



# *Trayectorias de vida*

Mujeres dirigentes del comercio popular  
en el Centro Histórico de la Ciudad de México

# *Trayectorias de vida*

Mujeres dirigentes del comercio popular  
en el Centro Histórico de la Ciudad de México

## **Trayectorias de vida**

### **Mujeres dirigentes del comercio popular en el Centro Histórico de la Ciudad de México**

Primera edición, 11 de octubre de 2010

Segunda edición, 10 de noviembre de 2010

D.R. © 2010 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510, México. Distrito Federal

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad

“Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales”

Impreso y hecho en México

#### **Equipo de investigación**

Coordinación general

Alicia Ziccardi

Coordinación del proyecto

Fabiola Cedillo Espín

Óscar Torres Arroyo

Cartografía

Luis Armando Soto Martínez

Investigadores

Daniela Cerva Cerna

Nadiezhdha Escatel Luna

Cynthia Gómez Camargo

Job Luna Díaz

Rodrigo Meneses Reyes

Alumnos de servicio social

Víctor Manuel Castillo Alvarado

Gustavo Emmanuel Hernández Peña

José Luis Martínez Miranda

#### **Material filmico**

La Maroma S.A. de C.V.

#### **Agradecimientos**

Los textos de este libro fueron elaborados a partir de entrevistas, realizadas en la sede del Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad de la Universidad Nacional Autónoma de México, a nueve mujeres comerciantes del Centro Histórico de la Ciudad de México. Expresamos a ellas nuestro profundo agradecimiento por su testimonio y por facilitarnos fotografías históricas para ilustrar la presente edición.

Agradecemos a la Autoridad del Centro Histórico de la Ciudad de México y al Fideicomiso Centro Histórico de la Ciudad de México, así como a la Dirección General de Comunicación Social del Gobierno del Distrito Federal por permitirnos acceder a material gráfico y audiovisual de sus archivos históricos y por ofrecernos valiosos comentarios para la realización de este libro.

# *Trayectorias de vida*

Mujeres dirigentes del comercio popular  
en el Centro Histórico de la Ciudad de México



LA CIUDAD CELEBRA A SU UNIVERSIDAD







## Presentación

Este libro es producto de una investigación que sobre el comercio popular en el Centro Histórico se realiza en el Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad (PUEC-UNAM). En el mismo se presenta la trayectoria de vida de nueve mujeres dirigentes de organizaciones del comercio popular del Centro Histórico de la Ciudad de México. Se trata de valiosos e inéditos testimonios ofrecidos por un grupo de mujeres que han trabajado toda su vida vendiendo mercancías en las calles del centro, y que actualmente junto con quienes forman parte de sus organizaciones, poseen locales en las plazas comerciales que ellas lograron crear con apoyo gubernamental.

Los relatos de estas mujeres tanto sobre su vida familiar y su trabajo como del significado de su liderazgo en las organizaciones que surgieron en defensa del comercio en vía pública constituyen una aportación de fundamental importancia para la comprensión de los complejos procesos económicos, sociales y políticos que caracterizan al comercio popular del centro de la ciudad. Sin duda los investigadores podrán plantearse nuevos interrogantes a partir de la revisión de estas historias de vida, en particular sobre el papel que cumplen estas trabajadoras en la creación de fuentes de trabajo, en mejorar las condiciones de vida de quienes trabajan en el comercio popular y en ser intermediarias reconocidas ante las autoridades gubernamentales para crear conjuntamente espa-

cios públicos cerrados que les permitan continuar desarrollando sus actividades laborales de acuerdo con las reglamentaciones vigentes en la ciudad.

Para llevar a cabo el estudio testimonial de mujeres comerciantes se investigaron los antecedentes históricos del comercio en la vía pública en el Centro Histórico de la Ciudad de México. A partir de ello –y con el apoyo del Programa Universitario de Estudios de Género de la UNAM– se elaboró un cuestionario para las entrevistas, las cuales fueron realizadas en las instalaciones del PUEC en un clima de confianza, respeto y confidencialidad. Posteriormente se transcribieron y editaron estos extensos y auténticos testimonios de vida, rescatándose para fines de difusión las principales ideas vertidas por estas protagonistas e incluyendo en este documento muchas de las fotos que documentan sus relatos y que estas mujeres generosamente nos proporcionaron.

Las entrevistas se estructuraron a partir de cinco ejes temáticos: las experiencias de vida y de trabajo de esta mujeres en el comercio popular; su participación en organizaciones y redes de comerciantes; las formas como conciben los problemas del comercio popular desde una perspectiva de género, poniendo particular énfasis en la forma como construyeron el liderazgo y se empoderaron en el interior de este sector social; los efectos que tienen sobre el comercio popular las profundas y recientes transformaciones de la



economía nacional en el marco de los procesos de globalización y las relaciones que han entablado tanto en décadas anteriores como recientemente con las instancias gubernamentales que han promovido el reordenamiento del comercio en la vía pública hacia nuevas plazas comerciales.

A pesar de sus diferencias estas historias de vida presentan muchos componentes comunes. Así, estas nueve mujeres comparten el haber comenzado a trabajar a temprana edad no sólo por la necesidad de aportar al ingreso familiar, sino porque pertenecen a familias que han logrado transmitir esta experiencia de vida y de trabajo entre diferentes generaciones. Algunas de ellas cuentan anécdotas sobre sus aprendizajes al lado de su madre o de su padre, quienes también se dedicaban al comercio popular en el centro de la ciudad y cómo hoy valoran el estudio como un camino tanto para trabajar en este sector como para realizar otras actividades económicas. También comparten el haber aprendido a desarrollar habilidades y conocimientos en diferentes etapas de su vida para fortalecer su presencia como comerciantes y dirigentes.

Estas mujeres sólo tienen estudios básicos, tuvieron hijos muy jóvenes, se casaron y asumieron diferentes responsabilidades familiares o ellas son jefas de hogar y han emprendido negocios familiares a partir de su capacidad de trabajo y de su gran esfuerzo personal. Pero estas historias compartidas se matizan con relatos personales sobre la forma en cómo cada una de ellas ha enfrentado el desafío de vender en las calles del centro o cómo cuidar a sus hijos, incorporarlos en las mismas prácticas del comercio popular u ofrecerles la oportunidad de cursar estudios y dedicarse a otras actividades.

De estos testimonios se desprende que tanto el crecimiento de este sector en la vía pública como el impacto de las estrategias y regulaciones gubernamentales han incidido directamente en la creación de diferentes organizaciones de comerciantes en vía pública que se han constituido en defensa de su derecho al trabajo. Precisamente uno de los principales rasgos de estas agrupaciones es la existencia de auténticos liderazgos femeninos, cuyo principal papel es ofrecer protección y garantizar el trabajo a sus agremiados a partir de asumirse como legítimas intermediarias ante las autoridades del gobierno local. Cada una de estas mujeres describe cómo surgió su liderazgo, cómo ha sido identificada por otros comerciantes como su representante y de qué manera han logrado tener negociaciones con las autoridades gubernamentales que les han permitido ejercer su derecho al trabajo en el centro de la Ciudad de México.

Un rasgo que comparten estos liderazgos femeninos es contribuir a atender las necesidades de sus agremiados, en particular garantizar el derecho al trabajo y el acceso a bienes y servicios básicos. En este sentido, la búsqueda de espacios dignos para el comercio ha sido su principal preocupación a lo largo de su vida y en sus narraciones se advierten las dificultades que debieron enfrentar, al ser cada vez más complejas las condiciones para trabajar en el espacio público. Su capacidad para entablar relaciones con las autoridades es otro componente central en estas trayectorias de vida y también expresan su interés de vincularse a otros sectores de la sociedad que también desarrollan actividades comerciales en el centro de la ciudad. En síntesis todas estas mujeres, al contar su historia de vida, ofrecen un claro tes-

timonio sobre la forma como han logrado superar el cúmulo de dificultades que han debido enfrentar como mujer, madre, trabajadora y lideresa.

Quizá las principales diferencias en las historias de sus vidas están en la forma como cada una ha construido nuevas estrategias en el comercio popular en medio de las profundas transformaciones que experimenta desde hace más de dos décadas la economía nacional; en particular la pérdida de trabajos estables y bien remunerados y la apertura comercial. La contrapartida de estos procesos es el crecimiento de la precariedad laboral y del desempleo; lo cual lleva a que el comercio popular sea una opción laboral inclusive para aquellos trabajadores que poseen estudios de nivel superior. Pero también el escenario ha cambiado para estos sectores populares al democratizarse el gobierno de la Ciudad de México y crearse un estilo de relación entre este sector económico y social y las autoridades locales, que ha permitido avanzar en el logro de sus demandas aceptando nuevas formas de regulación de su actividad comercial.

Éstas y otras transformaciones ocurridas en las últimas décadas han influido de manera decisiva en la vida de estas representantes del comercio en la vía pública, en los productos que venden, en las formas de aprovisionamiento de los mismos, en las demandas que expresan los miembros de sus organizaciones y en la necesidad de aceptar que deben dejar la calle para trabajar en plazas comerciales del Centro Histórico. Es sobre este último tema donde estas mujeres ofrecen auténticos relatos de sus experiencias en los programas de reubicación del comercio en la vía pública, en particular sobre la creación de las nuevas

plazas comerciales y su preocupación por cuidar que los espacios que ocuparon originalmente en las calles no sean nuevamente invadidos por otros comerciantes. Algunas de estas mujeres expresan en estas entrevistas que estos espacios en la vía pública no pueden volverse a ocupar de manera desordenada y que debe reconocerse que los miembros de sus organizaciones se han beneficiado de las relaciones que ellas han sabido establecer con las autoridades que promovieron los programas de reubicación. Como resultado de ello se abrió la posibilidad de acondicionar las diferentes plazas para ofrecer mejores condiciones de trabajo, seguridad física a las y los comerciantes, resguardar las mercancías, formalizar sus negocios y con todo ello generar condiciones para que sus negocios puedan prosperar.

Finalmente cabe señalar que este libro constituye un primer documento de una investigación de más largo alcance sobre la temática de las actividades económicas que se desarrollan actualmente en el Centro Histórico de la Ciudad de México. Su principal aportación es brindar nuevos conocimientos que permitan contribuir a superar los prejuicios y las prácticas discriminatorias que existen en nuestra sociedad en torno al comercio popular. Porque estos testimonios permiten evaluar de una manera diferente el papel que cumplen estas mujeres en la generación masiva de fuentes de trabajo, en un contexto nacional e internacional en el que prevalece la precariedad laboral, las amenazas constantes de incremento del desempleo y la necesidad de construir nuevas y más democráticas relaciones entre el gobierno y los diferentes sectores de la ciudadanía a fin de lograr una mayor cohesión social.

#### **ALICIA ZICCARDI**

Directora del Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad de la Universidad Nacional Autónoma de México (PUEC-UNAM)  
Centro Histórico, 12 de octubre de 2010

# Plazas comerciales y mercados en el Centro Histórico 2010

## Simbología:

— Límite Perímetro A   
 — Límite Perímetro B   
 — Límite Delegacional   
  Mercados

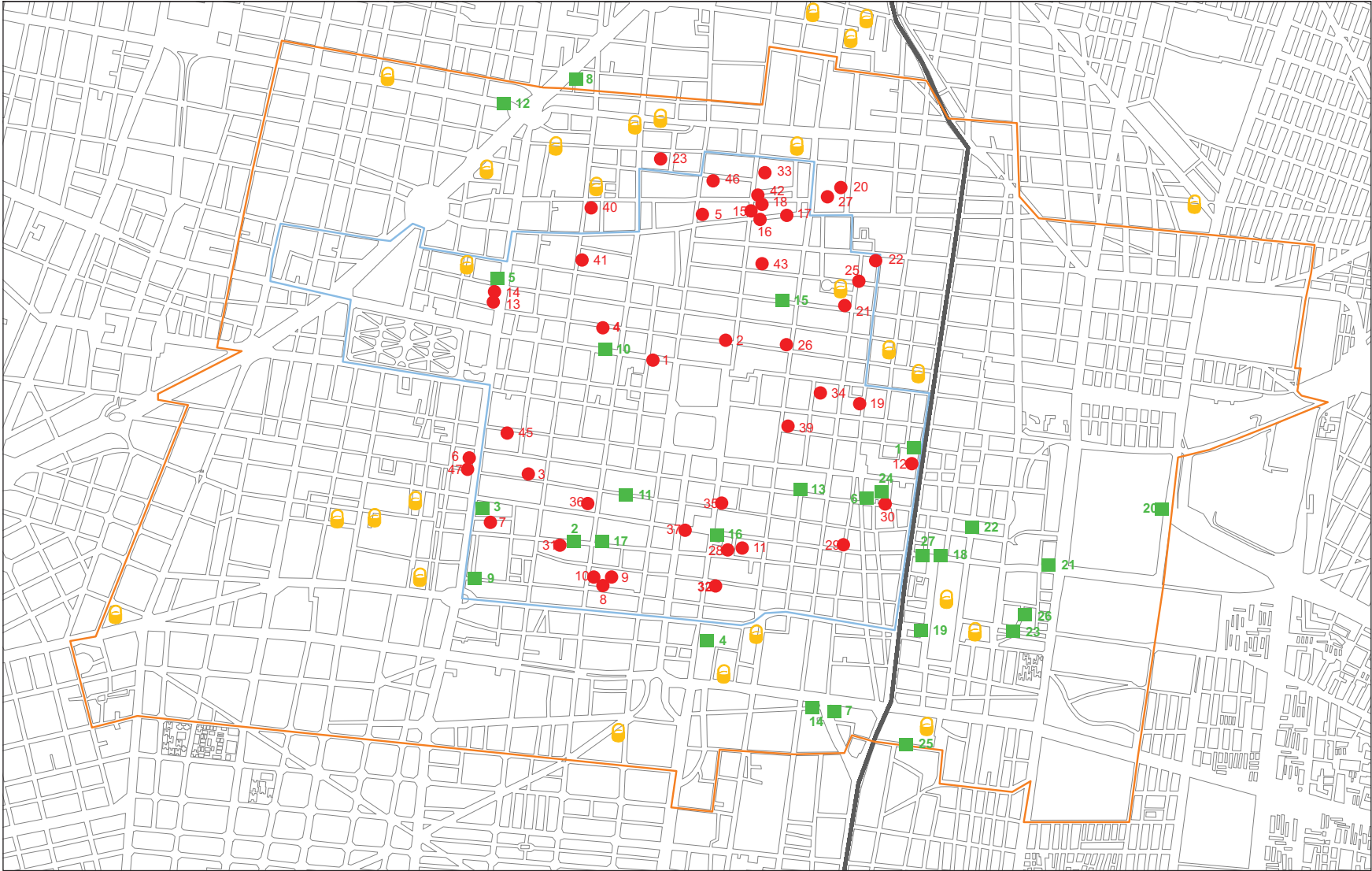
### ■ Plazas Comerciales 1992

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| 1.- Soledad               | Soledad 69 esq. Anillo de Circunvalación |
| 2.- Mesones               | Mesones 169 esq. Regina                  |
| 3.- Meave                 | Eje Central 80 esq. Meave                |
| 4.- Pino Suárez           | Pino Suárez esq. Izazaga                 |
| 5.- Pensador Mexicano     | Eje Central 29 esq. Pensador Mexicano    |
| 6.- Roldán                | Roldán 10                                |
| 7.- San Antonio Abad II   | Cda. de Fray Servando Teresa de Mier 28  |
| 8.- Rayón II              | Libertad 17, entre Reforma y Allende     |
| 9.- Vizcaínas             | José María Izazaga 14                    |
| 10.- Tacuba               | Tacuba 46, entre Allende y Rep. de Chile |
| 11.- Artesanos del Centro | Rep. de Uruguay 75                       |
| 12.- Rayón I              | Reforma s/n, esq. Mosqueta               |
| 13.- Venustiano Carranza  | Venustiano Carranza 150                  |
| 14.- San Antonio Abad     | Fray Servando Teresa de Mier 27          |
| 15.- San Ildefonso        | Rep. de Venezuela 41                     |
| 16.- La Paja              | Pino Suárez esq. República de Salvador   |
| 17.- Isabel la Católica   | Isabel la Católica esq. Mesones          |
| 18.- Conjunto Merced      | Rosario 156, Merced                      |
| 19.- Corredor la Merced   | Explanada del metro La Merced            |
| 20.- San Lázaro           | Explanada del metro San Lázaro           |
| 21.- La Candelaria        | Explanada del metro La Candelaria        |
| 22.- Hierbas              | Manzanares 53, Merced                    |
| 23.- Celia Torres         | Esteban Martín 14, Merced                |
| 24.- Manzanares           | Manzanares 63                            |
| 25.- Del Canal            | Canal 41, Merced                         |
| 26.- Naranjeros           | Esteban Martín 7, Merced                 |
| 27.- General Anaya        | General Anaya 12, Merced                 |

### ● Plazas Comerciales 2007

- |   |   |
|---|---|
| 1.- Palma No. 2                                       | 25.- Rodríguez Puebla No. 32 (DIF)          |
| 2.- Donceles No. 106                                  | 26.- Del Carmen No. 14                      |
| 3.- Uruguay No. 26                                    | 27.- Plaza del Estudiante No. 20 IASIS      |
| 4.- Donceles No. 45                                   | 28.- Mesones No. 126                        |
| 5.- República de Brasil No. 61                        | 29.- República de El Salvador No. 184       |
| 6.- Plaza Victoria                                    | 30.- Manzanares No. 18                      |
| 7.- Meave No. 9, 9A, 11, 11A, 13 y 13A                | 31.- Mesones No. 27                         |
| 8.- Tercera Calle de San Jerónimo No. 42 al 52        | 32.- Regina No. 97                          |
| 9.- San Jerónimo No. 54                               | 33.- República de Argentina No. 95          |
| 10.- Isabel La Católica No. 94                        | 34.- Academia No. 8                         |
| 11.- Mesones No. 134                                  | 35.- Pino Suárez No. 22                     |
| 12.- Circunvalación No. 100                           | 36.- República de El Salvador No. 66        |
| 13.- Eje Central No. 16                               | 37.- Mesones No. 113                        |
| 14.- Eje Central No. 22 y 24                          | 38.- Cuah 4 (Procuraduría)                  |
| 15.- República de Argentina No. 75                    | 39.- Correo Mayor No. 22                    |
| 16.- Apartado No. 6                                   | 40.- Allende No. 59                         |
| 17.- Apartado s/n                                     | 41.- Allende No. 35                         |
| 18.- República de Argentina No. 79                    | 42.- República de Argentina No. 83          |
| 19.- Plaza de la Santísima No. 5                      | 43.- República de Colombia No. 42           |
| 20.- Plaza del Estudiante                             | 44.- Santo Tomás No. 47                     |
| 21.- Canchas Deportivas (Rodríguez P. esq. Venezuela) | 45.- Plaza Olimpia, 16 de Septiembre No. 11 |
| 22.- Leona Vicario No. 7 esq. Joaquín Herrera         | 46.- República de Paraguay No. 49           |
| 23.- República de Paraguay No. 36                     | 47.- Plaza Victoria No. 7                   |
| 24.- Tepiplaza  |   |

Fuente: Elaboración PUEC-UNAM con base en documentos de FONDECO y Delegación Venustiano Carranza Programa de Apoyo para la Reubicación del Comercio popular en el Centro Histórico 2007, Subsecretaría de Programas Delegacionales y Reordenamiento de la Vía Pública, GDF y recorridos de campo PUEC-UNAM.



A close-up portrait of an elderly woman with short, wavy brown hair. She is looking slightly to the right of the camera with a gentle expression. She is wearing a maroon top with white buttons and small, round earrings. The background is dark and out of focus.

*Benita  
Chavarría  
Flores*

## Con sangre de comerciante

Creo que yo nací comerciante. Según mi madre, yo desde muy pequeña me ponía a jugar a vender. En el Centro Histórico, tengo toda una vida. La familia de mi madre era del estado de Hidalgo y llegó al Distrito Federal para dedicarse al comercio. Mi mamá no sabía que su tía era comerciante y a través de los años la encontró y nos fuimos enterando de su vida. La tía de mi mamá vendía en la calle de Loreto, donde paraban los camiones que venían del estado de Hidalgo. Ella traía mercancía del pueblo, pero también llevaba telas y encajes a los pueblos y a las rancherías. Así, un día me percaté de que traía sangre de comerciante. Cuando aún no había los grupos de dirigentes ni nada, yo andaba como alma en pena; sólo me dirigía directamente al entonces Departamento del Distrito Federal cuando tenía ya muchas guerras relacionadas con la venta.

Los jefes del Departamento siempre me apoyaron, pero los de afuera no me querían. Siempre me andaban correteando por todos lados. Después, jalé a mi madre a que viviera del comercio. Mi padre trabajó desde su niñez, se vino al Centro con su familia para llevar más dinero a la casa, era de un lugar cercano a Tláhuac, una zona de fabricantes de dulces. Trabajaba en una dulcería, era un gran maestro de dulce cubierto y pastas. Mi madre y yo íbamos donde trabajaba mi papá y veía los pedazos de dulce de calabaza, camote, acitrón, cáscaras de naranja o xoconoxtle; los pellizcaba y me los comía.

A veces la patrona no juntaba lo suficiente para pagarle a los trabajadores y les pagaba su salario después; mientras tanto no teníamos dinero. Entonces empecé con mi mamá a llevarme las latas de dulces. Yo vendía los dulces con los niños de la escuela porque mi mamá no era capaz de ponerse a vender todavía. Nosotros vivíamos en una accesoria, en la calle de Carretones, junto a Balbuena, donde pasaban los trenes y me ponía junto a la malla para vender. Tenía unos siete u ocho años, fui la mayor de diez hijos. Al vender completábamos el sueldo de mi papá.

Desde que tengo uso de razón siempre he estado aquí, en el Distrito Federal. Después de ayudar a mi madre, pensé que podíamos vender otros productos. En la plaza de San Lucas, había personas que vendían gelatinas, arroz con leche, atoles y tamales en la noche. Fue entonces que yo le dije a mi papá que quería vender otros productos en un lugar distinto, y no sólo dulces. Así que empecé a vender en ese lugar en temporadas de calor, porque las ventas de dulces se venían abajo. A la gente no se le antoja un dulce cuando hace calor; se me ocurrió entonces la idea de vender agua. Mi padre dejaba un rato de trabajar y me ayudaba a colocar un puestecito para ponerme a vender. Recuerdo que fue un rompedero de vitroleros porque no alcanzaba a sacar el agua de ellos. Como no ganábamos ni para los vitroleros le pedí a mi papá que hiciéramos agua en tinas ó en cubetas. Pero por desgracia no era lo mismo porque los clientes preferían tomar agua de los vitroleros. Si usted supiera que es más limpio lo que venden en la calle que en el restaurante. La gente tiene poquito dinero y hace una cazuelita de cada cosa, y se les acaba pronto. Lo que en el restaurante meten

y “retacan” en el refrigerador, sepa Dios cuántos meses. Si una comida se les olvida, la sacan y al día que llega el cliente y lo pide, se lo dan. Lo digo por experiencia. A mí me dio tifoidea en un restaurante, ya me andaba muriendo. Comí un pescado y con eso tuve. Dilate mucho tiempo para reponerme. Me he comido las quesadillas, los frijoles, los sopes, lo que sea, en la calle, cuando tengo hambre y “me vale”. Siempre había comido en diversos lugares pero nunca me había enfermado tan grave.

### Dios pasó por todo el Centro Histórico

Después tuve a mis hijos. Aprendí a hacer calaveras de azúcar y trabajé muchos años. Me casé a los 18, pero nunca pensé en alejarme de mi madre porque veía sus necesidades con tantos hijos.

Yo fui la que más le ayudé. El dulce es un trabajo de hombres y es muy pesado. Sin embargo, empecé hacer dulce porque mi mamá estaba embarazada y no había quien ayudara. Estaba joven y me sentía demasiado fuerte y saludable para hacerlo. Después cambié de giro porque mi mamá ya no podía hacer dulces ni yo tampoco.

Mi mamá me pedía que aprendiera a hacer bien el dulce para que tuviera de que mantenerme pero, en aquellos momentos le contestaba:

—¡Ay mamá!, ni me digas eso, todavía no he pensado de que me voy a mantener. Lo de hacer dulces, ¡Jamás!

Entonces, empecé a vender otras cosas y me acerqué al Centro. Cuando venía el día de Todos los Santos, un mes antes me ponía

a trabajar las calaveras y las vendíamos en La Merced. Ahora paso por sus calles y me asombro de los cambios que ha tenido el mercado y los puestos. En ese entonces estaba convencida que era el mejor lugar para vender y que no lo entregaríamos porque daba muchas ganancias.

Cada año mi mamá, como era afecta a las calaveras, las vendía directamente para ganar más. Entonces nos llevábamos cajones enteros de calaveras a La Merced, Talavera y Manzanares. Un día que busqué a mi mamá, cuando por fin la encontré, me contó que había pasado la camioneta y se había llevado todo. Entonces ya sabía lo de la camioneta porque también vendí fruta por Correo Mayor. Y más tardaba en ponerme que lo que acababa de vender. He vendido en todo el Centro Histórico: Venustiano Carranza, 20 de Noviembre, 5 de Febrero, entre otras calles. En el Centro por todos lados se vende. Y la cosa es qué vas a vender, qué vas dar y a qué precio. Cuando las personas toman por costumbre o por necesidad un sólo lugar, pienso:

¡Qué tontas son! Porque Dios pasó por todo el Centro Histórico. Todo se vende ahí.

Lo veo cuando voy en las carreteras: están personas vendiendo quesadillas, elotes, refrescos. Las personas salen con la esperanza de que, si pasan los carros, no falte quien baje y compre algo. Después se me empezó a “meter el gusanito” de que mucha gente grande se cansa mucho porque no es lo mismo cuando somos jóvenes y nos agarrábamos al tú por tú con los camioneros. Se me empezó a meter el gusanito de las plazas. Empecé a preguntarme y responderme:

*Al haber cambios en el gobierno es como volver a empezar: ese es un problema grande.*

—Con qué dinero. ¡Pues para eso está el gobierno! Tenemos que pedir un préstamo. ¿Y cómo le vamos a pagar? Pues creo que del mismo comercio va a salir para pagar. Eso y otras cosas más.

