

# Ganarse el derecho a las aceras: personas vendedoras ambulantes en Nueva York

Ryan Thomas Devlin

## Puntos clave

- 1 En enero de 2021, el concejo municipal de la ciudad de Nueva York aprobó la *Intro 1116*, una ley inédita que, al agregar 4 000 nuevos permisos de venta ambulante de alimentos, eleva el tope impuesto a este tipo de permisos –que se había mantenido sin cambios desde 1983–.
- 2 Esta modificación jurídica fue el resultado de una confluencia de varios factores, principalmente un giro a la izquierda en el ambiente político local de Nueva York, que resultó más favorable para las personas vendedoras ambulantes, y un trabajo estratégico de incidencia política por parte de dichas personas organizadas en el Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes, una organización de base de miembros que defiende a las personas vendedoras ambulantes de la ciudad.
- 3 En su trabajo de incidencia, las personas vendedoras ambulantes implementaron principalmente cuatro estrategias interconectadas: realizaron protestas y actos, utilizaron hábilmente las redes sociales, lograron encuentros y lazos individuales con personas políticas y se centraron en sus propias experiencias al empoderarse para compartir, con personas políticas y con el público, sus historias de lucha.

## Introducción

“Esto lleva diez, quince años”, dijo suspirando Phil Reed, un antiguo concejal de la municipalidad de Nueva York durante un debate en 2009 acerca de las políticas de venta ambulante. “Cada diez años, aproximadamente, aparece alguien que dice: ¡Arreglemos esto!” Haciendo referencia a la propuesta *Intro 621* de 2005, uno de los tantos intentos fallidos de reformar la legislación de venta ambulante en Nueva York, Reed continuó: “Diez, quince años... eso es lo que tarda la memoria institucional en desvanecerse, la gente en completar un ciclo y una nueva generación en sumarse e intentar cambiar las cosas una vez más”. Hacía mucho tiempo que Reed trabajaba en el gobierno municipal y su cinismo jugaba a su favor. Durante décadas, antes y después de 2005, los esfuerzos destinados a reformar la venta ambulante en la ciudad tuvieron un destino similar. Se generaba



Una persona vendedora ambulante en la ciudad de Nueva York en 2020. Foto: Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes

impulso, se realizaban concentraciones, se proponían leyes, se realizaban sesiones en el ayuntamiento y se presentaban argumentos. Pero en un ciclo tan predecible como las estaciones del año, los cambios propuestos morían en la vida, sin siquiera ser sometidos a votación. Las personas vendedoras ambulantes y las personas defensoras se quedaban con la esperanza de que quizás, la próxima vez, las cosas serían diferentes.

Y luego, en 2021, finalmente fueron distintas. El 28 de enero, una nueva propuesta para reformar la legislación relativa a personas vendedoras ambulantes, la Intro 1116, fue aprobada en el concejo municipal. El proyecto de ley abrió la puerta a las primeras reformas sistemáticas de la legislación de venta ambulante en casi cuatro décadas, que elevaron el límite establecido a los permisos para vender alimentos en la vía pública a tiempo completo, algo que se había mantenido sin cambios desde 1983, y que reorganizaron la forma de aplicar y gestionar dicha legislación. La promulgación de la ley, llamada así Intro 1116, marcó un cambio radical en las políticas de la ciudad, ya que las personas vendedoras, las personas que las defienden y varias personas políticas progresistas finalmente lograron vencer los poderosos intereses anti-ambulantes – incluido un grupo de presión inmobiliario sólidamente financiado y conectado a nivel político– e impulsar la reforma. ¿Cómo sucedió? ¿Qué diferenció la propuesta Intro 1116 de las previas (Intro 621, Intro 1303 o Intro 26) o cualquier otro intento anterior? Esta *Nota informativa sobre organización* tiene como

objetivo identificar y examinar algunos de los factores que llevaron a un resultado distinto en 2021 y busca extraer enseñanzas más amplias que puedan ponerse en práctica en organizaciones de personas vendedoras ambulantes y de personas trabajadoras en empleo informal alrededor del mundo. En primer lugar, dará información sobre el contexto, detallando los antecedentes de la legislación de venta ambulante que llevaron a 2021 y los problemas que esa legislación ocasionó a las personas vendedoras. Luego, hará foco en algunos de los factores principales que llevaron al cambio en 2021, incluido el panorama político cambiante en Nueva York, las formas imprevistas en que la pandemia de la COVID-19 agudizó el argumento de ofrecer ayuda a las personas trabajadoras en empleo informal y las estrategias específicas que utilizaron las personas vendedoras ambulantes para aprovechar y modificar el cambiante contexto político y económico para lograr un cambio tangible en las políticas públicas.

La investigación realizada para esta *Nota informativa sobre organización* incluyó el análisis de transcripciones de audiencias realizadas en el concejo municipal y de documentos jurídicos de la municipalidad, así como una revisión de la cobertura realizada en los medios impresos locales y en las plataformas de redes sociales. Se entrevistó a miembros de la dirección, el equipo y la membresía, tanto actuales como anteriores, del Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes (SVP, por su sigla en inglés), una organización de base de miembros en Nueva York.<sup>1</sup> La organización, que

cuenta con más de 1800 miembros activos, fue fundada en 2001 para apoyar a las personas vendedoras ambulantes de la ciudad de Nueva York y abogar a su favor; realiza actividades de divulgación callejera entre personas vendedoras, organiza acciones colectivas, defiende sus derechos en los ámbitos político y legal y trabaja a nivel general para crear conciencia acerca de las dificultades que enfrenta la venta ambulante en la ciudad. Además de las entrevistas con la membresía de la SVP, también se entrevistó a personas políticas locales que han trabajado en temas relacionados con la venta ambulante, incluyendo a Phil Reed y Melissa Mark-Viverito, exconcejales de la ciudad. Todas las entrevistas se realizaron en mayo de 2021, con excepción de Reed, entrevistado en 2009 para un proyecto de investigación anterior.

