

AMBULANTES



FOTOS: FRANCISCO MATA

El ambulante es la cabeza de la hidra de muchos de los problemas que acosan a la ciudad de México: evasión fiscal, piratería, robo de mercancías e importación ilegal, aparte de los obvios (suciedad, contaminación visual, ruido, apropiación del espacio público...); todo ello, con la complicidad abierta o disfrazada de las autoridades. Al mismo tiempo, es la válvula de escape de una sociedad sin suficientes mecanismos de ascenso social y un mercado que abastece a las clases populares. Cynthia Ramírez recorrió los pasillos de la burocracia delegacional y actuó como ambulante para conocer por dentro los resortes de esta actividad multimillonaria y miserable al tiempo.

El comercio informal capitalino: extorsión, contrabando, corruptelas y mafia

Las malas leyes ballarán siempre, y contribuirán a formar, hombres peores que ellas, encargados de ejecutarlas.

Concepción Arenal

En México, el comercio informal de mercancía legal representa la transacción de miles de pesos por minuto: el equivalente al 12.2 por ciento del PIB del país, poco más de tres veces lo generado por la agricultura y la ganadería juntas. En el caso de DF, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, durante el tercer trimestre de 2006 se contabilizaron 705,138 personas “subocupadas”, es decir, dedicadas al trabajo informal. Esta cifra no inclu-

ye a los que se dedican a comerciar piratería, contrabando o cosas robadas, ni a los que comercian mercancía legítima pero no están dados de alta en el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Nadie sabe, entonces, cuántos ambulantes hay en la ciudad, tal vez porque en realidad eso es lo de menos: lo que importa es que todos –vendan cosas legales o ilegales– se caen con la mordida y lo hacen a la luz pública. El hecho de que la venta de, por ejemplo, discos piratas se considere parte de la “economía subterránea” –las ventas se hacen con bocinas de gran volumen y sobre el primer carril del Eje Central– describe por sí mismo el nivel de realismo y denuedo con que las autoridades enfrentan el problema.

Lo más curioso de todo es que existe un programa gubernamental –con funcionarios, administradores, secretarías, oficinas, fotocopadoras, computadoras y cafeteras (y tazas y azucareras y cucharitas) que se ocupa de regularizar a los comerciantes en la vía pública, es decir: de hacer algo que en realidad no se hace, y que nadie se esfuerza ya ni siquiera por ocultar un poco: cada cumbia a decibeles imposibles por las banquetas del centro como desmentido.

El Programa de Reordenamiento de Comercio en la Vía Pública data del 2 de marzo de 1998, cuando el Gobierno del Distrito Federal (GDF), bajo la administración del ingeniero Cuauhtémoc Cárdenas, cedió a la “voluntad de resolver, paulatina pero eficazmente, los problemas derivados del comercio en la vía pública”. Los objetivos del programa se enfocaban en contribuir a mejorar el entorno urbano y la convivencia social, mientras se iban ofreciendo opciones a la economía informal para que transitara gradualmente a la economía formal civilizada. El problema, con tan buenas intenciones, estribó en que el

programa no tiene figura jurídica representativa, de modo que no cumplirlo o, mejor aún, inscribirse en él o dejar de hacerlo carece de repercusión legal alguna, lo cual, por cierto, habla mucho del ánimo de las autoridades para dotar de herramientas jurídicas a la reglamentación de estas actividades.

Hoy día, coordinar este programa depende de la Dirección General de Programas Delegacionales y Reordenamiento de la Vía Pública que, de acuerdo con el SISCOVIP (Sistema de Comercio en Vía Pública), ha incorporado a la fecha a 98,319 comerciantes –aunque fuentes cercanas a esta Dirección coinciden en señalar la candidez de este dato, y estiman que los mercaderes en activo por lo menos triplican este número.