Empecé a pensar en la plaza. Hicimos varios croquis yo y el funcionario Montero. Un día nos tomamos un café y le comenté:

—Ya estuvo bien de estarnos peleando con la autoridad.

Por fortuna, Dios me ha visto con buenos ojos y me fui directamente a la cabeza. Todos me conocen y por eso todos los funcionarios llegan a hablar de mí, pues les he dado mucha guerra. Desde luego, yo nunca he tratado de aniquilarlos a ellos. Pero ellos a mí, sí, y muchas veces. Yo no pretendía eso, por el contrario, me daba gusto que hubiera quien se moviera e hiciera algo por el pueblo. Pero sí, querían acabar conmigo, aunque eso no se iba a poder porque había gente atrás que dependía de mi trabajo.

La gente empezó a juntarse conmigo, entonces me preguntaban:

—¿No se enoja?

—Por qué habría de enojarme —les contestaba— si la calle no es mía.

Les aconsejaba que se pusieran abusadas porque las autoridades podían llevárselas. Bueno, ha habido tantos cambios y tantas opiniones de diferentes funcionarios que, por un tiempo, se acababan los problemas. Sólo que al haber cambios en el gobierno es como volver a empezar: ese es un problema grande. Antes de hacerse la plaza ya dirigía a mil personas y pensé que podía amparar a más gente. Pero al pensar dónde ponerlas, me surgía la

duda porque, por donde fuera, nos atacaban. A veces los comerciantes pedían prestada la mercancía, en alguna fábrica de ropa o en las grandes bodegas. Estos, con tal de deshacerse del material o de la mercancía, la prestaban para que se vendiera, pero cuando les quitaban la mercancía a los comerciantes que había pedido prestado, todo pasaba porque las fábricas los demandaban por no pagar.

### Las plazas: lo hacía por la gente grande

En el Centro Histórico todo mundo me conoce. A mis hijos los crié aquí, nació uno y luego el otro. Yo me crié por las calles de Carretones y San Ciprián. Un día llegó el momento de platicar con Montero sobre las plazas, y le agradó la idea. Él siempre trabajó en el PRI, yo lo conocí desde 1980, y me sugirió que propusiera





la idea porque la iban a aceptar. A pesar de que no había dinero, de cualquier manera deseaba que se impulsara un proyecto. Lo que pretendía del proyecto se encontraba en un croquis y empezamos a mostrarlo ante las autoridades. El proyecto se realizó y hasta la fecha conservo el croquis. El mismo proyecto es el resultado de lo que se logró en Pino Suárez.

En 1985, cuando se cayeron varios edificios, oficinas, departamentos, entre otros inmuebles, se pensó en mandarme al área en la que se ubica actualmente la plaza. En 1985 era un tiradero por el desastre del terremoto. Andábamos entre la tierra, camiones y cadáveres, pero cuidamos nuestras áreas de todas maneras. Nos repartimos las calles para vigilarlas y cuidarlas porque, ciertas personas de provincia, o de alguna colonia, podían meterse. Había vecinos que estaban listos para tomar cualquier sitio, y sabían que el Centro estaba acreditado. Entonces me dieron la expla-



nada con medidas por todos lados. En el gobierno de Jackson me dan ese espacio que me costó mucho trabajo, ya que nos querían mandar hasta la Plaza Aguilita. Tuve a la gente parada mucho tiempo en Venustiano Carranza, 20 de Noviembre y 5 de Febrero. Considero que dábamos respeto, y pedíamos respeto. No andábamos haciendo escándalo en la calle aunque la gente estaba allí parada. Me esperé hasta que tuviéramos una solución y la aceptáramos. De otro modo, nos los iban a quitar: los compañeros estaban dispuestos a estar ahí, parados semanas o meses. No se iban a ir. Yo los ayudaba o los apoyaba en todo lo que querían. Si ellos no se iban, yo no era nadie para correrlos.

Así que los compañeros se quedaron en la calle, hasta que por fin en una o dos semanas me buscaron, y me presenté ante las autoridades, las cuales estaban dispuestas a recorrer las calles para que escogiéramos un lugar. Yo no lo podía creer y pensé que nada más me iban a andar paseando. En esos momentos propuse varios espacios pero me decían que no se podía. Después les dije:

—Para que perdemos el tiempo si por ningún lado se puede.

Yo juraba que todas esas calles se iban a llenar por las facilidades que daban las autoridades y por lo que estaban haciendo muchos dirigentes. Todo ello iba a tronar. Anteriormente le había dicho a una autoridad —antes de Enrique Jackson— que era jefe de la vía pública:

—Mire, con esto que le estoy proponiendo a usted, se va a parar el cuello.

Estoy ayudando a la autoridad, a los ciudadanos y a mi gente.

Siempre ocupé las calles de 16 de Septiembre, 5 de Febrero y Palma; y en los reacomodos, hasta la calle de Gante. Pero cuando vino la orden de movernos y me ofrecieron irme hasta Jesús María, entonces me negué, porque había llegado a acuerdos, con muchos funcionarios, para que no me mandaran lejos. No lo acepté y preferí desbaratar la organización. Estaba segura de que me seguían muchas personas, que si los soltaba sería un desastre. Yo sabía que los funcionarios tenían que entender la necesidad de una plaza. Se los repetiría y les diría, hasta que les entrara; el argumento era que Hacienda se nos vendría encima, y con qué íbamos a pagar si, a veces, no vendíamos en la calle.

A los funcionarios les hice ver muchas razones de que no iba a hacer lo mismo, porque no nos mojaríamos: íbamos a tener un espacio seguro. Más que por los jóvenes, lo hacía por la gente



grande, veo que apenas vienen y pueden cargar. A veces venían llorando porque les acababan de robar todo y me decían:

—Lo deje tantito y se llevaron la mercancía ¡hasta el banquito!

Entonces, se le apoyaba en lo que se podía. Pensando en esas situaciones era más fácil una plaza porque, nada más llegaban al local, abrían y dejaban de comer a la intemperie. Me llevó tiempo convencer a los comerciantes.

### **Denos oportunidad de hacer la plaza y de pagar impuestos**

Fui con este señor que era jefe de la vía pública y le dije:

—Vengo con toda intención de ayudarle a todos.

Pero ese señor me dijo que no se podía, que yo estaba fuera de lugar. La idea le pareció una locura por lo que le argumenté que me extrañaba que una persona como él pensara de esa forma y le dije:

—Creo que loca no estoy. Me falta mucho para volverme loca. Pero le voy a decir una cosa, no voy a parar. Desde este momento, así me lleve meses o años, no voy a quitar el “dedo del renglón”.

El dinero lo conseguiría por medio de las personas que ocupen un local, por el banco o con el gobierno. Denos oportunidad de hacer la plaza y de pagar impuestos.

Se les comentó a los comerciantes que su anticipo era para apartar su lugar y no les dio mucho gusto eso. Se dieron propuestas por parte de diferentes dirigentes del interior del país, y de las colonias, porque se debía empezar a firmar la retirada definitiva de los comerciantes del Centro Histórico. Yo estaba de acuerdo en

que había que firmar pero, las demás compañeras me decían que estaba mal, porque eso era una traición. Al menos sentía que lo tomarían de esa forma pero yo pensaba en la plaza, y en el bienestar y el futuro de los comerciantes. Siempre pensé que era necesario que nos dejaran de decir “mugrosos, tapadera de rateros”, y tantos otros sobrenombres que nos estigmatizan. Había que demostrar a la gente que teníamos cabeza porque lo único que no teníamos era dinero. Yo les decía a las autoridades:

—Vamos a trabajar como Dios manda, los que quieran y los que no quieran.

Entonces, con ayuda de Montero, en un pizarrón le pedí que me pusiera las cuentas, cada pago y los montos. Tres años anduve tocando puertas por todos lados porque no teníamos papeles de propiedad. Así me la pasé hasta que perdí la esperanza. Una de mis hijas me decía que sí estaba loca, pero la verdad es-



taba pensando bien. Le decía que iba a lograrlo así fuera lo último que hiciera en esta vida. Nace el Fondecó y se consiguió el préstamo. Pero al tener que dar un anticipo, los comerciantes me argumentaban que quizá no podían. Pero los animaba:

—Mira, nunca se dice no puedo. Tu primero prueba, haz el esfuerzo. Así como haces el esfuerzo para llevar el gasto a tu casa, tu renta, tu vestido, tú médico, aquí también, vas a sacar para eso.

Al conseguirse el dinero se empezó a hacer la Plaza Pino Suárez. El día que a cada quien se le dio su lugar, me sentí la más feliz del universo, como si me hubiera ganado de 5 a 10 millones para mí. Fue una cosa tan grande para celebrar porque fue la primera plaza, y hecha por una servidora. Mis hijas y yo hicimos las diligencias y lo logramos. Al ocuparse Plaza Pino Suárez puse grandes mantas en Palma y 20 de Noviembre: “Los vendedores ambulantes se van, pero esperamos a nuestros clientes con los mismos precios. Más surtido porque tenemos una plaza y puestos ¡Visítenos! No se olviden de nosotros”.

### Somos la alegría de la calle

No voy a negar que el primer año, o los primeros años que estuvimos, como era la única plaza, todo mundo nos iba a visitar, incluyendo los compañeros dirigentes que venían a vernos y a preguntarme cómo le había hecho. Y les decía:

—No me cabe en la cabeza y es largo de explicar, lúchale.

Ahora creo que eso lo hubiera escrito para pasarles copias y explicarles todo lo que podían hacer. La plaza fue entregada en obra

negra. Ya no terminaron las autoridades. Pero habíamos firmado un papel para que la gente no regresara a las calles. Al final, los que no pudieron, fueron aquellos que se quedaron en la calle. En 1993 inauguramos la plaza y durante dos años trabajamos duro para demostrarles, a los compañeros, que donde fuera se vendía. Pero la pasamos negras. Antes de ese año primero nos pusieron en un lado lleno de tierra donde no vendíamos nada. Anduve de arriba para abajo pero al no venderse nada se fueron muchas personas. Después tembló y terminaron de irse más compañeros. En algún momento, cuando los comerciantes establecidos dentro de la plaza se acercaron para platicar conmigo y solicitarme que volviéramos a las calles que estaban muertas, me dijeron:

—El día que nosotros los vendedores ambulantes ya no vendamos, las calles se mueren: somos la alegría de la calle.

Como estábamos en vísperas de navidad, juraba que volverían todos a la plaza, pidiendo un lugar para acomodarse. A los 20 días empezaron a regresar y los comerciantes establecidos se alegraron ¡Qué felicidad! La Plaza Pino Suárez tuvo sus caídas. Cuando llegamos fue muy duro pero lo logramos. Pusimos focos alrededor de la plaza para mayor seguridad por las noches. De esta manera empezó a generarse más confianza y la plaza generalmente estaba llena. De cualquier manera les decía a los compañeros:

—Cualquier cosa griten, hablen, corran para la plaza y pidan auxilio, y se les va a apoyar en lo que se pueda.

Después de la Plaza Pino Suárez empezó el programa de las plazas. La segunda fue la de Félix Trejo. A casi dos años de la apertura de la Plaza Pino Suárez el gobierno no me había cumplido.

La plaza aún seguía sin terminar y en obra negra. Fui al Departamento y hablé con las autoridades. Llegué con una queja porque a mi me habían prometido entregarme una plaza terminada. Habían quedado de poner lonas y no lo habían hecho; estar así o en la calle era lo mismo. El agua entraba por todos lados, se mojaba la mercancía y se echaba a perder con la humedad. Eran puras pérdidas. Estábamos mejor en la calle porque comprábamos lonas, enredábamos el puestecito y nos metíamos adentro. Además, había que cambiar las tuberías de agua y la instalación eléctrica. Se producía un corto y se acaba todo. Empezamos porque la cisterna del agua estuviera limpia. A revisar todos los caños para arreglarlos y mandarlos vaciar. Había animales, pero todo eso se desinfectó y se arregló.

### **Empecé a buscar pláticas para poner enlonado**

La calle puede no resultar conveniente para el comercio porque hay mercancía que es muy delicada y si se llega a mojar se echa a perder y no sirve. Por eso yo siempre reclamé que se arreglara la Plaza Pino Suárez. Como la autoridad no lo hizo empecé a idear qué hacer. Me quedé analizando y me fui directamente a la Coca-Cola y empecé a buscar pláticas con los que manejaban las promociones. Yo quería hablar con el encargado directamente, no con la secretaria o la persona del aseo, para proponerle una idea. Nosotros los vendedores de 5 de Febrero, 20 de Noviembre, Pino Suárez y Palma, siempre habíamos tenido puestecitos de dulces y vendíamos tinas de refrescos. Sin embargo, nunca les

*Había que demostrar a la gente que teníamos cabeza porque lo que no teníamos era dinero.*

habíamos pedido un quinto, ni una rebaja en nada, pero siempre habíamos trabajado para esa refresquera.

Llegué a un arreglo con ellos: si me ponían el enlonado, alrededor de la Plaza Pino Suárez, les daríamos la oportunidad de que hicieran su propaganda, que a ellos les estaba dando la preferencia, o la oportunidad de ser los primeros. Les ofrecí que si querían podían poner un anuncio en el techo para que se viera más, pues al pasar todos los aviones, representaba una buena propaganda para la refresquera. Entonces me dijeron que sí. Después vino la devaluación y los compañeros querían escaparse. Me estaba tronando los dedos para pagar los locales de la plaza y los convencí de que no corrieran porque éramos vendedores de corazón, les digo:

—¿O *nomás* somos oportunistas? Se van a quedar aquí trabajando, esto se va ir hacia arriba, no lo duden, se los digo yo. Nunca les he fallado, ni engañado, así que quédense. “Échenle mucha cabeza y cerebro”, es el momento que demuestren la inteligencia.

Desde luego unos se fueron al argumentar que después ya no podrían pagar, yo insistí que sí podían pagar.

Llegué a un buen negocio con la refresquera, con la condición de que yo consiguiera los permisos. Pero los permisos no me los daban inmediatamente, eso se tardó.

Un día que tuve junta dentro del Departamento comenté que traía un papel en el cual diversos dirigentes firmábamos para “renunciar” al Centro Histórico, pero con la condición de que se respetaran las calles y de que ningún otro comerciante, o dirigente, fuera a tomarlas. Pero un día se ocuparon las calles

y les pregunté qué pasaba. Según ellos, no sabían. Entonces les respondí:

—Cómo no, sí saben. ¿No ven que las calles están llenas? ¿quién ha puesto a esa gente?”

—No sabemos, contestaban.

Finalmente les dije:

—Yo si sé, pero no se los voy a decir, se los dejo de tarea.

Entonces regresé con las autoridades y les dije:

—En vista de que no se respetaron las calles, vengo a pedir permiso, con el respeto que ustedes se merecen, de regresar con toda la gente que sobró de la plaza. Ustedes saben que no entraron todos. Los compañeros comerciantes siguen visitándome, y diciéndome que todos están dispuestos a venir a trabajar pero, no los dejan, ni un poco, estar en las calles. Yo voy a regresar a las calles, se va a poner toda la gente que se quedó y así vuelvo a llenar las calles otra vez.



## Como México no hay dos

Conozco mucha gente que ha vendido por años. Nos hicimos de edad mayor y nunca mejoraron, siguieron en lo mismo. Hay muchachos que llegaron jóvenes, uno tiene papelería, otro zapatería, y otro, una tienda de ropa. Han prosperado algunos, pero hay otros que empiezan a tomar vicios y no les alcanza para la casa. Hay compañeros que les digo:

—Ya tienes dos mujeres, pero abusado, porque van a dejarte en la calle.

Los muchachos son enamorados y les digo que no se quejen después de irles mal. Muchos venden zapatos, se van a León a surtirse pero cuando regresan, llegan sin nada porque los asaltan. Yo les digo que se pongan abusados la próxima vez, porque es peligroso traer mercancía y dinero en carreteras. En cualquier camión los paran, se meten y asaltan. Si les va bien no los matan con tanta desgracia que pasa ahora. Lo que le digo a mi gente cuando sé que se fueron para Estados Unidos:

—“Como México no hay dos” ¿qué vas a ser al otro lado? Aquí comes frijoles, nopales y tortillas, para qué quieres más. Por allá, ve todo lo que les pasa con los migrantes, los matan y se quedan en el desierto.

Lamentablemente ahora las oportunidades de los comerciantes han empeorado. La policía es muy dura y se llevan a los compañeros.

Hay gente que mal informa a la Delegación. A mí no me gusta usar a la Delegación como lavadero de vecindad. Si estas perso-

nas tratan de perjudicarme, aquí están las pruebas de que ellas ya lo dejaron, ya lo traspasaron, lo rentan, o no sé que hacen con ellos pero, la cosa es que otra gente volvió a la calle. ¿Qué quiere que haga? ¿Que la golpee y la meta a fuerzas? No soy nadie para golpearlos. Ninguno de mis compañeros tiene bodegas. No hay bodegas de ninguna especie. Más adelante quisiera que se hiciera una fábrica, unos talleres, pero con los impuestos que están poniendo, lo veo difícil.

## Los años no pasan en vano

Cada año se hace un aniversario de los años que cumple la plaza. Ese día se da barbacoa, mole... Los años no pasan en vano. Mi organización se llama Asociación de Comerciantes en Pequeño Semifijo no Asalariado Benito Juárez, A.C., y al momento de tomar la plaza habían más de mil integrantes. Hubo mucho levantamiento y no todos me siguieron, porque llegaron los que levantaron de Coruña. Todos querían que yo les apoyara cuando faltó la compañera Guillermina Rico. Muchos pidieron apoyo, pero es otra guerra con la autoridad y uno se va cansando. Esto de la Plaza El Volador también ha sido otro triunfo. Otro trabajo muy largo. El edificio en muy malas condiciones pero se ha ido componiendo poco a poco, como resultado del reordenamiento del 2007. Unos nos sacan y otros nos meten, y volvemos otra vez a la misma cosa. Entonces ya con este jueguito me cansé. Empecé a poner las cosas de otro modo. Los puestos se pensaron para las personas adultas mayores, porque los jóvenes corren, se

*El día que a cada quien se le dio su lugar,  
me sentí la más feliz del universo, como si me hubiera  
ganado de 5 a 10 millones para mí.*

pelean o discuten, pero la gente grande.... Con trabajos llegan con sus cosas y sus diablitos. Entonces se trata de que lleguen y se les haga más fácil para acceder y que se puedan sentar y descansar.

### Que todos tengan lugar en las plazas

La competencia no ha perjudicado ni ha beneficiado. Cuando tenía llena la calle de Venustiano Carranza y abarcaba un gran tramo de vía pública, tuve muchos problemas porque a veces los compañeros se sentaban en las vitrinas que utilizaban las grandes tiendas, para exhibir sus telas y productos. Entonces me mandaban a llamar de la delegación porque las tiendas se quejaban. Y les decía:

—Los que están afuera son mexicanos y los que están adentro, quién sabe de qué país vinieron, apóyenos también.

Entonces me prometían que nos apoyarían. Siempre pensé que había que tener una solución. Entendía el enojo de las grandes tiendas porque los comerciantes se ponían en las orillas de sus salidas y en los aparadores, pero también les pedía ayuda:

—Si sólo yo ayudo y usted no me ayuda, olvídelo, ya no llegamos a ningún acuerdo. Entonces ¿le parece si me pongo en la orilla de la banqueta, para que la entrada este a su disposición y así nadie le diga nada?

—Bueno me parece bien, me decían.

Los vigilantes de las tiendas eran muy agresivos. Por ejemplo, en Palacio de Hierro teníamos unos señores que cuidaban de los

robos y siempre se estaban peleando con los compañeros. Hasta que un día hablé con uno de ellos:

—Bueno, ¿usted qué se trae policía? Usted siempre se está peleando con los compañeros ¿por qué se pelea con ellos? ¿Qué le quitan algo?

—No —respondía— es que aquí no queremos que se paren, ni que se metan.

Yo no iba a arreglar nada, ni iba a discutir con él. Me iba con los gerentes que me conocen del Palacio de Hierro. Entonces subí con el gerente para quejarme:

—Oiga señor sus policías a cada rato salen y se meten con los compañeros. Son los que están a los lados de su puerta y dice que usted es el que no quiere que se pongan ahí. Busco hablar con la única finalidad de no pelarnos por esas causas.



Nosotros como vendedores ambulantes, es un “pelo de gato” lo que nos llevamos de clientes y ganancias, frente a los dueños de las grandes plazas como Palacio de Hierro.

—Si alguna mercancía o persona le molesta, dígamelo.

Si el comerciante no quiere quitar la mercancía —le dije—, lo cambiamos de lugar y se acabó.

Pero resultó que no les perjudicaba en nada porque lo que vendían ahí, era especial para todas esas tiendas. No me gustaba que me mandaran al policía, porque lo que iba a pasar es que, un día, alguien no estuviera de aguante y se le fuera a ir encima. El policía luego se daba la libertad de llegar y darles una patada en la caja, o lo que tuvieran allá afuera. Sé que ellos tenían sus derechos porque pagaban impuestos y reconocía eso. Pero tampoco era justo que trataran así a los compañeros.

### A los compañeros les comento...

Que se cuiden entre ellos como compañeros. En la calle, si están golpeando al del enfrente, o le están robando, ¡apóyenlo por favor! Dios nos dio la boca, no la usen para matar. Comuníquense, hablen. No hay que hacer tanto escándalo en la calle, que de ella vivimos a base del trabajo. Que le den gracias a Dios que todavía en este país ganamos para comer y para medio comer; en otros países no hay ni comida, ni trabajo, ni nada. Y si tienen dinero no tiene qué comprar. Vean ahorita lo que está pasando con los huracanes, todo se echo a perder, todo el pueblo entero ya no tiene qué comer. Estamos en la gloria, “échenle ganas”, sigan trabajando tranquilos.







*Estela  
Jiménez  
Jiménez*

### La mayoría de la familia se decidió por el comercio

En el comercio empecé apoyando a mi mamá a la edad de 9 años, sobre las calles de Correo Mayor, Venustiano Carranza, 20 de Noviembre, 5 de Febrero y 16 de Septiembre. Salía con mi tabla llena de dulces con merengue llamados “duquesas”, que costaban 20 centavos. Nosotros vendíamos dulces y mi mamá los hacía. Entonces, yo llegaba primero porque ella llegaba más tarde. Reconozco que me hubiera gustado estudiar. Estudié hasta la primaria y no pude continuar porque mi mamá no tenía los recursos. Tuvo 12 hijos, y yo soy la séptima. Pero mi madre enviudó y tuvo que sacar a sus hijos adelante. De mis hermanos no todos le ayudaron, pues unos ya se habían casado.

Para dedicarse al comercio no se necesita conocer nada más que la necesidad. Pero en el momento en que las autoridades fueron más duras, tuvimos que dejar los dulces y empezamos a vender en la mano artículos como peines, pasadores, cajitas de pasadores, bisutería y collares. Al principio nosotros no teníamos relaciones con las autoridades, simplemente nos correteaban y nos quitaban. En la manera que fuimos adentrándonos más en el comercio popular, vimos que eran rachas, y a quien capturaban lo mandaban quince días a La Vaquita, la cual estaba en la colonia 20 de Noviembre. Inclusive a mí, siendo menor de edad, a los 12 años, estuve dos días ahí.

La mayoría de mi familia, se decidió por el comercio. Mis hermanas, ya casadas comienzan a dedicarse al comercio porque no había trabajo, y por la necesidad, empezaron a vender. De tal

forma que todos empezamos a vender con mi mamá. Mis hermanos comenzaron ya después, al no encontrar trabajo. Ellos vendían juguetes o manteles de plástico, que daban a dos por un peso. En ese entonces comprábamos en las tiendas y no con proveedores. Vivíamos en el Centro Histórico donde estaba la fábrica de Hilos Cadena.

Yo me casé a los 18 años y a esa misma edad empecé a tener hijos. Cuando me casé, sucedió que mi pareja tampoco tenía dinero suficiente para vivir y entonces uno tiene que seguir trabajando. Yo empecé a vender en la vía pública con mi hijo y recuerdo que a él y a otros niños, los metíamos en una caja para seguir “toreando”. Cuando venía la policía por nosotros, hacíamos a un lado la caja donde estaban ellos, los dejábamos y corríamos. Yo tenía dos hijos. Cuando el hijo mayor empezó a ir a la escuela, iba por él y me venía a vender. A mi hija la tuve siete años después. También la metía en la caja,



ponía mis charolas encima y, si venía la policía, los recogía y ahí dejaba a mi hijo para que cuidara a la niña mientras yo corría. Y así ambos estuvieron conmigo hasta que empezaron a estudiar. Los dos estudiaron pero no se recibieron. Mi hijo llegó al Politécnico y mi hija a la Universidad pero al casarse ya no terminaron. Ahora se dedican a vender. Mi hija consiguió acomodarse en Rayón por Tepito. Ella, cuando nos acomodaron, era menor de edad y no alcanzó lugar. También vende bolsas y mochilas. Mi otro hijo es el que me ayuda en el puesto.

Entre las dificultades que he tenido al dedicarme al comercio en la vía pública ha sido la falta de recursos, así como luchar para seguir vendiendo. En la calle estas luchas implicaban que nos corretearan, que a veces nos agarraran y nos golpearan, ya fuera para subirnos a la fuerza o quitarnos la mercancía y hacerla perdediza. No nos entregaban la mercancía y para seguir trabajando, teníamos que conseguir que nos prestaran. Las organizaciones se conformaron a partir de que los comerciantes se ponían a vender, pero cuidándose de las autoridades, y de no tener problemas con los policías o los granaderos, sólo que a veces éstos, de manera arbitraria, llegaban y aventaban al comerciante o lo golpeaban, en lugar de decirle que se retirara. Los momentos más complicados para el comercio en la vía pública han sido varios. A la mente me vienen algunos operativos que enfrentamos, en los cuales los policías llegaban golpeando personas, o a otras que se las llevaban a los reclusorios. Y luego los policías los acusaban de que habían sido agredidos por los comerciantes. Nunca va a poder una mujer

agredir a un policía o a un granadero. Antes de que ella agreda a uno de ellos, ya la están aventando.