## La legislación de venta ambulante en Nueva York y sus consecuencias, 1983-2021

En 1983, el concejo municipal de Nueva York aprobó la Ley Local 17, que limitaba a 3 000 en toda la ciudad los permisos otorgados a personas vendedoras ambulantes de alimentos a tiempo completo. Este fue el primer tope permanente que se estableció para permisos de venta ambulante en la historia de la ciudad y permaneció sin modificaciones durante 40 años, hasta la promulgación de la ley Intro 1116 en 2021. Es importante destacar que, aunque las licencias para

<sup>1</sup> El equipo y la dirección de la SVP que participaron en las entrevistas de esta *Nota informativa sobre organización* incluye a: Sean Basinski (fundador y exdirector del Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes, Mohamed Attia (actual director), Carina Kaufman-Gutiérrez (directora adjunta), Matthew Shapiro (director jurídico), Rui Li (organizadora del empoderamiento empresarial de mujeres y de personas negras, indígenas y de color) y Sonia Pérez (miembro de la junta directiva de SVP).

personas vendedoras ambulantes de alimentos no están limitadas, operar un negocio legal de este tipo en Nueva York requiere también un permiso para el carrito o camión en el que se realiza la venta. Al limitar el número de estos permisos se limita efectivamente el número de negocios legales de venta ambulante en la ciudad. Cuando se aprobó la Ley Local 17, la ciudad de Nueva York aún salía de la crisis fiscal de la década de 1970 y, para evitar que entrase en quiebra, el liderazgo local dio prioridad al desarrollo inmobiliario y a la mejora del espacio público, especialmente en los distritos de negocios del centro de Manhattan. Los intereses comerciales e inmobiliarios presentaban a las personas vendedoras como parte del desorden y fuera de sintonía con respecto a los planes de regeneración urbana. Por lo tanto, la Ley Local 17 fue parte de un esfuerzo mayor para controlar los espacios públicos de Nueva York a favor de la rehabilitación urbana. El enfoque global de política pública en ese entonces definió a las personas vendedoras como un problema que debía mitigarse y no como pequeñas empresas que necesitaban ayuda.

El límite establecido para otorgar permisos de venta ambulante de alimentos causó varios problemas a las personas vendedoras ambulantes. Quizás de forma predecible, se desarrolló un mercado clandestino de permisos para esta actividad debido a que la demanda superaba ampliamente la oferta. La ciudad cobra 200 dólares (USD) por un permiso válido dos años, pero en 2020 el costo de un permiso similar en el mercado clandestino oscilaba entre 20 000 USD y 25 000 USD. Las personas vendedoras que deciden pagar este precio se ven obligadas a pedir prestadas cantidades importantes de dinero y suelen trabajar muchas horas

para poder generar ganancias. Una parte nunca logra devolver ese dinero. Para aquellas personas que no cuentan con acceso a préstamos o capital, la única opción es trabajar sin permiso.

Nueva York alberga hasta 20 000 personas vendedoras ambulantes en empleo informal que no cuentan con un permiso. Muchas de las que venden alimentos informalmente en la ciudad son mujeres de América Latina que ofrecen fruta, churros o tamales en carritos u otros puestos improvisados. Estas mujeres recurren a la venta ambulante porque les brinda flexibilidad y cierto nivel de independencia, pero vender en la vía pública sin permiso es un trabajo difícil. Como dijo Sonia Pérez, una vendedora ambulante de Brooklyn y miembro de la junta directiva de la SVP:

*“Nada ha sido fácil. Las personas vendedoras ambulantes siempre hemos tenido muchos obstáculos, especialmente las mujeres. La gente nos discrimina mucho, nos ataca por ser mujeres. A veces las personas nos gritan en la calle, nos insultan: ‘No deberías trabajar aquí, tienes que trabajar en el hogar, no tienes nada que hacer en la calle’”.*

Las personas vendedoras sin permiso se arriesgan a que el Departamento de Policía de Nueva York (NYPD, acrónimo inglés) les arreste y confisque la mercadería. “He visto mucha maldad de parte de la administración local hacia nosotros”, declaró Pérez. “Digo maldad porque no es justo que, mientras una intenta sostener una familia y preparar cosas en casa para venderlas en la calle, antes de incluso terminar de colocar el carrito llega la policía y tira toda la venta del día”. Además de los arrestos y la confiscación de mercancía, las

personas vendedoras que no cuentan con papeles migratorios en regla y que son arrestadas también corren el riesgo de ser deportadas. Particularmente durante la administración Trump, el Servicio de Control de Inmigración y Aduanas (ICE, acrónimo inglés) solía merodear fuera de las cárceles y de las comisarías de policía de la ciudad en búsqueda de blancos fáciles.

