

SINDLAB- AUTONOMOS

Serie EXPERIENCIAS

ARGENTINA

SIVARA, Sindicato de Vendedores Ambulantes de la República Argentina

Por Oscar Silva, secretario general

SIVARA inició sus actividades en 1973 con el aval de la CGT, en cuya sede se realizó la primera asamblea. En 1975 obtuvo su personería gremial, aunque la entidad se regularizó recién a comienzos de los años ochenta, junto con la propia CGT. En 1992 también obtuvo autorización para disponer de obra social.

SIVARA representa a los trabajadores de venta ambulante en sus distintas modalidades, tanto en ámbitos públicos como privados. Tales ámbitos pueden clasificarse en: vía pública, ferias, plazas y parques, estadios deportivos, vehículos de transporte colectivo de pasajeros (trenes, buses), motoqueros (para entrega de pedidos a domicilio, bajo la modalidad delivery), casas particulares (en el caso de la venta directa, y la modalidad tradicional de "timbreros")

Para la clasificación detallada de estos colectivos, SIVARA utiliza una clasificación por rubros (ver próxima nota).

Actualmente tiene 16 delegaciones regionales, con 11600 afiliados.

SIVARA desarrolla acción reivindicativa simultáneamente en dos campos:

- vendedores independientes.
- trabajadores con una relación de dependencia del proveedor de los bienes vendidos. Frecuentemente, esta relación está disimulada fraudulentamente como autónoma, aprovechando resquicios legales, por lo que estos trabajadores quedan equiparados al grupo anterior.

Para los primeros, la estrategia sindical es terminar con la "anarquía de la calle", alcanzando una regulación de las autoridades que proporcione condiciones adecuadas de trabajo. Las iniciativas se han planteado a nivel de gobiernos locales (particularmente la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) ya que, si bien es

una meta estratégica, no se observan condiciones para alcanzar una legislación nacional adecuada.

Para los segundos, el objetivo central es conseguir, por parte de los empleadores, y con intervención de la autoridad pública, el reconocimiento de la relación laboral de estos trabajadores, para derivar de ello los beneficios reglados por la legislación laboral, incluyendo la negociación colectiva. Para ello, SIVARA ha desarrollado una estrategia sistemática de presentación de expedientes ante la cartera laboral.

Es en este sentido que su trabajo se identifica con la preocupación de OIT por una adecuada regulación de la relación de trabajo, enfrentando situaciones en que existe una ambigüedad legal o en que los empleadores realizan fraude laboral, disimulando una relación subordinada en lo que parece ser un trabajo independiente, en todo caso subcontratado mediante relaciones civiles y comerciales.

La estrategia hacia los trabajadores independientes tiene también una vertiente que vincula con los proveedores, quienes generalmente han estimulado la venta en negro, al negarse a utilizar la boleta de compra. Desde esta perspectiva, SIVARA considera que la venta ambulante es un canal apropiado para desarrollar una línea estratégica de acompañamiento de la política fiscal del gobierno, en la medida que los trabajadores independientes dejen de ser utilizados por las empresas contra la ley.

Más en detalle, respecto de los colectivos laborales en relación de dependencia, SIVARA ha desarrollado estrategias específicas para los siguientes grupos:

- vendedores en estadios deportivos.
- vendedores en vehículos, particularmente trenes.
- vendedores de helados y de café en la vía pública.
- vendedores de periódicos en los kioscos callejeros, con pequeños empleadores a su cargo, o directamente en la calle, por cuenta de las propias empresas editoras.
- vendedores de quiniela.
- vendedores de delivery.
- vendedores de bonos contribución, rifas o directamente productos, con fines benéficos, frecuentemente a cargo de fundaciones sin fines de lucro. Los casos más conocidos son los “pancheros” y la Lotería Solidaria, que venden los discapacitados. También se presenta el caso de los bonos de apoyo a los “bomberos”

Desde hace un tiempo, SIVARA viene preparándose también para una acción sindical hacia las trabajadoras de “venta directa”.

Uno de los énfasis que coloca SIVARA en sus planteamientos es el de las malas condiciones de trabajo derivadas del desempeño en la vía pública (variaciones de

temperatura, diversas tensiones que crean estrés) durante largas jornadas laborales. Un aspecto especial es el que se presenta entre los vendedores de delivery, el cual SIVARA considera un “trabajo de riesgo”, agravado por el hecho de que muchas veces se gana a porcentaje, lo que requiere una alta velocidad de desplazamiento en la calle, generándose frecuentes accidentes que, si bien son de trabajo, no reciben un tratamiento adecuado ante la falta de identificación formal de la empresa en el vehículo o vestimenta del trabajador.

La estrategia de SIVARA también destaca la frecuente presencia de empresas multinacionales en el origen de la demanda por el trabajo en la vía pública, lo que incorpora un elemento adicional, en términos de la asimetría entre explotación del trabajador y poder económico.

SIVARA

RUBROS DE VENTAS

I. ALIMENTOS Y BEBIDAS

1. Venta en la calle , ferias, vehículos, estadios deportivos

Gaseoseros
Cafeteros
Heladeros
Choripaneros
Golosineros
Pancheros
Cubanitos
Copos de Nieve
Pochocleros
Pirulineros
Churreros
Garrapiñeros
Fruteros
Pescaderos

2. Venta por Delivery

II. OTROS BIENES

3. Venta Directa (y “timbreros”)

Cosméticos
Bijouterie
Baterías de cocina
Ropa blanca

4. Venta de productos de esparcimiento en la calle, ferias, plazas, vehículos, estadios deportivos

Globeros
Fotos y posters
Gorros y banderas
Plantas
Flores

5. Otros

Baratijas
Ropa
Escoberos

III. SERVICIOS

Venta en la calle, ferias, plazas, vehículos, estadios deportivos

6. Venta de juegos de azar en la calle

Quinieleros
Loterías
Riferos
Cartones de bingos

7. Venta de servicios informativos y de comunicación en la calle

Diarios
TV Cable
Teléfonos celulares

8. Venta de otros productos culturales en la calle

Artesanías
Libros
Artículos religiosos
Símbolos patrios

9. Venta de Planes de salud