### Un lugar más digno para trabajar

Nuestra organización se originó cuando empezamos a tener problemas en las organizaciones que ya existían. En 1993 cuando dieron las primeras plazas, yo me adherí a la organización de Guillermina Rico, me organicé con ella hasta que falleció. Entonces, me vi en la necesidad de arreglar mis papeles para crear mi organización. Para mucha de la gente que se ha integrado a nuestra organización, ésta ha significado un lugar más digno para trabajar, y que ya no seamos agredidos como siempre. Lo que ha implicado tener que hablar con las autoridades para que hubiera tolerancia.

Yo soy representante de la Organización de Comerciantes de la calle Palma, Acera Oriente. Es Acera Oriente porque en la primera reubicación en 1993 nos ubicaron en las calles de Palma, Gante, Motolinia: en la acera oriente. Nosotros vendíamos en las calles de 16 de Septiembre. Jackson, quien fue delegado de la Cuauhtémoc, efectuó la primera reubicación, la cual estuvo bien porque a todos nos acomodó. En el tiempo que he estado como representante nunca he afectado los intereses de los integrantes de la organización porque todos tenemos necesidad, somos compañeros y logramos los mismos beneficios. He llegado a ser representante porque los comerciantes necesitaban de alguien que fuera a arreglar los permisos. Y yo, pues, sabía

*Una de las ventajas de vender en el Centro Histórico es que la gente que pasa no es la misma, siempre es diferente.*

a qué autoridades dirigirme. La manera como me eligieron se dio a partir de que, cada año, iba a arreglar los permisos. Ya cuando nos reubicaron en la calle de Palma, era prácticamente su representante.

### Hemos podido construir la confianza

Desde entonces los cambios que he notado en el comercio en la vía pública son que, en algunas plazas, hay compañeras lideresas que han visto por sus agremiados y que tienen su local, lo que antes no tenían. Algunas lideresas han hecho sus locales, otras dejan que los predios sigan vacíos. Al ser reubicados, los comerciantes no todos cupieron en las plazas y no a todos les dieron un lugar. Por ejemplo, a nosotros nos tocó en la Plaza La Paja, pero ahí entraron dos organizaciones. Los comerciantes que se quedaron fuera, estuvieron en espera. Yo tengo un local pero hay gente que se quedó fuera, y hasta la fecha no tiene nada. Los comerciantes que quedaron sin espacio, algunos siguieron “toreando” y, otros se acomodaron con algunas organizaciones, cuyos agremiados se encuentran todavía en las calles pero en espera de recibir un espacio. Pero no los tienen apuntados y al final de cuentas cuando llegan a tener su plaza, no los meten. Nosotros en nuestra organización aún estamos en espera de una plaza que según nos van a dar. Es lo que nos hace estar luchando todavía. Las compañeras y los compañeros a veces van a las juntas y escuchan lo que dicen las autoridades:

—Ahorita no hay presupuesto.

Dicen que están los predios, pero que no los han podido comprar. Yo no me veo como lideresa sino como compañera porque todos hemos trabajado igual y hemos luchado en las calles. Por lo que me siento igual que mis compañeros. Todos tenemos la capacidad de arreglar los asuntos con la autoridad. Hemos podido construir la confianza entre los compañeros, porque ya son años los que hemos trabajado juntos, sufrido corretizas y ayudándonos unos a otros. Nunca se ha quedado alguien sin trabajar. Si tenemos que “torear” pues “toreamos”.

De nuestra parte, ha habido propuestas hacia las autoridades pero ellos dicen:

—No tenemos los recursos suficientes.



## Estamos procurando que las plazas sigan adelante

En las plazas, los comerciantes ya están mejor porque no tienen la misma incertidumbre de que los quieran agarrar, les quiten su mercancía o que los vayan a golpear. En cambio, las ventas están muy bajas y, más en los locales porque la gente compra en la calle; no se mete a los locales. Claro que algunas personas buscan a veces algo y sí entran. Por un lado es mejor estar en la calle, pero por el otro, es mejor tener ya un local para trabajar. Aunque no se vende igual, pensamos esperar. Estamos procurando que las plazas sigan adelante y se levanten más.

Además hay plazas en donde quiera, tanto particulares como plazas que ha dado el gobierno. En cuanto a la plaza donde estamos, no fue sencillo arreglarla ya que cuando hay dos dirigentes, no se puede avanzar. En la plaza donde estoy, también existe otro dirigente. Cuando nosotros tuvimos la plaza, algunos compañeros que tomaron la administración trataron de mejorarla.



Pero cuando cambió la administración, el otro dirigente utilizó los recursos generados por el uso de los baños, repartiéndolos a los locatarios. Cuando nos dieron la plaza dijeron que tales recursos eran para su mantenimiento y a la plaza no le ha hecho nada en cinco años. Este año repartieron, al parecer, 3 mil pesos a cada uno: no dejaron nada de fondo... Así no se puede avanzar. Ahorita no hay nada de transparencia en la plaza, y como no se vende nada, mi gente recibe el dinero del otro dirigente de la plaza, pues prefieren recibir algo de dinero. Al menos cuando estuve de administradora, el dinero que se generaba lo ocupábamos en el mantenimiento de la plaza. Cambiamos todos los domos y los baños, y se pintó la plaza. De eso hace cinco años y desde entonces no le han hecho nada. Hasta los propios agremiados, que eran míos, están contentos de que les repartan dinero. La primera vez les dieron creo 10 mil pesos, la segunda 6 mil pesos, y va bajando. El que está de líder dijo:

—Que no había nada que hacerle a la plaza, al fin que el gobierno tiene que darle mantenimiento, y el dinero que se genera, como es de “todos”, se lo gasta.

Pero pues en los reglamentos que nos dieron no dice eso. Se han metido escritos a las autoridades pero sólo ha habido problemas.

Nuestra clientela ha cambiado porque cuando estábamos en Palma y 16 de Septiembre, era gente con más recursos. Allá están las tiendas: Liverpool, Palacio de Hierro y algunas joyerías; a diferencia de la Plaza La Paja, donde nos encontramos ahora. Esto, se debe a que a veces las calles tienen su giro. Nosotros estamos en

las calles de Pino Suárez y del Salvador, y allí el giro es de herrajes; en la plaza algunos puestos son de herrajes. Algunos han cambiado a lo que más o menos se vende y otros todavía tienen sus giros anteriores. La combinación de negocios y mercancías afecta a unos, mientras que a otros les beneficia al vender.

A veces me va bien, pero ahorita todo está igual: no hay ventas. A nosotros nos afectó la apertura comercial de los años ochenta. En El Carmen había tiendas que vendían productos nacionales, ahora ya la mayoría son de importación. Yo ahora vendo mochilas y bolsas de mano. Unas las hacen aquí en México y otras son de importación. Yo no he tenido ningún tipo de capacitación para desarrollar el comercio, nosotros vendemos lo de temporada. A veces la gente prefiere lo de importación porque tiene vista. También ha afectado la presencia de tiendas más grandes en el Centro Histórico, parecidas a los Wal-Mart o Sam's, que venden de todo. Ya muchos en vez de venir al Centro van a esos centros, donde tienen productos de importación y pueden comprar por una o más piezas. Antes era mejor porque había mayor venta y no había tantos vendedores. Pese a que la relación con las autoridades no era buena, lo único que hacían era quitarnos la mercancía y mandarnos 15 días ó 36 horas a La Vaquita.

### **Las reubicaciones representan momentos significativos**

Las reubicaciones representan momentos significativos y complicados para el comerciante ambulante. Para nuestra organi-

zación, la primera y única reubicación que ha tenido fue en la calle de Palma en 1993. A otras organizaciones les han entregado predios y han hecho sus plazas. Pero a la nuestra no se le ha entregado nada, y a lo que se dedican las compañeras y los compañeros es a trabajar, ya que al no haber ventas, no hay modo de que puedan dedicarse a otra cosa. Por tanto, hay veces que no se persignan... y lo que venden es lo que se gastan. Hay algunos productos que procuran vender para sacar lo de sus ganancias y lo demás volverlo a invertir, para no quedarse sin mercancía. No puede uno gastarse lo que no se gana y creo, así ocurre con la mayoría de los comerciantes; a menos que les quiten su mercancía, ya que tienen que pedir prestado para comprarla.

Ahora integrantes de nuestra organización están en diferentes lados del Centro Histórico y hasta la fecha “torean”. Hay organizaciones que a los “toreros” les ofrecieron calles y están ahí temporalmente. Algunos lograron acomodarse del lado de La Alameda, hacia la calle de República de Perú. Nosotros les hemos advertido a los compañeros que no “toreen” porque los policías pasan constantemente. Pero no todos los compañeros aguantan. Muchos se van a los tianguis porque tienen su lugar ahí, pero están al pendiente de poder “torear”. Otros, se acomodaron por Anillo de Circunvalación, pero tampoco están dentro de un padrón. Algunos líderes tienen un padrón y tienen a la gente apuntada. Y si el líder quiere vender y hay lugar, te puedes poner a vender pero no existe ninguna seguridad.

*Yo no me veo como lideresa sino como compañera porque todos hemos trabajado igual y hemos luchado en las calles. Por lo que me siento igual que mis compañeros.*

### Algunas dirigentes todavía luchan por su gente

Mi relación con Guillermina Rico fue de trabajo cuando se dio la primera reubicación y se debía ir con las autoridades para que autorizaran permisos. Teníamos que ver en qué calle nos iba a tocar, qué tanto espacio nos habían reducido el espacio y otros asuntos. Nosotros tuvimos que acomodarnos como pudimos porque en ese tiempo eran menos lugares. Por decir algo: si nos daban “uno-cincuenta”, era la mitad para uno y la mitad para otro. Ella fue una persona muy humana con todos y no le gustaban los problemas ni los pleitos; decía:

—¡No peleen para que no los golpeen!

Ella fue buena persona y una líder que a todo mundo ayudaba. Yo la recuerdo porque se daba a querer mucho con los dirigentes. Todos los que estaban con ella, la respetaban y la querían mucho porque luchaba por los comerciantes. Algunas dirigentes todavía luchan por su gente pero... ahora no hay personas como ella.



Ella luchaba por todos aunque fueran dirigentes que no estuvieran con ella. A veces ayudaba a las personas que no tenían para trabajar o para comprar su mercancía. Ayudó a instancias para niños abandonados, personas adultas mayores. Nadie se puede comparar con ella, la verdad. A lo mejor llega a haber alguien como ella, pues todavía hay líderes que luchan por su gente. Ya sería mucho decir que yo le he seguido los pasos, aunque Benita Chavarría y mi hermana han procurado que la Plaza Pino Suárez esté siempre próspera. Ahora Esther es quien está al frente, una dirigente joven que le echa muchas ganas... De momento yo no puedo hacer nada por mis agremiados. Ya sería mucho que les diera falsas esperanzas diciéndoles que va a haber plazas, ¿qué tal que no hay nada? Si es así, tendremos que regresar a las calles algún día... así ha sido siempre. El Centro Histórico nunca ha estado limpio. Pero la necesidad de la gente, porque no encuentran trabajo, que despiden o que desea superarse, los hace decir:

—A vender y a buscarle qué vender.

Las calles donde estuvimos cuando vendíamos en la vía pública aún les damos sus “vueltecitas”, porque ya nos pasó en 1993: dos años no hubo vendedores en el Centro Histórico, más que los reubicados. No había ni “toreros”. Pero pasó el tiempo y las autoridades nos reubicaron y nuevamente empezó a haber “toreros”. Entonces, la gente de nosotros que teníamos en espera nos decía:

—Es que ya hay vendedores, ya me voy a ir a “torear”.

Les respondíamos:

—Que se fueran, pero bajo su propio riesgo, y sólo que se pusieran abusados porque no había tolerancia.

Empezaron a vender pero entraron los operativos y granaderos, y hubo muchos problemas. Hay muchas diferencias entre la primera reubicación y la segunda (2007), porque ahora hay bastantes calles que todavía siguen llenas. Cerca de El Carmen hay calles donde los comerciantes fueron reubicados y son tolerados. De esta última reubicación se beneficiaron unos, otros no, ya que a ciertos comerciantes no se les ha dado nada. Yo no soy la única. Hay varias dirigentes que son de mucho tiempo y no han recibido nada. En mi caso no negocié nada con las autoridades. A los compañeros se les comentó que tenían que levantarse y que les iban a dar su predio en una plaza. El acuerdo con las autoridades fue que todos iban a tener su predio y que nadie se iba a quedar fuera. Sin embargo, en este reordenamiento no pudimos reubicar a ningún agremiado de mi organización. Aún están acomodados en las calles donde todavía está permitido el comercio ambulante, pero tienen que

buscarle porque si esas calles las tratan de regularizar, sólo se quedarían los comerciantes que empezaron a vender en ellas y que están registrados en un padrón.

El padrón es por organización, y si cinco personas empezaron a vender en determinada calle, se tiene un control de quiénes son. Entonces estos comerciantes tienen un padrón, que representa el conjunto de personas que van a luchar para que cada uno tenga un espacio. En la mía somos aproximadamente cuarenta comerciantes. Todos están en diferentes calles del Centro Histórico. Hay compañeras que dilataron un año para darles su predio, pero aún hay mucha gente que todavía siguen sin espacio. Una de las ventajas de vender en el Centro Histórico es que la gente que pasa no es la misma, siempre es diferente. Es distinto en un mercado, porque las personas que van son las mismas en todos los días y compran una vez, pero no vuelven a comprar lo mismo. En el Centro las personas son diferentes a diario.

*Mi relación con Guillermina Rico fue de trabajo cuando se dio la primera reubicación y se debía ir con las autoridades para que autorizaran permisos. Teníamos que ver en qué calle nos iba a tocar, qué tanto espacio nos habían reducido y otros asuntos.*



A close-up portrait of a woman with dark, curly hair, wearing a pink jacket. She has a serious expression and is looking slightly to the right. The background is dark, and the lighting is dramatic, highlighting her face and hair. Her hands are visible at the bottom right, appearing to be clasped together.

*Magdalena  
Acuña  
Guzmán*

### Regresaba a vender porque nunca alcanzaba el dinero

Yo vengo vendiendo desde los seis años. Cuando muere mi padre, los ocho hijos estábamos muy chicos, entonces se presentó la necesidad de sostener a la familia. Junto con mi madre y también su mamá. Mi mamá salía a trabajar y nosotros junto con ella. Crecimos viendo cómo las camionetas de la delegación se la llevaban. Teníamos que escondernos para que no nos llevaran a nosotros también. Me casé a los 16 años. A esa edad no sabes nada del matrimonio, simplemente te casas para ver si te sacan de vender y resulta que no. Me retiré de vender por un tiempo, pero regresé porque nunca alcanzaba el dinero. Después, llegaron los hijos y fue cuando me dediqué a lavar y planchar ajeno; pero faltaba dinero. Entonces volví al comercio. Es curioso: puedo asegurar que 90% de las mujeres comerciantes es abandonada por el padre de sus hijos, ya sea casada o en unión libre. La mayoría somos madres solteras porque nos dejan y terminamos por sostener a nuestras familias. Somos pocas las que podemos darles escuela a nuestros hijos porque la mayoría no tenemos educación para decir:

—Vamos a sacar a los hijos de aquí.

Creemos que los hijos hacen más falta en los puestos para cargar con las mercancías, en vez de ir a la escuela; son ideas con las que crecemos, pero que en el fondo quisiéramos cambiar. Pero te vas de esta vida con un trauma: tengo más de 60 años, y todavía tengo un trauma de no poder ayudar a la mujer, al vendedor, tal y como se debe. Siempre lo he dicho:

—Me voy a morir, y nunca he descifrado qué clase de delincuente soy porque he sido perseguida desde niña, y ahora de grande, y sólo por vender. Nos llaman toreros.

### Así comenzó el crecimiento anárquico del comercio

Efectivamente, quien abrió el espacio a la fayuca fuimos nosotros. Fayuca era lo que vendíamos de Estados Unidos, lo americano. Los primeros en traerla fuimos los comerciantes de la vía pública. Empezamos por vender chicles, luego collaritos, después trajimos perfume y luego aparatos electrónicos. El comercio fue creciendo y siempre fuimos perseguidos. Por eso nos pusieron “fayuqueros”, “chineros” o “contrabandistas”. Cuando se aprueba el Tratado de Libre Comercio, las tiendas empezaron a traer la fayuca, y les cambiaron el nombre a “importadoras”. Por eso digo que los comerciantes de la vía pública siempre hemos sido marginados.

Nos dedicamos al comercio en la calle porque fue la única opción. No fuimos a la escuela, y no tuvimos espacios donde nos recibieran para trabajar. Si la persona que estudió, cuando la despiden busca la calle para sostenerse, pues las personas que no fuimos a la escuela es lo que nos queda. Y así crecemos en la venta: aprendiendo a correr, llegar a la camioneta, y escondernos. El vendedor aprende como si fuera delincuente: se esca-bulle porque viene el operativo. Así uno llega a grande. Cuando veo que sí se pueden organizar y que sí se puede hacer algo por la gente como lo hizo Guillermina Rico —ella sí fue una lideresa

porque movía a las masas, yo sólo soy representante— yo también lo hago. Entonces se nos dejó de corretear y empezamos a trabajar con la autoridad delegacional, que nos dio una medida de 1.20 por 80 centímetros, para operar y dejar espacio al peatón. De esta manera tampoco tapábamos a la tienda. La altura de la tienda era de 70 centímetros, no llegaba al metro. Esas eran las reglas, entonces había convivencia entre transeúnte y vendedor. Esto fue por los ochenta. Y bueno, a través del tiempo se fue decayendo el comercio y nos equivocamos. Abusamos de las calles.

Todo comenzó a cambiar cuando las autoridades permitieron los puestos tubulares de fierro, formados como casita. Autorizaron una medida, pero algunos vendedores no la respetaron. Hicieron los puestos más altos y tapaban las tiendas establecidas. La gente me decía:

—Déjeme hacer mi puesto.

Pero yo no lo permití; jamás lo permití. Después en 1997, el comercio comenzó a crecer demasiado porque entró una autoridad con otra visión. Quizá con la idea de:

—¡Revienten las calles!

Nosotros dijimos:

—Sale, si podemos tomar todo... ¡pues lo tomamos!

Así comenzó el crecimiento anárquico del comercio. Uno se ponía donde quisiera, con el puesto del tamaño que fuera. Cerramos calles, y no pasaban carros por estar en medio del carril. Entonces llegó el momento en que la sociedad se enoja por no tener por dónde pasar; la cual dicen nos repudia. Pero yo creo

que no porque a nosotros quien nos compra es esa sociedad. Yo digo: no vengo del cielo ni broto de la tierra para venir a vender, soy parte de esta sociedad, con los mismos problemas del comercio en la puerta de mi casa, vivo en la San Felipe de Jesús y ahí los tianguis están a todo lo que dan. Yo no me siento con derecho para ir a meter un papel a la delegación para pedir que los quiten. La sociedad, a la que nosotros pertenecemos, no se da cuenta que trabajar en la calle es nuestro *modus vivendi* y la manera de sostener a una familia.

### ¿A poco es más abusado el pirata?

Se nos acusa de vender lo robado. Sí, vendemos mercancía robada, pero yo siempre le he dicho a la autoridad:

—Porque tú, autoridad, en lugar de corretearme no llegas y me preguntas ¿Tus notas? ¿De dónde viene esta mercancía? Para que se identifique lo robado.

La piratería es otro problema grande, y ahí tampoco al comerciante en la vía pública se nos ha permitido defendernos. Podríamos hablar con las grandes disqueras y decirles:

—A ver, no creo que sea más abusado el que quema los discos que tú que eres una disquera establecida. ¿Por qué no haces el tiraje A y el tiraje B? El “A” para los grandes almacenes y el “B” para los que vendemos en la calle.

Nosotros entonces compraríamos en las disqueras y esos millones de pesos, que dicen se fugan en la venta, les llegarían a ellas. De esa forma estaríamos dentro de la ley. Si nos vendieran ese ti-

*A través del tiempo se fue decayendo el comercio y nos equivocamos. Abusamos de las calles.*

raje así como lo pedimos, pues estaríamos pagando nuestros impuestos.

### Las mujeres somos las que más estamos afuera vendiendo

Las mujeres que conocí de mi gremio, en aquellos tiempos cuando había dinero, como en los años del “salinismo”, en los que nos sentíamos ricos porque todos vendíamos, y aquellas que tenían marido pues lo tenían que aguantar, porque cuando hay dinero, los varones son más socarrones y se dejan mandar. Ellos piensan:

—A mí me conviene, no trabajo, que mi vieja trabaje, al fin tenemos todo.

Hoy ya no hay eso. Desde la influenza la venta decayó y no se levanta. Ahora los maridos salen a “fregarle” porque saben que la mujer no puede ganar como antes. Claro, también hay mujeres a las que le quitan su dinero:

—Usted preste el billete y váyase a chamberear.



Creo que las mujeres somos las que más estamos afuera vendiendo. En primera, en mis tiempos, la inocencia de la chamaca, pues era salir a vender y, si alguien le hablaba bonito, una pensaba: —A lo mejor éste me va a quitar de andar aquí vendiendo.

Pero la verdad es que los hombres no se hacen cargo. Te dicen: —Sabes trabajar, ¿no?

En segunda, cuando volvimos la cara, éramos adolescentes con hijos en la mano. Por cierto, yo digo que las comerciantes de la vía pública de aquellos años, nunca supimos cuándo fuimos niñas porque, siempre estuvimos trabajando, ayudando, vendiendo. Y con doble obligación, ya no nada más ayudar a la familia, sino mantener a la propia. Yo compré cuatro obligaciones muy grandes, pero con la mentalidad de quitarlos de la venta, de pagarles la escuela, de sacarlos adelante. Aquellos fueron días enteros de no dormir porque yo me iba a vender, regresaba y hacía el quehacer de la casa. Fue bonito porque a mí no me pesa, no me duele todo lo que he hecho para sacar adelante a mis hijos. A mí lo que me pesa es ver a las compañeras que no han podido darle secundaria a sus hijas.

### Líder, Zapata; no yo

Tuve una madre que logró comprarnos casa a cada uno de los hermanos con lo que vendíamos. Mi madre todavía vive, tiene 85 años. En cambio, a estas alturas hay mujeres tronándose los dedos porque no tienen para pagar la renta, tienen que mantener hijos y te dicen diariamente:

—Señora, ya me están corriendo de mi casa, llevo un mes sin luz. Esas son las frustraciones que me quedan como representante. No podría enorgullecerme ni llenarme la boca y decir:

—¡Soy líder! no. Líder, Zapata; líderes aquellos que pelearon por la tierra.

Nosotros sí le debíamos mucho al gobierno, por subsidiarnos con un cacho de banqueta, porque de ahí salía para comer y mantener a los hijos. Hoy en las plazas no se vende. Por más que queremos la gente no va a las plazas. Va a tardar muchísimo para que una plaza levante. Puedes ir, por ejemplo, a la de Pino Suárez, y te darás cuenta de que adentro hay muchos locales cerrados. Los que venden bien son los de la orilla, la gente no está acostumbrada a entrar a buscar los localitos.

Son tantas cosas las que podría comentar, por ejemplo, hay quien representa a los vendedores, pero no le importan más que



las cuotas, y no la forma en que viven; no le importa si el agremiado no tiene para ir a un médico. Yo trato de hacerle conciencia al gremio, aunque sea de a 20 pesos, de a como tengan, vamos a juntar para llevar a esta mujer al médico. Yo lo único que le digo a mi gente es:

—Organización es estar organizados y vamos a organizarnos para todo.

### Al comerciante, sábanas rotas

Como comerciante, estuve muchas veces en El Torito, y nunca me había dado cuenta de la distinción que había por serlo. Hasta que un día llegué ahí por desacato. Entonces me di cuenta de cómo, hasta en eso, el comerciante es marginado. Hay dos puertas en el dormitorio. Yo siempre había entrado por la de la izquierda. Ese día me tocó la del lado derecho. De ese lado sí había sábanas limpias y en buen estado, del otro, el de los comerciantes y prostitutas —ahora llamadas sexoservidoras, a ellas les cambiaron el nombre a nosotros no, seguimos siendo ambulantes, “toreros”— las sábanas estaban rotas y los trastes despostillados. Así descubrí la marginación que hay ahí:

—¡Tú eres comerciante!, entonces vete para allá.

Yo creo que no puede ser más grande la falta por vender en la calle para llevarle de comer a tus hijos que faltarle el respeto a un juez. La vida del comerciante es triste. Mira, tú ves alegre a los representantes y los que representamos porque, a través de los años, nos fuimos haciendo diferentes, aprendimos a vender y

fuimos teniendo más negocios. Claro, hay quien vende limas desde hace 40 años ¿Por qué? No sé. Tal vez por el conformismo. Pero hay quien no. Yo te vendo pozole, tamales, de todo; toda mi vida he vendido así. Si no vendo aquí, lo hago en San Ángel o en La Villa, y vendo de todo. Pero hay gente que no. Ellos dicen que es la suerte. Sí, la suerte existe... pero, bien o mal, nos la hacemos nosotros.

### Nuestra organización es muy unida

Ahora, la verdad, sí es muy difícil aunque le echemos ganas porque, en la plaza no se vende, hay que salir a buscarle. Si nos quedamos ahí, nos morimos de hambre. En mi puesto de la plaza hago servilleteros, paneras y saleros para eventos de boda. He llegado a vender sólo cien o doscientos pesos al mes porque no hay clientela. Tenemos que salir a buscarle porque de la plaza nadie se mantiene. Mentiría si asegurara que ya no hay “toreros”. Si salen a “torear”, qué les digo:

—¿Quédense aquí y yo les doy el gasto?

Por eso el fenómeno del “toreo” no se acaba. La razón de ese fenómeno es el hambre y la necesidad. Claro, la ley puede hablarte de artículos, incisos... pero uno voltea y ve a un comerciante que habla de hambre y necesidades. No entendemos de leyes; la ley se rebasa cuando el hambre está encima. Hoy en día, en el “toreo” se ven más hombres porque hay golpes; antes eran sólo los correteos, la quitada de mercancía. Por otro lado, hoy las mujeres somos más agresivas en la calle porque el varón

ha entendido que, si se le pone al tú por tú con la policía, se lo llevan a la delegación y lo acusan de robo, no de vender. Entonces, se ha sensibilizado más el varón para que no le conteste a la policía.