Todo lo anterior –los márgenes mínimos de ganancias, la deuda incurrida para pagar el precio de un permiso en el mercado clandestino, la amenaza constante de multas o de confiscación de la mercadería, el espectro de un arresto o una deportación– sumerge a las personas vendedoras en un océano de incertidumbre. Incertidumbre que, a su vez, hace de estas personas blancos fáciles de acoso e intimidación por parte de diferentes agentes. Incluso las personas vendedoras que cuentan con permisos suelen ser intimidadas y ahuyentadas de varios lugares de venta, donde legalmente pueden trabajar, mediante amenazas y tácticas de intimidación que utilizan guardias de seguridad de edificios, gerentes de tiendas o personas propietarias de bienes inmuebles. Así que, si bien un permiso no es una panacea, sí brinda a las personas vendedoras una sensación de seguridad y legitimidad. Como dijo Rui Li, la organizadora de empoderamiento empresarial de mujeres y de personas negras, indígenas y de color (BIPOC, acrónimo inglés) del Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes:

*“De manera desproporcionada, las mujeres no cuentan con acceso a permisos y, debido a la naturaleza inestable de su trabajo, sus medios de sustento y sus ingresos pueden ser incautados en cualquier momento. Por eso creo que las tranquiliza tener algo que puedan*

*mostrar, tipo ‘Este es mi negocio. Tengo permiso para estar aquí y tengo el derecho de estar aquí.’”*

*una solución nueva o mejor y es necesario tener cuidado al modificar la legislación porque no sabes cómo resultará. En mi opinión, más vale malo por conocido que bueno por conocer.”*

## El giro a la izquierda de la política local en Nueva York y sus consecuencias en la política de venta ambulante

La complejidad jurídica relativa a la reglamentación y el riesgo político asociado a la introducción de modificaciones hicieron que la política de venta ambulante en Nueva York quedase en un punto muerto por décadas. Muchas personas políticas locales, ansiosas de mostrarse favorables a las personas inmigrantes, pero reacias a molestar a los grupos de presión inmobiliarios, simplemente evitaron el tema. Y, por lo general, los poderosos intereses anti-ambulantes quedaron satisfechos. A pesar de que casi todo mundo coincidía en que la legislación de venta ambulante era deficiente, los intereses inmobiliarios, organizados en Distritos de Mejora Empresarial (*Business Improvement Districts* o BID)<sup>2</sup> obraron para retrasar el cambio, por lo general apoyándose en personas políticas de calado para postergar o bloquear votaciones relativas a una reforma de la venta ambulante. Como declaró en una entrevista una persona gerente de un BID:

*“Sé cómo [la venta ambulante] funciona en [mi BID], la tengo bajo control. No sé cómo sería*

Sin embargo, a comienzos de la década de 2010, la coyuntura política de Nueva York dio un giro a la izquierda. El grupo de presión inmobiliario perdía parte de su influencia y nuevas personas políticas progresistas ponían las necesidades de inmigrantes de bajos ingresos y personas de color en el primer plano de la discusión legislativa. La victoria que representa la ley Intro 1116 debe mucho a este contexto cambiante, pero es también una historia de persistencia y astucia política por parte de las personas vendedoras ambulantes, quienes lograron surcar la ola progresista iniciada en la década de 2010 para lograr cambios mediante el proceso legislativo. También es la historia de cómo las personas vendedoras colaboraron en momentos de crisis, instrumentalizándola para progresar. Las disparidades que expuso la COVID-19 y los horrores del control policial desmedido en comunidades de color, propulsados al primer plano luego del asesinato de George Floyd,<sup>3</sup> resonaron en las reivindicaciones de las personas vendedoras por justicia social, equidad y seguridad y ayudaron a sumar peso e inmediatez a la lucha para que se otorgaran más permisos. Esta sección analizará algunos de estos

cambios más amplios y detallará cómo las personas vendedoras ambulantes y las que actúan en su defensa aprovecharon dichos cambios para conseguir una victoria legislativa tangible.

Las elecciones de 2013 marcaron un cambio importante en el panorama político local de Nueva York. Durante doce años, el alcalde Michael Bloomberg había presidido un consenso a favor del desarrollo en la ciudad; él mismo incluso afirmaba que Nueva York debía ser considerada como un “producto de lujo”.<sup>4</sup> En 2013, el electorado dio señales de descontento a causa de la creciente desigualdad. Bill De Blasio ganó la contienda para alcalde, poniendo énfasis en la necesidad de reconciliar un entorno socioeconómico en Nueva York que se había vuelto una especie de “historia de dos ciudades”. El concejo municipal también experimentó un giro a la izquierda cuando Melissa Mark-Viverito, una acérrima defensora progresista de los derechos de las personas vendedoras, fue electa presidenta del concejo municipal, con el poder de impulsar y dirigir la agenda de ese órgano legislativo. Sean Basinski, exdirector del Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes, dijo:

*“Recuerdo muy bien cuando Melissa fue electa presidenta. Fue como decir: ‘¡Muy bien! ¡Genial! ¡Ahora es nuestra chance de lograrlo!’ Había sido probablemente nuestra mayor partidaria*

<sup>2</sup> En los Distritos de Mejora Empresarial, algo frecuente en todo Estados Unidos, las personas dueñas de propiedades de un área específica organizan y financian un organismo cuasi gubernamental que trabaja para complementar servicios municipales como limpieza, planificación, embellecimiento y comercialización del espacio público. Mediante la presión y la actividad políticas, los BID también funcionan como brazo defensor de la industria inmobiliaria en Nueva York.