Las actividades que se pretendió normar con el Programa de Reordenamiento de Comercio en la Vía Pública eran –son– las relativas al comercio que se realiza en calles y plazas públicas, ya se trate de:

- Comerciantes instalados con puestos fijos, semifijos o rodantes en calles y plazas públicas,
- Concentraciones que se realizan en festividades populares, y
- Comerciantes ambulantes.

La entrega de los permisos se regía bajo las siguientes consideraciones:

- Sólo se otorgaba uno por persona, de su uso exclusivo, con la intención de evitar que las organizaciones comerciales cooptaran al interesado;
- La actividad que amparaba el permiso debía ser la única o la principal para la subsistencia del solicitante, quien no podía ser a la vez comerciante establecido, ni locatario de un mercado, ni propietario, arrendatario o usufructuario de cualquier local en las plazas, corredores, bazares o planchas comerciales;
- Se procuraría que los menores de edad fueran canalizados al aprendizaje de artes, oficios o profesiones, a través de la gestión de becas a su favor;
- Se daría trato preferencial a los minusválidos, madres solteras y personas en la tercera edad, y
- Para todos los efectos legales, se entendía que el giro era lícito y las mercancías que se exhibían en un puesto eran propiedad de quien lo atendiera de manera permanente.

ENERO - SEPTIEMBRE, 2006

Delegación	Número de comerciantes informales	Recursos recibidos (Con información de la Delegación)	Destino de los recursos	Recursos recibidos que reportó la Delegación a la Secretaría
• Azcapotzalco	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,286,580.00
• Benito Juárez	122	\$ 1,045,740.00	Pago de personal eventual que lleva a cabo funciones para realizar el Programa	\$ 1,039,040.00
• Cuauhtémoc	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,082,756.71
• Cuernavaca	239	\$ 1,722,375.00	No se cuenta con información	\$ 1,000,000.00
• Cuicuilco	La información es confidencial	La información es confidencial	La información es confidencial	\$ 58,000.00
• Cuajalajara	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 2, 330,000.00
• Gustavo A. Madero	479	Datos no disponibles. Los ingresos de aplicación automática son por "Sumario Ipm" y "Sumario Semifijo"	Datos no disponibles. Los ingresos de aplicación automática son por "Sumario Ipm" y "Sumario Semifijo"	\$ 0
• Iztacalco	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,429,076.00
• Iztapalapa	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,051,486.07
• Magdalena Contreras	101	No disponible. Solicitar información a la oficina de Asesoría de Recursos Financieros	Pago de nómina del Programa Emergente de Apoyo a la UAMM (Departamento de Vía Pública, con rango a la Piedad 412 "Apoyo cultural y artístico")	\$ 300,300.00
• Miguel Alemán	1,172 (acumulados de 2002 a la fecha)	\$ 1,082,000.00	Compra de vehículos, compra de equipo y gastos de comunicación, y servicios de fomento por estudios e investigaciones	\$ 1,254,000.00
• Milpa Alta	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 58,000.00
• Nezahualcóyotl	280	\$ 751,500.00	Pago de personal contratado según programa de aplicación automática	\$ 582,296.00
• Tlalpam	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,752,000.00
• Venustiano Carranza	8	\$ 1,012,000.00	Pago de nómina del Programa de Reordenamiento del Comercio en la Vía Pública, Subprograma de la Inspección y Atención de la Inspección de Comercio en la Vía Pública	\$ 1,094,000.00
• Xochimilco	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	No atendió la solicitud de información	\$ 1,095,000.00

Cada comerciante inscrito tiene derecho a ocupar un puesto de 1.80 m por 1.20 m, y la obligación de aportar, como lo marca el Código Financiero del DF, cinco pesos diarios, pagaderos trimestralmente a la Delegación.

Aunque lo cierto es que sólo excepcionalmente se realizan operativos que verifiquen la importación legal, tenencia, estancia o siquiera la propiedad de las mercancías que se ofrecen, el hecho es que la falta de corresponsabilidad entre las autoridades federales (SHCP, Instituto Mexicano de Propiedad Industrial –IMPI–, SAT) y las locales (GDF) anula mutuamente los respectivos campos de acción y permite, voluntariamente o no, que las decisiones sobre qué se vende y dónde radiquen las cuotas de poder de redes clientelares queden al margen de la ley.