Nuestra organización es muy unida. Si pasara lista, creo que somos la organización más completa que queda desde 1993. Quizá no está tal señora, pero quedó el hijo. No está el señor, pero tengo a la hija o a su mujer. Hemos tenido mucha convivencia entre nosotros y siempre hemos tratado de apoyarnos. Por ejemplo, cuando estábamos establecidos o semifijos, si alguien perdía la maleta, hablábamos con esa persona, la compañera o el compañero. Le decíamos:

—Te vamos a ayudar, te vamos a dar para que surtas, para que te levantes, pero si tu vuelves a quedarte sin maleta, pues, mejor te vas de la organización; no tienes ganas de trabajar.



*La gente no está acostumbrada a entrar a buscar los localitos.*

Entonces juntábamos, cooperábamos y le dábamos para que comprara su mercancía. La mayoría le echaba ganas, volvían a salir. Otro ejemplo. A mí no me gustan los que toman o los que se drogan. A los que lo hacían, los llevé a grupos de rehabilitación como AA. Si los hijos de las agremiadas comienzan a tomar malas mañas, a sus madres les digo:

—Vámonos a un grupo.

Nosotros como organización, estamos siempre al pendiente de los integrantes.

La mayoría de los comerciantes buscamos que nuestros hijos estudien, pero no hay apoyos para eso. Yo pregunto:

—¿Qué, tu hijo no va a la escuela? ¿Sacaste a tu hijo de la escuela?

Y responden:

—Es que ya no podía, jefa.

Hay quienes pagan 1 500 pesos de renta por un cuarto. Sin embargo, me dicen:

—Ya me están corriendo porque no he podido pagar la renta.

O sea, sí hay una carencia muy grande; ojalá hubiera una investigación profunda para que vieran las necesidades tan grandes que hay. No nos van a poder volver locatarios porque para eso se necesita, primero, que se acredite una plaza, lo cual tardará muchos años. Segundo, se requiere un capital que si no tienes para comer menos para invertir. ¿Por qué? Porque a la mercancía no se le gana los miles de pesos. Los comerciantes no somos dignos de crédito, no tenemos derecho a un seguro social. Tenemos que ir al Hospital General. Aún así me dicen:

—Señora, ¿no me presta 500 pesos para mis análisis de mañana?

En el Hospital General los cobran. Digo, tampoco los pueden regalar porque somos millones de personas y los comerciantes no queremos nada regalado. Nos gusta pagar.

Al gobierno no le pido casa, no le pido médico, no le pido nada. A mí, si me dejan vender, me hago cargo de todo lo que yo tengo que hacer. No le pido escuela para mis hijos, no le pido útiles, no le pido nada. Pero ahorita no hay chance, y el poco chance que hay es nada. Porque si no nos agarran los granaderos hay que ir a pagar multa, se nos pierde la mitad de la maleta y a veces, no aparece. Como las avientan, las encontramos maltratadas y ya no nos sirven. Uno se aferra en eso entonces: en seguir vendiendo. Hay veces que dicen:

—¿Qué vamos a hacer, señora?

Les digo:

—Aguanten, “diosito aprieta pero no ahorca”.

Tengo que darles fe porque no hay otra cosa que prometerles.

### Siempre un término medio

Yo no soy de choque. No me metí a representar a un grupo para tener problemas. Inclusive, cuando había discusiones muy fuertes con operativos, yo a la gente le decía:

—Ustedes para atrás; yo solita.

La relación con la autoridad se da bien porque siempre he sido de diálogo, de ver cómo llegamos a un acuerdo. Cuando uno ne-

gocia, ni es todo lo que me pide la autoridad, ni es todo lo que yo le pido a la autoridad. Siempre tenemos que saber que vamos a llegar a un término medio. Yo lo que le digo a la autoridad es:

—Dígame un no convincente, no me diga un no porque no. Si me dice un no convincente, lo entiendo.

En 1997 el PRD comienza a gobernar la ciudad. Algo que no hice fue decir: renunció al PRI, ya me voy al PRD. No, porque no era mi convicción. Yo crecí junto con mi abuelo, que fue revolucionario y él me decía:

—Formar este partido nos costó muchas vidas.

Entonces tienes una convicción que no cambias. Sin embargo, entiendo muy bien la ideología del PRD, sus preferencias. Escuché a mucha gente que decía:

—Nos amenazaron de que, si no nos cambiábamos de partido...

No, a mí nunca me amenazaron, los tratos son iguales que con el PRI: muy cordiales. Al final hablábamos de trabajo, no de ideologías o de colores. Cuando llegó Ebrard como jefe del gobierno, él tenía un panorama completo de cómo estaban ya las calles. Era un abuso porque se degeneró el uso del espacio. Estábamos amarrados de las ventanas, de las manos de los monumentos. Había puestos de gran tamaño y yo decía:

—Caramba, ¿éste es un comerciante en la vía pública? ¡Tiene más mercancía que un establecido!

Eran puestos como de tres mil mochilas, cinco mil pantalones. Yo hablo claro: para qué negar lo que hicimos. Y digo hicimos porque soy parte de eso. En mi calle no veías eso. En el callejón de Ta-

baqueros, de Venustiano Carranza a Uruguay, había 120 puestos. Los puestecitos de nosotros eran pequeños. Los más grandes eran de un metro, pero más bien de 80 a 60 centímetros. En otras calles, si alguien tropezaba con un puesto o tiraba algo de un puesto, recibía una letanía. La calle no era del ciudadano o de todos, sino nuestra.

—¡Fíjate por dónde caminas! decíamos.

Ebrard, traía muy clara la película: un Centro Histórico invadido, y la gente ya estaba harta de vernos porque dejábamos una alfombra de basura al levantar nuestro puesto. Claro, tenía que llegar el momento en que nos retiraran. Pero yo le apostaba más a un recorte, a una buena negociación, para no dejar a tanta gente en la miseria como está ahora. Los miles y miles de comerciantes que estábamos en el Centro ya no existen, creo que lo mejor era haber puesto reglas, por qué no una ley del comercio en la vía pública para poder ocupar la banqueta con reglas, derechos y obligaciones.

Nunca hemos tenido una ley, es cierto: el bando fue hecho por priistas. Sí, lo hicieron en las rodillas porque no consensuaron qué era el comercio, porque no nos tomaron en cuenta.

En 1995 tuvimos que ignorar el bando, porque en la plaza no había gente. Ellos decían que hicieron un estudio para reubicarnos: yo no creo que se haya hecho uno. Son pocas las plazas que están en puntos precisos. Meave es un éxito, cierto. Pero Meave fue construida en la misma calle donde vendían. Mesones, sí; la construyeron en una zona papelera, en plena entrada de una escuela de niños. Los comerciantes cambiaron al giro papelero y

*Me voy a morir, y nunca he descifrado qué clase de delincuente soy porque he sido perseguida desde niña, y ahora de grande, y sólo por vender.*



empieza el éxito de la plaza. Un caso contrario fue Izazaga, que estaba rodeada por El Chicote, Peña y Peña, Casa Blanca. No era una plaza en la que se dijera: “adopto este giro y le voy a dar vida”. Esperemos que se nos dé esa oportunidad de planear el Centro para acabar con estas persecuciones. Espero que la Asamblea Legislativa del Distrito Federal se dé a la tarea de emitir una ley que contemple el comercio en la vía pública.

Mi relación con otras líderes es muy buena. Siempre he sido respetuosa de las calles, es decir, de las zonas de las compañeras. Contaré una anécdota. Por años trabajaba las fiestas patrias y navidad en la Catedral, vendiendo: pozole, tamales, buñuelos, todo eso. Llegó el momento en que nos retiraron de la Catedral y nos dieron 20 de Noviembre para trabajar la verbena del 15 de septiembre. Pido en ese momento hablar con la compañera representante de 20 de Noviembre. Las autoridades me decían:

—Es que yo te estoy dando la ubicación.

Les respondía:

—Pero yo soy respetuosa y quiero hablar con ella para que sepa que voy a entrar ahí y preguntarle si no hay ningún inconveniente.

Trato de llevarme con todos y saludo a todos los dirigentes. No hay dirigente que no me conozca: de la Villa, de Coyoacán, de Álvaro Obregón. Y es que me llevo bien con Alejandra Barrios, tengo respeto por ella.

Mi mamá vendía en Venustiano Carranza esquina con Tabaqueros o, afuera de la iglesia del Cristo del Veneno. Nosotros sus hijos, en Tacuba, afuera del cine Mariscal. Yo era muy errante, pero mi mamá tomaba un lugarcito, se acreditaba y se quedaba.

En 1978, a mi mamá la operan de los ojos y le digo:

—Usted no se preocupe mami, yo voy a sacarle su puesto.

Cuando llegué a instalarme con el puesto de mi mamá, un empleado de la delegación que nos prohibió vender ahí. Le comenté a mi hermana, que era representante de las ferias:

—Oye, Mary, échanos una mano, habla con el jefe de vía pública o con alguien para que nos dé permiso de vender. No queremos que nos deje todo el día. Nosotros no queremos más que se dé la vuelta y cuando regrese ya no estaremos. Si me ve todavía instalada, le entrego mi maleta, para no pelear. Si me levanto, que ya no me la quite, no me jaloneé, y que ya no me busque en el quinto piso.

Entonces, mi hermana dijo que lo propondría pero el empleado de la delegación no aceptó. Le dije entonces a él:

—Voy a ir a la delegación a negociarlo, ¿le parece?



—Sí, me contestó

Entonces hablé con el jefe de la vía pública junto con mis compañeros y me dijo:

—¿Qué, tú eres su líder?

—No, licenciado, pero no creo que usted quiera hablar con todos, o si le gusta otro para que hable, pues adelante. Ahora que si vengo es porque tengo la misma necesidad que los demás, pero creo que si llegamos hablándole todos, pues no nos va a entender.

Y él me dijo:

—Haz un escrito donde digas que no te dejo y sube con el delegado.

Así lo hice. Subí con el delegado, platicué con él y le dije:

—Yo lo único que pido, señor delegado, es que la camioneta dé la vuelta, porque en esos minutos nosotros vendemos cinco pesos, que son muy buenos. En lo que da la vuelta, nosotros tendremos aguadores para las señoras grandes, que ya no pueden correr, les ayudaremos a que se quiten. Yo no quiero que nos dé un permiso permanente, pero sí que nos apoyen en la forma en que nosotros trabajamos y ganamos el sustento de la casa.

Así nos dieron el permiso por primera vez. En la mañana teníamos que estar en el callejón de Tabaqueros, que era un muladar. Era el paso de rateros, quienes arrebataban las cadenas o la bolsa. A partir de las tres de la tarde nos permitían salir a Venustiano Carranza a vender; y así comenzamos, de tres en adelante.

Así comenzó mi buena relación con el jefe de vía pública y me decía:

—Haz esto, no puedes hacer esto, mete tal escrito donde solicites trabajar en la mañana.

Estuve bien guiada por él. Más adelante nos permitieron trabajar en la mañana, hasta las 2 de la tarde. Pero de las dos a las cuatro de la tarde nos quitábamos, para dejar libre la salida de la Suprema Corte de Justicia porque estábamos a un costado.

Entonces decidí hablar con mi comadre Guille, aunque en ese momento no era mi comadre. Le dije:

—Yo aquí traigo mi papel ya autorizado de Venustiano Carranza, yo quiero hablar con usted.

Y así formé parte del grupo para ir a sembrar árboles a San Salvador Xochimilco, junto con el gobierno. Ella un día me dijo:

—¿Trabajaron con el PRI?

Y le respondí:

—No, trabajamos con el gobierno, no con el nombre. Trabajamos con el hombre que en ese momento está en funciones.

Entonces junto con otras organizaciones empezamos a participar en mítines para recibir a los presidentes de la República. Y los días 9 de enero siempre asistimos a la peregrinación de los comerciantes. Ahora sin estar presente Guillermina Rico, seguimos saliendo a La Villa porque le tenemos mucha fe a la Virgen de Guadalupe.

### **Primero lo que deja, después lo que atolondra**

Tanto mi madre como yo nos preocupamos siempre que los hijos estudiaran. Tengo dos hermanos abogados. Uno que ha

*Yo lo que le digo a la autoridad es: dígame un no convincente, no me diga un no porque no. Si me dice un no convincente, lo entiendo.*

sido director del Área de Estudios Legislativos de la UNAM, ha trabajado en Pemex, en el Politécnico, en la Universidad Pedagógica de México, en Salud. También tengo una hermana con maestría y doctorado. Ella es defensora de oficio de los niños del tutelar. Eso le ha gustado, a pesar de que le han ofrecido puestos más grandes. Los demás fuimos vendedores. Dos de mis hermanos ya murieron. Mi mamá nos decía:

—Si ustedes no estudiaron, denle estudio a sus hijos.

Mi hija la mayor, se recibió de pedagoga. El segundo entró a estudiar turismo pero se casó y dejó la carrera. El tercero se recibió de chef. Y mi hija la menor, que tiene 22 años, estudió administración de empresas hoteleras y realizó su servicio en Chile y Argentina. Entonces estoy orgullosa de mis hijos por su educación, y por ser diferentes a la mamá. Claro, les decía:

—Aquí la grosera soy yo, los educados son ustedes. Los que tienen que aprender son ustedes.

Tengo muy buenos hijos. Cuando tienen tiempo me ayudan para que aprendan a que si no le pegan por un lado, pues se abren camino por el otro. Ellos velan. En una ocasión, el de 25 años me dijo:

—Mamá, es que yo tengo una fiesta.

—Lo siento mi vida —le digo— pero hoy te vas a velar al puesto... “primero lo que deja y luego lo que atolondra”.

Son buenos muchachos. A pesar de ser una mujer sola, sí me salieron las agallas para educarlos bien. No tengo hijos que tomen o que se vayan al “antro”. Pocas madres gozamos de llegar y sentarnos en una silla y que el hijo le sobe a uno los pies. En pleno siglo XXI mis hijos me soban los pies si llego cansada. A mí, Diosito me pagó algo con mis hijos.



### Si vendieron dos pesos, gasten uno y guarden otro

Yo podría decirle a las compañeras jóvenes que, si se dedican a ejercer, lo hagan con gusto y se enseñen a guardar su dinero. Si vendieron dos pesos, gasten uno y guarden otro para darle educación a sus hijos. Cuando realmente hubo dinero en el comercio, a la mayoría se les fugó. Pensaron que el dinero iba a llegar toda la vida y se lo gastaron. Que ya cumplió el perrito, y el “pastelazo”, el conjunto y un dinerito en fiestas. Son muy pachangueiros los comerciantes. Por otra parte, son muchas las que no tienen una casa y pagan la mensualidad. Algunas que lograron hacerse de una casita, ahora las andan rematando porque tienen tres años que no pagan el abono. En este tiempo se vende solo para comer.

### Es barato pero dura poco

La entrada de los productos chinos lo único que vino a hacer es abaratar el mercado. El producto es barato pero dura lo que al triste la alegría, o sea, ¡nada! Al final lo vendemos porque, por ejemplo, compramos “la quinceañera” que hace el artesano, pero por decir, nos da un precio de 50 pesos la docena. El chino la pone a treinta y tantos, claro, de muy mala calidad. Uno entonces tiene que agarrar la china porque si uno no la toma, otro lo hará y puede dar más barato. Eso es lo único que vino a hacer el mercado chino, abaratar la venta, complicarnos la existencia. Hay invasión de chinos por todos lados. El Centro Histórico lo tienen los españoles, los judíos, nosotros nomás tenemos las banquetas y ¡somos los mexicanos!

*Trabajamos con el gobierno, no con el nombre. Trabajamos con el hombre que en ese momento está en funciones.*



*Esther  
Martha  
Chavarría*

### Decíamos: ¡A sacar la charola!

Soy comerciante de toda la vida. Por el lado de mi padre y de mi madre. Cuando eres niña todo nos lo acercan los padres. Cuando ya empiezas a tomar uso de razón te empiezas a dar cuenta de las cosas, ves qué difícil es para una madre sacar adelante diez hijos. Mi papá estaba con nosotros pero siempre la vi más difícil hacia mi madre por el trabajo que tenía que desempeñar en la casa y después salirse a vender. Mi padre trabajaba en el comercio pero tenía la necesidad de que él tuviera otro trabajo. Veía que mis hermanos trabajaban ayudándole a mi mamá, decíamos:

—¡A sacar la charola!

Eran charolas donde acomodábamos nuestra mercancía. Que me acuerde, mi abuelita ya vendía, y empezó por necesidad. Ella vivió en San Ciprián. De hecho mi mamá nació en la Candelaria de los Patos. Mi abuelita y mi abuelito, que en paz descansen, eran dulceros. Él era maestro de dulceros en San Ciprián, y hacía la “cocada”, la “duquesa” y el higo. Todo el dulce cubierto, el típico mexicano. Hoy es toda una industria, pero ellos trabajaban rudimentariamente con el quemador, hecho con un bote, de aquellos que ocupábamos para el petróleo. Venimos de una familia muy humilde económicamente, aunque muy unida. Ese tipo de trabajo que elaboraba mi abuelito llevó a mi abuelita a vender cuando él faltó, dado que mi abuelito fue de aquellos que se fueron a Estados Unidos. De hecho mi mamá nos platica cómo ella anotó a su papá:

—Un día pasando, ví que estaban anotando —pregunté a la gente— ¿para qué es esa fila?

—Para anotar a la gente que se va a Estados Unidos, contestaron.

—¿Y a qué se van?

—Pues se van a trabajar...

Dice mi mamá:

—Yo apunté a mi papá y a mi tío. Llegué y les dije, ya los apunté para que se vayan a trabajar. Pero cuál va siendo mi sorpresa... a la semana fueron por ellos y se los llevaron a trabajar a los Estados Unidos.

Entonces mi abuelita tuvo una depresión y le dijo:

—¿Por qué se fue mi marido? ¿por qué anotaste a tu papá si él estaba trabajando aquí?

Pero mi mamá dice:

—Yo quería que mi papá se fuera a Estados Unidos a trabajar porque yo oía que decían dólares, y yo decía, quién sabe qué será, pero pues que vaya a traer dólares.

En lo que él se fue a trabajar a Estados Unidos, efectivamente del dinerito que les mandaban, mi mamá le decía a mi abuelita:

—¿Por qué no compras un terreno? Compra un terreno para que hagamos una casa.

Los papás de mi mamá nunca en su vida fueron a la escuela; sin embargo, eran maestros. Mi abuelito, en el estado de Hidalgo. Y tengo unos tíos que nunca fueron a la escuela y son rotulistas. Hoy ya todo lo hacen por computadora, pero ellos

son de letra bien derecha y bien pintada. Mi mamá se acuerda que le decía a su papá desde muy niña:

—¡Llévame a vender al Centro! Estoy cansada de que mi mamacita me lleve a la merced a entregar el dulce cubierto, hay gente que le dice ¡sí, déjamelos! Y cuando vamos a cobrar no le quieren pagar. Y le digo a mi mamá: ¡pues si no te va a pagar, llévate el dulce. Y mi mamacita, espantada, dice: ¡No!

Mi mamá dice que era ignorante mi abuelita, y recuerda:

—Una vez si ya muy enojada a una señora que no le quiso pagar, le dije ¡pues nos llevamos el dulce!

—¡Pues llévatelo! —contestó. Y mi mamá empieza a llorar y me dice:

—¿Y ahora que voy a hacer con el dulce? Como quiera que sea, la señora me va pagando un centavo, dos centavos...

Antes los centavos valían, y dice mi mamá:

—Me acuerdo que me puse a vender con una cajita el dulce que les había quitado a las señoras que no le quisieron pagar. Le decía a mi mamá: nada más dime a cómo los tengo que dar. No recuerdo si eran dos por un centavo, o les daba una bolsita de tres, cuatro piezas, por un centavo. Pero los vendí... me acuerdo que había vendido tan bien, que me dice mi mamá:

—Es que ya se te va acabar el dulce.

—Que le digo: ¡No te preocupes! que empiezo a romper los dulces que quedaban, hago bolsitas de dulces todas llenas de las moronas y las vendo.

—Le dije a mi mamá ¿ya viste? ¡No que esa señora quién sabe cuándo te iba a pagar! Y nos fuimos felices.

Además mi madre como la hija mayor de toda la familia, se vio en la necesidad de atender a sus hermanos. Ellos fueron nueve hermanos. Ella nos cuenta cómo en ese horno tan rudimentario —que había armado mi abuelito— estaban los cazos donde se ponen las carnitas, pero ellos ahí hacían el dulce. Ahí se vaciaban los costales de azúcar. Dice mi mamá:

—En una vecindad de tres patios con la necesidad del agua, toda la vida los lavaderos llenos de ropa y el peleadero diario por los lavaderos. Nos aventaban las cubetas.

Yo veo las películas de aquellos años y me imagino cuando mi mamá vivía en esas vecindades. Ella nunca nos ha contado qué tantos años su papá se había ido, pero quiero pensar que si fueron varios años porque tuvo que trabajar con mi abuelita, y le decía:

—¡No te preocupes vamos a salir bien, yo te voy a ayudar!

Ella desde muy niña empezó ese trabajo tan pesado como cargar bultos, mover los cazos y el dulce porque el azúcar cuando está hirviendo es muy pesado. Desde muy niña se volvió adulta; sin embargo, ella por ver a su madre sola... dice:

—Le pegaban a mi mamá y yo decía, ¡Esta señora! —bueno, en otras palabras— ¡cuando yo sea grande!... Llegó el día, tendría doce años, que vi que las mujeres de la vecindad le pegaron a mi mamá y había una señora que decía yo: ¡estaré muy grandota! Pero...

En esa vecindad vivía de todo y dice mi mamá:

—Los ladrones robaban a los ricos, y no a los pobres porque se salían a robar a las grandes colonias, no a la comunidad. Hoy ya no les interesa si traes algo que robar o no traes.

### En la vía pública crecimos sintiendo ese rechazo

O sea, mi mamá es lo que ella trae de sus experiencias y sus vivencias. Yo quiero pensar que en ese momento a lo mejor fueron de mucho dolor, de mucha necesidad, pero que a final de cuentas la forjaron como mujer, hija y madre. Ella nos ha enseñado mucho. Como madre nos inculcó principios morales. La familia es unida, siempre despertamos pidiéndole a Dios no olvidarnos quiénes somos, de dónde venimos, cómo nos hicimos. Nosotros siempre hemos trabajado en la vía pública y, por supuesto, crecimos sintiendo ese rechazo de algunas personas. Yo he estado leyendo libros de hace muchísimos años, de cómo nació nuestro comercio con los aztecas; siempre ha sido mal visto, pero no tenemos acceso a un trabajo estable. Entonces tenemos que hacer algo. Nosotros somos hijos de comerciantes y esa ha sido nuestra vida. Para la gente es muy fácil decir:

—¡Que se vayan!

Pero lamentablemente hasta ahorita, no habido alguien capaz de presentar una buena propuesta para que las autoridades retomen el asunto con la importancia que debe tener. Este sector ha sido apoyo de aquellos que se quedan sin empleo, que se jubilan, que dieron toda una vida en una empresa o instancia del gobierno y los corren. No saben lo que tiene el comercio en sus inicios... como trasfondo. Creen que nada más por venir a poner un puesto en la vía pública se va a ganar muchísimo dinero. Quizá hace 15 años sí era una muy buena opción ser comerciante. Nosotros descubrimos la dichosa fayuca que le da otro

sentido a nuestro comercio. Traíamos mercancía que nos permitía salir adelante. Eso fue lo que nos dio la manera de vivir un poquito más cómodos, sin grandes lujos, pero al menos tuvimos para comer, y un techo donde habitar.

El comercio está muy debilitado. A partir del libre comercio, por la entrada de mercancías tan baratas, este sector económicamente se empezó a debilitar. Hoy en día no vendemos un suéter mexicano hecho en Chiconcuac, tejido por las manos de nuestras compañeras o nuestros conciudadanos indígenas, lo denostamos por pensar que lo chino es mejor o porque es más barato. Eso fue lo que nos trajo el libre comercio, la invasión de tanta mercancía china. A nosotros no nos ayudó tener la opción de productos más baratos, porque trabajamos a menudeo, no somos mayoristas. Tampoco estamos dispuestos a fomentar una situación de que tus propios comerciantes tienen la obligación de comprarte, bajo la amenaza de correrlos o quitarlos de su local. Para nosotros eso no es ser un buen dirigente.

¿Quién ha peleado hasta ahorita los derechos humanos que tenemos como seres humanos? ¡Nadie! Ninguna asociación. Hoy, en este nuevo programa de reordenamiento a los comerciantes les dio por pedir predios y predios. En el Programa de Mejoramiento del Comercio Popular se nos apoyó y qué coincidencia porque también era Ebrard, y hoy nuevamente nos vuelve a ofrecer su apoyo, nosotros creemos en él. Nos ha apoyado, pero tampoco podemos exigirle lo que sabemos que no nos va a poder dar. Nosotros ya remodelamos el predio que nos fue otorgado por el Gobierno del Distrito Federal, ubicado

*Soy comerciante de toda la vida. Decimos, nosotros somos del comercio en la calle porque si decimos, somos de la calle, nos empiezan a ver de arriba-abajo.*



en la calle de Uruguay 112 esquina Pino Suárez, del lado de Pino Suárez es el número 22. Hicimos un estudio de mercado en toda la zona, para el tipo de mercancías que nosotros necesitábamos vender ahí. Volvemos a lo mismo, queremos ser vanguardistas. Pero la crisis económica a nivel mundial no nos permite avanzar como nosotros quisiéramos o como las grandes tiendas. Todos los predios que nos ha ofrecido el gobierno tienen gran potencial comercial sólo que hay que saber explotarlo bien. Una plaza funciona derivado de cómo esté trabajando la asociación dentro de ella, pero no se desea gastar en unas copias para un volante, en un electricista para que nos componga la luz, en invertir para las plaza, por supuesto que no van a trabajar y nadie va a entrar a esos predios.

Hemos querido demostrarle al gobierno de Ebrard, que estamos agradecidos. Luego yo y mi mamá platicamos con él y le decimos:

—¡Ay licenciado cuando éramos jóvenes y bellos!

Entonces se empieza a carcajear y dice:

—¡No! Discúlpeme pero yo todavía sigo siendo joven y muy guapo.