<sup>3</sup> En mayo de 2020, George Floyd, un hombre negro desarmado fue asesinado por Derek Chauvin, un oficial de policía blanco de Minneapolis. Las imágenes del asesinato provocaron protestas en todo Estados Unidos y provocó, en los círculos políticos, lo que se denominó “toma de conciencia racial” (*racial reckoning*), lo que llevó a un mayor enfoque en la persistencia y las consecuencias del racismo. Durante este período, muchas personas políticas que antes eran moderadas se inclinaron hacia la izquierda para demostrar solidaridad con las personas que protestaban y con los movimientos/activistas de izquierda.

<sup>4</sup> Diane Cardwell, “Mayor says New York is Worth the Cost”, *New York Times*, 8 de enero de 2003.

*¿Qué podía salir mal? Parecía que estaba escrito en la historia, que esto sería perfecto.”*

Mohamed Attia, el actual director de SVP, recordaba al respecto:

*“De Blasio sonaba genial y Melissa, ¡o sea, de verdad, la simpatizante número uno de las personas vendedoras ambulantes! Así que cuando eso sucedió sentimos que era el momento de comenzar la campaña ‘Lift the Caps’ [Eleven los Topes] porque teníamos a la vocera y el alcalde parecía estar de acuerdo, así que ‘¡Hagámoslo!’”.*

Lamentablemente, incluso con una nueva generación política más favorable en posiciones de poder, las personas vendedoras volvieron a ver el mismo guion aparecer poco a poco. En octubre de 2016 se propuso una ley para elevar el límite de permisos, la Intro 1303. A medida que el proyecto de ley atravesaba el proceso legislativo sin éxito, las personas vendedoras comenzaron a preocuparse cada vez más. “Nos estresaba un poco que estuviera llevando tanto tiempo, pero creíamos que lo resolverían de alguna forma”, dijo Basinski. Mohamed Attia recordaba al respecto:

*“Hubo muchas idas y vueltas, muchas idas y vueltas con la administración hasta que, en algún momento, recuerdo que fue en el verano de 2017, todo se calmó. No volvimos a escuchar nada de la administración, no supimos del concejo municipal. Presionamos mucho, tipo ‘¡Venga! ¿Qué está pasando?’”*

Lo que pasaba era que el alcalde Bill De Blasio, quien en sus años como tal ha decepcionado a casi todo el electorado progresista a quien le hizo promesas,



Personas vendedoras en la escalinata del ayuntamiento en 2019, abogando para que el ayuntamiento de Nueva York apruebe la Intro 1116. Foto: Sarah Reed

finalmente cedió ante la industria inmobiliaria. Matt Shapiro, director jurídico de SVP, dijo:

*“Se desmoronó en cuestión de pocas semanas. Tengo la impresión de que los BID y otros dueños de propiedades llamaron a la oficina del alcalde. Alguien llegó a De Blasio porque su círculo comenzó a llamar a la membresía del concejo municipal para decirles que no votasen a favor del proyecto de ley, que dejaran de apoyarlo.”*

La presidenta Melissa Mark-Viverito, impulsora del proyecto de ley, sabía muy bien lo que estaba pasando y culpó directamente al alcalde. “Mi error fue haber confiado demasiado en el alcalde, Bill De Blasio, cuando éste no estaba interesado. Su equipo nos ponía demasiados obstáculos”. Finalmente, como tantos otros proyectos de ley para reformar la venta ambulante, la Intro 1303 no logró siquiera someterse a votación, murió en comisiones mientras que la sesión del concejo finalizó en diciembre de 2017.

Sin embargo, la desalentadora pérdida que supuso la Intro 1303 es una parte esencial de una historia más amplia que finalmente llevó al éxito de la Intro 1116. Con el fracaso del proyecto de ley en 2017, las personas vendedoras sufrieron una derrota sorpresiva, pero resistieron. “Nos sentimos traicionadas porque habíamos presionado a muchas personas políticas, nos habíamos reunido con miembros del concejo, de la asamblea y, al fin y al cabo, nos dieron la espalda”, dijo Sonia Pérez.

*“Pero pedí que no nos diéramos por vencidas, que debíamos comenzar de nuevo y expresar más enfáticamente los puntos en los que nos fallaron. Necesitábamos exigir nuestros derechos como personas trabajadoras”.*

Todo el esfuerzo, el trabajo organizativo y los lazos creados con personas políticas que se destinaron a lograr la aprobación de la Intro 1303 no fueron en vano. Como dijo la expresidenta Melissa Mark-Viverito:

*“Se sentaron las bases y, aunque la Intro 1303 no fue aprobada, las condiciones estaban dadas para enviar un proyecto de ley al siguiente concejo. Pasé el balón a Margaret Chin y Carlos Menchaca [concejales], quienes adoptaron la causa. Les pedí que por favor la llevaran a cabo porque era importante para mí”.*

## Convertir las promesas en acciones: organizarse para lograr la victoria de la ley Intro 1116

Luego del fracaso que supuso la Intro 1303, las personas vendedoras volvieron al trabajo, organizándose y abogando a favor de la Intro 1116. Tenían una proponente confiable, la concejal Chin, pero aún necesitaban conseguir el apoyo de otros miembros del Concejo, así como del público. Las personas vendedoras hicieron su parte: elaboraron un plan estratégico y utilizaron el apalancamiento del momento político para influir tanto en personas políticas a nivel individual como en el público a favor de su causa. Con

ese fin, las personas vendedoras ambulantes siguieron principalmente cuatro estrategias:

- Protestas y actos públicos dirigidos a personas políticas específicas, utilizando escenarios icónicos como Times Square o el puente de Brooklyn.
- Campañas en las redes sociales que captaron el apoyo del público a favor de las personas vendedoras y presionaron a las personas políticas.
- Relaciones de trabajo positivo y colaborativo con personas políticas clave que consolidaron alianzas.
- Las experiencias individuales de personas vendedoras, que ocuparon un lugar central en el trabajo organizativo y de incidencia política con objeto de personalizar y humanizar la lucha.