LA OSCURIDAD DE LAS ARCAS DELEGACIONALES

Desde julio de 2003, los ingresos que percibe cada Delegación Política del DF por la inscripción de comerciantes en este programa se consideran “ingresos de aplicación automática de recursos”, o recursos autogenerados, con la finalidad de que

cada demarcación emprenda de manera más ágil las acciones para cumplir los objetivos del programa. Adentrarse en los montos y destinos presupuestarios que cada Delegación hace de estos recursos es, por principio, imposible —cuando no ridículo.

Después de un complicado intercambio de solicitudes de información, excusas y prórrogas, ocho de dieciséis delegaciones contestaron, bajo distintos criterios, un mismo cuestionario relativo al Programa de Reordenamiento del Comercio en Vía Pública.

Las diferencias entre los montos que reporta cada delegación para su registro y verificación internos y las cifras que reportan a la Secretaría de Finanzas ni siquiera revelan dolo, sino una absoluta falta de control sobre estos recursos. Son una desgobernada caja chica delegacional que, en el mejor de los casos, financia la nómina del personal responsable de implementar y ejecutar el Programa de Reordenamiento de Comercio en la Vía Pública. Más que a un tránsito a la formalidad, este programa invita a los comerciantes informales a costear la paga de sus propios inspectores.

LA ILEGALIDAD COMO ANTESALA DE LA LEGALIDAD

Dejando de lado el oscuro destino de los recursos, acudí a la oficina de Reordenamiento de la Delegación Cuauhtémoc. Mi intención era “empadronarme” en el programa y poner un puesto de libros, ya que de acuerdo con ese proyecto, los giros de libros nuevos, libros usados, cuadros, cromos y pinturas quedan exentos de pago en tanto que “promotores de cultura”. En caso de que no consiguiera la extensión que me prometió la ley —o el Programa, cuando menos—, estaba dispuesta a pagar la cuota correspondiente para conseguir un puesto semifijo con las medidas reglamentarias.

Elena, que me recibió en la Delegación, me recitó casi de memoria que, para ser parte del Programa, era requisito que *de manera voluntaria* cada comerciante acudiera a la Delegación y se identificara. Lo cumplí: ahí estaba, apersonada en las oficinas delegacionales y con mi credencial del IFE. La segunda obligación rondaba lo inalcanzable: me pidió que comprobara que ya ocupaba yo algún lugar en la vía pública, y añadió: “Necesito tus antecedentes y antigüedad de mínimo dos años.” Le expliqué que se me complicaba entender que, para poder comerciar en la vía pública con permiso, era necesario, primero, haber comerciado dos años en la vía pública



sin permiso. Trató de reconfortarme con un comprensivo “También puedes esperar a que salga la convocatoria”. Luego chasquéo la lengua y agregó, entornando los ojos en plan de entender a unos dioses inexplicables: “Aunque la última salió hace dos años y quién sabe cuándo salga otra.” Al final, se alzó de hombros y extendió las palmas de las manos —en un gesto como para exhibir la solidaridad frente a lo imposible. Representó la reducción al absurdo de la realidad con un golpe de genio gramatical: “Mejor estate dando tus vueltas a ver si sale una.”

EJE CENTRAL

Lograr comerciar en la vía pública sin veinte mil pesos en efectivo que te compren un espacio de buenas a primeras en el Centro Histórico es, de cualquier forma, una gestión expedita que depende tanto de la buena suerte como de la capacidad para aceptar tratos poco redituables en materia comercial.