Los agremiados saben que somos comprometidas con la gente, creo que como muestra y ejemplo, están las plazas funcionando.

En la Plaza Comercial Pino Suárez no se permite que ningún local sea ocupado como bodega. Todos los locales se tienen que abrir al cien por ciento. En la Plaza el Nuevo Volador, los que están ocupando los muros tienen el compromiso de invitar a la

clientela a pasar, de ofrecerles los productos que tenemos al interior de la plaza.

### Ya no quiero lo mismo para mis hijos

Estamos más tiempo en las plazas que en nuestra propia casa. Yo muchas veces llego como a las nueve o diez de la noche. A esas horas realizo labores de la casa. Que tengo que echar la ropa a la lavadora, que me tengo que poner a tallar un ratito o que preparo la comida para el almuerzo del otro día. Dos de mis hijos viven conmigo —el mayor ya no— y económicamente dependen de mí. Ahorita el más chico va a salir de la preparatoria. El de 24 años ya no quiso estudiar, lo tengo trabajando en el comercio.

Lo que yo menos quisiera como madre es que mis hijos tomaran el comercio como una manera de vida. Yo quisiera para ellos algo mejor en el sentido de lo que yo no tuve: educación. Ellos saben manejar muy bien la tecnología. A los dos les gusta mucho el diseño gráfico. Yo quiero que estudien y después decidan qué es lo que quieren ser. Dentro de mis posibilidades les di todo —a lo mejor sin que se lo merecieran—. Un día el hijo de 24 años me dice:

—Pues ya no quiero ir a la escuela.

Él desde que estaba en la preparatoria se salió. Hoy le pregunto:

—Oye hijo tienes 24 años, ya te había aburrido la escuela ¿Qué has hecho desde que te saliste de la preparatoria a este día?

*La historia del comercio en la vía pública  
debe tener el testimonio de quienes la han vivido,  
no de quienes llegaron y ya estaba puesta la mesa.*

¡Nada! ¿Me ayudas? Sí, pero es una ayuda en donde ya está todo. Ayudar no es irte a sentar al puesto. ¡No, hijo! Esa no es la ayuda que yo necesito.

### El líder natural es el que nace

Los grandes problemas dentro del sector del comercio en la vía pública se han derivado por las ambiciones los propios comerciantes, o de quien ni es comerciante, pero que alguien le dijo que era listo y que debía ser dirigente. Entonces les meten ambiciones en la cabecita y, luego resulta que la mala de la película eres tú como dirigente. Tú eres la que les roba, la corrupta, la que los vendes con la autoridad. El líder natural es el que nace, el líder institucional es el que lo hacen. Hay más líderes institucionales que naturales. Doña Guillermina Rico, que en paz descanse, después su hija Silvia, y su nieto Julio, al igual que nosotros, tuvieron un problema creado por otra organización que quería invadir las calles donde toda la vida hemos trabajado. Le digo a la autoridad:

—Nosotros reconocemos que no somos dueños de la calle, pero algún derecho debemos de tener. Al menos, el cuadrante en el que hemos estado rodeados de iglesias y edificios nunca fueron violados por un clavo, una alcayata, por lonas ó mantas colgadas. Es un cuadrante que toda la vida hemos cuidado porque hemos tenido necesidad de estar ahí.

Desde mucho antes que se formara la asociación, desde que mi mamá llegaba a trabajar al Centro Histórico, dice ella:

—Yo las veía luego bien espantadas: ¡no! ¡es que están bien duros! Que el operativo.

Y les decía:

—¡No se preocupen! Ahorita vamos a trabajar ¡ustedes vendan! Y yo cuido. Yo dejaba que trabajaran mis compañeras porque decía, son mis compañeras ¿no?

Mi mamá siempre ha gozado de una vista hermosa. Ella empieza a mostrar su liderazgo natural en los cincuentas, al defender a aquellas comerciantes que estaban siendo agredidas por los policías. En esos años empieza a ser reconocida porque se mete a defender a sus compañeras y compañeros.



### Nuestra vida es esa: la calle

Recuerdo cuando estudié la primaria en la escuela Fray Pedro de Gante, ubicada en la calle de Regina y también estudié en la República de España. Siempre fuimos por las tardes porque en las mañanas teníamos que ayudar en la casa. Fuimos dieciséis hermanos y por las mañanas teníamos que sacar las charolas, y vendíamos en las Farmacias París, de lado de 5 de febrero; y ahí poníamos un rato las cajitas y las charolas, en lo que íbamos a entrar a la escuela. Después llegaba mi mamá y nos decía:

—Ya váyanse a la escuela.

Yo iba en primer año, porque nosotros nunca cursamos un kínder, cuando tuve a mi hijo el grande, decían:

—Mándalo al kínder.

—¿Y eso qué es? —preguntaba.



—El niño ya puede ir al kínder, para que cuando vaya a la primaria ya tenga noción de las letras y de los números —decían.

En la calle vivimos y sufrimos el golpeteo de la dichosa DIP ya que los agentes se sentían con la facultad de andarnos correteando por la fayuca, nuestra vida es esa, la calle.

### ¿Qué es la escuela? Preguntó mi mamá

Mi mamá dice:

—Yo nunca fui a la escuela.

Ella tenía una amiga en la vecindad, y la veía que todas las tardes se iba y que un día le preguntó:

—¿Pues a dónde vas?

—Pues me voy a la escuela —respondió la amiga.

—¿Qué es la escuela? —preguntó mi mamá.

—Bueno es que ahí me llevo mis libros y hago letras.

—¿Y yo puedo ir? —dice mi mamá.

—¡Claro, claro que puedes ir, ¿Quieres ir a la escuela? ¡Vamos!

Ella nunca fue a la escuela y esa amiga la llevó. Se acuerda que una maestra con el clásico chonguito para atrás, la faldita hasta por el tobillo, alta y delgada le preguntó:

—¿Quieres venir a la escuela?

—Sí —contestó ella—. Entonces la maestra le dijo:

—¡Muy bien! Entonces te voy a anotar y mañana te presentas.

Ella no fue a la escuela, pero sabe escribir. ¡Olvídate! En las

cuentas no le ganas. En nuestro caso, mi mamá si nos quería mandar a la escuela pero mi papá decía:

—¿Las mujeres a que van a la escuela? Al rato se casan van a estar en la cocina o cambiando niños.

Mi mamá decía:

—¿Por qué les dices eso? Yo si quiero que vayan a la escuela.

Y nos mandó a la primaria. La mayoría de todos mis hermanos, con muchos esfuerzos terminamos la secundaria. En esta vida, al menos la que nosotros llevamos como cabezas de un grupo, tienes que platicar con la autoridad y hay funcionarios que hablan con palabras que no entiendo. Es cuando te preguntas por qué no seguiste estudiando. Yo nunca me salgo con una duda, en ninguna reunión donde voy, y si me pone una palabra que desconozco les pregunto:

—¡Oiga! ¿Y eso qué es?

—¡Ay! Doña Esther es que es esto...

Le digo:

—No, dígamelo porque yo no le entiendo. Yo no estudié pero usted si estudió y usted sabe con quién está: dígamelo de acuerdo a como lo pueda entender y le respondo como yo sé responder.

### Las grandes luchas en el Centro Histórico

Es muy difícil nuestra vida de comerciantes por estas batallas, en estas luchas de la vía pública; por las ambiciones, los intereses personales, y de grupo. Tienes que defenderte y ese ha sido el

motivo de las grandes luchas en el Centro Histórico, sobrevivir y mantener lo que te ha costado, o lo que has trabajado. Los mismos grupos de comerciantes se enemistan para avasallar y desplazar a otros.

En 1997 tuvimos un problema muy grande con otra organización apoyada por ciertos funcionarios, por la invasión que tuvimos de repente. En las calles que trabajamos se agravó la situación porque en ese momento logran convencer a dos primas y les prometen ser dirigentes cuando nosotras estuviéramos acabadas, por lo que fueron usadas.

De nuestra parte también estuvimos detenidos agremiados, mis hermanos y yo. De la otra familia, estuvieron presos sus hijos y sus agremiados. Entonces en eso terminó ese gran problema, organizado por mentes maquiavélicas con la intención de querer acabar con el liderazgo de Benita Chavarría. El liderazgo de ella ha sido importante por su trayectoria. A ella se enfrentó una agremiada, que en algún tiempo vendió piñas en la esquina de 5 de Febrero y República del Salvador. Tuvimos un problema grandísimo con ella y su familia, y ambos lados fuimos a parar a la cárcel. Un año y medio presa, con toda mi familia a salto de mata, escondiéndonos porque todos estábamos acusados de violación, robo y otros delitos. Mi madre, mi padre y mis hermanos respetamos a nuestros compañeros agremiados que confían en nosotros y que hasta este momento no han sido utilizados como soldados de guerra.

*Estamos más tiempo en las plazas que en nuestra propia casa.  
Yo muchas veces llego como a las nueve o diez de la noche.  
A esas horas realizo labores de la casa.*

### La tenemos muchas veces que hacer de doctoras corazón

A mi pareja hace muchos años como que se le hizo muy difícil la vida del comerciante y se fue. Entonces a veces como mujer ves esas cosas y dices qué bueno porque ni me dejaba avanzar como mujer. Yo no quisiera pensar que se sientan menos porque también son muy importantes en nuestra vida. Es importante tener una pareja que te apoye, en quien puedas confiar, contarle tus problemas, y no que te esté cuestionando, porque ni te ayuda, ni da, ni apoya. Las compañeras en algunas ocasiones también los compañeros piden ayuda a la organización. La tenemos muchas veces que hacer de psicólogas o de doctoras corazón. Siempre darles el mejor de los consejos. Luego me decía mi ex marido:

—No quiero que vayas.

Pero yo pensaba si yo fuera hombre, yo le daba oportunidad a mi pareja de que se realizara, que se sintiera capaz de hacer las cosas como ella lo sabe hacer y no estarla minimizando. No sería egoísta. Entonces, si ya no hay respeto, si ya no hay comprensión ¡Adiós!

Cuando la autoridad nos dio luz verde para trabajar, hubo compañeras y compañeros, que tuvieron la oportunidad de poner dos o tres puestos ¿y qué implicó esos dos o tres puestos? Que tuvieron que traer a quien les ayudara. El resultado fue “a todo dar” porque nos dejaron trabajar, pero también hubo sus complicaciones en las vidas de los comerciantes porque aquel empleado que trajeron a trabajar, resultó que se quedó como patrón y tuvo que irse el marido, o la “chalana” se quedó como la patrona. Entonces la armonía familiar y la

estabilidad, se rompen. Ese es el daño que se hace la gente cuando no es comerciante, pero que cree que es oportunidad para sacar un poquito más de recursos. Se olvidan de todo y creen que la vida es color de rosa porque en ese momento tienen dinero, van y se lo gastan en el restaurante, en el cine o cualquier otra recreación. Rompen con la armonía de su familia. Por ejemplo Una compañera estuvo a punto de suicidarse porque ella no concebía la vida sin su marido. Y el marido feliz, vendiendo en la misma calle con la que era su empleada. Vendíamos sobre Venustiano Carranza y él vendía pasando Pino Suárez con otro gremio. Entonces dices, oye, ¡Qué descaró! ¡Qué desfachatez! ¡Qué inconsciencia! Con trabajos pudimos salvarla de su intención de suicidarse.

### Por una verdadera historia del comercio en la vía pública

Hemos logrado concretar un gran equipo dentro de la asociación porque todos participan. Somos arriba de treinta compañeros, y si incluimos a los jóvenes somos como cincuenta. Yo los convoqué y les designo sus tareas a cada uno. La joven, la compañera Reyes, es consejera estatal por el PRD. Entonces está en una dirección del partido en el Comité Ejecutivo Delegacional. Ella está precisamente en la Secretaría de la Juventud; ella es nuestra colaboradora en la asociación y se dedica a hacer los proyectos para los jóvenes. Hay otro compañero que se encarga, de la plaza como del servicio del elevador, el montacargas, los vidrios, las ventanas, los baños y todo lo demás. Es un compañero que está ex-

*Nosotros siempre hemos trabajado en la vía pública y, por supuesto, crecimos sintiendo ese rechazo de algunas personas. Nosotros somos hijos de comerciantes y esa ha sido nuestra vida.*

clusivamente para eso y tiene a la vez un equipo de trabajo. Todos los trabajos se pagan por realizarlos.

Tenemos compañeros arquitectos, profesores, algunos jubilados del gobierno, que aunque no tienen profesión nos están ofreciendo un apoyo. Ellos apoyan con su experiencia, y están dedicados a enseñarles a los jóvenes y a los niños la experiencia que ellos traen y nosotros los apoyamos económicamente y de manera simbólica. La organización es una y la fundación es otra, la fundación nace por la necesidad de seguir apoyando a los más necesitados, es como una casa de asistencia para las personas adultas mayores, o para quien no tenga dónde vivir, qué comer. En la guerra de organizaciones contra organizaciones, en la estación del metro, mataron a un comerciante y dejaron inconscientes, por más de seis meses, a otros compañeros, que por fortuna hoy todavía están ahí. Muchas batallas han sido también hasta de dar la vida y eso nadie lo reconoce, porque nunca se ha hecho la historia de lo que verdaderamente ha pasado en el comercio callejero. La historia del comercio en la vía pública debe tener el testimonio de quienes la han vivido, no de quienes llegaron y ya estaba puesta la mesa.

Yo tengo un libro que me obsequiaron unos chicos universitarios, vinieron a visitarme y nada que ver, entrevistan a un líder que quién sabe de quién es. Antes del noventa y tres eran trece líderes reconocidos, al menos en el Centro Histórico de la Ciudad de México. Dentro de esos trece líderes, venían dirigentes de Iztapalapa, Xochimilco, Venustiano Carranza y no nada más del Centro Histórico. Hoy, supuestamente, me

comentan a mí que hay más de ciento y tantos dirigentes. La verdad quién sabe para quién sea malo o para quién sea bueno. Yo lo que veo es que a raíz de la muerte de doña Guillermina Rico, cualquiera se hizo líder. Los que eran sus delegados, que le ayudaban a cargar los tubos de las fiestas, hoy ya son dirigentes. Creo que todo mundo tiene derecho a ser líder, pero que verdaderamente les cueste y no que lleguen a un lugar donde le costó a alguien más. Son líderes a contontillo, pero que no tienen la experiencia de un liderazgo verdadero. ¿Cuántas veces hemos sido también objeto de las jugadas políticas? Porque así son, ve y métete y yo quito a ella y tú te quedas. Esas son trampas políticas que ponen. Toda una vida en el Centro Histórico, esa ha sido parte de nuestra vida y de nuestras experiencias con alegrías, tristezas, risas y lágrimas.





*Silvia  
Sánchez  
Rico*

## Andar entre la bola

Nací el cinco de febrero de 1957. Mi mamá es de los años treinta. Ella vivió en la calle de Roldán toda su vida. Ahí conoció a mi papá, y crecimos mis hermanos y yo. Mi abuelita vendía en la esquina de Roldán y Corregidora en aquellos puestos de madera y lámina. Cuando mi mamá tenía como seis años quedó huérfana porque mi abuelita enviudó. Mi mamá tuvo tres hermanos de sangre, además de tres muchachos y una muchacha que mi abuelita adoptó. Así que mi abuelita crió ocho niños.

A mi mamá siempre le gustó andar entre la bola: que al mitin, que a esto, que a lo otro. Mi abuelita me contó que en aquellos tiempos, los diputados se llevaban a mi mamá porque era muy gritona, le decían:

—Préstenos a su niña porque vamos a ir a una junta.

Entonces mi mamá tenía ocho años; iba con su pancarta, gritaba y les echaba porras a los diputados o al que iban a lanzar. Mi mamá ya traía el don de ser una lideresa.

Ella se dedicó toda su vida al comercio. En 1957, cuando fue el “levantamiento” de todos los puestos de Corregidora, Manzanares y Roldán, los reubicaron en mercados de otras colonias y en la Merced. A mi mamá le dieron su puestecito en el número 20, a mi abuelita en el 18 y a mi papá en el 22. Pero ahí se echaba a perder la fruta; estuvieron un año y no funcionó. Mi mamá entonces tomó la decisión de salir a vender en la esquina de Santo Tomás y Uruguay; ahí, el dueño de la bodega de plátanos la dejó vender esta fruta por kilo.

Con el tiempo empezó a invitar a compañeras y amigas, y les decía:

—Vénganse para acá, está bueno; sí, está dura la “toreada” pero allá no se vende.

Así fue como mi mamá, durante 20 años, dirigió a la gente; sin protocolos, sin nada, a valor mexicano. Tenía carisma y el don de caerles bien a las autoridades. Le decía al policía:

—Mire, dénos una oportunidad, mire que esto, que lo otro...

Al principio sí eran unas “arrastradas”, como decía mi mamá. Las sacaban de las vecindades y las subían a la camioneta. Entonces mi mamá empezó a defender a las jovencitas, y les decía a los guardias:

—Lléveme a mí, no se lleve a la niña.

Y ella se subía. Fue cuando la gente empezó a buscarla y así fue haciendo su liderazgo. La gente que la rodeaba la quiso mucho.

## Los tiempos cambian

Estudié hasta sexto año de primaria porque me dediqué al comercio; además me casé muy chica. Mi mamá fue muy estricta. Nos enseñó valores y a trabajar. Hubo un jefe de vía pública que le dijo:

—Guille, van a cambiar los tiempos, deberías hacer el protocolo para defender más a la gente; tú eres una buena lideresa.

Me acuerdo que el capitán Tejas animó a mi mamá a ser una lideresa reconocida y ella le decía:



—No, es que a mi marido no le gusta el chisme...  
¡Veinte años dirigiendo y decía que a mi papá no le gustaba el chisme!

Tejas le decía:

—Guille es que tú tienes temple, tienes que defender a la gente.

Entonces mi mamá tomó la decisión de formalizarse y ampliarse hacia más calles: Anillo de Circunvalación, desde San Pablo hasta la calle de Guatemala, y de ahí todo Corregidora. Después, cuando adoquinaron Corregidora, nos metimos en Correo Mayor. Todo eso era limpio. Entonces nos pusimos en las bocacalles de Correo Mayor. Vimos que empezó a acreditarse y cuando terminaron el adoquinado, tomamos Corregidora y Correo Mayor.

### Llegaron los reordenamientos

Cuando vino el primer reordenamiento, nos levantaron todo. Sólo a ella le autorizaron de Academia a Anillo de Circunvalación y le dieron otras calles como Academia y Soledad donde pudiera acomodar a más personas. En el segundo levantamiento, nos mandaron de Apartado a Venezuela, Colombia, parte de Argentina y todas las bocacalles. A mi mamá le ofrecían Tepito, pero ella fue siempre muy respetuosa con los dirigentes. Ella les decía:

—Yo sé respetar a Tepito y sus dirigentes, como también sé respetar a los que están en la Merced nueva.

Nunca quiso tomar otras calles que no le correspondían. Ella pedía de Apartado a San Pablo y de Lázaro Cárdenas a Anillo de Circunvalación.

### Todos somos comerciantes

En la familia mi hermano Salvador, dejó la preparatoria y se dedicó al comercio. Él ahorita vende taquitos, porque mi mamá nos enseñó a hacer tacos al pastor, de lomito, de carnitas, entre otros. Yo comencé a vender, desde los seis años, en la calle de Corregidora donde había una terminal de camiones verdes, los *chimecos*. Empecé a vender no porque mi mamá me pusiera a hacerlo, sino porque yo tenía ganas. Le decía a mi mamá:

—Dame para una caja de chicles, yo quiero vender.

Entonces, mi mamá decía:



—¡Ándale, corre!

Me subía a los camiones. Como yo era chaparrita, me veía de cuatro años. Los choferes me dejaban subir y me decían:

—Ándale, güera, ofrece pero te bajas cuando dejemos el camión.

Y así vendía yo hasta diez cajas de chicles. Después a los 20 años me subía con mis limones, amarrados de una manta a la altura de la cintura, para venderlos en balanzón. Daba diez limones por 50 centavos o por un peso, y mis chicles.

Al terminar sexto año de primaria, conocí al papá de mis hijos. Me casé a los 14 años, y me hice responsable como mujer. Yo a mis niños los crié en la misma esquina de Roldán y Corregidora. Ahí tuve mi primer puesto propio. Yo trabajaba sola porque mi marido era trabajador en una bodega. Entonces, como de niña conocí lo que era un centavito, no me conformaba con lo que ganaba mi marido. Entonces le dije a mi marido:

—Déjame trabajar, ¡vamos a chambearle!

A mi niño lo metía debajo de la tabla en un guacal, como mi mamá nos tuvo también a nosotros. Cuando crecieron, me amarraba un niño aquí y un niño acá; decía:

—Si me descuido me atropellan a mis hijos.

Y así los tenía yo; todos los días era lo mismo. Me paraba desde las seis de la mañana a comprar mi fruta para que me la dieran más barata, porque si me levantaba más tarde y la compraba después de las diez, pues ya compraba fruta revendida. Entonces, si yo quería ganar más, pues me tenía que parar más temprano para no comprar revendida. Así nos enseñó mi mamá y le empezába-

mos a chambear y nos gustaba ir a los eventos, y a las juntas con mis hijos. Así como mi mamá me llevaba con ella, así también nosotros llevábamos a nuestros hijos. Mi marido también era de los que iba con nosotros; todos nos convertimos en comerciantes. A él no le gustaba la calle, pero al ver que ganaba más que él, pues también se salió a vender a la calle y mi mamá le dijo:

—Mira, hijo, donde se vende bien el relojito es en Templo Mayor.

Ahí, en Argentina, mi marido vendía relojes, atrás de Catedral, pero la que tenía que cargar con los chamacos era yo, siempre. En la noche llegaba a mi casa y me ponía yo a hacer mi quehacer, cuando no había muchachita y no había dinero. Tempranito ya había sopita y frijolitos. Aprovechaba la noche para lavar, planchar y todo. Ya cuando hubo un poco de dinero y hubo una empleada fue diferente. Pero casi siempre llegaba del trabajo y me



ponía a lavar, a planchar y a hacer la comida, para que al otro día todo estuviera listo.

### Lo de un líder es la organización social

Muchas organizaciones pequeñas se unieron a la organización que representaba mi mamá, que antes era Unión Cívica de Comerciantes del Distrito Federal y ahora se llama Unión Cívica de Comerciantes Ambulantes de la Antigua Merced. Entonces, así fue como creció esta organización, hasta llegar a más de diez mil comerciantes en 1999. Mi mamá murió en 1996, y entonces la gente me escogió para ser la dirigente. Teníamos que tener a alguien que representara a la organización para conseguir los permisos. Así fue como obtuve la dirección de esta organización.



Antes las personas que andábamos junto con mi madre éramos los que nos instalábamos en las esquinas que al acreditarse, avisábamos a los compañeros:

—Está bueno acá, vénganse para acá.

Entonces éramos sus hijas las que sugeríamos dónde nos íbamos a poner. En ese tiempo había bastante gente en la organización; y las comadres compartían la armonía que teníamos, porque éramos una familia y creo que seguimos siéndolo. En ése entonces era la organización más grande que había.

Al organizar a las personas, ya con más años y experiencia, uno les enseña a convivir, porque lo de un líder es la organización social. Yo creo que todos los líderes nos dedicamos a la labor social; nuestros compañeros venían y nos decían:

—Es que tengo un problema, fijese que tengo esto...

Les respondía:

—A ver, vamos a ver, ¿cuál es tu problema?

—Pues mi compañera ya me quitó...

Entonces le decía:

—A ver, hija, tú estás aquí, acomódate bien, respeta el paso de la tienda...

Eso sí, esta organización siempre respetó a las tiendas establecidas. Se les hacía su espacio. Siempre tratamos de congeniar con el comercio establecido.

### Hay que ganarnos a la gente

Cuando me fui a vender a la esquina de Correo Mayor y Corregidora, ahí había una zapatería Canadá. En ese tiempo llegaba los guardias que nos levantaban, nos agarraban y nos jalaban y con tal de que el encargado de la zapatería me dejara guardarme, negocié con él: tempranito le barría, le trapeaba y le lavaba los vidrios. Cuando se acercaba la camioneta, el encargado dejaba que me escondiera en los baños. Eso es lo que debemos hacer todos, ganarnos a la gente. Así es como mi mamá nos enseñó.

Si se moría un compañero –de Corregidora, Correo Mayor o Jesús María– se hacía una “cooperacha” y se la daba a los familiares para que enterraran a su difunto; si alguien se enfermaba, también se le daba para las medicinas y el doctor; o si a algún compañero comerciante le robaban su maleta, mi madre le decía:

—Tenga 500 pesos, vaya y compre una docena de calcetas, póngase a chambear y déle vuelta a la manzana.

Había apoyo hacia todos nuestros compañeros. Ella mandó a hacer un convento, gracias a todos los comerciantes que aportaban y daban para la construcción. Al final, a mi mamá le faltó construir un pedazo de techo, y me tocó ponerlo a mí. Ella también ayudó a niños con síndrome de Down, casas de ancianos y niños olvidados. Siempre trató de unirse a instituciones bien constituidas y que fueran conocidas para no caer en esas situaciones de que “a lo mejor se están haciendo ricos con esto”.

### La juventud de hoy es otra

Ahora los tiempos han cambiado, la juventud es otra. Los jóvenes están medio desubicados y esto es todo un trabajo de gobierno, de ciudadanos, de familias que debemos “echarle la mano”, no sólo el gobierno. Tenemos que apoyar a la juventud, porque los valores se están perdiendo. Entonces tenemos que trabajar todos juntos. Soy de la idea de no echarle la culpa ni al gobierno, ni a nadie. Estamos viviendo una situación mundial difícil, porque la crisis es pareja para todos, igual para la gente que pierde un peso como los que pierden millones. Siempre he dicho que lo único que tenemos que hacer es orar, pedirle a Dios –porque también ya nos olvidamos de que existe– y pedirle por todas nuestras autoridades y por toda la gente, para que les dé sabiduría para que nos saque adelante. Hablo de Dios porque soy cristiana; antes era católica. Pero respeto todas las religiones. También, he aprendido algo muy bonito: a leer la Biblia; ahora la conozco. Si no nos agarramos de Dios, estamos fritos.

