

VENEDORES CALLEJEROS EN LA AVENIDA 18 DE JULIO

Subempleo y expectativa de acumulación

Aguinski Laura, López Álvaro (coordinador), Rodríguez Lira, Torres Alicia y Varón Deborah.

Docentes y estudiantes del Depto de Geografía de la FAC. de Humanidades y Ciencias de la Universidad de la República

ANTECEDENTE

Los autores sobrevivientes de una investigación colectiva efectuada en 1987, profundizaron, dos años después, en la problemática estudiada, abarcando entre otras fases del trabajo una encuesta al 10% de los vendedores.

El comercio informal

El denominado sector informal se ha convertido en uno de los grandes temas de los cuentistas sociales. Aspecto característico de las economías pendientes, hoy se ha multiplicado en los países desarrollados quienes nos transmiten su preocupación.

El análisis del punto no debe desestimar ningún ángulo de consideración porque lo económico que en ella subyace está enlazado con lo social, lo político y lo espacial.

“La agudización de la dependencia que se verifica durante los últimos 30 años del desarrollo del sistema capitalista mundial, suspendida y limita la dinámica de la acumulación en la periferia” (CINVE).

Los avances tecnológicos recientes facilitan el aumento de las posibilidades de producción de capitales en ciertos sectores económicos. La búsqueda de la reproducción de capitales no se detiene ante los costos sociales que la conlleva.

El neoliberalismo pregonado por las capas sociales con más capacidad para las alianzas y negocios con empresarios externos, defienden medidas políticas que reafirman el moderno *“laissez faire, laissez passer”* el cual solo pueden acceder quienes tienen una gran capacidad de acumulación de capitales. El neoliberalismo es, por definición, caníbal del punto de vista social, porque obliga a una parte de la sociedad a aceptar reglas de un juego para el cual no cuenta con equipos ni implemento. En los países subdesarrollados dependientes el problema se agrava, en tanto no existe una legislación sobre seguro que ampara a quienes se quedan por el

camino del punto de vista económico. Si el sistema no se propone entre sus objetivos la salvación de los perjudicados, estos tienen que recurrir a las migajas que dejan otros.

Por otra parte, la informalidad no es ajena a lo "formal". Los comerciantes callejeros mantienen relaciones económicas con las fábricas, y más comúnmente, con los intermediarios formales. De manera que estos no pueden afirmar que el ambulante les perjudica y, más aún cuando está suspeditado a sus iniciativas. La multiplicación de oferentes incentiva el consumo y, a la vez, el negocio de quienes están antes en el circuito económico.

El comercio informal interviene en las franjas competitivas del mercado; donde se vende lo imprescindible que, por lo tanto, compran muchos abajo precio y venden muchos también. De ahí que el ambulante se vincule más a los sectores con bajo poder adquisitivo.

Para salir airoso, el callejero debe resignarse a márgenes pequeños de ganancia y a la por sacrificada de prolongadas horas de oferta. Compra caro porque no posee capacidad económica para la compra al por mayor y vende barato para poder competir y hacerse rápido del dinero imprescindible. Al resignarse a la mera sobre vivencia, este pequeño comerciante no es extraño a la ejército de reserva que presiona indirectamente los salarios.

Además, la informalidad comercial no tiene un techo limitado y, en todo caso, si la entrada del sector continuase, llevaría a un sacrificio mayor de sus integrantes, expulsaría individuos o aumentaría las tensiones sociales.

Incorporarse a la venta callejera no resulta a priori muy difícil, porque, como ya lo han expuesto otros estudios: es desiciva labor del aspirante y, muchas veces, también su familia. Parte generalmente de una leve inversión que debe circular con rapidez. En su actividad hay, técnicamente un bajo índice de relación capital/trabajo e, incluso, algunos de ellos mantienen relaciones sociales que encubren aspectos similares a la salarización.