Alejandro y Pablo tienen un puesto semifijo de libros sobre Eje Central —otro San Juan de Letrán— y me ofrecieron un negocio para poder vender, con los de ellos, los míos. El trato me era claramente desventajoso, pues ellos no sólo se quedarían con el cincuenta por ciento de mis ganancias, sino que fijarían y negociarían el precio de cada libro. Mis insinuaciones, que les sonaron a insolencias, respecto al castigado margen de ganancia que me ofrecían se encontraron con un rápido reproche que aludía a la víspera de la Navidad, a la oportunidad de vender sobre el principal eje vial de la zona y a que todo dependería de mi “madera de vendedora”. En compensación se ofrecieron a darme algunas guías para que yo pudiera conseguir mi propio puesto.

El puesto donde vendo le pertenece a *Alejandro*. El herma-

no menor, *Pablo*, es mi compañero de ventas, y sólo trabaja los fines de semana a cambio de una módica paga que le permite costear la preparatoria abierta, aunque en realidad los ingresos del puesto, que oscilan entre los mil y mil doscientos pesos diarios entre semana, y los mil quinientos y dos mil los fines de semana, solventan los gastos de cuatros hermanos.

Pablo me cuenta, con un dejo de orgullo, que su hermano fue de los pioneros en el Eje Central (ya ni quién se acuerde de San Juan de Letrán). Hace cerca de doce años *Alejandro* “se plantó y se apañó” un espacio de cuatro por dos metros. Tenía pocos vendedores vecinos y, al incursionar en el mercado de libros, la competencia en los alrededores era nula. En ese entonces vendía libros nuevos —no da mayores señas de sus proveedores— y algunos libros usados “de calidad”. Hoy también vende “libros clonados” —de excelente factura, por cierto— cuyo abastecedor principal le surte *in situ* los lunes por las mañanas. En ese entonces, afirma *Pablo*, no había que pagarle a nadie. De vez en cuando su hermano “se mochaba con una feria” con los policías de la zona, y nada más.

Las cosas empezaron a cambiar cerca de 1999, cuando las agrupaciones de vendedores comenzaron a engrosar sus filas y los líderes empezaron a adquirir mayores atribuciones y canales de acceso directo a las autoridades. Cuando esto empezó a suceder, *Alejandro* se vio obligado a aceptar que le arrancaran ciertas concesiones. Las más importantes: reducir en un metro su espacio y comenzar a pagar una cuota diaria.

Las cuotas diarias dependen del número de lozas —tres pies cuadrados aproximadamente— que ocupa un puesto: diez pesos por unidad. Los pagos se hacen, independientemente de que se ocupe el lugar o no, de lunes a sábado; el domingo sólo paga el que se pone.

Cynthia Ramírez

A *Alejandro* no le quedaron muchas opciones: o se “mochaba” o lo sacaban. Finalmente logró mantener un espacio bastante amplio en comparación con el resto de los ambulantes y, más importante aún, logró que no le cobraran la cuota fija por *uso de suelo*. Y es que, además de la cuota diaria, “la delegada” (a quien llamaré *Blanca*, y que controla dos importantes cuerdas a ambos flancos de Eje Central) cobra por la apropiación del suelo un monto inicial de algunos miles de pesos. *Pablo* calcula que el de ellos anda en los treinta mil pesos, porque el de su vecina —que vende armas blancas y pistolas de bajo calibre—, es considerablemente menor que el de ellos y le costó quince mil pesos.

Si bien es cierto que no le complacen estos cobros, dentro de “los beneficios” que encuentra está que le respetarán el derecho de venta sobre su puesto, pues, una vez que se ha pagado el uso de suelo, se puede decidir “subarrendarlo”, revenderlo o heredarlo, y, en caso de que haya problemas con “la tira”, la delegada ayuda “porque es su obligación”. El círculo clientelar perfecto: trabajo y apoyo *legal* a cambio de la certeza de ser representado y protegido. *Pablo* interrumpe la plática y discretamente me señala que la delegada anda por allí.