### Uno como mujer es más fuerte que el hombre

Ser líder no es complicado. Cuando se hace con amor, con ganas de salir adelante, de triunfar, de ser alguien, no es trabajo porque se hace con gusto. Lo que yo hago, lo hago con gusto, no con un interés; yo misma me valoro como mujer y madre; si no se quiere uno, no podemos querer a los demás. Entonces yo todo lo que

*Todo lo que he aprendido en mi vida lo he valorado, fracasos y logros.*

he aprendido en mi vida lo he valorado, fracasos y logros. A mis hijos una vez les di la mitad de una torta para uno y la mitad para el otro. Me sentí orgullosa porque yo no quise ir a pedirle a mi mamá, porque en ese tiempo me había ido mal. Así que he tenido mis “bajas”, como toda mujer, pero estoy orgullosa de haber salido adelante, porque me quiero, quiero a mis hijos y a mi madre, porque me dieron valores.

Una como mujer es más fuerte que el hombre. Los hombres no quieren demostrar que lloran, pero sí lo hacen. Las mujeres somos más fuertes porque si ellos dicen:

—No hay de comer.

Les respondemos:

—No te preocupes, viejo, ahorita vemos cómo le hacemos y buscamos; me voy a ir a lavar y planchar, pero comemos.

Y los hombres no, algo los detiene. Porque dicen:

—No, ¿yo cómo voy a ir a hacer esto? o ¿cómo voy a ir a hacer lo otro?

Pero siempre le voy a dar su valor al hombre, Dios los puso por cabeza y no por cola. A las mujeres Dios también nos dio esa virtud para ser líderes, pero todo como debe ser: con orden, sin brincar, sin traspasar.

### Tiene que haber surtidito para que se venda

Antes se vendía la fruta aquí en el Centro Histórico, también la ropa —todos los judíos vendían ropa y nosotros se la comprábamos a ellos—, y la fruta pues todos los que vendíamos acá en la

Merced vieja, que está de este lado del Centro Histórico; la Merced nueva es la que hoy está del lado de la Venustiano Carranza. Mi mamá vendía fruta. Mi abuelita hacía tamales, aguas frescas y filetitos de pescado. Entonces mi mamá siguió vendiendo su fruta. Cuando mi papá nos trajo para el lado de Roldán, en Roldán 16 —donde está el Café X— el dueño le rentó su casa y abajo mi papá le puso una cocina a mi mamá, entonces ya vendíamos fruta y comida. Mi mamá no sabía hacer de comer; mi papá le enseñó a guisar. Después nos empezó a enseñar a todos nosotros, los secretos de lo que se le echa a los tacos al pastor, de lomo de puerco, de cabeza y de mole. Mi abuelita sabía hacer mole, le enseñó a mi mamá, y ella a nosotros.

Cuando quitaron todas las bodegas y la Merced se fue para la Central de Abastos, Entonces cambiamos de giro, porque ya no nos convenía irnos para allá porque teníamos que empezar



a pagar camioneta. Empezaron a bajar las ventas. Me acuerdo que empecé a vender cosméticos que eran hechos en México pero que traían letras en inglés. Después fui a Laredo a comprar lo que era la “serenita”, la “piñita”, el “giovanni”, el “chicle de bomba”, el “paragüitas”, las “sandalias chinas”. Se puede decir que era contrabando, nos traíamos dos o tres petaquitas y nos las pasábamos. La primera vez me invitó una comadrita mía, una señora mayor. En ese tiempo yo tenía 16 años. Me invitó y pues aprendí. Después me iba sola a traer mi mercancía. Así fue como empezamos a vender. Mi marido se quedaba a cuidar a los niños. Nos turnábamos:

—Tú te quedas, yo me voy.

Y así nos la pasamos. Yo me acuerdo que a él no le quisieron dar su visa; a mí sí me la dieron. Entonces, como a él no le quedó de otra, se fue a Cancún. Del otro lado también se transportaba, ahí yo me quedaba con los niños y él se iba del otro lado.

Después dejé de ir a Estados Unidos porque ya comprábamos la mercancía en Tepito. Nos convenía mejor comprarla en Tepito porque había comerciantes con más dinero que traían sus trailers y nos salía más barato. Actualmente existen numerosos puestos de chinos y de coreanos que nos dan precio y crédito, entonces compramos ahí. Ya ahorita no compramos mucho porque ya no se vende igual. Tiene que haber surtidito, o sea de todo, para que se venda. Por decir algo, en aquel tiempo sólo se traían dos tipos de paraguas, el de caballero y el de dama, nada más; ahorita son cerca de doscientos modelos: veinte para niño, cincuenta para dama y cien para caballero.

### Si hubieran abierto su localito, lo hubieran acreditado

En 1993, a la organización que representé pero que en ese momento lo hacía mi mamá, le dieron nueve plazas: Soledad, Roldán, Venustiano Carranza, Hilos Cadena (que está del lado de la delegación Venustiano Carranza), San Antonio Abad 1, San Antonio Abad 2, Rayón 1, Rayón 2, La Paja y Pensador Mexicano. En estos espacios se acomodó la gente. No toda porque faltaron muchas personas de acomodarse. En ese tiempo teníamos las calles Lázaro Cárdenas, Argentina, El Carmen, Correo Mayor, Anillo de Circunvalación, San Pablo y otras calles más. Los que logramos acomodarnos en las plazas, empezamos a salir a los dos años porque no había ventas adentro. Ahora las autoridades volvieron a hacer un reordenamiento y sé que les dieron predios a varios compañeros y dirigentes que, la verdad, los considero unos privilegiados. Desde el 93 nosotros queríamos que nos ubicaran en Correo Mayor y no lo logramos. Ahora les están dando unos buenos predios en Correo Mayor, Lázaro Cárdenas y otros lugares.

Cuando nos dieron las plazas, todos abrimos. Casi un año estuvimos adentro de las plazas, pero lo mismo pasó: sólo vendíamos los comerciantes que nos encontrábamos en las aceras, pero los compañeros de atrás no vendían nada. Entonces la gente empezó a salir de nuevo, de vuelta a trabajar afuera. Fue un error de nosotros, hay que reconocer cuando uno también la riega; como les digo a los compañeros: “Si ustedes no se hubieran salido y hubieran abierto su localito, lo hubieran acreditado y no pasarían lo que están pasando ahorita”.

*Mi mamá a los ocho años iba con su pancarta, gritaba y les echaba porras a los diputados o al que iban a lanzar. Mi mamá ya traía el don de ser una lideresa.*

Ahora todos están padeciendo, porque no hay ventas adentro. Entonces lo que tenemos que hacer es seguir trabajando con la gente; si mis compañeros y todos le echamos ganas, sé que sí se puede.

Les digo a las autoridades que no todo el tiempo va a estar la gente adentro, si no ¿dónde queda lo folclórico de nuestro país? Creo que con orden y cierta cantidad de gente, sí podríamos tener comercio en la calle. A eso vienen también de otros países, nos vienen a ver. Ahorita las calles están muy bonitas y la verdad es la primera vez que yo veo bonita mi calle de Roldán. Es un pasaje donde la gente puede caminar y disfrutar de un café, ahora ya no hay vialidad. A lo mejor cambiamos de giro, le vamos a dar otro auge a nuestro Centro Histórico y puede funcionar. Pero que las autoridades no descarten lo folclórico. Dicen que en el pedir está el dar. Hay comerciantes que podrán estar establecidos y otros que no. La gente que no tiene el sustento, de plano no va a poder estar en un local, porque va al día. Esa gente es a la que le debemos “echar la mano”. Los que realmente podemos estar en un establecimiento hay que ponernos las pilas para ayudar a otros.

Ahora mucha gente se va a otras colonias, a otros estados o a otros países para seguir teniendo el sustento de sus familias. Ahora ya no les conviene migrar a nuestros paisanos porque lo que estamos padeciendo aquí en el Distrito Federal, se está padeciendo en los estados también. Es una crisis y todos podemos ir hacia adelante. Dicen que Dios aprieta pero no ahorca. Entonces frijolitos vamos a tener los mexicanos. Les digo a todos, nosotros nada más administramos lo que Dios

nos da; pero si no le echamos ganas pues aunque quiera darnos más Dios dice “¿Cómo te lo voy a dar si no sabes administrar? ¡Con permiso!”

Antes a lo mejor era un poco más atrabancada y le decía a la gente:

—¡Vámonos a salirnos para vender! ¡Vamos a echarle ganas!

Pero Dios también es un Dios de orden y no de desorden. Dios también me ha enseñado a respetar a las autoridades. Toda la vida mi madre me enseñó a respetar a las autoridades, nunca a brincarlas, siempre trabajar. En el pedir está el dar.

### **Muchos compañeros pensaron que iba a durar y gastaron su dinero**

En los noventa hubo cambio de gobierno y de partidos. Antes todo mundo era priísta. Se hicieron otros partidos, que acepto de antemano si esos cambios se tienen que dar. Y sí, mi problema fue que en ese tiempo había supuestamente gente que se estaba peleando unos con otros en Corregidora. En fin, lo dejo así. Pero para mí fue satisfactorio llegar a la cárcel porque ahí conocí a Cristo. Esto fue en 1999 y estuve un año detenida. Los cargos eran extorsión, secuestro, lesiones y robo. ¡Todas eran mis comadritas, yo era madrina de sus hijas! Pero en fin, no podía robar porque la verdad toda mi vida he trabajado y no he tenido la necesidad de quitarle un peso a nadie.

Cuando estuve detenida, mi hijo Juan Francisco, se quedó a cargo de la organización. Aparte teníamos algunos asesores que

*Vamos a dar otro auge a nuestro Centro Histórico y puede funcionar.*

nos “echaban la manita” y seguimos con la organización. Yo les decía a los compañeros:

—Ustedes trabajen, ustedes échenle ganas, mientras las autoridades les den permiso; ahorren porque va haber otro reordenamiento.

Desde 1989 ya sabíamos cómo las autoridades querían el Centro Histórico y que iban a haber otros reordenamientos. Entonces, a lo mejor mucha gente no lo creyó, siguió trabajando y siguió gastando su dinero, porque así somos los mexicanos: celebramos los 15 años de la hija, el cumpleaños del hijo, el día del papá; aunque andemos pidiendo prestado por ahí. Entonces muchas compañeros pensaron que esto iba a durar y gastaron su dinero; después los quitan y ahora ¿dónde van a comer?, ¿con qué van a pagar las escuelas de sus hijos?, ¿con qué van a pagar todo lo que quedaron a deber?



### Si le echo ganas y acredito mi localito podría vender

En un espacio cerrado pues ya no me llueve, y no me da el sol. Si le echo ganas y acredito mi localito podría vender porque voy a volver a acreditar y voy a tener mi clientela. Yo nunca me voy a lo negativo, siempre me voy a lo positivo. Todo va a ser para bien. Esa es mi manera de pensar y así yo quisiera que los demás compañeros pensaran. Pero el hambre es tremenda, el no poder llevar a sus hijos la comida, el vestido, el calzado pues es duro para los compañeros. Le voy a ser sincera, las personas podrían volver a las calles pero no en plan de agredir a las autoridades, sino en buen plan. Pero no todos, porque hay de todo tipo de comerciante. Si a estas plazas ahorita le echamos todas las ganas del mundo, podremos demostrar que estas plazas sí funcionan. Estábamos acostumbrados a no pagar impuestos, ni renta, ni nada. Estábamos malacostumbrados. Entonces hay que educar a los compañeros a no robarse la luz y pagar los servicios que utiliza. Es la verdad, no podemos engañar a la sociedad, ni tampoco a las autoridades.

Estoy de acuerdo en pagar un costo justo: para los que no tienen que se les apoye, y para los que ahí la llevamos pues lo que tengamos que pagar. Un impuesto hacia las personas sin recursos para que empiecen a enseñarse a pagar. Y créame que la gente no se niega, porque ¿cuánto le cuesta un refresco? Ocho pesitos, siete pesos con cincuenta centavos. ¿Usted cree que se le va a hacer gravoso a la gente diez pesitos diarios? No se le va a hacer gravoso, pero que le digan cómo; que la organicen y que las



autoridades lo vean de otra manera. No queremos brincarnos a las autoridades, nada más que lo planteen en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal.

Ha habido más líderes mujeres. Somos 80 % mujeres y 20 % hombres. La mujer es la líderesa; pero el hombre también es líder y él es la cabeza de su casa y de donde quiera. Yo digo, mis respetos para quienes hayan sido presidentas, pero no nos queda ese papel. Debe ser un hombre el que llegue a la gente, el que lleve la batuta. Nosotros salimos de la costilla de un hombre, nosotros somos el complemento. Una mujer si se puede subir a un techo pero con delicadeza; un hombre se sube a lo brusco. Yo no le voy a decir que voy a ser igual a un hombre; yo no le voy a cargar una tabla porque me pesa.

Yo no he actuado igual que los varones porque me enfoco a lo que creo que debo hacer. No puedo compararme... A la mejor cuando estaba chava me daba mis “agarrones” porque en la Merced, ahí era la ley del más fuerte; si te dejabas pues se te compliaba. Bueno, hasta me llegué a pelear con hombres, de mano. Pero ahora que conozco del Señor, pues la verdad no lo haría. A lo mejor me peleo en decisiones, en ponernos de acuerdo, en platicar para que llegar a un diálogo. Entre las mujeres dirigentes existe compañerismo, pero como todo, parece que las mujeres no nos ayudamos. Si usted tiene una amiga y ella ve que usted triunfa, pues atrás la amiga porque ya la está jalando para que retroceda. Pero creo que entre mujeres nos tenemos que apoyar —así como los hombres— nos tenemos que unir. Sí, las mujeres son más rivales entre ellas.

### La vendimia ya no es la misma

La venta ha mermado mucho. Hoy hay doscientos tipos de paraguas y los clientes que llegan debe uno mostrar tres, cuatro, cinco paraguas. Se los tiene que mostrar. Si no los muestra, no vende. La venta ya no es la misma, antes vendíamos más: vendíamos uno y llegaba otro y se nos amontonaba la gente en la calle. Ahora no, llega un cliente, a los diez minutos llega otro y así nos vamos.

La clientela estaba acostumbrada a venir y veía la calle de Corregidora llena de comerciantes y ya sabía dónde comprar su producto. Entonces ahora está desubicada, ya no sabe dónde estamos —a pesar de que la plaza donde estoy está desde 1993, pero parte de culpa es de nosotros por no haberla acreditado, no haberle dado promoción. Hay espacios donde todavía hay comercio en vía pública y la gente va ahí a comprar. Pero a ellos también la venta les mermó, porque antes nos vendían a nosotros a mayoreo y ahora les compramos menos.

La gente prefiere agarrar y comprar en el tianguis de su colonia. ¿Para qué viene al Centro si va a gastar 30 o 40 pesos de taxi o 20 pesos de “pesera”? La clientela dice:

—Pues mejor los 20 pesos que voy a gastar más, los compro mejor allí en mi colonia.

### Si no abren su local, ¿cómo vamos a acreditar?

Los centros comerciales, la verdad, sí nos afectaron, porque ellos tienen milloncitos y nosotros tenemos pesitos. Pero la gente va y

*Es la primera vez que yo veo bonita mi calle de Roldán.  
Es un pasaje donde la gente puede caminar y disfrutar de un café,  
ahora ya no hay vialidad.*

compra en los centros comerciales porque dicen:

—¿No abrió el de la tiendita? Pues vámonos al centro comercial. ¿No abrió el que me vendía el pan? Pues vámonos al centro comercial.

Entonces, nosotros tuvimos la culpa. Hay que volver a realizar, para todos hay; para esos centros comerciales, pero también para los que trabajamos como los mexicanos. Y al ver que nosotros nos pongamos las pilas pues los centros comerciales ya no van a vender igual porque ellos tienen que pagar también sus impuestos.

Aquí en México existe mucho la “faldera” que es la que va también a los centros comerciales y roban, a nosotros también nos afecta esto porque también llegan con nosotros, y no llega una, llegan hasta diez. Te distraen por acá y dame esto y dame lo otro, ya cuando volteó usted ¡ya se llevaron las cosas! Obvio que también eso ya ha bajado, porque ya no está igual la cosa, pero tenemos que vivir, tenemos que sobrevivir y yo le digo a la gente se tienen que poner las pilas. Si no abren su local, ¿cómo vamos a acreditar?

Los integrantes en mi organización, la verdad a mí no me reclaman nada. Todos me han respetado, nunca me han dicho una mala palabra. Me he ganado el respeto de la gente. La gente lo entiende, de una manera u otra. Ellos mismos han dicho:

—Tuvimos mucha culpa y bien nos decía su mamá, ahorren su “guardadito”, para cuando haya “tiempos de vacas flacas” tengan de donde agarrar.

Muchos dicen:

—Pues gracias al comercio en vía pública hice mi casita, mis hijos estudiaron, se prepararon.

Otros dicen:

—No tengo nada, pero mi hijo es licenciado, otro es abogado, el otro es doctor, el otro es ingeniero.

Hay gente que tiene satisfacciones, hay de todo. Mientras tanto voy a seguir representando y vamos a seguir echándoles la mano a otros. El chiste es enseñar a los hijos a pescar para que puedan comer. Yo también tuve mis errores, pero esos errores me llevaron a valorar y a brincarlos para salir adelante. Porque las mujeres a las que les pasa algo y ahí se detiene su vida, no “salen a flote”; y a los hijos los hacen igual y es una familia que se queda ahí estancada. No. Tenemos que enseñarnos a brincar todos los retos que nos ponga la vida.





*Diana  
Sánchez  
Barrios*

### La necesidad te obliga que aprendas a vender

Yo iba en la primaria cuando empecé a vender; mi mamá fue quien me enseñó. Recuerdo que después de salir de clase y los fines de semana, me ponía en un puesto con bolsitas de chocolates para vender en la calle de Motolinía. Mi mamá siempre nos enseñó a trabajar, a ganarnos la vida honradamente, a manejar el dinero, invertir y tener ganancia. Después sin ayuda de nadie, compraba paraguas y los vendía dependiendo la temporada. Era una niña y me gustaba mucho ser comerciante. De la familia no era la única que vendía; tenía a mi primo y tía. Nunca me sentí afectada y para decir:

—Ay, ¡Pero por qué me ponen a vender!

Al contrario, cuando vendía bien me ponía muy contenta; también me agradaba porque tenía más cerca a mi mamá y a mi papá. Cuando yo no iba a vender, estaba sola en mi casa: estudiando, viendo la televisión o haciendo trabajo doméstico, y a veces salía a jugar con mis amigos. La necesidad te obliga a aprender a vender en la vía pública porque, en nuestras zonas, hay contadores o arquitectos que no consiguen empleo y no saben nada de del comercio pero con el tiempo, aprenden y son muy buenos.

Cuando “le das al clavo” y tienes éxito vendiendo, se relaciona con el giro que tengas. Empiezas a ver el éxito y dices:

—Esto se me vendió bien.

Por ejemplo, cuando salieron los pollitos de cuerda, eso se vendía por cajas. A la gente le encantan todas las novedades.

A mí me gusta mucho el giro de las esferas. En diciembre cuando vendo esferas, la mayoría de mis proveedores son de Chignahuapan, Puebla. Siempre he sido de la idea de que debemos de consumir cosas hechas en México. Desgraciadamente, los chinos nos están comiendo las ventas porque no podemos competir con los productos baratos. Ahora los chinos ya están mandando la esfera por toneladas, y los artesanos poblanos al rato van a desaparecer. Deveras que es una tristeza porque cuando voy cada año a comprar mi esfera para venderla acá; los ves cómo están haciendo esferas muy bellas con mucho amor, y detalladas artesanalmente. Te da tristeza ver a los chinos con su esfera traída de China, baratísima y mal hecha. Pero las personas a veces buscan economizar porque no les alcanza. Es muy triste que no tengamos la capacidad de poder competir con esas personas.

### La gente no se va a quitar porque es pobre

Yo soy la más chica de mis hermanos. En la calle ayudaba a mi mamá a organizar. A ver que los policías dejaran trabajar a los comerciantes porque luego llegaban y les robaban su mercancía o les pegaban; teníamos que estar ahí todos nosotros defendiendo a la gente. Mi mamá vivió eventos muy tristes. Cuando el gobierno quería golpearla, le ponía trampas para demandarla, pero en realidad ella siempre fue una luchadora social para el bienestar de la gente. Ella fue mi maestra, no habría aprendido de otra manera lo que ahora sé, lo que ahora mi instinto de *mujer trans*

me dice. Ahora camino sola como dirigente, y cuando tengo dudas o no me resulta algo voy y la busco para consultarla:

—Mamá, fijese que estoy haciendo esto, ¿cómo ve? ¿qué hago?

Ella me dice:

—Hazlo así, guíate por este lado, de esta manera, ten cuidado con esto...

Ella sugiere, a lo mejor por los errores que cometió en el pasado.

A mi madre muchas cosas le sucedieron por ayudar a la gente y darles un espacio de trabajo digno, porque los comerciantes no están robando ni están vendiendo drogas; simplemente están vendiendo un producto para llevarle a su familia de comer y vestir, pagar su renta ó departamento. Cuando se oponía a las medidas que le convenían al gobierno la golpeaban muy fuerte y le decían:

—Esto no me conviene. Si no entiendes, quita a tu gente. No te vamos a dar nada a cambio. Se tienen que ir porque son sucios y no se ven bien.

Sin que las autoridades generaran un espacio de negociación para exponer:

—Bueno, Alejandra, ¿qué quieres para tu gente?

Cuando el gobierno se imponía, entonces también mi mamá lo hacía:

—No, la gente no se va a quitar porque es pobre y necesita ayuda.

Entonces el gobierno reaccionaba. Cuando estuvo Jackson como delegado en la Cuauhtémoc, mi mamá fue muy golpeada y la veía con esa presión, preocupada y angustiada. Cuando la metieron a la cárcel, entre todas las injusticias que le han pasado, cómo me dolía verla así.

### Los comerciantes están contigo

La organización de mi madre se llama Asociación Cívica Comercial. Antes de que levantaran todo el Centro Histórico ella manejaba aproximadamente 8 mil comerciantes, también tiene a personas agremiadas por vivienda. Ahora en las plazas, ella conserva entre 6 mil y 7 mil agremiados y, aparte, los de vivienda. Hablo por persona, si es por familia aumenta el número de personas.

Yo ayudaba a mi mamá en su organización. Ella me cambiaba a diferentes zonas y me mandaba revisar que las personas tuvie-



ran limpio sus lugares y lavaran sus lonas para tratar de dar buena imagen; vigilar que los de la “camioneta” no llegaran y se quisieran pasar de listos quitándoles la mercancía. A veces llegaban de repente y decían:

—¡Pues nos mandaron y no pueden trabajar hoy!

No daban ninguna explicación, ni tampoco pasaban un documento para avisarte. Mi mamá y yo poco a poco nos ganamos la confianza de la gente. Mi mamá formó su fideicomiso en el que los comerciantes hacían un pago voluntario. Además, tuvo un Cendi para las madres solteras que llevaban a sus hijos que los metían en los guacales y pasaban todo el tiempo ahí. Desde entonces las comerciantes llevan a los niños al Cendi y nada más pagan lo que les dan de comer, su pañal, o lo que necesitan de 8 de la mañana a 4 de la tarde. También realizamos gestión para que los compañeros sean atendidos por el dentista y el Seguro Social, con un pase en los hospitales de Tlalpan. Tenemos una secretaria que ayuda a facilitar el trámite del pase para las personas con cáncer o con otra enfermedad. Asimismo, ofrecemos asesoría jurídica gratuita y tenemos el proyecto de vivienda de interés social.

Uno de los obstáculos que hemos enfrentado en la reubicación ha sido que las personas no venden en la nueva zona por lo que hemos tratado de aliarnos con empresarios. Hubo un tiempo en que estuvimos buscando a empresarios de ropa. En las oficinas poníamos las cajas y a la gente le decía:

—Vayan, escojan, y conforme van vendiendo, van pagando al empresario; lo que se quede sin vender se les regresa.

Otra de las dificultades que hemos tenido ha sido cuando otro dirigente manda “grupos de choque”. Ahí ya no es la autoridad, es un dirigente que invadía la calle en la que trabajábamos. Había enfrentamientos, nos defendíamos como podíamos, los demandábamos y ellos también a nosotros. Ahora no sucede, pero si llegó a suceder muchas veces, cuando gobernaba el PRI en la ciudad y las delegaciones. Llegaban dirigentes con “porros” para apalear a la gente, quitarla y ganar esos espacios. Mi mamá perdió una parte de Balderas porque se quedó ahí un líder de ese tipo. Antes había pocos dirigente. La autoridad negociaba con 15 dirigentes, ahora negocia con 200. Los antiguos líderes pasaron cosas muy fuertes, ahora son pequeños y no hacen mucha labor social para sus agremiados. En realidad no son líderes de verdad, que luchen y digan al gobierno:

—No, ¡Cómo me vas a meter a esa plaza! Mi gente no va a vender.

Los líderes de hoy le dicen a los comerciantes:

—Métanse a esa plaza porque así nos dijeron.

Los líderes de ahora no presentan propuestas, ni proyectos: son líderes de la delegación. Algunos comerciantes metieron a la cárcel a dirigentes. Entonces aprovecharon el momento que estaban ausentes, para que los convirtieran en representantes de organizaciones. En realidad esos no son líderes.

### **Procuramos cuidar nuestras zonas**

La autoridad ahorita ya no permite que el comercio en la vía pública crezca. La autoridad dice:

*Nosotras todo lo tenemos que hacer doble esfuerzo porque siempre nos quieren ocultar o, cuestionan nuestra capacidad...*

—No, ¡Ni uno más!

Porque si alguien se pone, inmediatamente llegan y lo quitan. Lo único que hacemos es conservar esos espacios para la gente que ha estado desde el principio. O sea, ya ni uno más. Pero, tampoco se trata de quitarlos de las calles; si no se da algo a cambio para ellos, como una plaza o un corredor comercial adecuado. Al comerciante ambulante lo discriminan de muchas formas: lo ven como estorbo, persona sucia, que no paga impuestos y vende piratería. Muchos dicen:

—No pagan impuestos.