Factores uruguayos y montevideanos de la gente callejera

El fenómeno del comercio callejero se ha multiplicado en todos los países latinoamericanos al ritmo que le imponen el creciente endeudamiento externo y la disparidad de los ingresos.

Cuando revisamos el tema México, Chile y otros lugares, aparecen una serie de elementos semejantes, a tal punto que las descripciones pueden ser válidas, indistintamente, para cualquiera de ellos.

Sin embargo, parece oportuno enumerar algunas circunstancias que estimularon el desarrollo del comercio informal en la ciudad de Montevideo.

En 1984, al final de la dictadura que sufrió Uruguay, el nivel de los salarios reales era equivalente al 50% del correspondiente a 1968, con el agregado de que ese año había sido el paraíso para los trabajadores. Al término del período considerado, el desempleo era del 15% y se estimaba el subempleo en guarismos análogos.

En Montevideo, *“si bien el número de desocupada ha disminuido desde 1976 y llega en 1979 a la cifra más baja de la década, el número de desocupados es menor”* (AGUIRRE) porque hay una expulsión de mano de obra evaluada en el 7.5%. En esta cifra interviene por un lado el paliativo de la emigración y por otro el desarrollo de actividades informales.

El día 29 de diciembre de 1988, la prensa montevideana transcribió una información emanada del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en la que se evalúan los trabajadores informales en un 30% de la población económicamente activa, entendiendo que esa cifra era intrascendente al comenzar la década del 70.

La disminución del salario real obligó a la multiplicación de ingresos en la economía familiar. Este período, el horario de 8 horas desaparece para un número importante de subocupados y desocupados. Eventualmente se pueden combinar los empleos formales con actividades informales. Un hecho fundamental es que la mujer se lanza al mercado de trabajo, así como que los jóvenes buscan ingresos anticipadamente.

A partir de 1981, como en otros países latinoamericanos, la economía se reciente. En dos años, la producción baja más del 16%, hecho que se acentúa en el sector manufacturero en el que la reducción es del 26% (CINVE). En 1983, la construcción desciende un 27%. A partir de 1985, iniciación de gobierno democrático, hay discreto mejoramiento. El crecimiento de empleo es de 4 puntos entre esa fecha y 1987. En este año, el ingreso familiar se encontraba aún un 25% por debajo del existente en 1981.

El año de 1988 ha sido de un verdadero congelamiento salarial que las cifras de la Dirección General de Estadísticas y censos indican una alza del 0.2%.

La falta de precios de trabajo y la ausencia de empleo bien remuneradas impulsan a soluciones que resuelvan rápidamente las dificultades. Por ello, no llama la atención que en el lapso del fin de año la venta callejera haya adquirido una densidad superior a otras oportunidades.

El espacio comercial

La Avenida 18 de Julio es, de comienzo de este siglo, el eje comercial de la ciudad. Hasta los 60 era el lugar de asentamiento de los grandes comercios dirigidos a un amplio mercado consumidor principalmente en relación con la vestimenta y el equipamiento del país a través de la encomienda ferroviaria. Salvo excepciones, los grandes establecimientos se pulverizaron en galerías y a ellos se han adicionado una serie de servicios: empresas de transporte internacional, agentes de viaje, cambios, bancos, oficinas en general, etc. Que han asegurado a continuación del liderazgo de la avenida como vía de circulación masiva.

A quienes llegan desde el exterior les sorprende como caminan los uruguayos por 18 de Julio. Son menos los que gastan un transporte caro y predominan quienes aprovechan para registrar ofertas a lo largo del camino. Con la incorporación del comercio callejero ha aumentado el aspecto pueblerino pero también el colorido atractivo para los transeúntes.

Con un consumidor potencial próximo y ante un espacio público al alcance de su mano, el vendedor se instala con la audacia que desarrolla la necesidad o la experiencia de otros lugares de venta. Se extienden sobre las aceras desde la calle Andes hasta Pablo María (23 cuadras). Se trata de un fenómeno vivo, dinámico y fluctuante. Hay dos clases de vendedores: los preemisarios, admitidos por la Intendencia Municipal de Montevideo y los que se instalan a pesar de no contar con la autorización.

