” hacia ferias más “tranquilas”. Ocupar el espacio tempranamente puede significar subsistir si aquellas son eliminadas. Como se expresa, la presión constante la suelen ejercer los comerciantes formales, pero obviamente, éstos no tienen poder de policía.

3.7.2) A diferencia de lo que muchas veces se supone, las relaciones entre los puesteros/feriantes no es conflictiva sino de tipo solidario o de ayuda recíproca. En cada feria se van desarrollando “códigos” no escritos que regulan derechos y obligaciones. Esto con el fin de reducir conflictos con los comerciantes formales

o transeúntes, así como regular las relaciones con las fuerzas de seguridad. En algunos casos, estas relaciones son administradas por “delegados de cuadra”, sostenidas o legitimadas por los jefes/patrones de puestos, los propios vendedores y/o las fuerzas de seguridad. En particular es la Policía Federal la que tiene la función de ser garante “en última instancia” del orden público ante eventuales disputas entre vendedores, clientes, comerciantes y transeúntes. Las dos ferias más importantes en extensión e importancia, Once y Avellaneda, cuentan con estructuras internas que regulan y controlan el mantenimiento del orden, cobran “impuestos informales” y velan por el cumplimiento de las normas establecidas. Estas ferias cuentan con “recolectores de impuestos” que caminan entre los puestos y chequean que todo esté en orden, nadie tenga deudas o que hayan pagado efectivamente su contribución. En Liniers la presencia del delegado de cuadra, sólo se concentra en la zona más central, en donde es mayor la presencia de jefes/patrones. Este “delegado” está por lo general vinculado a los jefes/patrones o dueños de puestos, a la vez que debe gestionar acuerdos que mantengan un clima comercial pacífico al interior de la feria.

3.7.3) Este delegado —o a quien se reconoce como representante de grupo con poder, sean jefes/patrones, “brigadas” u otras fuerzas de seguridad— tiene la tarea de cobrar un “impuesto informal” por el derecho a ocupar un espacio en la vía pública, a vendedores dependientes, manteros independientes e, incluso, dueños o arrendatarios de puestos. Según se afirma dicho impuesto es para cubrir/pagar gastos de administración, incluyendo, una “coima” a las fuerzas de seguridad para que estas no intervengan afectando el desarrollo de la actividad y cuiden el clima interno de la feria. Esta figura apareció en todas las ferias salvo la de Rivadavia-Flores, en donde la mayoría de vendedores son trabajadores independientes y en donde el peso económico de la feria no es relevante. Es evidente que una mayor consolidación de las ferias está asociada a la constitución de “ghettos” donde rige la ley del más fuerte. El reemplazo del Estado “transparente” por un Estado en “las sombras” da lugar a la creación de códigos de convivencia propios y de una doble victimización: por un lado, la auto-exclusión de lo público, y por el otro, el sometimiento a un poder económico, en donde lo público o paraestatal no deja de estar presente como factor de legitimación.

Políticas y agencias del Estado “en las sombras”

3.8.1) El desarrollo de estas ferias como un sistema extralegal de producción, distribución y venta de bienes de consumo popular tiene implícito la configuración de un sistema fiscal informal (no oficial) bien establecido, así como un extendido marco de políticas y acciones públicas que permiten, asisten y regulan el desenvolvimiento y la expansión de estos mercados. La extralegalidad manifiesta de este sistema involucra la venta ilegal de mercadería, la ocupación no autorizada de espacios públicos, la venta/alquiler irregular de depósitos, locales y puestos, la evasión fiscal, el contrabando, la producción o importación de productos falsificados, la comercialización de productos robados, la explotación servil de mano de obra, entre otras ilegalidades. La tolerancia activa de estas prácticas por parte de diferentes agencias estatales legitima su existencia y estimula su reproducción. Por acción u omisión estas “políticas en la sombra” constituyen medidas que favorecen el desenvolvimiento de actividades económicas que se reconocen como ilegales, las cuales sin embargo son toleradas o incluso fomentadas debido a los efectos “deseables” de consumo, empleo, corrupción y/o clientelismo que hacen posible.

3.8.2) Diferentes agencias públicas participan de este sistema brindando apoyo o protección “directa” a través del cobro de “impuestos informales”, la “facilitación de trámites”, el “bloqueo de denuncias”, la “facilitación de gestiones” o la “prestación de servicios especiales”. En los casos estudiados, si bien estas prácticas son generales, se hallan más consolidadas en las ferias más antiguas y dinámicas como Avellaneda y Once; su desarrollo es parcial en Liniers, y no ha logrado todavía conformarse en la feria de Rivadavia-Flores. Las “políticas en las sombras” son el resultado de la ampliación de la diferencia entre legalidad y legitimidad. Ahora bien, las “políticas en las sombras” no sólo operan de manera directa a través de agencias públicas. También lo hacen a través de decisiones macroeconómicas y/o políticas activas que apuntan a producir resultados económicos específicos, por ejemplo, la creación de puestos de trabajo y el incremento del consumo. Con ello se busca generar ingresos regulares y aumentar el consumo de las poblaciones golpeadas por la pobreza. Estas políticas operan en las “sombras” porque no pueden hacer explícito/transparente que promueven la expansión de medios de producción, distribución y comercialización bajo regulaciones e intercambios extralegales, e incluso, ilegales. Un resultado no deseado de estas políticas es el desarrollo de una economía más dual, antes que la supuesta convergencia económico-social esperada.

3.8.2) De esta manera, las políticas en las sombras promueven un tipo paradójico de intervención económica: mientras que las políticas oficiales explícitas “preservan” y “protegen” los trabajos y el consumo, también producen una extraña y radical desregularización de las relaciones de trabajo. Un elemento crucial que determina el éxito de estas políticas es la opinión bastante esparcida de que las actividades económicas involucradas no son perjudiciales y son capaces de generar riqueza. Las políticas en las sombras contradicen la creencia popular de que la capacidad regulatoria del Estado, débil o fuerte, siempre sigue el camino de la ley. Es más, las políticas en las sombras muestran que un Estado puede regular un mercado informalmente o incluso ilegalmente, suspendiendo la fuerza de la ley e introduciendo regulaciones *sui generis*. En ese marco, tiene lugar tanto la explotación laboral de amplios sectores de baja calificación —en su mayoría migrantes latinoamericanos— bajo formas “serviles-cuasi-asalariadas”; a la vez que se ponen en riesgo, debilitan y deslegitiman actividades económicas que forman parte del sistema económico formal.