Pero, hay dos formas de pagar impuestos: una directa y otra indirecta. Al comprar mis mercancías, ahí estoy pagando el impuesto indirecto. Además, en nuestras zonas procuramos pasar constantemente para que los compañeros barran su lugar y laven la calle, mandamos una vez al mes pipas para lavar las calles y no estorbamos en los pasos. Nuestra organización, la mía y la de mi mamá, procura hacer ese tipo de labor. También procuramos cuidar el producto que se va a vender al cliente. Si se va a vender un reloj, veo que sirva. Hay una persona que nos ayuda para arreglar esa clase de situaciones y que el cliente vea que existe alguien que también lo apoya. Para que no diga:

—Este se levanta y nunca lo vuelvo a ver.

En mi organización también estoy uniendo a muchas mujeres *trans*. Este sector es muy juzgado y señalado. El gobierno se olvida y lo tiene aislado como si sólo fueran personas que pudieran trabajar en la prostitución o corte de cabello. No saben que desde sus estados ellas vienen preparadas, pero en las empresas les dicen:

—Sí, déjeme su solicitud, yo le llamo.

Ellas, emocionadas dejan los documentos y nunca las llaman. Son mujeres de ciertas partes de los estados o de pueblos, donde la gente todavía no acepta a la comunidad *trans* y son rechazadas. Sus mamás les dicen que se vayan. Entonces llegan a la Ciudad de México y se quedan en los parques y en las banquetas porque no tienen qué comer. Si una mujer *trans* conoce a otra, entre ellas se dan la mano. Algunas se convierten en sostén de la familia porque mantienen a la abuelita, a la mamá, a los sobrinos y a la hermana. A todas ellas las estoy uniendo porque voy a hacer una organización *trans* en la que haré muchas peticiones al gobierno y empezaré a demostrarle a la ciudadanía que somos exitosas y con talento. Se viene algo muy bonito para estas mujeres *trans* que podrán dedicarse al comercio en la vía pública. Si el gobierno les da talleres para llevar su negocio y les da un predio para convertirla en plaza comercial, será un triunfo. Nosotras todo lo tenemos que hacer al doble porque siempre nos quieren ocultar o, cuestionan nuestra capacidad al decir:

—¿Cómo ella va a entrar en esto?

Ningún gobierno se reúne con mujeres *trans*; sólo lo hace con sexo servidoras, lesbianas y gays. Estamos pensando en hacer cosas muy bonitas, tener una rueda de prensa y dialogar con el gobierno para decirle:

—Aquí estamos, nosotras queremos participar, estar bien, pagar nuestros impuestos y ser ciudadanas ejemplares.

La situación de las mujeres, en general, es muy difícil porque llegan con sus hijos a trabajar en la vía pública, y tienen que ser

*Aquí estamos, nosotras queremos participar, estar bien, pagar nuestros impuestos y ser ciudadanas ejemplares.*

padre y madre a la vez, al ser mujeres abandonadas por su pareja. El hombre en ocasiones se va como si nada, como si tener hijos fuera comerse un chocolate. Ellas se ven en la necesidad de salir y poner su puesto de quesadillitas, de comida, de bufandas u otra cosa para vender. De veras es triste verlas decir:

—¡Híjole! tengo que ir por mi hijo a la escuela acá, y ahora tengo que llevarlo a este otro lado.

Nada más ves cómo tapan su puestecito con una manta y andan corriendo para ir por el hijo. Se ponen a vender un rato, luego van por el otro. Les llevan de comer. Nosotros ayudamos con despensas y con doctores si sus hijos se enferman.



### ¡En la calle de Madero! Caminas y te enamoras

La apertura comercial de los años 80 nos afectó, el producto que llegaba nos lo daban a precio de mayoreo. Como eran empresarios muy fuertes, les convenía el comercio en la vía pública porque la mercancía llegaba no sólo a Tepito, sino a cualquier otro lado para revenderla. También están los comerciantes que venden al menudeo y los mayoristas, que les consumen grandes cantidades a ellos. Ahora no hay empresarios fuertes, que te den buen precio pues ya se salieron de Tepito. Entonces, los buscamos en el Centro, en La Merced. Mucho comerciante va a Gazal y le consume a todas sus tiendas para revender.

Ahora, que nos quieran culpar a nosotros, porque los chinos están entrando con sus productos y les están ganando a esos empresarios en las ventas, eso es muy diferente porque quien está afectando a esos empresarios es la comunidad china por traer la mercancía baratísima. Nosotros los comerciantes, vamos y buscamos los mejores precios para revender y ganarle un poquito más a la mercancía. Por ejemplo, un menudista podrá llevarse al día una ganancia libre de 200 ó 250 pesos, y cuando le va muy bien 300 pesos al día. Pero no creas que se le puede ya ganar tanto al producto, le ganan más ellos. Si vendí 3 mil pesos, 300 son ganancia mía, el restante es para el empresario al que le consumimos.

En la vía pública siempre ha habido mayoristas y menudistas, no sé la cifra exacta, pero es un buen número de mayoristas del comercio en la vía pública. Por ejemplo, cuando estaba



yo en la calle Del Carmen había unos 4 mil comerciantes. Ahí mismo estaba el empresario y, él mismo, prefería que le comprara el comerciante por cajas y no le vendía a la gente que pasaba. Entonces, la gente se iba con el comerciante y compraba un carrito o tres carritos para revenderlos. En el comercio de la vía pública menudistas y mayoristas les consumimos a los empresarios. Por empresarios entendemos al comercio establecido que trae mercancías en grandes cantidades, y nos oferta buen precio ya sea que manejen productos nacionales o chinos. En mi organización siempre le decimos a la gente:

—Procuren comprar cosas hechas en México.

Ahora no vamos muy lejos, en la calle de Madero van a hacer un corredor turístico muy bonito pero de puras empresas extranjeras: McDonalds, Kentucky. No veo comida típica chiapaneca, o aguas mexicanas u otros productos nacionales. ¡En la calle de Madero! donde caminas y te enamoras, de repente no ves nada mexicano. Ahora, las ventas están mal tanto para el ambulante como para el locatario, el cliente busca mejores precios. Antes la gente cuidaba más la calidad de los productos. Ahora como no tiene dinero busca lo más económico o con facilidad de pagos.

La organización que yo formé se llama “Pro Diana” hace más o menos 5 a 6 años, dedicada al comercio en la vía pública y a la labor social. Mi mamá me inspiró para crear esta organización, además porque yo también lo quería. Me empezó a nacer el ser independiente, el buscar mis propios horizontes y ayudar a las personas. En la Plaza Garibaldi, no

teníamos nada, la gente estaba sola. Llegaba la autoridad que la explotaba y abusaba. Fui reuniendo a esa gente y tratando de ayudarla.

### Me trajeron a los botelleros

En Garibaldi, como doy asesoría jurídica gratuita, en una ocasión que volanteamos en los predios, llegó un vecino y me explicó que los comerciantes de cierta zona estaban solos y que la autoridad abusaba de ellos. La ayuda es también para los vecinos, no nada más para los comerciantes. Entonces le empecé a platicar cómo se desempeñaba mi organización. Le interesó y luego me trajo otro vecino y a otro, así hasta que luego me trajeron a los botelleros. Así es como estoy en el predio de Garibaldi 14. Entre los beneficios que tenemos está el proyecto de vivienda. Si tú eres comerciante



y pagas renta, entonces te metemos a uno de nuestros predios que tenemos. Vives gratis y sólo abonas a un fideicomiso, donde vas juntando para el enganche lo de tu departamento.

También gestiono con las autoridades de la delegación Cuauhtémoc para pedirles carpas que me dan por quince días y que muevo en diferentes partes, son carpas artesanales y muy bonitas; ayudo a las madres solteras y personas de la tercera edad. Me acerco a la delegación para que me guíen, y entonces canalizo a las personas con quien deben hacer el trámite. En mi organización la relación con las autoridades ha sido muy buena. Hasta ahorita, Ebrard, Torres y el jefe delegacional escuchan qué necesidades tiene la gente y nos piden propuestas. Esta autoridad ha sido muy negociadora. El delegado y Serrano, han colaborado para que la gente tenga su espacio y que no la desaparezcan. El proyecto sobre espacios públicos estuvo bien pero no contó a los comerciantes; tampoco que había botelleros, cuando ellos se dan cuenta que estos están ahí, no sabían qué hacer con ellos. Yo me tuve que acercar al delegado y a Serrano para darles propuestas. Estamos de acuerdo que debemos reordenar, hacer un proyecto bonito que dé imagen pero, que vayan incluidos. De esta manera, se están empezando a hacer los cambios para que esta gente sea aceptada. Ahora estamos muy bien con la autoridad porque no han querido imponerse.

### Los reordenamientos y los predios exitosos

De los reordenamientos que viví, cuando levantaron la primera parte del Centro Histórico, como las calles de Tacuba, Palma y Motolinia, y que le entregaron a mi mamá la Plaza Tacuba, me tocó ver cómo negoció los predios, pues le querían dar otros. Ella se aferró a aceptarlos porque la gente no iba a poder vender. Hasta que le dieron Plaza Tacuba, que fue un éxito para los comerciantes. Con el tiempo se ha ido desarrollando esta plaza pese a que habían unos “gallineros” en los localitos. Creció el lugar y los dueños de la plaza son los mismos comerciantes que estaban en la vía pública. Actualmente han logrado transformar sus locales en hermosos espacios. Fue un trabajo un poquito pesado. En ese tiempo estaba el PRI en el gobierno con Camacho y Ebrard, cuando empezaron las marchas y la lucha. Al final entraron ellos a la negociación y fue cuando se dio lo de la Plaza Tacuba.

El último reordenamiento ya me tocó sola. Mi mamá llevó sus negociaciones y yo las mías. Serrano fue muy hábil para negociar, aceptó propuestas de muchos dirigentes. Algunas de estas propuestas eran sobre predios donde cada quien decía:

—Oiga licenciado, fíjese que yo veo este predio donde mi gente le va a ir bien.

Con este gobierno no ha sido desgastante la negociación. En esta ocasión había predios en el Centro y les habían dado muchas buenas ubicaciones a los dirigentes. Al ver eso, propuse varios predios pero como prioridad el de Londres en la Zona Rosa

*Las calles no se van a volver a llenar,  
ni nos vamos a salir de las plazas exitosas.*

y me lo acaban de entregar. No me quedé en el Centro Histórico porque ya no había espacios, había predios pero no veía que fueran buenos. Traté de buscar predios donde yo podía visualizar éxito. Afortunadamente, gracias a Dios, se logró en Londres de la Zona Rosa. Lo acabo de recibir y apenas vamos a limpiar porque tiene mucho cascajo, y ya más o menos en un mes la gente lo va a ocupar. Mientras me entregaron la plaza, la gente estuvo “toreando” porque no tuve respuesta inmediata. Fue un poquito duro pero ya se logró el objetivo: que la gente esté bien. Cuando tenían problemas con las autoridades yo tenía que dar la cara, pagar las multas, ir a sacar a la gente. De hecho levantamos denuncias contra policías que a varias mujeres les pegaron.



### Le das prioridad a lo más importante

Las negociaciones con la autoridad, pues no son todos los días. Agendas dando prioridad a lo más importante. Trabajo desde muy temprano hasta muy noche, pero así es el trabajo y me gusta mucho. A veces ciertas autoridades suelen tener reuniones y de pronto te “suspenden”. Ya sabiendo, pues tengo que caer de sorpresa, porque luego no te atienden en días; llegas de sorpresa y pues como que dicen:

—¡Ay que aferrada!

Pero así son estos asuntos. A veces así logras tus objetivos. Con otras lideresas mi relación no es muy estrecha pero las saludo. Conozco a Kari, a Lulú, a Tarín y al “Diablo” y a muchos dirigentes. De repente me los encuentro en la delegación, o en programas, y los saludo muy afectuosamente. Es una relación de respeto. Por lo regular hay líderes muy celosos de su trabajo que no quieren compartir, ni mucho menos trabajar sobre un proyecto en conjunto. Cuando eres líder no te gusta que te impongan los proyectos. Yo la verdad estoy enamorada del Centro Histórico: me conquista. Está bellissimo, más como lo han dejado. Y estoy de acuerdo en que lo sigan embelleciendo. El comercio en la vía pública viene de toda la vida: desde nuestros antepasados. Ahora que dieron las plazas, se han visto las calles más limpias. Y también, qué bueno que dieron plazas exitosas, porque si no ahorita la gente seguiría en las calles. Me encanta el Centro Histórico pero no puedo cambiar eso por la necesidad de la gente, primero, su necesidad.

A veces, cuando dejas una calle abandonada, otro dirigente del comercio en la vía pública la quiere ocupar. Por eso dejas a tres, o dos, cuidando la calle donde se trabajaba. Porque si ya te dieron una plaza, y de repente quiere llegar otro dirigente a invadir la calle, no lo dejamos, dices:

—¿Por qué vas a venir a invadir si esta calle pertenecía antes a la organización y me dieron mi plaza, le dieron la plaza a la gente?

Pero cuando la gente tiene necesidad, siempre va a buscar el modo de tener un poquito más de dinero. Las calles no se van a volver a llenar, ni nos vamos a salir de las plazas exitosas. Cuando te va muy bien en tu plaza, ya es difícil que la gente se salga; al contrario, esa misma gente cuida que la calle no se invada porque si se invade, te va a ir mal adentro. Eso sí es seguro.

*La situación de las mujeres, en general, es muy difícil porque llegan con sus hijos a trabajar en la vía pública, y tienen que ser padre y madre a la vez, al ser mujeres abandonadas por su pareja.*



*Lourdes  
Martha  
Chavarría*

## No entiendo otra forma de vida

Yo soy Lourdes Martha Chavarría, la tercera generación de comerciantes en la familia. Toda la vida he vivido en el Centro. Aquí crecí y estudié en la escuela ubicada en San Jerónimo y, posteriormente, la secundaria en 5 de Febrero. Desde el primer año de escuela siempre ha sido vender y ayudar, más que nada. Antes vendíamos fuera de la Farmacia París: pasadores para el cabello, carritos y barnices para las uñas. Mi mamá dice que llegaba un señor a entregarle la mercancía. Me acuerdo que hablaban de Tepito en secretito, quizá para que los clientes no se fueran. Posteriormente, vendíamos un poco más cerca de El nuevo mundo. Ya en Tepito, vendíamos joyería fina como pulse-ritas y aretes. En Navidad, vendíamos los robots de pila que eran la novedad porque traían una lucecita y una pistolita que disparaba. Mi mamá siempre nos llevó y nunca nos dejó solos. Ni a mis hermanos Adán e Irene, ni a mí, quienes éramos los más chicos. Diez y once de la noche, siempre estábamos con ella. Podíamos estar desde las ocho de la mañana hasta que nos llegaba la hora de ir a la escuela. A las seis de la tarde regresábamos con ella otra vez. Antes vivíamos en la delegación Tláhuac. Nos levantábamos y mi mamá nos bañaba, nos daba de desayunar y nos llevaba al Centro.

Actualmente no me imagino haciendo otro trabajo. No se me ocurre otra actividad porque amo ser vendedora y la verdad es como una pasión. No entiendo otra forma de vida, además no fui una excelente alumna. Me gusta lo que hago, como que “lo traes

en la sangre”. Probablemente, se sufre como comerciante porque hay de todo: cosas buenas y malas. Cuando era niña tuvimos años de tranquilidad porque tanto los compañeros como nosotros, vendíamos en nuestros puestos. Sin embargo, una vez recuerdo que llegaron las personas de la delegación y lo que a mí me impactó fue que llegaron a golpear a mi papá, y a los demás compañeros. Realmente no supe por qué. A lo mejor en ese entonces no estaba tan envuelta en el tema para saber por qué había sido. Con el tiempo cuando venía la policía a quitarnos y detenernos por vender en la vía pública, teniendo la oportunidad me metía y decía:

—¿Por qué no defender a los compañeros que estaban ahí?

Sin embargo, a veces surgía el instinto de sobrevivencia cuando escuchaba el ruido, los gritos y el “córrele”. Entonces corríamos de la policía y nos metíamos en el segundo o tercer piso de las tiendas. Después bajábamos cuando ya todo estaba tranquilo. En ocasiones, nos tocaba correr con mi mamá pero, otras veces, mi mamá se dirigía a otro lugar porque nosotros nos metíamos al Palacio de Hierro, al Nuevo Mundo, o a Telas Blanco. Siempre salíamos después a buscar a nuestra mamá. Los hijos de los comerciantes establecidos y nosotros, al menos los que estábamos en Venustiano Carranza y 5 de Febrero, nos conocimos y la relación siempre fue de amistad. Ellos llegaban a su tienda y nosotros a nuestro puesto. Siempre nos dejaban entrar a sus baños y a otros compañeros les daban oportunidad de dejar a sus hijos dentro de la tienda. Durante ese tiempo siempre existió un sentido de compañerismo porque nunca fuimos comerciantes abu-

sivos, y creo que eso ayudó bastante. Siempre nos respetamos, y cuando el dueño de alguna de las tiendas nos solicitaba que le retiráramos algún objeto de la entrada, lo hacíamos. También, cuando “toreábamos” nos dejaba entrar y nos defendía.

Creo que se llega a ser comerciante por necesidad. En el gremio hay quien es doctor, ingeniero, arquitecto y otras personas con título, pero que por falta de recursos, no haber terminado sus estudios o por cualquier otra situación, no pudieron ejercer y se dedicaron al comercio. En la Plaza Pino Suárez hay un matrimonio de arquitectos y, desde que llegaron, venden ropita y zapatos y les funciona. Conocemos un doctor que empezó vendiendo taquitos y, de ahí, se pagó sus estudios. Ahora ya tiene una clínica. Siempre a los vendedores del comercio informal nos ven como un mal y dicen:

—Si no estuvieran estos, sería otra cosa.

Pero la gente no ve lo que significamos para la población porque, a veces, no sólo somos vendedores sino que también guías de turistas o “cabinas de información” para orientar a las personas que se dirigen a tiendas, calles y otros lugares. Te preguntan:

—¿Para dónde está tal tienda o hacia dónde está tal museo?

### Las ventajas de vender en la calle

Yo no tengo paciencia de esperar 20 minutos para comprarme una botella con agua porque a mi me agrada comprar rápido, y como yo, existen mil personas que también lo prefieren así, ¿Y en dónde? Pues en la calle y más si llevas prisa. Si no has comido, te compras un taco en el puesto de la esquina. Son algunas de las

ventajas de vender en la calle. Sin embargo, entiendo que existen excesos: como el de los comerciantes que tienen 30 metros en un puesto. Eso ya no es un puesto, es un restaurante. Los que somos vendedores sabemos cómo y dónde. Como dicen, “dame un metro y yo veo cómo me acomodo”. Sabemos vender con una caja de zapatos, una charola o una rejita; esa es una diferencia que veo con los vendedores de antes. Por eso digo que algunas personas han abusado de la calle. Yo no me considero entre estas personas porque yo me acomodo en cualquier espacio. La molestia empieza no tan sólo por el espacio que ocupa el puesto, sino porque está el diablo, la carriola y el resto de materiales. En esto está la diferencia entre los vendedores que se hacen y los que nacen. Un vendedor que nace, sabe cómo se va a acomodar porque se pregunta:

—¿Qué voy a hacer con un metro? No quepo en un metro.

Y uno con un metro dice:

—A ver cómo le hago, para arriba o para abajo pero me voy a acomodar.

Esa es una gran diferencia. Cuando me independicé empecé a vender en una charola, como de un metro por cuarenta centímetros de ancho. Vendía moños de colores, diademas, pinzas. Después, como no había dónde comprar un vaso de agua o un refresco en el Centro ahora en cualquier esquina los encuentras, a mi mamá se le ocurrió poner un puesto de dulces. Entonces ella mandó a hacer un carrito. La desventaja era todo lo que pesaba este carrito por los refrescos, las botellas de vidrio, las gorditas y los dulces; lo que había que empujar desde Mesones hasta 16 de sep-

*No se me ocurre otra actividad porque amo ser vendedora y la verdad es como una pasión... lo traes en la sangre.*

tiembre. Además, había que subirlo a la banqueta y acomodarlo para después acomodar tus cosas. Todos los días era eso. En ese entonces yo tenía un hijo pequeño. Lo metía en el cajón y esa era la carriola. Ya cuando lo desocupaba, usaba unas cajas de plástico y ahí lo dormía y todo. A diferencia de ahora, que sólo abro, acomodo, limpio y a esperar al cliente. Antes en el carrito el paso de la gente siempre era constante. Ahora, la desventaja es que, a treinta o veinte metros, tengo un Seven. Luego las personas quieren el precio de una miscelánea, como el de un refresco de 6 o 7 pesos, pero yo lo cobro a 8 o 9 y a veces el cliente se queja:

—¿Qué no es tienda?

No. La diferencia con la tienda es que llegan los proveedores con sus productos. Yo los tengo que ir a comprar. Yo voy a la Merced, al depósito de refresco, pago diablero o taxi, porque no puedo traerlos cargando sola. Obvio, doy un poco más elevado que una miscelánea, lo que la gente no sabe es que se van a encontrar con el Seven que vende más caro. Mucha gente prefiere irse a formar que pasar a la plaza y comprar un refresco. Sí, existen muchas ventajas pero también desventajas.

### El cliente es lo primero

Aprendí de mi mamá que el cliente siempre es lo primero y tienes que atenderlo como si fueras una tienda. Tu objetivo es vender. Le vas a vender, a insistir y a convencer para que te compre a ti. Ahora es un poco diferente porque la clientela llega, ya va en busca de algo. A la clientela siempre les doy la mejor de mis son-

risas, tanto los clientes como la gente más cercana a mí lo reconocen y me dicen que siempre estoy de buen humor porque ni uno se me va a mí. Mis clientes son como mi familia porque les voy a vender productos agradables y frescos. Yo no compro si veo una tienda sucia ó si la mercancía me resulta de dudosa procedencia. Pero si veo un lugar limpio, pues me quedo y consumo. En mi familia esta es la presentación que siempre queremos dar en los puestos. Lo que sé como comerciante lo he aprendido de mi mamá. Pero además, vas tomando lo que te funciona. La escuela, ahí está todo el día; y si no es mi mamá son mis hermanas o mis hermanos, siempre con el mismo objetivo: atender bien al cliente para que no se vaya y regrese.

Tuve mi primer hijo a los 16 años. Casi acababa de terminar la secundaria. Entonces empiezas a aplicar lo que has aprendido o lo que has visto: si esto le funcionó a mi mamá y sacó a diez hijos





adelante, ni modo que no pueda sacar a uno. Así, siempre he aplicado lo que considero que es bueno. Del comercio he logrado sostener a mis hijos. A mí realmente me gustaría que mis hijos estudiaran, que el comercio sea como segunda opción. Ellos ya lo traen como herencia. El más chico, si ve que nos tardamos o que hoy no fuimos al puesto, me dice:

—Mamá, ¿ya nos vamos al puesto? ¿Por qué no fuimos al puesto?

Luego estoy atendiendo y le digo a mi hijo:

—Échale un ojo a la mercancía.

Ellos aprenden porque se enrolan en el negocio. Me ayudan en ir a la Merced o a traerme algún producto que me haga falta. Mucha gente dice:

—¿Cómo lo mandas?

La calle los hace más despiertos y como decimos, están más “al tiro”. En la escuela, mis hijos son buenos para las matemáticas porque aprenden a hacer cuentas, ven números y se desenvuelven con personas adultas. El niño de preescolar, habla como adulto porque en el puesto sólo hay adultos. Cuando llegan niños a comprar, nos da mucha risa porque les dice:

—Niño, no se toca.

Y le digo:

—Si no tocan, no pueden comprar...

—Bueno —responde— entonces que si toquen.

Lo que me gustaría para mis hijos es que se salieran del comercio para estudiar una carrera, como lo hicieron otros compañeros. Pero lo que ellos elijan está bien.

### Con las mujeres todo es aprendizaje

Definitivamente creo que el comercio popular ha sido creado y desarrollado más por mujeres que por hombres. Lamentablemente, ves a una amiga o compañera, que las abandona su pareja y no tienen otra opción más que trabajar en el comercio. Como mujer comerciante debes de tener tiempo, paciencia y “partirte” en mamá, trabajadora, amiga, en todo. Una debe darse tiempo para todo. Hay una mujer que conozco y le digo:

—Mujer, ¿qué está haciendo aquí, si estás para aliviarte?

Y dice:

—Si, pero del hospital me mandaron a caminar, ¿qué hago? Pues mejor me vengo a vender un rato y ahorita me voy al hospital.



Ella regresó a su puesto en cinco horas. Después regresó al hospital, se alivió y a la semana ya estaba vendiendo otra vez. Es gente que toda la vida ha vendido.

Creo que tanto varones como mujeres hacemos lo mismo. Yo empecé a ir sola a la Merced, y así todas las mujeres que conozco. Cuando uno va a la plaza, la mayoría son mujeres. No sé si somos más mujeres las que ocupamos la dirigencia en el comercio pero yo sólo recuerdo el nombre de Guillermina Rico o el de mi mamá... Creo que nada más, no recuerdo otro nombre. Por parte de la familia de mi mamá, sus hermanas vendían en 16 de Septiembre. En la familia las mujeres han salido adelante como comerciantes. Mis hermanos son "luchones" pero, de repente tienen dificultades y piden consejos. No quiero generalizar pero, hay compañeras que tienen a sus esposos pero no las apoyan y tienen que salir a vender para sostener a la familia. Creo que con estas mujeres todo es aprendizaje.

Cuando se presentó lo de la Fundación Benita Chavarría, los jóvenes fueron los que la solicitaron y quisieron a un representante joven como yo. Eso de organizar a las personas se trae de nacimiento. Ya no se te dificulta nada porque ahora, creo que hablando se entienden las personas. Eso ayuda mucho. Ahora los jóvenes de 20 a 25 años saben bien lo que hacen. Ya no es tan difícil porque ellos te hablan de lo que quieren y uno tiene noción de ello. Todos vamos por el mismo camino: apoyar a niños y a adolescentes. Lo que tratamos es de dar pláticas sobre prácticas de riesgo en jóvenes como fumar, probar droga o tomar alcohol. El prestigio y el respeto como líder se ganan,

sobre todo al hablar. Existen dos tipos de liderazgo, unos buenos y otros malos. La señora Rico realizó muchas buenas obras. Por el contrario, ahora hay quienes te dicen cuántos y de a cómo. Eso ya no es ser un líder, es un negocio. Yo si creo que hay líderes que nacen y otros que se hacen.