Los permisarios son algo más que la quinta parte. La reglamentación prescribe un máximo de 4 por cuadra, alejados de las paradas y de los comercios con giros similares exigiendo una determinada documentación personal. Teóricamente, serían comerciantes establecidos al aire libre. Sin embargo, su actuación no es ajena al resto del espacio considerado. Su superficie suele extenderse más allá de lo autorizado, discretamente puede ofrecer mercaderías de la frontera. Si bien puede desplegar una mayor inversión por sus colegas, no siempre sus ingresos son superiores.

Muy espaciadamente, la Intendencia convoca a los aspirantes a permisarios pero cubre los lugares disponibles. Luego se queja que los comerciantes se interesan solo por la acera del norte, excepto en diciembre y enero.

Hay dos realidades diferentes en la avenida. La acera sur es soleada, más expuesta a las inclemencias del tiempo de menor circulación de peatones. Nivelada con el norte entre Andes y Ejido, en lo referido a la densidad de vendedores, son muy pocos quienes

la prefieren en el tramo que va desde Pablo de María (ver esquema). En la baja densidad de esta parte interviene la presencia de un conjunto de edificios públicos: Palacio Municipal, Banco de la República, Biblioteca Nacional y Universidad.

Los lugares de residencia se sitúan en las zonas de mayor pobreza de acuerdo con la encuesta de hogares de la DGEC (CEPAL), mientras que solo es el 4% reside en las zonas sin problemas.

- 22% vive a pequeña distancia de su lugar de trabajo como para evitar el gasto diario de transporte.
- En el otro extremo
- 10% de trasladarse desde el área metropolitana del departamento de Canelones. 52% se traslada hasta el lugar hasta el bolso en mano.
- 12% transporta la mercadería en una “chata” o carrito, siendo los menos los que recurren a un transporte propio.

En la mayoría de los casos utilizan una pequeña mesa plegable soportada por una “tijera” elementos que facilitan la rápida del lugar en los casos de represión.

Hablando estadísticamente, los hogares de los vendedores están compuestos por:

4.18 personas de las cuales
1.9 son menores de 16 años
1.92 trabajan
0.16 reciben jubilación.

Vivienda

42% vive en lugares arrendados, en tanto que un porcentaje semejante:

Es propietario

Habita la casa de familiares

O está pagando su deuda al Banco Hipotecario

10% son ocupantes y un 4% vive en pensiones o casas municipales.

La venta

Más de la mitad de los puestos ofrece parcial o totalmente mercaderías brasileñas de contrabando. Entre ellas se destacan: yerba, azúcar, maizena, mayonesa, “garotos”, ropa interior femenina, productos de belleza, jabones, pasadores, etc.

Entre las mercaderías nacionales tenemos las claramente estacionales, caso de los helados del verano (6%) que se

transforman en venta de garrapiñada en tiempo fresco. Los vendedores de artesanías pueden ser quienes colocan una producción familiar o ser meros intermediarios (los menos).

El 90% de los entrevistados son vendedores independientes; un 4% se definió como asalariado.

Más de los dos tercios adquiere su mercadería al contado a mayoristas e intermediarios. Quienes ofrecen los productos brasileños son, generalmente, el último eslabón de un circuito que arranca con un contrabandista e grandes volúmenes.

Los cigarrillos, producto nacional sin pago de los impuestos ordinarios, vendrían más que de los “free-shops” fronterizos, de las propias fábricas situadas en Montevideo. Los distribuidores desarrollan una tarea muy ágil con el aprovisionamiento permanente de los vendedores.

En 44% de los entrevistados reconoce tener otra actividad al margen de 18 de Julio, normalmente se trata de la feria (mercado) dominical de la calle Tristan Narvaja o de alguna otra venta barrial. Otros pueden efectuar alguna changa, referida a limpieza, carpintería, etc.