Conclusiones: condiciones de existencia (economía política) de los sistemas de venta ilegal/extralegal en la Ciudad de Buenos Aires

4.1) Las ferias extralegales que ocupan espacios públicos en la Ciudad de Buenos Aires constituyen un espacio espeso, de múltiples relaciones, capas, intereses, transacciones. Un espacio abigarrado que simultáneamente reúne negocios, tradiciones, celebraciones y disputas, momentos de encuentro, consumo y diversión; a la vez que también es un espacio de trabajo intenso, de competencia, oportunismo y explotación. Se sostiene y se desarrolla como negocio masivo teniendo como soporte redes empresariales, familiares, vecinales, de compadrazgo y de amistad, así como también a una red de agentes y/o agencias “para-estatales”. Sin embargo, estos rasgos describen pero no explican el fenómeno, ni mucho menos su crecimiento, reproducción y consolidación. Sin pretender agotar la explicación del problema, se plantean a continuación algunos de los factores detectados como claves en este estudio.

4.2) Una primera condición de existencia de estos centros de venta es la existencia de un segmento poblacional que en búsqueda de bienes de consumo masivo a “precios económicos” concurre a estos mercados de manera voluntaria (no ingenua ni desinformada). Se trata de sectores de bajos o medianos recursos que no buscan productos originales de “marca” ni líneas “premium”, sino acceder a ciertos bienes de consumo masivo a un precio acorde con su capacidad económica y sus expectativas de movilidad social. Sin estos mercados, dados los precios que ofrece el comercio formal, gran parte de las compras realizadas no podrían concretarse. En cuanto al contexto macroeconómico que ha acompañado al aumento de esta demanda, cabe destacar que tanto la dinámica sostenida de crecimiento económico con derrame hacia el sector informal (2003-2007), como el prolongado estancamiento, bajo un contexto inflacionario pero con flujos importantes de transferencia de ingresos a sectores populares por diferentes vías (2009-2014), constituyen factores que lejos de inhibir, potencian la existencia de estos mercados.

4.3) El funcionamiento de estos puntos de venta no carece de estructura, organización, normas, derechos y obligaciones para quienes participan de los mismos. En buena medida esta estructura y sus reglas son sostenidas, reguladas y supervisadas por una clase de empresarios/jefes-patronos con poder interno a cada mercado que operan en todo el sistema de producción, distribución y comercialización que abastece a los mismos. A esta estructura se someten tanto los trabajadores en relación de dependencia como los vendedores autónomos. Ahora bien, cabe señalar que dichos “empresarios” no expresan el perfil tradicional de un empleador formal. Las relaciones comerciales-laborales que se establecen a lo largo de todo el sistema toman la forma de relaciones sociales serviles y/o de explotación familiar. En cualquier parte de la cadena, el jefe/patrón empresario tiene a su cargo una responsabilidad integral de los trabajadores o vendedores a su cargo: traslado, vivienda, comida, salud, empleo, etc. La figura del trabajador asalariado libre es puesta en cuestión por la misma lógica de las relaciones de dependencia basadas en un compromiso de reciprocidad, familiaridad, subordinación y fidelidad, definidas muchas veces como «trabajo esclavo». Asimismo, cabe observar que estos sistemas de producción, distribución y venta extralegales constituyen una verdadera “economía popular” que se entreteje –directa o indirectamente– con la economía habitacional, espacial y migratoria que tiene sede en las villas de emergencia porteñas y suburbanas, haciendo que dicha economía sea aún más robusta como invisible.

4.4) En esa amplia zona de extralegalidad a la que dan lugar estos mercados confluyen la venta ilegal de mercadería, la ocupación no autorizada de espacios públicos, la venta/alquiler irregular de depósitos, locales y puestos, la evasión fiscal, el contrabando, la producción o importación de productos falsificados, la comercialización de productos robados, la explotación servil de mano de obra, entre otras irregularidades. Frente a lo cual cabe preguntarse: ¿Dónde está el Estado? La paradoja es que sobran evidencias acerca de la participación directa o indirecta del Estado –tanto por acción como por omisión– en el desarrollo de estas actividades. Estas “políticas en las sombras” son una piedra angular en la existencia, funcionamiento y consolidación de estos mercados. La “economía popular” que conforman estos sistemas preserva el empleo, el consumo y el bienestar, al mismo tiempo que promueve la corrupción impositiva, judicial-laboral, aduanera y policial. Estos mecanismos constituyen un método de “retorno y/o compensación” económica de los agentes públicos. Por último, estas “políticas en las sombras” fortalecen estos sistemas al promover arreglos

político-institucionales informales bajo el argumento de que tales intercambios ilegales (economía popular) no están mal vistos por la sociedad y que, al mismo tiempo, son una fuente importante de ingreso, ahorro y consumo para los sectores más pobres de la población.

4.5) En este marco de determinantes cabe observar que el sector más afectado por la “economía política” que atraviesa a estas “economías populares” (según algunos, “contra hegemónicas”) son los trabajadores bajo relación servil “cuasi-asalariada”, los cuales son –paradójicamente- los principales defensores/sostenedores de este sistema. En su mayoría, se trata de trabajadores informales pobres que tienen empleos de mala calidad, salarios bajos, largas jornadas de trabajo, imposibilidad de acceder al sistema judicial y al sistema de protección social, incluyendo la protección para la seguridad y salud en el trabajo. Estas condiciones ubican en una situación de particular vulnerabilidad económica y laboral tanto a los propios trabajadores como a sus familias. Sin embargo, cabe destacar que se trata de una fuerza de trabajo que no se rebela contra esta explotación sino que la asume como parte de un orden social-familiar comunitario que le brinda protección, pertenencia e identidad. Al respecto, cabe recordar que el Estado nacional ha acordado de manera tripartita incorporar como prioridad del Programa de Trabajo Decente por País 2012-2015⁶, “reducir la precariedad laboral, el empleo no registrado y la informalidad, promoviendo la protección social y la calidad y cantidad del empleo; generando condiciones propicias para el desarrollo de empresas sostenibles y una mayor articulación y coherencia de las políticas económicas, sociales y laborales”. Sin embargo, estos sistemas de venta están cada vez más lejos de cumplir con estas normas. A la vez que el Estado –vía instrumentos disponibles de decisión política, promoción económica y/o fiscalización laboral- ha hecho poco o nada en defensa de los derechos civiles, sociales y económicos de los trabajadores explotados por estos mercados.

6. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/@ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_206417.pdf

Análisis comparativo de los estudios de casos objetivo de estudio

En esta sección se presenta información comparativa de los cuatro Estudios de Caso realizados en el trabajo de campo (Ferias de Once, Avellaneda, Rivadavia-Flores y Liniers). La información descripta está presentada de acuerdo a 5 (cinco) Ejes Analíticos que se corresponden con los siguientes aspectos descriptivos: 1) Estructura de la Feria, 2) la Mercadería, 3) los Puestos de venta, 4) los Vendedores y 5) Estructura interna. Regulaciones y extralegalidades.

Eje 1: Estructura de la Feria

1.1. Tipología

Todas las ferias analizadas tienen diversidad en su espacio social, presentando áreas centrales y aledañas, por lo tanto, las ferias de Avellaneda, Flores, Once y Liniers no son homogéneas sino que cada una tiene su especificidad.