Toda esta labor organizativa se complicó cuando la COVID-19 sacudió Nueva York en marzo de 2020.<sup>5</sup> Las órdenes de quedarse en casa y de distanciamiento social forzaron a las personas vendedoras a ajustar sus estrategias, pero también ayudaron a exponer las profundas desigualdades y a fortalecer el caso a favor de un cambio. Como dijo Carina Kaufman-Gutiérrez, directora adjunta de la organización SVP:

*« Les vendeuse-ur-s étaient classifié-e-s comme travailleuse-ur-s essentiel-le-s et risquaient leurs vies en première ligne de la pandémie, mais sans “Las personas vendedoras ambulantes eran consideradas trabajadoras esenciales; pusieron sus vidas en riesgo, estuvieron en la primera línea de la pandemia sin recibir ningún tipo de ayuda. Logramos desvelar esto*

<sup>5</sup> Para obtener más información sobre cómo la COVID-19 afectó a las personas vendedoras de Nueva York, consulte el informe de WIEGO y el Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes (2021), disponible en [https://www.wiego.org/sites/default/files/publications/file/WIEGO\\_FactSheet\\_NYC\\_SVP\\_web.pdf](https://www.wiego.org/sites/default/files/publications/file/WIEGO_FactSheet_NYC_SVP_web.pdf).

*en la Intro 1116, de forma tal que fuese presentada como un cambio de política específico que podría ayudar. La exclusión es un fracaso de gobierno. Dejar a personas sin una red de seguridad social es un fracaso de gobierno. Poder remarcar eso fue esencial, poder decir: 'Aquí hay una forma de realmente ayudar a las pequeñas empresas: otorgándoles los permisos adecuados de venta ambulante'".*

## Protestas

A pesar de la pandemia, las personas vendedoras se manifestaron en las calles, realizaron protestas y concentraciones en los distritos de concejales que no se definían a favor del proyecto de ley. En agosto de 2020, personas vendedoras ambulantes realizaron su primera protesta en persona desde el comienzo de la pandemia, la cual tuvo lugar en Times Square, en el corazón del distrito del concejal Corey Johnson. Johnson sucedió a Melissa Mark-Viverito en la presidencia del concejo municipal. A diferencia de Mark-Viverito, Johnson no era un partidario fiable de las personas vendedoras. El verano de 2020 transcurría y Johnson aún no había señalado si iba a permitir que la Intro 1116 se sometiera a votación. La protesta en Times Square, que atrajo multitudes y una cobertura de prensa favorable, aumentó la presión sobre él. Un mes después, personas vendedoras realizaron una segunda protesta en el ayuntamiento, instando al alcalde a apoyar el proyecto de ley. Al igual que Johnson, De Blasio había guardado un relativo silencio sobre el tema, sin dar muestras de apoyo, pero sin declararse tampoco explícitamente en contra de la medida. Las personas vendedoras creían que tanto Johnson como De Blasio podían inclinarse a su favor con suficiente presión pública; las protestas formaron parte de esa estrategia.

Posteriormente, en septiembre, las personas vendedoras ambulantes culminaron sus actos públicos con su protesta más numerosa y visible: una marcha por el puente de Brooklyn hasta llegar al ayuntamiento. Esta protesta tenía el objetivo de captar la atención del público y de seguir presionando a las personas políticas que no se definían. Según Kaufman-Gutiérrez, la marcha por el puente de Brooklyn influyó mucho.

*"Hubo mucha cobertura de prensa, lo que fue genial. Y francamente, con la prensa logramos avergonzar a la administración local porque es una de las pocas maneras que existen para que escuchen".*

Finalmente, las protestas dieron resultado. Con el tiempo, Corey Johnson manifestó su apoyo y acordó someter el proyecto de ley a votación. El alcalde De Blasio, aunque todavía poco entusiasta, también manifestó que no bloquearía ni vetaría el proyecto de ley de ser aprobado. A pesar de los desafíos y peligros que trajo la pandemia, las personas vendedoras realizaron manifestaciones limitadas y dirigidas con gran éxito. Portando mascarillas y manteniendo la distancia física, mostraron su determinación y comunicaron sus necesidades de tal forma que captaron la atención de personas políticas y del público por igual.

## Uso de las redes sociales

Además de las protestas, las personas vendedoras ejercieron presión mediante las redes sociales, una estrategia aún más importante dada la falta de oportunidades de interacción en persona con la clase política durante la pandemia. "Las tormentas de tuits son realmente efectivas porque se trata de hacer ruido para estar siempre presentes, para que las personas

siempre hablen de la venta ambulante y para que se mantenga en la mente de las personas políticas", dijo Kaufman-Gutiérrez, quien coordina la presencia de la SVP en las redes sociales. Sin embargo, éstas no solo se utilizaron para captar la atención de la clase política, sino que también ayudaron a crear una masa crítica de apoyo entre las personas neoyorquinas comunes, especialmente las jóvenes progresistas que lideran el giro a la izquierda de la política en Nueva York. Kaufman-Gutiérrez dijo al respecto:

*"Instagram fue muy bueno para crear la imagen pública de la venta ambulante y de las personas vendedoras en sí y para compartir sus historias. Logramos 6 000, 7 000 personas seguidoras en los últimos meses. Así que ha sido monumental en términos de atracción. ¡A un alto número de influencers jóvenes realmente le caen bien las personas vendedoras ambulantes! Y en Nueva York, todo mundo publica 'Protejamos a las personas vendedoras ambulantes'".*

Este apoyo colectivo a favor de las personas vendedoras en las redes sociales ha sido intenso: incluso meses después de que se aprobara la Intro 1116, un tuit anti-ambulantes del candidato a la alcaldía Andrew Yang provocó un aluvión de reprimendas de enojo a favor de las personas vendedoras, lo que hizo que Yang tuviera que presentar sus disculpas.