Para lograra solventar los gastos familiares, es necesaria un permanencia prolongada en la avenida, de ahí que la mitad este entre 8 y 14 horas. La mayoría se inclina por el horario vespertino por que es el del mayor movimiento y tolera la realización de otras actividades en la mañana. Diciembre y enero son identificados como los períodos más positivos aunque hay quienes valoran también el invierno.

Es interesante incursionar en la procedencia laboral de los vendedores. La quita parte se ha dedicado toda la vida a esta labor, un 105 se encontraba bajo el presupuesto estatal. Un 8% era obrero industrial en algunos casos debieron abandonar por presión sindical o política. El resto procede de empleos diversos, talleres, casas de familia, pequeños comercios, etc.

Las luchas sociales

La falta de medios de transporte propio, los barrios en que viven, el carácter de arrendarlos y ocupantes, el predominante interés de cambiar de actividad por un empleo formal nos confirma que este tipo de venta solo constituye un paliativo a la falta de auténticos puestos de trabajo productivo que no puede generara un país que destina un alto porcentaje de su producto al pago de intereses de la deuda externa.

Casi los dos tercios de los vendedores no pertenece a ningún sindicato, a pesar de que hay dos organizaciones gremiales: el

Sindicato de Vendedores Independientes que declaro 368 cotizantes y la Asociación de permisarios que el mismo año 1987 afirmo tener 800 afiliados en todo el departamento de Montevideo.

La asociación de Permisarios actúa como gremio de pequeños comerciantes, se autocalifica como autónoma y es escuchada por las autoridades municipales. En su local principio, que en la cantina ocupa un lugar preferente, esta prohibido hablar de política. El sindicato esta afiliado a la central obrera (PIT-CNT) y acompaña sus movilizaciones.

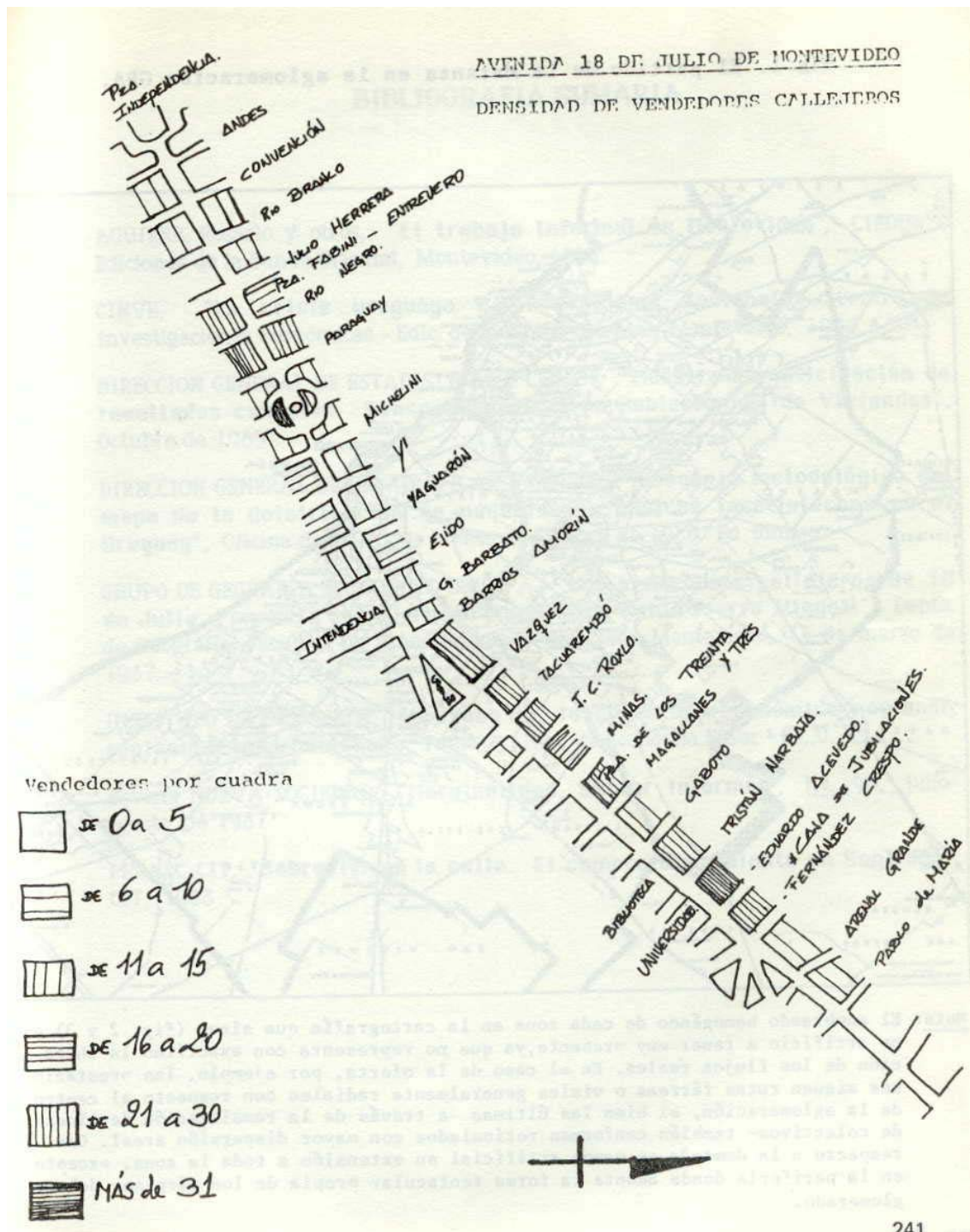
Ambas organizaciones se inquietan por la extensión por la extensión del ambulante, pero tienen propuestas claramente diferentes: el sindicato propuso la creación de ferias turísticas permanentes, los Permisarios plantearon la desconcentración del transporte colectivo para que los vendedores sean atraídos por las calles paralelas a la avenida.