Once y Liniers son zonas de alto tránsito peatonal y vehicular por ser estaciones de tren y terminales de ómnibus. Avellaneda y Flores son zonas de alto tránsito peatonal por ser zonas comerciales. Avellaneda es una zona específica de comercios mayoristas textiles, dedicado solo a la venta de indumentaria. El “negocio mantero” aprovecha esta estructura ya instalada y se monta en sus alrededores.

Las Plazas públicas de las zonas de ferias no son afectadas por las mismas, solo las calles (Flores, Once). Tampoco los frentes de escuelas ni de Shopping (Liniers).

1.2. Disposición general de la feria: cantidad, tipo y ubicación de los puestos

Las ferias no son homogéneas en la cantidad de puestos que están establecidos en ellas. Avellaneda y Once son las ferias de mayor concentración de puestos, presentando una alta densidad en la ocupación del espacio público y registrándose situaciones de hacinamiento. Flores es la de menor densidad de puestos.

Las ferias no son homogéneas entre sí en relación al tipo de puestos que despliegan. La morfología desigual exhibe el grado de enraizamiento respecto del lugar físico que ocupan, indicando distintos grados de afianzamiento, basados en la antigüedad de su instalación en el espacio físico.

Once, que es la feria más antigua, presenta puestos tipo feria regulada, stands fijos y móviles, caballetes y tablas para la exposición de los productos, siendo notorio que casi no tiene “mantas” en sus zonas centrales. Liniers, tiene una conformación distinta según las zonas de feria; en el área central, se observan puestos fijos frente a locales, mientras que en las áreas aledañas, mantas y objetos en el piso. En Avellaneda y Flores mayoritariamente se observan mantas en el piso.

En cuanto a la ubicación de los puestos, en todas las ferias las ubicaciones preferenciales son las esquinas, las ochavas y la cercanía a las terminales de medios de transporte público (trenes y colectivos).

Por último, la situación de limpieza e higiene del espacio público está de acuerdo con el flujo de público y la densidad de ocupación del espacio; en todas las ferias es detallada como insuficiente por la cantidad de desperdicios diarios que generan los puestos y la afluencia de público que transita esos espacios.

1.3. Horarios de funcionamiento de la feria

Todas las ferias atienden de lunes a sábado. Se registra un horario extenso (8.00 a 18.00 hs, en el rango de la actividad comercial). Antes de las 8.00 hs de la mañana y después de las 18.00 hs. de la tarde, se utiliza el tiempo en el armado de la feria (de 5.00 a 8.00 hs.) y en el desarmado de la misma (de 18.00 a 19.00 hs). Se trata de un movimiento diario complejo y secuencial, repetitivo todos los días de la semana, excepto los domingos. Solo en Once, en el área de la terminal de trenes se observan puestos que son atendidos durante las 24 horas, con presencia permanente de personal en varios turnos.

De acuerdo al predominio del tipo de relación laboral, son los horarios fijados por los dueños de puestos; siendo más flexibles en el caso de los trabajadores cuenta propia.

1.4. Tipos de clientes: afluencia, características, perfiles de clase

El público asistente/comprador es acorde al tipo de zona vinculada al comercio de reventa y/o de consumo personal, si es de alto tránsito comercial como Avellaneda, (con su especificidad en el rubro textil) o Flores; si es de alto tránsito peatonal por ser zona de traslado de transporte (Once, Liniers).

Todo el público comprador es perteneciente a estratos medios bajos, ya sea del barrio donde está la feria o de otras zonas (barrios de CABA, conurbano bonaerense). Solo en Avellaneda se observan comerciantes del interior (de otro nivel económico y estrato social). Flores es el espacio ferial que menos grado de estructuración tiene y por lo tanto su público comprador es más heterogéneo. En Once se observa poca gente comprando, mientras que en las restantes ferias se observa más actitud de compra, sobre todo en Liniers, donde el público comprador es específico y va a la búsqueda de los productos y servicios que allí se ofertan.

1.5. Presencia de “amenazas”: policía, agentes municipales, inspectores

En una primera descripción, basada en las observaciones realizadas en los espacios feriales, no se registra que la presencia policial (Federal o Metropolitana) sea conflictiva y/o amenazante.

En Avellaneda no se registra mucha presencia a simple vista. En indagaciones en profundidad realizadas a posteriori, aparece la existencia de una “brigada” que recauda fondos mientras que en Flores se observa un vínculo de “convivencia amigable”.

En Once, también aparece “la Brigada”, ente que no se sabe con claridad si pertenece a la Policía Federal, pero que estaría encargado de recaudar un dinero a los puesteros para garantía de la ocupación del espacio en la calle. Por su parte, en Liniers la mención de la presencia policial está vinculada con la zona central de la feria, no existiendo vínculos con la misma en las zonas periféricas.

Eje 2: La mercadería

2.1. Tipos de mercadería predominante

Se observan diferenciales entre las distintas ferias analizadas. En Avellaneda, existe predominio de prendas de vestir, mercadería especializada en relación a su entorno de zona comercial textil; mientras que en Flores y Once, se observa mayor variabilidad de productos (indumentaria, juguetería, marroquinería, misceláneas). Por su parte, en Liniers, aparece la especificidad de los productos alimenticios (comunidad boliviana y peruana) y de la prestación de servicios.

Se observan similitudes entre todas las ferias: Mercadería de industria nacional (indumentaria de tipo “réplica”) y/o de importación china (juguetería, artículos varios). También hay importación de Paraguay (marroquinería en Avellaneda, Once y Flores). Se destaca como aspecto diferencial, la venta de productos alimenticios asociados a las comunidades boliviana y peruana en Liniers.

Respecto a otros “negocios” asociados a la venta de mercaderías y prestación de servicios al público, como ser la prestación de servicios de fletes u otros, en la única feria donde los testimonios recopilados dan cuenta de la existencia de otros negocios asociados con el espacio ferial, es en el caso de Once, donde se hace referencia a la venta de drogas ilegales como mercado paralelo a al estructura ferial.