## Creación de relaciones

Las estrategias como las protestas y las tormentas de tuits son, por naturaleza, antagonistas: buscan influir en decisiones políticas ejerciendo presión. No obstante, las personas vendedoras y quienes abogan

a su favor sabían que forjar amistades y alianzas con personas políticas era igual de importante. Por ejemplo, trabajaron con Vanessa Gibson, concejal de Bronx, distribuyendo alimentos durante el momento más crítico de la pandemia. “La vimos cada semana durante seis semanas y distribuimos alimentos, conocimos a su equipo y ella se convirtió en una partidaria muy importante”, dijo Kaufman-Gutiérrez. El Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes hizo campaña a favor de las personas políticas que apoyaban temas relacionados a la venta ambulante y colaboró con ellas para ayudar a resolver problemas. “Mantenemos esos lazos con personas políticas”, dijo Kaufman-Gutiérrez, “por ejemplo, si una o un concejal nos dice tipo ‘Hay un problema con una persona vendedora ambulante en mi distrito, ¿pueden echar una mano?’, pues necesitamos ir”. Al hablar de la relación de la SVP con la presidenta del distrito de Manhattan, Gale Brewer, el director Mohamed Attia contó:

*“Cada vez que ella escucha de un problema con las personas vendedoras ambulantes de su barrio, me contacta y me dice: ‘Mohamed, recibí algunas quejas sobre tal vendedora o vendedor en tal lugar, ¿puedes ayudar con eso?’ Yo me acerco luego, al día siguiente o tan pronto como pueda, para hablar con las personas vendedoras e intentar resolver el problema”.*

“No solo se trata de pedir cosas”, agregó Kaufmann-Gutiérrez, “también se trata de valorar a las personas políticas, apoyarlas en las redes sociales y personarse para cosas”.

### Experiencias personales compartidas

En la mayoría de las acciones arriba mencionadas, un componente importante consistió en compartir las historias de las personas vendedoras y en asegurarse que estuviesen, en lo individual, en el centro del debate. Mohamed Attia dijo:

*“Siempre he creído que compartir las experiencias personales es una herramienta efectiva en cualquier lugar. Cuando nos reunimos con grupos, gente y representantes populares, siempre amplificamos las historias de las personas vendedoras y pedimos a nuestra membresía que entablen la conversación mediante sus historias, mediante sus experiencias; les pedimos que compartan lo que enfrentan, que compartan cómo el sistema de venta ambulante impacta en sus medios de subsistencia, que compartan cómo son sus vidas en este momento con el statu quo y cómo cambiarían drásticamente si el sistema de venta ambulante fuese modificado.”*

“Protestamos frente a sus oficinas para que nos escucharan”, dijo Sonia Pérez. “Dejen que escuchen nuestras experiencias, pues somos quienes experimentan lo que ocurre, lo que una persona vive cuando trabaja en la calle”. Según la presidenta Mark-Viverito, el compromiso personal dio sus frutos:

*“La SVP desempeñó una función realmente especial al asegurarse que su trabajo organizativo se centrara en las personas vendedoras. Las empoderaron y humanizaron al brindarles la posibilidad de contar sus historias. Argumentaron que el trabajo de las personas vendedoras es tan importante y digno como el de los restaurantes o los BID... Para las personas políticas,*

*apoyar a las personas vendedoras ambulantes se volvió una forma de demostrar que estaban del lado de las personas de color marginadas. ¿Cómo no apoyar a las mujeres y madres que salen a la calle para intentar ganarse la vida y ayudar a sus familias? Las personas políticas que no apoyaban a las personas vendedoras parecían cada vez más desconectadas de la realidad”.*

### Promulgación de la ley Intro 1116

El trabajo, la persistencia y la creación de alianzas estratégicas terminaron por dar resultados. La concejal Margaret Chin pastoreó la Intro 1116 a través del proceso legislativo. Y, luego de realizar concentraciones en su distrito y de dirigirle tormentas de tuits y maratones telefónicos, las personas vendedoras lograron convencer al presidente del concejo, Corey Johnson, que no había sido un gran partidario de las personas vendedoras, de someter la totalidad del proyecto de ley a votación del concejo municipal. Finalmente, el 28 de enero de 2021, las personas vendedoras, junto con las personas aliadas, lograron que la Intro 1116 cruzase la meta, pues el concejo la aprobó fácilmente en su totalidad. Seguir la votación en vivo por Zoom desde varios monitores y teléfonos móviles en toda la ciudad fue posiblemente un punto menos culminante que estar presentes en la cámara del concejo en el Ayuntamiento, pero, para las personas vendedoras y las personas defensoras que trabajaron en la campaña, fue una victoria enormemente gratificante. Por primera vez en casi 40 años, se elevó el límite de permisos de venta ambulante a tiempo completo, lo que otorga a más personas vendedoras el derecho al espacio público y a las aceras de la ciudad. “La calle es de quien la trabaja”, declaraba Pérez, “o como dice un proverbio mexicano: la tierra es de quien

la trabaja. Trabajamos en la calle, pertenecemos a ese espacio”. Con el incremento del número de permisos, más personas vendedoras ahora podrán repetir este proverbio con mayor certidumbre.