La actitud municipal oscila entre dos objetivos parcialmente contradictorios, la defensa de los comerciantes establecidos y el clientelismo político respecto a ciertos vendedores. Los comerciantes "formales" presionan al municipio esgrimiendo argumentos universales (costos de inversión, erogación de impuestos, problemática de la delincuencia, higiene, etc.) principalmente cuando hay un descenso del consumo. No obstante, la multiplicación de vendedores atrae un mayor número de compradores al comercio establecido y las relaciones individuales entre formales e informales son relativamente amistosas.

El Municipio asume parte del discurso mercantil y lo adorna, como en tantos países latinoamericanos en el estandarte de la modificación.

Las relaciones sociales en la búsqueda de su sobre vivencia, permitan en el vendedor callejero un individuo que, si bien puede tener ingresos inferiores a un obrero, la "dureza de la calle", su rol de empresario de si mismo, la permanente disponibilidad de dinero y la expectativa de una acumulación de potencial, lo distancias de una postura proletaria. Es solidario con sus pares ante la presión pero no la lucha en un agrupamiento permanente.

Vemos aquí el centro del problema social. No es causal que el neoliberalismo (reciente lo decía un personero del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Vea en el vencedor callejero un empresario en ciernes. La proliferación de relaciones sociales que multiplican individuos que, sin ser privilegiados ni mucho menos, se resistan a compartir la lucha por proyectos colectivos, pueden tener importantes consecuencias en el futuro.