El detalle de las mercaderías ofrecidas por ferias puede observarse detenidamente en el siguiente cuadro:

Feria	Detalle de mercadería
Avellaneda	<p><u>Indumentaria:</u> Ropa, mujer/hombre/niños: camisas, remeras, camisas de jeans, pantalones, medias deportivas y de vestir - Juguetes de todo tipo – Anteojos de sol - Gorras - Cinturones - Joyas - Sombreros - Breteles de corpiño (Lo que serían accesorios de mujer) - Shorts de mujer de modal estampado/ calzas de lycra y algodón de baja calidad, imitando marcas conocidas (PRESTIGIO->PRESTIGE) - Camperas de mujer de cuero ecológico - Shorts y bermudas deportivas de hombre - Remeras estampadas de Cars, Ben 10 y Violeta para niños – Billeteras – carteras – relojes - accesorios para celular, auriculares y artículos de electrónica rudimentarios – puestos de comida – accesorios y útiles misceláneas: tijeras, alicates, etc.</p>
Flores	<p><u>Bijouterie:</u> anteojos, anillos, aritos, cadenitas, relojes, billeteras;</p> <p><u>Juguetería:</u> muñecos, cartucheras infantiles, juguetes didácticos de madera; juguetes artesanales y juguetes de origen chino;</p> <p><u>Poli rubro:</u> pilas, linternas, enchufes, relojes, peines para piojos, porta CD, protector tarjeta sube, porta documentos, fundas PC, etc.;</p> <p><u>Indumentaria:</u> Plantillas, ropa interior femenina y masculina, gorros, carteras, shorts, remeras, calzas, pantalones deportivos, ojotas, zapatillas de jeans, calzado, vestidos; <u>Bazar:</u> bombillas, mates, termos, “Tupper”;</p> <p><u>Otros:</u> plantas, libros, cremas, pelotas de fútbol.</p>

<p>Once</p>	<p><u>Indumentaria:</u> Predominio de ropa interior, ropa informal y deportiva, artículos de marroquinería/accesorios y juguetes. Se exhiben corpiños, bombachas, calzoncillos, medias, remeras, pantalones, calzas, gorros, ojotas, billeteras, cinturones,</p> <p><u>Bijouterie:</u> cadenitas, dijes, pulseras, anillos, anteojos de sol</p> <p><u>Juguetes de mano:</u> muñecas, peluches, pequeños juegos de mesa.</p> <p>Unos pocos puestos venden <u>artículos para el hogar</u> –metros, enchufes, destornilladores, termos- o <u>alimentos</u> - embutidos o cajas de golosinas.</p>
<p>Liniers</p>	<p><u>Indumentaria:</u> a) masculina: Pantalones deportivos, tanto largos como cortos, camisetas de futbol, remeras de vestir, musculosas, jeans, buzos o camperas, medias y calzoncillos entre otros. b) femenina: Jeans, polleras, shorts deportivos, calzas, medias, corpiños y musculosas entre otros. Este tipo de mercadería predomina en la zona central de la feria (calle José León Suárez).</p> <p>En la zona que abarca la Avenida Rivadavia, donde se frecuentan más vendedores provenientes de Africa, se ofrecen: cinturones, billeteras, aritos, collares, pulseras, relojes, lentes de sol, entre otros.</p> <p>En los productos alimenticios se ofrecen comidas rápidas provenientes de Bolivia, (puestos ubicados frente a la Estación Terminal de Liniers).</p> <p>Otro tipo de productos que también son habituales son cacerolas, vasos, vajillas, teteras, platos, cubiertos, los cuales por lo general se agrupan dentro de un mismo puesto. También se pueden observar diferentes tipos de servicios ofrecidos a lo largo de la feria como reposición de calzado o lecturas del destino a través de hojas de coca.</p>

2.2. Abastecimiento, depósito y traslado de mercaderías

Las formas del traslado y depósito de mercaderías dan cuenta del grado de estructuración de la actividad comercial en las distintas ferias analizadas. Así vemos la estructura de provisión de los puestos de Avellaneda, en donde hay comerciantes minoristas y otros que concentran grandes cantidades de mercadería en depósitos o locales grandes en la zona. A partir de aquí se distribuye a los vendedores que, o bien pasan a buscar la mercadería que necesitan, o bien salen algunos vehículos que reparten la mercadería en los puestos de venta, a primer hora de la mañana y a medida que la reposición es necesaria en el transcurso de la jornada laboral. Esta forma de abastecimiento no es observada a simple vista.

Frente a esta situación se observa el traslado cuentapropista individual de Flores y el almacenaje en locales y depósitos de Once, como expresión de distintos grados de acopio de capital. Por su parte, en Liniers se recurre a los vínculos con los locales y al uso de bauleras cercanas a los puntos de venta.

2.3. Mercadería en consignación/ reventa mayorista y/o minorista

En cuanto a las formas de circulación de las mercaderías, las ferias no son homogéneas, depende del grado de acopio de capital y del nivel de reproducción (simple /ampliado) del mismo.

Avellaneda y Once son las ferias que tienen venta y/o distribución mayorista, asociada a su estructura laboral de “dueño” con varios puestos en la calle. En una conversación informal con uno de los vendedores de Anteojos símil Ray Ban, apostado sobre la Av. Avellaneda, el comentario fue que recibía una comisión por la venta de sus productos que los tomaba en consignación de un mayorista. Al final del día debía rendir su mercadería al mismo y de allí sacaba su ganancia.

En Once se observa que la comunidad peruana replica la estructura de venta mayorista. En estos últimos tiempos se han ido desarrollando y consolidando los comerciantes mayoristas del barrio (Once), lo cual ha ido en detrimento de la compra directa en La Salada. Estos mayoristas se han ido imponiendo como una forma más “racional” de abastecimiento a la feria, frente a la modalidad de traslado de mercadería previa, que corría por cuenta de cada puestero. También se observa la existencia de una minoría de vendedores cuentapropistas, siendo estos argentinos y africanos.

Liniers y Flores solo tienen reventa minorista. Flores tiene una estructura cuentapropista de reventa minorista de baja capitalización, mientras que Liniers tiene reventa minorista, mayoritariamente en la estructura de economía individual/familiar de subsistencia.

Eje 3: Los puestos de venta

3.1. Especialización de los puestos

Se observan similitudes en todas las ferias analizadas: los puestos son en su mayoría especializados: un solo producto por puesto, excepto los “polirubro” que se encuentran diseminados en Flores, Once y Liniers. Se observa uniformidad en la baja calidad de los productos, en su presencia “repetida” en el conjunto del espacio ferial, en los precios ofertados pero no exhibidos. Se presenta una situación de “saturación de mercadería” en todos los espacios feriales analizados.

En cuanto a la ocupación de lugares específicos o improvisados, se observan diferentes grados de afianzamiento en la ocupación del espacio público. En Once y Liniers, se observan puestos fijos, siempre ubicados en el mismo lugar de la calle. Por su parte, en Avellaneda y Flores, se observan lugares más improvisados aunque la diferencia de “densidad de ocupación del espacio” hace que sean más fijos en Avellaneda que en Flores. La antigüedad en el trabajo en la calle otorga un mayor grado de fijación de los puestos en el espacio público.

3.2. Gerenciamiento y administración de los puestos

De acuerdo al grado de estructuración de la feria (antigüedad en años, consolidación como espacio ferial, densidad de ocupación del espacio) se observan distintas modalidades:

-donde el grado de consolidación es mayor, se observa la existencia de un entramado social (por la presencia de las comunidades peruana y boliviana) que organiza el espacio, como ser en Once, Avellaneda y Liniers.