## Consecuencias del aumento del número de licencias para vender alimentos en la vía pública y siguientes pasos en el trabajo de incidencia política

La Intro 1116 aborda problemas de tiempo atrás en el sistema de venta ambulante en Nueva York. Sobre todo, eleva el límite de permisos para la venta ambulante de alimentos. Cada año desde 2022 y hasta 2032, la municipalidad emitirá 400 nuevos permisos, conocidos como “licencias de supervisión”, para sumar un total de 4 000 nuevos permisos de venta ambulante en 10 años. Si bien existían aproximadamente 5 000 permisos de venta ambulante de alimentos antes de la promulgación de la Intro 1116, solo 3 000 permitían la venta ambulante durante todo el año en cualquier parte de la ciudad (ver cuadro n.º1). El resto contenía diferentes limitaciones con respecto a, por ejemplo, los productos vendidos, la ubicación del negocio o la temporada. Por lo tanto, la Intro 1116 efectivamente duplica a más del doble la cantidad de permisos de venta ambulante de alimentos a tiempo completo en toda la ciudad.

Con el simple hecho de aumentar la oferta de permisos, la Intro 1116 debería debilitar el mercado clandestino. No obstante, una disposición aparte en la nueva ley busca abordarlo de forma más directa. La falta de disposiciones previas que exigiesen a las personas titulares de los permisos operar ellas mismas los

negocios de venta ambulante era el vacío legal que permitió la formación de un mercado clandestino. En los nuevos permisos emitidos en virtud de la Intro 1116, la persona a nombre de quien se emitirá el permiso debe estar presente en la operación del negocio. Esto garantiza que los nuevos permisos serán utilizados por la persona titular y que no serán alquilados.

Asimismo, la Intro 1116 aborda el problema de gestionar la venta ambulante en la ciudad. Durante décadas, la venta ambulante en Nueva York fue un laberinto burocrático. Alrededor de media docena de diferentes organismos locales tenían algún tipo de responsabilidad con respecto a la supervisión y el cumplimiento de la legislación de venta ambulante. Con frecuencia, las reglas y políticas de esos organismos se contradecían. Las normas y reglamentos en la materia eran difíciles de seguir y casi imposibles de aplicar con algún tipo de coherencia. Para abordar este problema –y para disipar las preocupaciones de los intereses anti-ambulantes según las cuales un mayor número de personas vendedoras ambulantes simplemente profundizaría el desafío de cumplimiento y reglamentación– la Intro 1116 realiza una enmienda a la Carta Estatutaria de la ciudad para establecer una oficina de vigilancia de personas vendedoras (*Office of Vendor Enforcement*) completamente nueva, así como un consejo asesor en la materia (*Vendor Advisory Board*).

La idea de transferir la gestión de la venta ambulante de una jurisdicción complicada y superpuesta de múltiples organismos municipales a una única oficina centralizada se había discutido varias veces desde 1983, pero nunca se había implementado. La nueva *Office of Vendor Enforcement* incluirá una unidad especializada

de aplicación que contará con personas inspectoras especialmente capacitadas. Para las personas vendedoras, esta nueva unidad debería mejorar las condiciones en la calle. Anteriormente, cuando el NYPD era el principal responsable para hacer cumplir la regulación de venta ambulante, las personas vendedoras eran víctimas de intimidación y amenazas de arresto y solían recibir multas espurias de parte de policías que conocían poco la legislación de venta ambulante. Hace mucho que las personas vendedoras reivindican coherencia en el cumplimiento de dicha legislación, argumentando que su aplicación arbitraria e impredecible menoscaba sus posibilidades para ganarse la vida en la vía pública. La esperanza es que la nueva oficina de vigilancia, supervisada por el consejo asesor –el cual incluye a las personas vendedoras ambulantes como partes interesadas–, resulte en una aplicación más coherente y equitativa de la legislación de venta ambulante.

Aunque la Intro 1116 marca un paso importante hacia la dirección correcta para las personas vendedoras, no es una panacea. En primer lugar, solo aborda la venta ambulante de alimentos. Las licencias para personas vendedoras de productos no alimenticios siguen limitadas a 853, número que ha permanecido sin modificaciones desde 1979 –incluso más tiempo que el tope de permisos de venta ambulante de alimentos–. Asimismo, las personas vendedoras de alimentos enfrentarán desafíos para formalizar sus negocios una vez que reciban los permisos. Muchas que actualmente lo hacen sin uno, venden comida casera en unidades de venta improvisadas. Una vez que obtengan el permiso, se les exigirá que preparen los alimentos en una instalación aprobada por el departamento de Sanidad y deberán venderlos en carritos de acero inoxidable

que hayan sido aprobados por dicho departamento. Esto incrementará significativamente los costos de sus negocios; costos que esperan recuperar al tener mayor estabilidad y seguridad, pero la mejora y la formalización serán aun así una espada de doble filo.