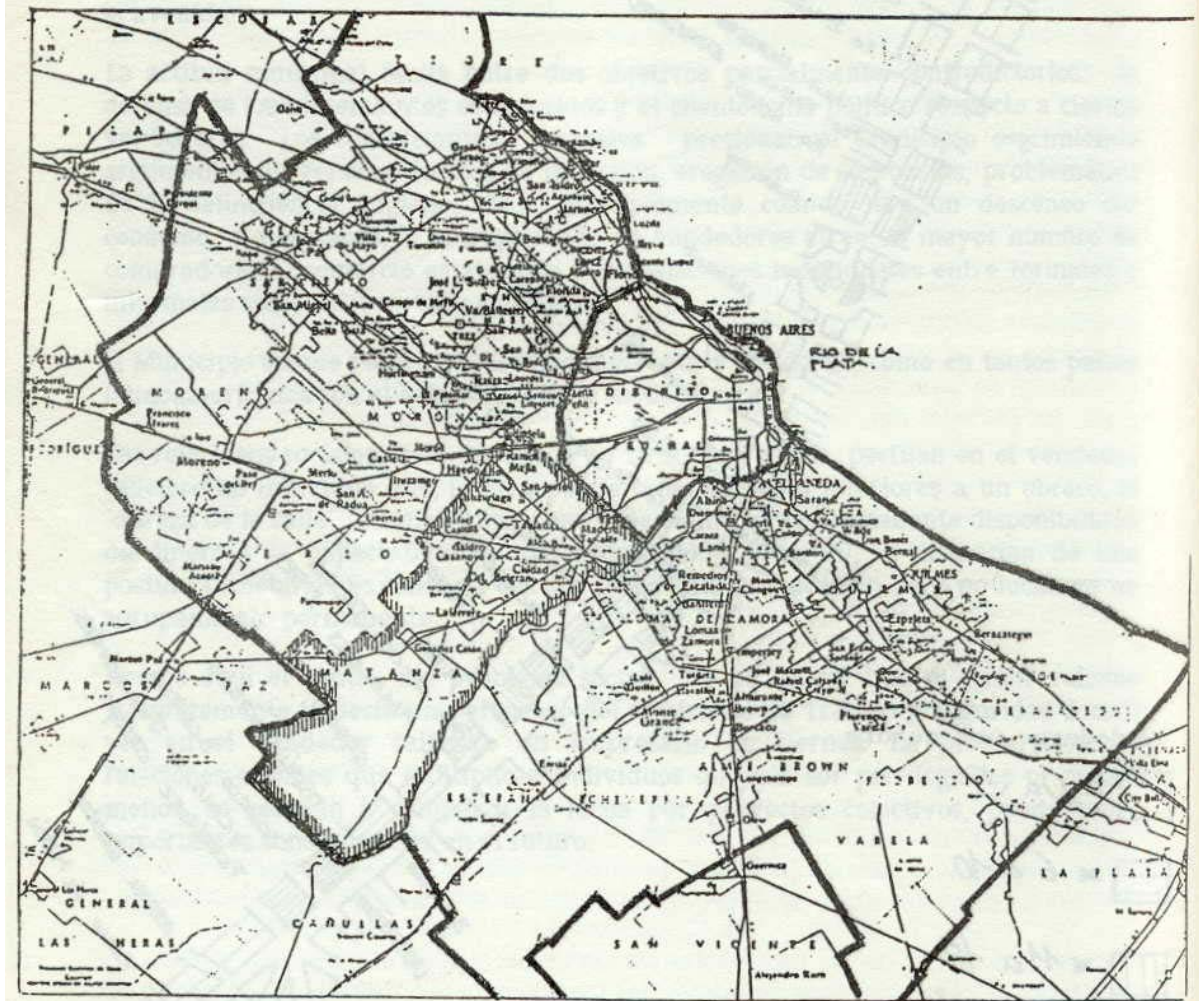
En favor de la acera norte están: la proximidad de la Caja de Jubilaciones, el descenso del transporte colectivo que arriba centro, las plazas de mayor valor recreativo, la protección de los edificios.

Aunque los 500 vendedores se distribuyen de forma heterogénea, el promedio por cuadra de las dos partes señaladas se sitúa entre 22 y 23 puestos.