-donde el grado de consolidación es menor, no hay organización del espacio público, estando más vinculado a la venta cuentapropista, como ser Flores.

Cabe señalarse que Once es un caso prototípico de ambas situaciones, aunque debieran relativizarse el carácter cuenta propia descripto en el espacio ferial de Once; puesto que se registra una autopercepción “cuenta propia” en argentinos y africanos, pero al menos en este último grupo, existe una estructura más organizada que hace “poco viable” esta definición (homogeneidad de los productos que venden, compras mayoristas, etc.).

Respecto a los tres tipos de actores que trabajan en la feria de Once (los dueños cuentapropistas, los dueños con empleado/s o ayudante/s y los empleados y ayudantes) es preciso introducir una diferencia entre las distintas comunidades. Los vendedores pertenecientes a la comunidad peruana han introducido el uso de fuerza de trabajo contratada, situación que prácticamente no ocurre entre los africanos y los argentinos.

Cabe señalar que los individuos pertenecientes a la comunidad peruana, en cuanto a sus posibilidades de obtención de un espacio, gozan de una ventaja competitiva, debido al empleo de esta fuerza de trabajo contratada. Por el lado de los empleados, éstos siempre tienen la posibilidad de abandonar el puesto en el cual trabajan (generalmente cobran diariamente), y llevar a cabo la apropiación o disputa del espacio que se desocupa. Además, su experiencia y conocimiento del funcionamiento de la feria y de los “códigos” del lugar los vuelve particularmente aptos para librar esa batalla. En cuanto a los dueños, la delegación de tareas (fundamentalmente la atención del puesto) los libera para acometer, en cualquier momento, esa apropiación o disputa. Por eso esta característica de la modalidad de explotación que han desarrollado los peruanos goza de una ventaja comparativa que puede sumarse a las razones que explican su mayor crecimiento a lo largo de los últimos años.

3.3. Posibilidad de venta, préstamo, alquiler de los puestos

En todas las ferias analizadas, el único factor que parece respetarse con gran peso es la antigüedad de la ocupación de los lugares en el espacio público.

En Once se observan diferentes actores, con distintos acopios de poder económico y social que disputan el espacio, dirimen lógicas de apropiación y legitimación del lugar que ocupan en forma que se podría denominar “autorregulada”. Por otra parte, representado generalmente por vendedores de nacionalidad peruana, el ingreso a la feria es posible pagando por el espacio. Esta situación ocurre usualmente, cuando el objetivo es ser dueño de varios stands; para lo cual se abonaría un pago por la apropiación del espacio en la calle a la Brigada. Luego se abonaría a la misma organización una cuota semanal a modo de “alquiler”, según pudimos indagar, cuyo monto oscila dependiendo del tamaño del puesto, de la cantidad de stands que

maneje el dueño (entre dos y cinco es lo típico al parecer) y de lo recaudado durante la semana. Según la información recabada, el valor fluctuaría a noviembre de 2014 entre los 500 y 700 pesos semanales por puesto, siendo valores indeterminados, abiertos a la contingencia de la negociación.

Si bien existe en Once la modalidad del alquiler, no es la que prevalece, ya que la tenencia del espacio se apoya en un reconocimiento de palabra, bastante precario. Cuando se da, se arregla diariamente. O sea, por un lado se respeta el principio del primer ocupante, se lo reconoce como el dueño, pero esto da lugar a un tipo de tenencia del espacio muy lábil, que requiere la presencia física personal para revalidar casi a diario ese título. Cabe señalarse que una ausencia medianamente prolongada, realmente puede poner en cuestión la legitimidad de esa tenencia y dar lugar a disputas.

En cuanto a los valores de los puestos, se trata de una variable de difícil captación en los testimonios recopilados. Se estima la existencia de diferentes valores de acuerdo a la densidad de ocupación del espacio, cuanto más ocupado esté el espacio, más caro será el pago de un lugar en el espacio público.

3.4. Variación en la disposición de los puestos de acuerdo a los días de la semana

En general, se trata de puestos fijos, pero hay situaciones en los que la feria “se incrementa” los días sábados, por distintos motivos, con la presencia de vendedores “afluentes” en esos días.

Es el caso de las ferias de Avellaneda y de Liniers, que “crecen” los días sábados. En Avellaneda, el día sábado es el de mayor concurrencia de clientes, por lo tanto también de vendedores que hacen proliferar sus puestos y casi se duplican en cantidad respecto de los días de semana. Pareciera que no hay control alguno de los espacios y los lugares donde cada uno se asienta, sin embargo, los que siempre están durante la semana, permanecen en sus lugares habituales, los que únicamente arriban los sábados se van instalando en las cuadradas subsiguientes y las transversales a la Av. Avellaneda, haciendo que la feria se extienda hacia los lados, desbordando las veredas.

Eje 4: Los vendedores

4.1. Perfil sociodemográfico

En cuanto al perfil de edad, se observan similitudes en todas las ferias: La distribución por edad de los vendedores se concentra en adultos jóvenes entre 25 y 45 años en su mayoría. No se observa mucha presencia de niños, aunque sí estructuras familiares en la atención de los puestos en Avellaneda y Liniers (comunidades peruana y boliviana).

Por su parte, la distribución por sexo varía entre las distintas ferias y de acuerdo a los productos que se venden (indumentaria femenina y masculina “vendida” por mujeres y hombres respectivamente) en las ferias de Flores, Avellaneda, Once y Liniers. Una característica observada en todas las ferias, es que los africanos son todos varones.

El perfil migratorio otorga similitudes entre: Avellaneda, Once y Liniers, por la presencia de la comunidad peruana y diferencias en Liniers, por la presencia de la comunidad boliviana y Flores, donde predominan los argentinos. Por su parte, los africanos están presentes en todas las ferias, pero siempre en número minoritario.

Existe entre los sujetos que integran las ferias distintos roles claramente asignados, grados de parentesco que se identifican y relaciones de poder que se observan en las interacciones cotidianas, se juegan una serie de valores y tradiciones que permanecen desde sus países de origen y son trasladadas a las nuevas generaciones. Por ejemplo, en Avellaneda, Liniers y Once, la forma de vender y de exponer su mercadería remite a las ferias del trueque y las artesanías incaicas, la forma de hablar, las palabras utilizadas, las tradiciones encarnadas en la religión, las comidas y la música que se comparten y crean un ambiente especial que remite a la idiosincrasia andina.