Blanca está recargada en la puerta lateral de una plaza de videojuegos. Es una señora robusta, de pelo entrecano, que debe rondar los cincuenta y tantos años, aunque la ropa de hombre que usa le agrega edad y rudeza. Hay que observar cuidadosamente para que, dentro del ajetreo de Eje Central, ella y sus muchachos se destaquen. No se mueve de su posición y, uno a uno, los vendedores ambulantes se le acercan y cubren sus cuotas. Anota sus nombres en una libreta y, en los casos en que debe dar cambio, saca un fajo de billetes del bolsillo trasero de sus pantalones *Leevice* —la marca es congruente con su trabajo—, o hurga en su *cangurera* (que de pronto parece una continuación de su pronunciado vientre) en busca de la moralla o los billetes necesarios. *Blanca* va resguardada por tres muchachos que se acercan a los puestos a verificar que la mercancía en venta sea la autorizada. Se le acercan, le murmuran algunas palabras, ella asiente y en algunos casos los premia con unas *cachetaditas*.

Justo cuando están por irse intento acercarme a *Blanca* y de inmediato dos de sus *guaruras* me cierran el paso: “dos palabras con la delegada”, pido en voz alta para que ella pueda escucharme. Intercambian miradas entre ellos y me abren el paso. La “delegada” camina de nuevo hacia la plaza de videojuegos, asumo que debo seguirla. Aunque trato de encararla ella prefiere mantenerme hombro con hombro, así que un poco al aire, un poco a ella y sin presentaciones de por medio, suelto las que de ninguna manera podrían ser sólo dos palabras: “Jefa, me dijeron que usted puede conseguirme un puesto aquí.”

Lejos del rotundo y seco “no” que me esperaba, seguido de un interrogatorio incómodo, *Blanca* sólo pregunta mi nombre y a continuación, con tono protector, me dice: “Uy m’hija, aquí en el Eje está cabrón, ya no cabe nadie, mira —y con una mano



recorre su comarca—: si ando cuidando que estos cabrones no se den en la madre y no se hagan competencia entre ellos. Pero búscame mañana en la calle Delicias, porque voy a empezar a repartir otras calles. Yo no te voy a dejar sin trabajar, sólo tienes que chingarle y echarle muchas ganas.”

Dicho eso, confirma que la encontraré al día siguiente donde ella ordena. Reitero mis intenciones y parece que nuestra cita está cerrada: me extiende la mano. Inevitablemente pienso en la novela de Mario Puzo y estoy a punto de besarle el anillo, pero me contengo: nos despedimos con un apretón.

Cuando regreso con *Pablo* y le cuento sobre mi cita, él sonrío de medio lado y me pide que no confíe demasiado en obtener un puesto de buenas a primeras. Aunque concluye que todo dependerá de “la lana que pueda aflojar”.

BLANCA OMNIPRESENTE

Al día siguiente, diez minutos antes de la cita con *Blanca*, llego a la calle Delicias. Es domingo y, pese a lo avanzado de la mañana, el comercio informal ya se despereza. En grupos de dos o tres, los comerciantes entran al número 4 de la calle Delicias, el cual hace las veces de bodega. Allí, como en el



resto de las calles del centro, hay una bodega que, por quince pesos la noche, alberga el precario mobiliario y las mercancías de los comerciantes de la zona.

Blanca es bastante bien conocida en los alrededores: todos a quienes pregunté por ella la conocían, y todos insistieron en que los rondines de cobro e inspección le dan a su día un itinerario movido que la hace difícil de localizar.

Después de casi hora y media de espera una de las vendedoras de las afueras del metro Salto del Agua se me acercó y me dijo a bocajarro, como si nos conociéramos: “La delegada ya te vio, pero dice que te ve al rato porque ahorita anda en otros *bisnes*.” Agradecí el mensaje y me dirigí, con la inevitable sensación de que me espiaban, rumbo a mi puesto sobre el Eje Central. El que *Blanca* sea difícil de localizar no significa que la misma dificultad opere a la inversa.