Las cuadras que se distinguen por el volumen de participación son: la Plaza Cagancha sur, con más de 60 artesanos tolerados por las

autoridades que, como los vencedores de artículos de cuero, tienen que ver con la llegada y salida de autobuses de transporte internacional; frente a la universidad, con claro predominio de artículos de contrabando, están quienes usufructan el tránsito de jubilados, objetivo similar al de quienes se instalan en la cercana Fernández Crespo. Secundariamente, resulta interesante el trayecto de Tacuarembó a Minas que se relaciona con la tienda TA-TA y la iglesia.

Fig. 1. El partido de La Matanza en la aglomeración GBA.



NOTA: El sombreado homogéneo de cada zona en la cartografía que sigue (fig. 2 y 3) es un artificio a tener muy presente, y a que no representa con exactitud la ubicación de los flujos reales. En el caso de la oferta, por ejemplo las prestaciones siguen rutas férreas o viales generalmente radiales con respecto al centro de la aglomeración, si bien las últimas – a través de la ramalización de líneas de colectivos- también confirman reticulados con mayor dispersión areal. Con respecto a la demanda, es menos artificial su

extensión en toda la zona, excepto en la periferia donde adopta la forma rectangular propia de los márgenes del aglomerado.

Perfil de los vendedores

Alrededor de dos tercios de quienes están al frente de los puestos son hombres aunque en muchos casos resulta importante la participación de la esposa e hijos ya que es una de las claves del éxito económico está en labor colectiva del núcleo familiar que consume salarios fictos inferiores el mínimo pero que permiten pequeñas formas de acumulación.

El 70% son nacidos en Montevideo; del resto se destaca el Litoral del país. Casi la mitad de vivido en más de una localidad e incluso hay varias experiencias internacionales, preferentemente en los países limítrofes. Existe el caso de quienes en momento de bajas ventas buscan soluciones comerciales en Buenos Aires o RIO Grande del Sur.

Las edades van desde los 14 a los 68 años, con una medida de 38.7 y una mediana de 39. Podemos hablar de dos generaciones:

56% tienen menos de 6 años en la actividad

34% tiene más de 10, alcanzando los 40

Por estado civil tenemos:

56% casados

24% solteros

18% divorciados. Entre estos están las mujeres que son separadas a una edad limitativa para el ingreso al mercado de trabajo, encuentran en la venta su tabla de salvación.

El nivel de instrucción es algo superior al resultado censal de la ciudad. En la encuesta no aparecieron analfabetos y más del 90% ha finalizado, por lo menos el nivel de primaria. Hay algunos estudiantes universitarios y algún profesor.

BIBLIOGRAFIA SUMARIA

AGUIRRE, Rosario y otros, **“El trabajo informal en Montevideo”**, CIEDUR – Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1986.

CINVE, **“La crisis uruguaya y el problema nacional”**, Centro de INVESTIGACIONES Económicas – Edic. de la Banda oriental, Montevideo, 1984.

DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS, **“Muestra de anticipación de resultados censales. Censo General VI de Viviendas”**, Octubre de 1985.

DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS, **“Bosquejo metodológico del mapa de la distribución de necesidades básicas insatisfechas en el Uruguay”**, Oficina de CEPAL de Montevideo, abril de 1988. Ed, mimeo.

GRUPO DE GEOGRAFIA ECONOMICO DEL IPA, **“Los vencedores callejeros de 18 de Julio, Ponencia en la jornada Académica Pablo Fierro Vignoli”**, Depto. De Geografía, Facultad de Humanidades y Ciencias, Montevideo, 13 de marzo de 1987.

INSTITUTO DE ECONOMIA, **Uruguay 88, la coyuntura económica nacional, regional e internacional**”, Tomo 2, Inst. de Economía Fesur – F. C.U.

Revista NUEVA SOCIEDAD, **“Marginalidad, Sector Informal”**, N° 90 julio-agosto de 1987.

PREALC-CIT, **“Sobrevivir en la calle. El comercio ambulante en Santiago”**, CIT, 1988.