La mayoría de los vendedores pertenecientes a la comunidad peruana y boliviana se instala con familiares ya establecidos en el país, otros se hospedan en pensiones o departamentos cercanos a la zona de la feria, que comparten con otra gente en igual situación, como un primer paso hasta poder instalarse en un lugar propio. En un principio, consiguen trabajos formales y parecen insertarse laboralmente, pero luego hay un vuelco en sus trayectorias laborales marcadas por sus experiencias de vida que parecen conducirlos hacia un destino incierto. Entre los factores que perturban el ritmo de vida y las trayectorias laborales de estos actores son: enfermedades, familias, crianza de los hijos, estudios, etc. Sus trayectorias laborales se ven vulneradas lo cual les lleva a alejarse aún más y más del mundo formal del trabajo. Los caminos recorridos siguen el camino inverso, lo cual los lleva a caer en la informalidad del trabajo de la feria.

Por último en cuanto a la vestimenta y aspecto general de los trabajadores, se observan similitudes en todas las ferias: todos los vendedores visten ropas sencillas e informales para el trabajo callejero y en jornadas laborales diarias de larga duración. Sin embargo, los africanos se distinguen porque cuidan todo su aspecto y vestimenta.

4.2. Relaciones laborales y niveles de ingreso

En cada feria se observan distintos perfiles migratorios asociados a la existencia de diferentes tipos de actores que componen la feria, siendo la nacionalidad el factor diferencial entre ellos: la racionalidad económica de africanos, argentinos, peruanos y bolivianos se presenta diferenciada y aparece como un elemento clave a la hora de desplegar las prácticas de subsistencia y/o estrategias de acumulación de cada actor.

En relación al grado de independencia de los vendedores, en Avellaneda y Once se observa cierto grado de relación entre “dueños/distribuidores” y “empleados” en base a relaciones de patronazgo mientras que en Flores se observa el carácter independiente y/o individualista de los vendedores; por su parte, en Liniers, predominan los vínculos familiares. No parece registrarse en las ferias de Flores y Liniers situaciones en donde haya personas que sean “dueños” de más de un puesto, por fuera de las comunidades peruana y/o boliviana.

Los niveles de ingreso dependen de la relación laboral. En los casos en que se relevan cifras, se da cuenta de: a) niveles de ingreso de subsistencia, y b) complementariedad de ingresos con otros ingresos familiares. En el caso de los vínculos de comunidad (peruana, boliviana) no se distingue el cobro de un salario y/o el pago en dinero. Mientras que en el caso de los trabajadores cuenta propia, los ingresos son reducidos, en relación al capital individual invertido.

Las entrevistas realizadas con los manteros de Avellaneda revelan que existen empleados que son contratados por los Patrones (Distribuidores) para que vendan su mercadería en la vía pública, estos empleados son elegidos al interior de la comunidad normalmente, se les realiza un contrato informal escrito con normas básicas de contratación para trabajar de lunes a sábados de 8 de la mañana a 17 horas por un sueldo promedio de \$ 1000 (a enero de 2015) más un porcentaje de comisiones según el producto y el mercado. También incluye la protección y la provisión del espacio público y los materiales de trabajo, obviamente este contrato carece de validez legal y no incluye coberturas y aportes patronales; mientras todo va bien, no surgen mayores inconvenientes, el problema se suscita ante incumplimientos por una de las partes, normalmente el empleado, por inasistencia, enfermedad, o mala predisposición, reclamo de mejores condiciones laborales, etc. En cuanto a las ganancias en el caso de Once, dentro de los puestos mejor ubicados, oscila en torno a los 1000 pesos diarios, rondando, las ventas en bruto, entre los 4000 y 5000 pesos diarios (a enero 2015). La ganancia neta oscilaría entre el 20 y el 30 % de lo invertido. En este sentido, por diversas razones, los peruanos, al menos respecto a los argentinos, están dispuestos o tienen la posibilidad de vender a precios más bajos, obteniendo porcentajes de ganancia por artículo vendido también más bajos. Esta capacidad para resignar un mayor porcentaje de la tasa de ganancia por producto podría remitirnos también al tipo de explotación que desarrollan: empleando fuerza de trabajo contratada. Esto les permite extender los horarios de atención, disminuir los días de cierre y, de ese modo, compensar esa pérdida. Respecto a los empleados, es muy difícil obtener información directa, pero en general se les paga a diario, o a lo sumo semanalmente, y la cifra rondaría los 200 pesos diarios (a enero 2015).

Por otra parte, en el caso de Once y respecto a las expectativas, en general, los dueños de los puestos de la comunidad peruana, si les va bien, no tienen en mente dedicarse a otra actividad, ni siquiera comercial (como sería pasar a alquilar un local por la zona). La feria les provee un ingreso que difícilmente podrían obtener en otros trabajos, teniendo en cuenta que provienen de sectores bajos de un país con altos índices de pobreza. Esto no impide que los alcance ese clima general de incertidumbre que generan las actividades no del todo legales, viviendo muy al día, sin grandes proyectos o expectativas, entendiéndolo que ese vivir al día puede extenderse indefinidamente.

En cuanto a la percepción predominante en la feria de Flores, se trata de sectores de subsistencia que ante distintas adversidades correspondientes a la historia personal de cada uno, buscan la mejor manera de sortear los obstáculos que la vida les presenta; observándose con claridad que la actividad de venta es un “trabajo refugio“. Al ser expulsados del mercado formal de trabajo por la heterogeneidad estructural que caracteriza al país, se ven reducidos al trabajo precario e informal. La venta callejera, a través de la reventa de distintos tipos de mercadería, es una más de las estrategias que estos sectores desarrollan para subsistir.

4.3. Estrategias comerciales

En muchos de los casos predomina un ciclo comercial que puede describirse de la siguiente forma: arribo – obtención de mercadería - inicio y toma del espacio – transferencia a nuevos familiares/miembros de la comunidad, se repite y así van rotando vendedores dentro de un mismo núcleo que mantiene el espacio y el capital para continuar con la cadena de comercialización. Suponemos que, cuando ya no hay más arribos y

transferencias dentro de la familia nuclear o la familia extendida, se genera un nuevo actor social de características empresariales mediante la venta o locación del lugar a terceros de la misma colectividad que inicia el proceso nuevamente, lo que da a entender porque es tan importante la antigüedad ya que con el tiempo y el sacrificio de haber estado y permanecido se estaría pagando un derecho de piso importante que no se está dispuesto a regalar.

Es posible realizar un contraste entre los vendedores que ven en la venta callejera una potencial fuente de ganancias, y para ello movilizan estrategias de compra de grandes cantidades de mercaderías, para luego emplear a personas que, por poco dinero, vendan su mercadería en varios puestos distintos. En estos casos, comienza a darse un proceso de acumulación y de márgenes mayores de ganancia, lo cual permite generar un proceso cíclico de circulación de dinero, compras de mayor cantidad de mercadería y maximización de ganancias, como es el caso de las ferias de Avellaneda y Once.