LA BANDA

La dinámica entre el puesto de *Alejandro* y sus vecinos es casi amigable. La paranoia se ha convertido en reserva, hablan poco de cuestiones personales y casi la mayor parte del tiempo los unos y los otros se preguntan sobre el monto de la venta rea-

lizada. La respuesta nunca es concreta y es necesario sortear toda clase de evasivas para obtener algún dato fidedigno. Al margen de este ambiente de verdades a medias todos confían en “la banda” para atrapar a algún ladronzuelo que quiera pasarse de listo entre los puestos de la cuadra. *Pablo* se siente seguro, nunca le ha tocado con los libros, pero ha visto cómo un chiflido basta para que “la banda se desdoble y madrean al que se quiera hacer el vivo”.

Los amigos de *Pablo* y de “el Libros”, como apodan a *Alejandro*, son *Hugo* y *Román*. *Hugo* es el “vivillo” que le tira a la grande, y de entre los muchos negocios de los que se precia, el que más le reditúa hasta ahora es el haber corrompido al personal de una tienda de celulares que le vende equipos etiquetados originalmente para reposición. *Hugo* ambiciona piratear los equipos de telefonía celular; dice saber que es delito federal y que el cuerpo de abogados de Slim no le dará cuartel, pero, listo como se cree, concluye: “Como no los vendería sólo en el DF, sino los movería por todo México, *stá* más cabrón que me la apliquen.”

Román es dueño de dos puestos sobre San Juan de Letrán, uno de ropa interior y otro de películas. Él pertenece a la Asociación Cívica Comercial de Teresa López Salas, “apoyada por el PRD” (*Román* es el primero que habla del vínculo PRD—ambulantes). Él me cuenta que por conocer a *Diego*, hijo de Teresa López Salas y delegado del tramo de Eje Central entre las calles de Artículo 123 y Victoria, no tuvo que pagar uso de suelo. A diferencia de los comerciantes tutelados por *Alejandra Barrios* y administrados por *Blanca*, ellos pagan quince pesos por loza, y cada tres semanas son citados a las siete para limpiar el suelo (aunque él prefiere pagarle un *tostón* a algún *chalán* para que limpie por él).

Sobre su puesto de películas *Román* está bastante decepcionado, pues no sólo debe pagar una cuota extra de veinte pesos al día, sino que tiene prohibido colocarse sobre el Eje Central, dado que éste está reservado para *Diego* y su familia. Además, los operativos policiales lo tienen harto, y aunque se suceden cada dos o tres semanas, y la gente de *Diego* les avisa con tiempo de sobra para guardar la mercancía, es una “chinga montar y desmontar el puesto”, sin tocar el tema de la creciente competencia en este mercado. Pese a ello, acepta que deberá seguir en ello por lo menos unos meses más, pues no hace mucho armó un quemador de películas (veinte películas en una hora) en su casa y quiere recuperar lo invertido.

Antes de que se volviera “independiente”, *Román* compraba las películas al mayoreo en Tepito por ocho pesos. Ahora las compra al menudeo y hace su propio negocio. Me cuenta de sus costos como independiente: 2.50 pesos el DVD —“... es DVD de calidad, no le metes cualquier cosa a tus clientes”—, un peso la caja y sesenta centavos la portada. Y para hacerme atractivo el negocio me ofrece, de estar interesada en unirme a las filas de vendedores de películas piratas, quemarme por noventa centavos cada copia. “Te va a costar cinco varitos cada

negocito, chula.” Le agradezco la oferta y le prometo pensar seriamente en el trato.

Alejandro, los fines de semana, sólo pasa de vez en vez por el puesto de libros. La mayor parte del tiempo lo ocupa en surtirle los materiales necesarios: algunos libros de metafísica y superación personal que consigue sobre Donceles; papel celofán para envolver los libros y lijas para acicalar los lomos amarillentos, producto de largas horas de exposición al sol. También hace labores de investigación y coteja los precios de sus mercancías con los de las librerías establecidas, porque, aunque son pocos los libros que tienen marcado el precio, siempre es bueno saber cómo anda la competencia.