Por todos estos motivos, el trabajo no termina con la Intro 1116. Es posible que la ventana que se abrió con el surgimiento de una política de izquierda en Nueva York no permanezca abierta por siempre. Como mencionó Melissa Mark-Viverito:

*“Siempre existe la preocupación de que el péndulo comience a oscilar hacia el otro lado. Los dos principales candidatos para alcalde son más moderados. ¿Cómo tratará la próxima administración la cuestión de la venta ambulante? ¿Regresará a complacer a los BID? Es por ello que importa lograr cosas a nivel estatal”.*

El comentario de Mark-Viverito hace referencia al trabajo actualmente en curso allende la ciudad de Nueva York, es decir a nivel del Estado de Nueva York: una legislación propuesta que legalizaría toda venta ambulante en el Estado de Nueva York y que limitaría la capacidad de las municipalidades, como Nueva York, para establecer topes a las licencias o los permisos. Lo anterior sigue un modelo ya adoptado por el trabajo de incidencia a favor de las personas vendedoras en el Estado de California.<sup>6</sup> Al colaborar con personas políticas progresistas del Estado de Nueva York, como la senadora estatal Jessica

Ramos y la representante Jessica González-Rojas, en la Asamblea del Estado, las personas vendedoras esperan llevar esta legislación el próximo año a la legislatura estatal, en Albany (la capital del Estado). Ramos y González-Rojas, ambas hijas de inmigrantes y defensoras importantes de la causa de las personas vendedoras, representan localidades donde el Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes tiene fuertes bases organizativas. La próxima batalla sin dudas

será tan desafiante como la última, pero las personas vendedoras siguen optimistas. Según Sonia Pérez:

*“Como le digo a mis compañeras, las personas vendedoras ambulantes no debemos darnos por vencidas. La Intro 1116 es el primer paso y podremos lograr el siguiente informándonos y reivindicando con respeto y claridad lo que necesitamos para ganarnos la vida en la calle”.*

Cuadro n°1: Desglose de los permisos de venta ambulante de alimentos, según validez		TOTAL
En toda la ciudad durante todo el año	3 000	3 000
Únicamente en Bronx, todo el año	50	3 050
Únicamente en Brooklyn, todo el año	50	3 100
Únicamente en Queens, todo el año	50	3 150
Únicamente en Staten Island, todo el año	50	3 200
Preferenciales (personas veteranas) en toda la ciudad, todo el año	100	3 300
Únicamente para frutas/verduras, distrito determinado, todo el año	1 000	4 300
Bronx (350)		
Brooklyn (350)		
Manhattan (150)		
Queens (100)		
Staten Island (50)		
Permisos temporales (abril-octubre) en toda la ciudad	1 000	5 300
Permisos en toda la ciudad, todo el año, que añade la Intro 1116	4 000	9 300

<sup>6</sup> Para obtener más información acerca de la legislación del Estado de California (SB-946) visite: [https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill\\_id=201720180SB946](https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill_id=201720180SB946)



Un vendedor en la ciudad de Nueva York, donde una nueva ley ha creado 4 000 nuevos permisos de venta ambulante de alimentos. Foto: Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes

**Las Notas informativas sobre organización de WIEGO** contienen información acerca de estrategias y prácticas organizativas en la economía informal. Esta serie tiene como objetivo apoyar los esfuerzos de organización y difundir las mejores prácticas.

Las *Notas informativas sobre organización* de WIEGO son parte de las series de publicaciones de WIEGO. Visite <https://www.wiego.org/es/publicaciones-y-materiales-de-referencia>.

### Acerca del autor

Ryan Thomas Devlin es profesor de planificación urbana en la Escuela de Posgrado de Arquitectura, Planificación y Preservación de la Universidad de Columbia y profesor visitante en el Centro de Posgrado de Planificación y Medio Ambiente del Instituto Pratt. Su investigación se centra en la venta ambulante y en el urbanismo informal en ciudades del Norte Global. [rtd2101@columbia.edu](mailto:rtd2101@columbia.edu)

### Agradecimientos

Este documento no habría sido posible sin la participación entusiasta de las personas que conforman la membresía y el equipo del Proyecto de Vendedoras y Vendedores Ambulantes, quienes, a pesar de sus apretadas agendas, se tomaron el tiempo para participar en las entrevistas y compartir sus experiencias de trabajo organizativo con respecto a la Intro 1116. Además, Juan Sebastián Moreno llevó a cabo las entrevistas en idioma español y las tradujo, al tiempo que colaboró como miembro crucial del equipo de investigación. Gracias también a Sarah Orleans Reed, Caroline Skinner, Jenna Harvey y Pilar Balbuena por sus comentarios y *feedback* acerca de los primeros borradores.



### Acerca de WIEGO

Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO, por su sigla en inglés) es una red mundial dedicada a promover el empoderamiento de las personas trabajadoras –particularmente de las mujeres– en situación de pobreza en la economía informal para garantizar sus medios de sustento. Creemos que todas las personas trabajadoras deben tener los mismos derechos, oportunidades económicas y protecciones, y poder expresarse en un plano de igualdad. Para promover el cambio, WIEGO contribuye con el mejoramiento de las estadísticas, la construcción de nuevos conocimientos sobre la economía informal, el fortalecimiento de redes de organizaciones de personas trabajadoras en empleo informal, así como de sus capacidades; y, en conjunto con estas redes y organizaciones, busca influir en las políticas locales, nacionales e internacionales.

Visite [www.wiego.org/es](http://www.wiego.org/es)

---