En el caso de los vendedores de Flores, no hay una visión de este tipo, sino más bien una forma de supervivencia, que se puede comprobar en el hecho de que en ninguno de los casos relevados se proyecta la posibilidad de adquirir más puestos, con empleados a su cargo, y con mayores adquisiciones de mercadería. Lo que prima es la necesidad y la posibilidad de trabajar con tranquilidad.

En cuanto a las estrategias comerciales de venta en sí mismas, en las ferias de Avellaneda y Liniers se observa una actitud, como “si no importara la venta” por parte de los vendedores que son empleados; mientras que en Flores donde el perfil de vendedor es de cuentapropista independiente, se observa una actitud más proactiva hacia la concreción de las ventas.

En el caso de Once, cabe mencionar la particularidad que introduce la modalidad de explotación introducida por los peruanos, estableciéndose una diferencia muy marcada entre la actitud de los dueños y de los empleados. La actitud de los dueños es decididamente más “agresiva” en lo comercial. Ofrecen los productos, proponen ofertas, regatean, etc. Los empleados tienen una actitud marcadamente más pasiva.

En cuanto al manejo del dinero correspondiente a las operaciones comerciales realizadas en las ferias, se observa el mismo mecanismo en todas ellas: se trabaja sólo en efectivo, teniendo un resguardo personal en riñoneras, carteras y/o bolsillos, y manejando pequeñas sumas de dinero.

4.4. Relación entre los vendedores

Se observan vínculos ambivalentes entre los vendedores en todas las ferias:

- a) Primacía de la solidaridad y la colaboración mutua como “vendedores en la vía pública” frente a amenazas externas (la policía, los inspectores, los comerciantes establecidos en locales)
- b) Disputas y competencia, sobre todo por la falta de respeto a los “códigos” como ser no vender lo mismo en la misma cuadra, no vender lo mismo que el comercio instalado enfrente, no respetar el tiempo de antigüedad en la calle. Existe un pacto tácito de no competir entre los vendedores callejeros y los comercios. Se detecta además, una retórica de cierta “ética” que es preciso no romper con el fin de garantizar la armonía entre estos dos actores.

En el caso de Once, en cuanto a solidaridad e individualismo se puede establecer la siguiente gradación. Los africanos constituyen la comunidad más solidaria, lo cual se aprecia incluso en una de las modalidades de ingreso en la feria (cediéndose el lugar por unas horas). Los argentinos se ubican en un término medio, facilitándose algunas cosas menores, como cambio o cuidándose los puestos. Los dueños de puesto peruanos se posicionan en el otro extremo, rigiéndose por un individualismo bastante exacerbado y hostil que llega, en algunos casos, a ni siquiera proporcionarse cambio o cuidarse el puesto mutuamente con algún vecino de la feria. Esta lógica de desenvolvimiento no se hace extensiva a los empleados, dado que se encuentran condicionados, al menos mientras los dueños se encuentren en el puesto.

Eje 5: Estructura interna. Regulaciones y extralegalidades

5.1. Estructura de control del orden interno. Presencia de patrones, coordinadores, líderes, delegados.

De acuerdo al grado de estructuración como organización social de la feria (estructura en base a relaciones de comunidad y/o de vendedores cuenta propia) se registra la presencia de “líderes/delegados” en cada feria. Así, Avellaneda y Once cuentan con “coordinadores y “delegados de cuadra” respectivamente, mientras que en Flores no se registra ninguna figura coordinadora y en Liniers se observa la existencia de una “persona que cobra” en su zona central.

En Once “los delegados de cuadra” únicamente desempeñan una función cuando por algún problema específico se logra unificar una demanda en particular hacia las autoridades locales entre la mayoría de los puesteros. Esto sucede, casi exclusivamente, con los operativos policiales de desalojo o la incautación de la mercadería. En estos casos los delegados son electos por los feriantes y suelen llevar sus demandas a la Legislatura. Pero concluida su gestión, dejan de cumplir funciones y su condición de representantes se diluye hasta casi desaparecer.

En Avellaneda se puede hacer referencia a la presencia de patrones y coordinadores. Se es “patrón” en relación a otro subordinado que deviene empleado y a quien se le paga un sueldo por trabajar vendiendo la mercadería propia. Los “coordinadores” son personas que llevan mucho tiempo en la feria, inclusive, algunos de ellos son los primeros en haberse instalado. Estos coordinadores se ocupan de controlar que no haya incorporaciones repentinas a una cuadra, es decir, que personas externas a la feria no se instalen sin mediación previa. Es decir, se ocupan de garantizar que los puestos se respeten para quienes se encuentran trabajando allí regularmente. Para ello, cobran un monto (mensual) que es de alrededor de \$400 (a enero de 2015). De existir vínculos entre la red de manteros que ocupan el espacio público en la feria con la policía, estos coordinadores son personajes que tendrían mucho que ver con esa relación, pero las entrevistas y observaciones realizadas no permiten inferir demasiado. En cambio, al entrevistar a comerciantes formales de locales, ellos nos han proporcionado testimonios que indican que la policía cobra montos a estos coordinadores por permanecer en la zona.

En Liniers se observan dos zonas claramente establecidas en la feria donde los factores históricos y étnicos juegan un rol fundamental. Por un lado la zona principal, compuesta por la comunidad boliviana, la cual estaba establecida desde antes que aparezcan los primeros puestos en vía pública; ésta es la zona que

presenta una estructura altamente definida, en donde las ganancias obtenidas por la venta de sus productos son proporcionalmente mayores a las que se obtienen en la zona periférica, por lo que es más preciso identificar un sistema de cobro que involucre a la mayoría de sus integrantes, los cuales si bien se arreglan cada uno por su cuenta, no están desinformados en cuanto al destino del pago que los involucra en conjunto. Por otro lado se encuentra la zona periférica, compuesta tanto por la comunidad africana, como por peruanos y argentinos, con una organización estructural diferente. Cada integrante mantiene un vínculo con el propietario del establecimiento de la vereda, y en base a una especie de acuerdo mutuo, se instalan con su puesto cumpliendo las normas requeridas por el propietario, entre las cuales la de mayor importancia es la de no vender productos que coincidan con los del propietario. Entre estos individuos no se registran pagos por alquiler.

5.2. Organización extralegal. Vínculos con la policía, inspectores municipales u otros agentes públicos.

Se observan situaciones diferenciales de acuerdo a la estructura organizativa de cada feria, asociada con su antigüedad y con la estructura interna de la misma.