En nuestro puesto no esperamos el regateo, al primer signo de duda por parte de nuestros clientes contraofertamos, que el regateo venga después. Usualmente al primer precio que anunciamos le sigue, segundos después, una reconsideración monetaria que, por lo general, le permite al cliente ahorrarse entre cinco y diez pesos del costo inicial. En algunos casos, y sólo cuando la mercancía lo avala, se me ha instruido para que use un argumento contundente: “el libro es original.” Y no sólo funciona, sino que nadie se escandaliza por el razonamiento derivado de que, si este libro es *original*, el otro, más barato, no lo es. Un cliente se halla en esta situación, ha elegido dos libros, pero sólo uno de ellos ha dejado de ser *regateable* porque “sí es original”. La lógica del consumidor de las calles es delirante: aunque ambos volúmenes están envueltos en celofán, abre inmediatamente después de entregar un billete de doscientos pesos el libro de *originalidad dudosa* y lo ojea (*Pablo* ni se inmuta). Después de esta veloz inspección lo cierra satisfecho, recibe su cambio y se marcha seguro de su buena compra.

En una de las rondas de *Alejandro*, está platicando con nosotros *Román* —el vendedor de videos piratas. El tema de la plática gira entorno a la “cuota navideña” que deben pagar. Ni

uno ni otro quieren confesar lo que habrán de desembolsar, supongo que ambos temen amargarse con saber que el otro ha logrado mejor trato. *Román* se va por el lado de las bromas y se marcha. *Alejandro* me confiesa que su discreción se debe en buena medida a que todos aquí “son bien chismosos y envidiosos”; además, *Román* es amigo de un “delegado” y uno debe andarse con cuidado con él.

Con más calma y un poco más desenvuelto, *Alejandro* vuelve al tema de lo que cuesta mantener un puesto. Me confía que, dentro de las cuotas que deben pagarse, está, como ya había traído a cuento *Román*, la “cuota navideña”, que para él asciende a seiscientos pesos, mismos que debe cubrir antes del 24 de diciembre (los comerciantes de las películas, de nueva cuenta, deben cubrir una cuota adicional, por ser el negocio más redituable); además, debe cooperarse con una botella para los de la Delegación política, y con un juguete para que la misma demarcación se adorne donándolo a las zonas marginadas.

Esta última situación le da risa, pues cuenta que ellos viven en una de estas zonas marginadas y que cada año tocan a su puerta para invitarlo a la verbena con la que la Delegación, generosa, hace reverencia con sombrero ajeno. De igual manera, asiste año con año. Llega muy temprano con sus sobrinas y, si bien nunca le ha tocado el juguete que él aportó, sí le toca algo de “lo mejorcito” que la *banda* entrega.

Aparte de este “apoyo navideño”, *Alejandro* me cuenta que han debido asistir a algunas marchas organizadas por el PRD (desafuero, algunas cuando lo de los campamentos y lo de la Convención; para el 20 de Noviembre no recibieron instrucciones). No les pasan lista, pero a manera de amenaza velada los exhorta a asistir porque, si no, “el gobierno” [GDF] ya no va a poder seguir *apoyándolos*. Cuando participa en estos eventos —cuenta— debe comprar la playera del momento a unos treinta pesos, y en ocasiones, aun habiendo pagado por ella, debe devolverla para que se ocupe en otra marcha.

Retomo con *Alejandro* mis inquietudes para conseguir un puesto. Un poco más pesimista que su hermano, duda incluso que *Blanca*, en plena época navideña, tenga calles que repartir. Su hipótesis es que *Blanca* sólo quiere “sondearme” para ver qué tan interesada estoy. *Alejandro* aventura algunos escenarios sobre los que puede girar la propuesta de “la delegada” —todos aplicables después de las ventas de día de Reyes. Si logro juntar cerca de veinte mil pesos, podrá darme un espacio inmediato por las calles de Salto del Agua; con un poco menos recursos, cerca de siete mil iniciales y la cuota de rigor correspondiente, calcula que pueda ocupar a lo largo de la semana los espacios de los comerciantes que no se presenten a la jornada laboral; en un escenario menos cómodo, *Blanca* me venderá un lugar para “torear” —son *toreros* los que no tienen un puesto fijo y deben escabullirse o “torear”