En Avellaneda se pudo observar, mediante el intento de generar un espacio propio como vendedor ambulante, una situación no registrada a simple vista en las observaciones ni en las entrevistas en particular. La respuesta recibida tanto por parte de los comerciantes como de los vendedores apostados en el lugar fue que “no era posible establecerme ya que el espacio ya estaba ocupado por otra persona”. A su vez me indicaron “algunos consejos” que se basaban en la posibilidad de tener un padrino o contar con la asistencia de un encargado al cual pudiera responder en caso de “necesidad”. Cuando decidí preguntar dónde podría encontrar a quien era el responsable de la cuadra, me remitieron a un comerciante de la zona que se encargaba de la mercadería y de la custodia del espacio público. Este procedimiento da cuenta de un doble standard en cuanto a las relaciones que se dan en la feria, por un lado la apariencia de una libertad de utilización del espacio y de trabajo, pero por otro, una organización que roza lo delictivo, ya que opera en un sentido extra-legal, brindando seguridad y protección a cambio de efectivo y/o trabajo informal. Esta red, de acuerdo a lo que pude indagar con los vendedores vecinos, remite en última instancia al Comisario de la zona y sus tentáculos, entre los coordinadores (supuestamente Policías de Civil que pasan a recaudar una vez cada mes) y los Comerciantes Mayoristas.

La relación entre cobradores y policías resume mucho de las relaciones internas de la feria en cuanto a regulaciones y extra-legalidades, del modus operandi de los Coordinadores (Policías de Civil). Entendemos, por comentarios de los vendedores, que estos remiten directamente al Comisario que ante cualquier negativa a colaborar, siempre aparece la amenaza de enviar a “la brigada”, la cual es la garantía de última instancia para disciplinar y mantener el control sobre la zona. Estos coordinadores también recaudan a partir de mantener un contacto fluido con los “Patrones”, solo que tratando con una sola persona que emplea a varios manteros y le brindan seguridad y permanencia en el espacio físico a todos sus dependientes.

En Flores no se paga por la ocupación del espacio en la calle. No se ha desarrollado un esquema de pagos o coimas a la policía ni a organizaciones extralegales que centralicen la administración de los puestos de venta callejera, esto en base a los bajos niveles de acumulación y de ganancia de esta feria, en donde la estrategia comercial es de supervivencia cuentapropista.

En Once se registra la existencia de una entidad que surge como nexo entre los feriantes y la Policía Federal, denominada “la brigada”. De acuerdo a los testimonios es “una fuerza perteneciente a la Policía Federal”, cuya función es la de cobrar el alquiler de los puestos, para lo cual envía a un civil que ejerce de cobrador. Actúa como último garante del orden ante situaciones de conflicto por el espacio o por la similitud de la mercadería que se vende. Es convocada por quienes poseen lazos con la misma. Su intervención es como mediadora del conflicto, no actúa de forma imperativa, dado que no es reconocida por todas las partes.

Por otra parte, los vendedores también mencionan las decisiones de los fiscales, que en ocasiones mandan hacer un allanamiento en algún depósito o imparten alguna directiva a la comisaría para que realice alguna acción (como por ejemplo, despejar la vereda en la que hay un colegio).

En Liniers, su funcionamiento está organizado en un sistema de cobro del cual no se especifican actores, caracterizados como “sujetos que pasan y cobran” Estos arreglos se hacen con el dueño del local o de la vivienda cercana al puesto. Este es un método de cobro diferenciado según las distintas áreas de la feria, que aparece como una organización más estructurada en la zona central.

Cabe señalar que la figura de la Policía Metropolitana aparece siempre ligada a una función represiva, como una amenaza de desalojo o incautación de la mercadería, pero no participa del “negocio”. En este punto coinciden todos los entrevistados de todas las ferias.

5.3. Conflictos entre vendedores en la calle y comercios establecidos

Se observan situaciones diferenciales de acuerdo a la estructura organizativa de cada feria analizada.

En Avellaneda, se observa que la primera negociación de los manteros por el espacio físico es con los comerciantes, ya que siempre se ubican en los frentes de algún local comercial. Luego de probar y resistir con su presencia los embates del entorno, se da una relación que necesariamente tiene que estar avalada por el comerciante, dado que incide directamente en el frente de su local. Esta negociación puede llevar horas, días o meses, de acuerdo a la predisposición de uno y la resistencia del otro. En algún punto los comerciantes ceden, aduciendo que no pueden quitarles el sustento a esta gente, lo que no significa que estén totalmente de acuerdo con esas prácticas, ya que aducen que ellos pagan sus impuestos y tienen todo en regla, por lo que reclaman una protección más férrea del Estado.

En respuesta, los manteros sostienen que hay comerciantes más dispuestos a permitir que ellos puedan trabajar y entablan relaciones de convivencia pacífica, habiendo otros que directamente no permiten se instalen y reaccionan en algunos casos violentamente para mantener sus frentes libres de ocupantes, recurriendo a tácticas como poner sus propios productos en la vía pública o la existencia de canteros de cemento o estructuras móviles de hierro) con la función de limitar el espacio disponible para ser usado por los vendedores callejeros.

En Flores, se resuelven por acuerdos de negociación o “códigos”: no vender en la manta la misma mercadería que el comercio instalado, no vender la misma mercadería en varios puestos de la misma cuadra, respetar las antigüedades de trabajo en la calle. También se registran situaciones de acuerdos puntuales entre negocios instalados y puestos callejeros, como por ejemplo respetar el horario de cierre bancario antes de comenzar a vender en la puerta del banco.

En Once, la feria funciona como un sistema de acuerdos en constante disputa. La fuerza física es uno de los mecanismos regulatorios entre los africanos y los argentinos, mientras que la negociación es el mecanismo utilizado entre los peruanos. Los peligros externos relevados son la posibilidad de desalojo por la Policía Metropolitana y “el apriete de la Brigada” para quienes no negocian el pago de coimas; mientras que los peligros internos son los conflictos con otros vendedores, de locales y/o nuevos de la calle.

En Liniers, no se hacen referencias a situaciones conflictivas, mediante el respeto de las normas de antigüedad se logra una “convivencia” entre locales establecidos y vendedores callejeros.

5.4. Funcionamiento y regulación de los conflictos

Se observan diferenciales de regulación de conflictos en las distintas ferias, de acuerdo a su grado de organización interna.

En Avellaneda hay relaciones ambivalentes entre los comercios instalados y los puesteros, tal como se han descrito en el punto anterior. En Once se registra una relación tensa con los comerciantes instalados por similitud de mercaderías y ocupación de la vereda “propia”.

En Flores y en Liniers se observan relaciones de tipo asociativo en cuanto a reglas de solidaridad y de competencia “leal” en base a códigos comunes a respetar. Cabe señalarse que los feriantes de Flores mencionan una valoración particular respecto de la feria de Avellaneda. En este sentido, los feriantes de Flores argumentan que la existencia de la feria de Avellaneda constituye un elemento central en la tranquilidad y flexibilidad que caracteriza a su feria.

El foco de conflicto en todos los aspectos (inspecciones municipales, contravenciones, delitos) es la feria de Avellaneda, situación que “invisibiliza” lo que ocurre en la feria de Flores, permitiendo que sea un espacio “más tranquilo” para trabajar en la calle.

www.cesba.gob.ar