a las autoridades—, lo cual, y dependiendo de la ubicación, puede implicar el pago de entre tres mil y cinco mil pesos. Me advierte que en estos “no puestos” el riesgo es que, si te levantan las autoridades, “sí te levantan”; los poderes de la delegada no amparan a este tipo de vendedores, aunque por setecientos pesos ella puede conseguirte un radio para recibir el pitazo con tiempo suficiente respecto a los operativos. En el peor de los casos, lograré un lugar como “ambulante” en sentido literal, esto es, ir de un lugar a otro sin tener asiento fijo a lo largo de las calles que la señora delegada decida.

Cuando *Alejandro* me habla de “los toreros”, afirma que la mayor parte de ellos no sólo son dueños de algún local dentro de las plazas comerciales del centro, sino que también trabajan puestos semifijos en la vía pública: la informalidad de la informalidad. Aunque *Alejandro* lo ve desde otra perspectiva, ciertamente empresarial: “la idea es estar más cerca de los que compran”, y me ejemplifica su punto con el caso de su amigo *Eduardo*, quien tiene un local en la plaza de Argentina 33, dos puestos sobre el Eje Central y, de vez en vez, manda a sus “chalanés” al Zócalo a que “toreen”. *Alejandro* no ve en esta práctica un autosabotaje sino un negocio de nichos diversos.

Tocado el tema de las plazas comerciales, le pregunto a *Alejandro* si él y los suyos no estarían interesados en transitar hacia

la formalidad. La idea está lejos de disgustarle. Simplemente ve imposible que las autoridades y “los delegados”—que para todo fin práctico son *las otras* autoridades—sumen ánimos y recursos para formalizar el comercio de todos.

Pese a que *Alejandro* comercia en la vía pública desde hace más de diez años, desconoce la existencia del Programa de Reordenamiento. Por otro lado, cierto es que de poco le serviría conocerlo y adscribirse a él: solamente lo pondría frente al dilema de decidir a quién pagar cuotas, a intermediarios como *Blanca* o a sus propios inspectores delegacionales.

El reloj de la Torre Latinoamericana marca las siete de la noche. A lo lejos se vislumbra la comitiva de cobro y revisión de *Blanca*, pero en esta ocasión sólo vienen sus muchachos. Cuando llegan al conocido punto de cobro uno de ellos se me acerca y, cumpliendo su encargo, me dice: “la delegada dice que ahorita está pelón, que la aguantes a enero y seguro te da espacio, no te va a dejar sin chambear”. *Alejandro*, feliz de haber atinado en sus especulaciones, me mira y me llama. Es hora de desmontar nuestro puesto. Repartimos las ganancias y encimamos las cajas en el *diablito* que guardamos en la bodega. Propone un último volado, y con un águila me gana los quince pesos para pagar la bodega. Una cuota más. La última del día. —



CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PUBLICACIONES RECIENTES

Pregunte por nuestras promociones



Recursos naturales estratégicos. Los hidrocarburos y el agua
Rosío Vargas y José Luis Valdés Ugaldé, editores



Diez años del TLCAN en México
Monica Gambrell, editora



Globalidad y conflicto. Estados Unidos y la crisis de septiembre
José Luis Valdés Ugaldé, coordinadores, segunda edición



El Tratado McLane-Ocampo. La comunicación interoceánica y el libre comercio
Patricia Galeana



Nuevos actores en América del Norte (vol. 2)
Edit. Anjal, editora

PARA MAYOR INFORMACIÓN Centro de Investigaciones sobre América del Norte, CISAN
Universidad Nacional Autónoma de México, Torre de Humanidades II, piso 9, Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.
Información y ventas: Tel. y fax 5336 3469, 5336 3558, 5336 3595 y 5336 3601; vocesmx@servidor.unam.mx
Consulte nuestra página www.cisan.unam.mx