### Prevalece el líder que nace

Creo que siempre va a prevalecer el líder que nace porque no estamos en los tiempos de cuando la gente tenía "los ojos vendados". No es lo mismo, al menos aquí. Aquí con mi madre y mis hermanas, siempre ha sido el trato de persona a persona. Yo tengo una amiga que pertenece a otra organización y me ha dicho sobre su representante:

—Yo a la señora no la conozco porque siempre está con segundas o terceras personas.

Entonces, ahí te das cuenta. En la Plaza Pino Suárez, desde el niño hasta la persona adulta, te puede decir:

—Yo conozco personalmente a Esther Chavarría, a Benita Chavarría y a sus hijos.

Hoy se hablan de muchos nombres, pero no los conozco. Creo que siempre van a prevalecer los que son humanos, los que nacieron para esto. En todo este tiempo que llevo de comerciante, he visto que así como hay gente buena, hay gente mala que ve por el provecho personal.

Sobre los programas de reordenamiento, creo que no son la solución para el comerciante en la vía pública. Todos como seres

*A los clientes siempre les doy la mejor de mis sonrisas,  
y tanto los clientes como la gente más cercana lo reconocen y  
me dicen que siempre estoy de buen humor...*

humanos, tenemos necesidades. Hay algo que me deja muy impactada de lo que siempre habla mi mamá. Ella una vez comentando con una autoridad decía:

—A lo mejor usted y yo ya tenemos para ir a comer a un restaurante pero, hay miles de personas que no lo tienen. ¿Qué les queda? Comerse un taco en la calle, una quesadilla. “Somos un mal necesario”, y aunque nos traten de reubicar, siempre va a haber gente que esté vendiendo en la calle.

La autoridad no ve a quién golpea, eso me queda súper claro. Hombres, mujeres, niños o jóvenes, a quienes encuentren vendiendo le dan con todo y lo levantan, y no les importa lo que seas. Ahora, ya no hay quien arriesgue a sus hijos. Creo que ya los jóvenes “torean” un poco más, pero aun así no hay edad. Tienes que salir a buscar lo que no te llega. Con el “toreo” se trata de salir a buscar al cliente que muchas veces no llega hasta donde estás.

A veces cuando necesito ver por mis hijos, encargo el local. Está una rodeada de mujeres que como sea nos entendemos, además ya te sabes los precios de todos. La gente entra en la plaza, y la verdad, no se va porque le compra al del junto o al de enfrente. No dejas que se vaya. Y más ahora que nos empezamos a dar a conocer y a estar presentes, pero espero que no nos saquen porque es iniciar de nuevo. Principalmente la misión de la plaza, y de los que estamos ahí, es que la gente compre, te conozca, te vea y le diga a otra persona:

—Ah, ya sé dónde puedes ir a comprar, fíjate que vi una placita... ve ahí.

Todo este ordenamiento y lo que implica el cambio a un lugar establecido es abrupto. En la calle, una cuidaba su espacio y en las plazas asignadas con una vigencia de diez años ¿Cuántos años te va a costar consolidar esto? ¿Dos, tres años? ¿Y luego?... A mí se me ocurre que poner un horario para estar en las calles podría ser una gran solución.

Todo es una prueba, como las plazas de 1993 que no todas funcionaron. De ese año funcionan cuatro o cinco. ¿Cuántas van a funcionar de las del 2007? Tienes que estar sobre el cliente. Ya lo vivimos en Plaza Pino Suárez. Ahí el primer año nos fue bien porque era vistosa. Las comerciantes nos volvimos edecanes. Y como dice mi mamá:

—Si tienes contento a un niño en algún lado, ahí vas a tener a la familia.

Entonces nos pusimos a regalar globos, unas playeras naranjas, unas faldas blancas y a “darle”. Ya el segundo año la



plaza ya no fue lo mismo. Ahora, y desde ese entonces, esa plaza es una de las que más ha funcionado. Lo que se vende son artículos de primera y segunda necesidad. Hay compañeros que venden zacates, pilas, radiecitos, pañoletas. Ahorita, tengo la dulcería mientras el Seven me deje. Porque no puedes luchar con una tienda de esas. Entonces, a lo mejor vender recuerdos de 15 años, de bodas de bautizos, adaptarte a lo que la gente busca.

Yo me surto en La Merced. Los compañeros que venden ropa, en Tepito y en El Carmen. Tepito tiene sus propias organizaciones y no tenemos problemas con ninguna. Hemos podido establecer alianzas para enfrentar estos procesos de reordenamiento. La gente es respetuosa de lo que sabe que tienes, has trabajado toda tu vida y algún derecho debemos tener. Nosotros ya no estamos trabajando en la calle, pero tenemos gente de la organización que vigila para que no vengán otros comerciantes a quitarnos la calle donde trabajábamos. Si los dejas, resulta que pueden quedarse hasta veinte años. Es una realidad cruel pero así es. Hemos llegado a eso. Mi mamá dice:

—Antes las calles no tenían dueño. Ahora creo que ya.

Y quién sabe, decimos, a lo mejor a esta autoridad no le gustan los vendedores pero a otra que llega sí. En 1993 pasó. Nos levantaron 3 años y la gente volvió a salir. Pero ya habíamos hecho un trabajo en las plazas que funcionaron y ahí están, siguen funcionando, no son bodegas y de esta organización tienes 401 personas en la Plaza Pino Suárez. Nuestra organización

supo ubicar a casi todos quienes la conformamos. Y digo casi, porque no todos cupieron. Ahora algunos están trabajando en la explanada de Pino Suárez y en una acera de Izazaga. Sólo que los comerciantes que están afuera tienen más riesgo porque al ratito que ya empiecen con la segunda fase del levantamiento a dónde se van a ir. En la plaza donde estamos solamente hay 74 locales. El compromiso del gobierno es dar más plazas, pero ¿en dónde? En el centro ya no hay. A los comerciantes que se les reubica en una plaza, están quietos por un tiempo pero, se empiezan a salir y esas plazas se convierten en bodegas.

### La calle tiene su folclor

El que compra y conoce quiere algo bueno, por eso no creo que dure la mercancía china, aunque siempre va a haber cliente para ella. Hay mercancía bien hecha de China pero no todo.

De acuerdo con el proyecto del Centro Histórico, los comerciantes en la vía pública no tienen cabida. Lo que me gustaría es que el gobierno advirtiera que para muchas personas del Distrito Federal los comerciantes ambulantes somos importantes. Una compañera decía:

—Es que también tiene su cosa folklórica esto. El comercio en la calle es histórico.

Hablaban de cuando los españoles llegaron aquí y el mercado ya estaba hecho. Creo yo que ellos fueron los que vinieron a aprender aquí, de eso no me cabe la menor duda, y más sobre el comercio.

*El prestigio y el respeto como líder se gana, sobre todo al hablar.*



*Clara  
Franco  
Campos*

### Ellos eran güeros, nosotros morenos

Provengo de una familia numerosa ya que mi madre tuvo 20 hijos. De los 20 hermanos, soy la hermana de en medio. Difícilmente una mujer con tantos hijos podía sacar adelante a su familia. De tal forma que fue más fácil trabajar en la calle para vender, pues para eso no se estudia. Fue así que terminé dedicándome al comercio. Mi madre me enseñó, aprendí y me gustó. Salí a vender porque no teníamos qué comer y tuve que ayudar al sustento de la familia. Entonces, mis hermanos y yo tuvimos que ayudar como podíamos, y salir adelante. Algunos de mis hermanos estuvieron en internados del gobierno. Yo también estuve internada hasta los 11 años. Anteriormente el comercio era muy perseguido, incluso por los policías. A las mujeres cuando las “agarraban”, se las llevaban 36 horas o 15 días, mientras que a sus niños los llevaban a un lugar que se llamaba La Cascada. Los hombres iban a parar al Margarita Maza de Juárez. Hasta que salía la mujer, le entregaban de nuevo a los hijos. Mi mamá por eso, prefirió que estuviéramos internados para no batallar con nosotros. Nos dejaron ahí varios años, éramos alrededor de seis. Algunos nos salimos del internado, pero los hombres se quedaron a estudiar dentro de él. A mí me gustó más ayudarle a mi mamá y por aquel entonces éramos dos hermanas las que le ayudábamos, pero yo encabezaba el apoyo porque a mi me gustó dedicarme al comercio.

La mayor parte del comercio popular está encabezado por las mujeres. Ellas se preocupan más que el hombre cuando no alcanza el dinero, se enfrentan a la necesidad de ver por los hijos.

Antes de que mi mamá se dedicara al comercio en el Centro Histórico, ella cuidaba un terreno en la colonia Magdalena Contreras. De hecho ahí nacimos. En el tiempo que nosotros estuvimos internados, ella dejó ese terreno y se fue a vivir por Nezahualcóyotl. Después estuvimos rentando en diferentes casas. Mi papá estuvo presente pero era una persona alcohólica. A veces una mujer abre los ojos demasiado tarde cuando ya la llenaron de hijos. Así era el machismo anteriormente en México. Entonces, mi mamá optó por dejar a mi papá. A mi mamá no le sobrevivieron todos los hijos porque algunos nacieron muertos. A veces los hombres golpeaban a la mujer aunque estuviera embarazada. A mis abuelos los conocimos pero estábamos apartados de ellos porque no les agradaba nuestro color de piel: ellos eran güeros y nosotros éramos morenos. Nosotros nacimos en Puente Sierra, Providencia, rodeados de pura gente rica. Mi mamá, en la colonia Magdalena Contreras, vendía huevos a los ricos, ya que anteriormente se daba que te compraban los huevos de granja por docena y no por kilo. Entonces ella le buscaba en el comercio para ayudar al sustento de la casa. Vivíamos en un terreno que era prestado y que mi mamá cuidó por 20 años. Cuando se lo pidieron, un licenciado le decía:

—¡Quédate con él!

Pero ella rechazaba la idea:

—Cuando tuve la necesidad me lo prestaron y no puedo quedarme con algo que no es mío.

No recuerdo cómo mi madre incursionó al Centro Histórico; lo único que sé es que vendía morelianas y después se dedicó a ven-

der aretitos en sus charolitas. En aquel entonces era otro tipo de comercio el que se ejercía. En ese tiempo yo estaba internada, y tenía seis años. Ella optó por internarnos cuando llegó al Centro, por lo que no viví ese proceso de mi mamá en este espacio. Nosotros veníamos de una forma de vida más tranquila. Las personas te ayudan y te dan de lo que sobra, pero comes. Aún así, entre todo eso que viví siento que fui feliz.

### Me aparté para dedicarme a lo mío

Cuando tuve 11 años me dediqué a vender, y acabé la primaria en la escuela Corregidora y la dejé porque tuve la necesidad de vender por la familia, y a contribuir en los gastos. Además tuve que ayudar para que mi madre se sintiera tranquila y satisfecha por no tener todo el problema encima. Le ayudé hasta que tuve los 25



años. Me casé, tuve mi primer hijo y decidí apartarme para dedicarme a lo mío. Procuré que mis cuatro hijos estuvieran en la casa y no traerlos al Centro. Yo quería que ellos fueran diferentes a mí. Que no sufrieran como yo en el comercio en la calle. Además no es lo mismo que estén en su casa y puedan quedarse a jugar, a que tengan una responsabilidad. Si tenía la forma de mantenerlos en casa, así lo haría. Para mí ellos debían de desenvolverse como niños. Creo que era lo más sano. Cuando no estaba, los cuidaba una de mis hermanas. A mis hijos les gusta el comercio, pero les pido que estudien primero. Tengo una hija que ya se casó y tuvo su bebé, los demás siguen estudiando pues todavía están chicos. Tengo uno de 14 años que hizo su examen para el Politécnico. Otro ya estudia ahí y uno más está en la universidad.

Mi pareja actual es comerciante y a mí me fascina serlo también. Yo creo que es un don porque, a veces, lo haces por necesi-



dad y otras porque te gusta y forma parte de ti. Recuerdo que cuando era niña, competía con los demás niños en los puestos y como mi voz es muy fuerte, entonces les ganaba el cliente. Como líder tengo alrededor de ocho años y, como comerciante, mucho más. Mi capacidad de organizar a la gente creo que es algo natural: ni si quiera lo planeé. Al inicio, no había quién representara a los comerciantes de la parte donde nosotros nos encontrábamos. Como siempre me ha gustado hablar con la gente, motivarla, entonces empecé a ayudar a gestionar. La gente estaba contenta y de acuerdo con nosotros; por tanto, las personas me escuchaban. Y así fueron los ocho primeros años de representar a la gente, porque así lo he querido, soy representante. Aquí la confianza, el esfuerzo y el respeto, se construyen a base de trabajo y sin engañar. En el país no hay fuentes de trabajo y, a final de cuentas, la gente encuentra en el comercio una forma de solventar la vida y los gastos de la familia. Entonces las personas depositan la confianza en ti porque solucionas los problemas que pudiera haber con la autoridad para que puedan trabajar. Uno de los principales problemas es trabajar en el Perímetro “A” ya que esas calles han sido prohibidas desde hace tiempo. Otro problema es que también abusamos de manera indiscriminada de las calles, desde que estaban nuestros padres.

El comercio siempre ha existido. Más aquí en el Centro Histórico donde venían las personas con canoas y traían sus mercancías. El abuso creo que se da en el momento en que el comercio se le sale de control al gobierno, quien no supo qué hacer para que el líder acatará las órdenes. El comerciante tampoco

obedeció las órdenes del líder y las calles se hicieron un desorden. Entiendo que hay una necesidad de parte de todos los comerciantes, pero le dimos un mal uso y ahora estamos pagando las consecuencias; por no cuidar las banquetas, cerrar las calles, no ordenarnos, tirar basura y, acabar con monumentos históricos. Nosotros estábamos en la Delegación Cuauhtémoc donde abunda más comercio pero, hubo comerciantes que donde veían otros espacios, pues los ocupaban. Siempre estaban buscando en dónde poder instalarse. Ahora las calles quedaron libres y creo que los líderes han contribuido a que estén así. Hay personas a las que se les dio la oportunidad de ocupar un puesto de trabajo en el Gobierno del Distrito Federal o, en alguna delegación. Y otros fueron a buscar empleos hasta en la basura. Pero lo tienen.

### **Algún día tendremos que cambiar**

Los grandes centros comerciales, desde que entró el Tratado de Libre Comercio, han afectado a toda la economía popular; no sólo al comercio en la vía pública, sino también a los productores de los talleres en las casas y las fábricas. Estos negocios daban trabajo a miles de personas. Ahora, también están cerradas como las grandes empresas automotrices. Es más fácil importar que producir, ahora la materia prima se encuentra más barata en otros países. El gobierno argumenta que no puedes vender productos ilegales, pero de alguna forma entran a México y son más baratos. Todo ello provoca que las personas busquen precios más accesibles. El TLC sí ha afectado a todo mundo y no sólo al comer-

*La mayor parte del comercio popular está encabezado por la mujer. Ellas se preocupan más cuando no alcanza el dinero...*



cio popular. Las “bodeguitas” que se están poniendo como tiendas en las colonias, les están quitando el empleo a las personas que tienen sus misceláneas. Yo me pregunto:

—¿Cómo es posible que a las personas más ricas les permitan poner más tiendas de esas? ¿De qué va a vivir la gente?

Se está acabando con ese tipo de trabajo de pequeños comerciantes. Parece que no existe conciencia de esto por parte del gobierno. Los intereses económicos los llevan a ignorar que las personas se están quedando sin empleo.

Yo creo que el comercio en la vía pública ha aumentado porque casi toda la economía en México se basa en el comercio informal. No sólo ha aumentado el comercio informal sino, también, los índices de la delincuencia. Claro, esto se debe a la necesidad de las personas. Si la gente no tiene forma de mantener a una familia se suicida. Te agobia la impotencia de que no puedas tener un empleo para sustentar a tu familia. Anteriormente, para surtirte, existían muchas fábricas pequeñas que se dedicaban a vender productos de ropa interior, por lo que tú ibas y comprabas directo a la fábrica. Sin embargo, después se abrieron boneterías y esas fábricas empezaron a venderles. Entonces, como comerciante, comenzamos a negociar con las boneterías. Antes, yo vendía ropa y las tiendas de mayoreo estaban en Miguel Alemán, Chiconcuac y en Toluca. Ahora hay muchísimas tiendas de mayoreo. Muchas de estas tiendas venden mercancía china pero yo no trabajo productos chinos. Creo que hay que darle de comer a la gente de nuestro país. No estoy en contra de los chinos pero han venido a acabar con la economía de nuestro país, llevándose miles de mi-

llones de pesos que no se quedan aquí. Sé que es más barato, pero debemos aprender a querer lo nuestro.

No sé si los demás compañeros sólo compren productos mexicanos. A final de cuentas, todos tenemos un interés económico. No importa a quién le compres, el chiste es comerciar y que nos vaya bien. Pero algún día tendremos que cambiar. La mayoría de las personas de nuestra organización tiene conciencia de esto. Es parte de la esencia de los comerciantes que nos encontramos en Anillo de Circunvalación, porque es ahí donde empezaron los primeros comerciantes y, la mayoría se dedicaban a vender productos nacionales. Nosotros no necesitamos almacenar. Ahorita trabajo una playera que se llama marca Epidemi, que ha resultado ser buenísima porque la lavas 100 veces, la vuelves a usar y sigue como nueva. Ves, en México también se hacen productos buenos, y a lo mejor quien lo fabrica es una persona igual que nosotros, que empezó de abajo. Nosotros nos encontrábamos en Anillo de Circunvalación, de Soledad a San Pablo, y todos estábamos dentro del Perímetro “A”, pero todos fuimos levantados. Fue un proceso muy difícil. Nos tocó negociar con las autoridades y ahora tenemos un predio privilegiado. Le doy gracias a Dios porque sin él no podríamos vender absolutamente nada.

El predio es privilegiado por sus características y su localización. Existen momentos donde tú anhelas cambiar tu forma de comerciar. Estando en la calle siempre tienes el deseo de que algún día pudieras tener algo propio. Todo mundo quisiera tener siempre algo mejor ya que, en un local no batallas con las inundaciones, el agua ó con el frío. En el local es hacer comercio de diferente

*Le dimos un mal uso y ahora estamos pagando las consecuencias; por no cuidar las banquetas, cerrar calles, no ordenarnos, tirar basura y haber acabado con monumentos históricos.*

forma pues no le vendes a la gente que va pasando, sino que tienes que hacer más esfuerzo para acreditar una plaza. Las personas que llegan a la plaza se vuelven clientes. Algunos me siguen buscando, pero en su mayoría son personas que vienen al Centro Histórico a buscar más barato, a conseguir lo que no encuentran en las colonias. Pero como antes lo dije, también en las colonias y en los tianguis ya se da el comercio de diversos productos. Aún así, las personas vienen al Centro a buscar más barato. Claro que, las ventas no se han mantenido igual. Nunca va a ser lo mismo. Anteriormente los comerciantes del Centro vendíamos más.

### **Un espacio digno para dedicarte al comercio**

Estar en las plazas nos ha resultado muy positivo porque tienes un espacio digno dónde dedicarte al comercio. Ahora la gente acos-

tumba ir a plazas y en el Centro aprovechan para admirar los edificios históricos, y eso también te debe dar satisfacción. Es curioso ver como las personas tenemos un doble discurso: menosprecian a los vendedores que están en la calle y, sin embargo, les compran. Mientras los comerciantes estuvimos en las calles del Centro Histórico, mucha gente estaba contenta, pero abusamos porque no supimos cuidar las calles, para mantenerlas bonitas y sin basura. Nuestra obligación era cuidar las calles para que el comercio se efectuara de otra forma. Este último programa de reordenamiento ha sido el único que me ha tocado, y las personas ahora nos buscan porque no saben dónde quedamos. En 1993 no me tocó a mí pero a mi mamá sí. De ese programa me acuerdo que dieron como 19 plazas. Reacomodaron a mucha gente. Los locales fueron vendidos y no funcionaron y, el comercio volvió a salir a las calles. También la competencia de los cen-



tros comerciales hizo que no funcionaran las plazas en el Centro, porque tienen muchos productos chinos a mejor precio, y tienen el capital para comprar millones de productos de una sola marca. Ante ellos, nosotros no tenemos el capital para consumir en esas cantidades y que te den el mismo precio que le dan a una empresa de esas.

Yo propondría que el gobierno le dé un poquito más de difusión a las plazas comerciales del Centro: en algunos medios como la radio o en propaganda dentro del Metro. Es lo que nosotros pedimos, un poquito más de difusión. Dónde se encuentran los comerciantes y en qué lugares están ubicadas las plazas: eso, principalmente. Tú puedes pedir que te den microcréditos pero de nada sirven si no hay clientela. Tienes primero que tener la difusión para que haya clientela y nosotros nos encargamos de hacer nuestras promociones y atender bien a la gente.



### Para la mujer, dobles jornadas de trabajo

La mujer necesita de mucho trabajo y dedicación para cumplir con todas las responsabilidades que implican el cuidado de los niños, la casa y el comercio. La mujer al ver que debe sobresalir cuando tiene una familia y ésta depende de ti, la lleva a luchar y a superarse. Sean entonces las dos o tres de la mañana, tienes que cumplir y no puedes descuidar a la familia. Para mí, mi familia es esencial y es la base de mi vida; si la descuido significa que sólo me estoy preocupando por mí. Por eso cuido dónde andan, qué es lo que hacen, les tengo limpia su ropa y procuro que estén contentos. Esto no lo puedes comprar con dinero pues ellos requieren de ti. No puedes comprar tampoco su cariño. Lo malo es que el hombre tiene la idea “machista” de que la casa se hizo para la mujer, aunque trabaje ella.

Los hombres argumentan que trabajan todo el día. Pero la mujer también. Entonces alguien se debe hacer cargo de la casa. La mujer siempre tiene dobles jornadas de trabajo y doble responsabilidad. Yo tengo tres varones y una mujer. Ellos tienen otra forma de pensar. Están jóvenes pero ayudan y apoyan en los quehaceres de la casa. Para mí, el ser representante y llevar la voz de otras personas ha implicado vencer algunos obstáculos, porque algunos hombres todavía creen que la mujer no debe estar al frente de absolutamente nada. Algunos piensan que eres incapaz y que no vas a poder. Y no es que me dé coraje, pero creo que la mujer ha demostrado que puede superarse para salir adelante, al igual que el hombre. De eso te das cuenta en tu trabajo

y demostrando que se puede efectivamente. A causa de esas barreras es que las mujeres, principalmente, tenemos que estar demostrando que sí podemos.

Yo no sabría decir cómo son las demás representantes o cómo se desenvuelven, o se desarrollan ellas dentro de sus organizaciones. En la mía soy la única mujer. Yo veo que las otras mujeres representantes, al igual que todas, tienen que luchar por la familia así como sobresalir. Todas ellas también tienen hijos. Pienso que a estas alturas ya es igual un liderazgo masculino que uno femenino. Ser líder o representante, viene siendo lo mismo. Al final representas a la gente quien confió en ti. El líder representa a la gente y su liderazgo depende del criterio de cada persona, de los principios que tenga. En el tiempo que estuve en la calle, nosotros no cobramos un sólo peso a los agremiados. Creo que algún día México debe cambiar y, para eso, pienso que primero todos debemos contribuir a no corromper, ni permitir la corrupción. Antes, cuando mi mamá empezó en el comercio, creo no había líder, pero debían negociar con los policías. Al no existir todavía líder, sólo había quienes alzaban la voz y querían ser intermediarios. Después pasaron algunos años y, la que llegó a ser una gran líder fue la señora Guillermina Sánchez Rico. Su liderazgo significó un poco más de estabilidad en el comercio, pues al haber quién ejerciera control sobre la gente que vendía ya no te perseguían. En esa época doña Guillermina tenía a todos sus agremiados ordenados. A lo mejor había desorden pero, todavía no crecía tanto el comercio ambulante. Pienso que el *boom* del desorden de vendedores ambulantes en las calles, comienza en

*La confianza, el esfuerzo  
y el respeto, se construyen a  
base de trabajo y sin engañar.*

1995. Podría ser por la crisis económica pero hay otro factor: el gobierno estaba más accesible para tratar con la gente. Había entendido la problemática del comercio en la vía pública; es en el Centro Histórico donde se da más el comercio callejero. El gobierno primero permitió el comercio y después quiso reordenar; quizá por las presiones políticas que había en ese momento.

### **El reordenamiento, se quitaron unos pero mañana vienen otros**

En el futuro veo a mis compañeros en las calles otra vez, porque hemos aprendido una forma de comerciar, haciéndolo en la vía pública. Nunca se va a acabar porque, a final de cuentas, siempre va a haber gente que tenga necesidad. Ahorita ya se quitaron unos pero mañana vienen otros. Al emigrar a la capital de la Re-



pública, la necesidad es lo que provoca que salgan a las calles... buscar. En el futuro no van a ser los mismos, posiblemente sean otros los que ocupen las calles. A nosotros nos entregaron una plaza que no estaba apta para que estuviéramos muchos comerciantes. Nos dieron un predio ya construido pero que requería ponerlo en condiciones que uno necesitara. Primero empezamos con los locales; hombres y mujeres, trabajamos muy duro. Uno veía cómo la gente, de verdad, se esforzaba. Que les daba gusto

el tener un espacio dónde trabajar. Lo tuvimos que hacer con recursos propios y algunos préstamos. De los 987 agremiados, sólo ciento y tantos tuvieron la opción de irse a la plaza. Mientras tanto, los demás, están esperando su reubicación y espero que también tengan espacio donde trabajar.

En la vía pública hoy no hay nadie de los agremiados. Nadie está sin trabajar. Algunos se han ido al extranjero y le buscan la forma, pero siguen dándoles de comer a sus hijos. Otros se han

*Cuando era niña, competía con los demás niños en los puestos y como mi voz es muy fuerte, entonces les ganaba el cliente.*



trasladado a otra delegación. En realidad fue muy difícil decidir quiénes eran los que se quedaban en la plaza pero al final, se decidió por los compañeros más constantes. Hubo gente que en el proceso de negociación desaparecía tres, cinco, o quince días y que no estuvo al pendiente. Cuando llegaron ya estábamos dentro de la plaza. Prácticamente fue la mitad la que nos siguió. También se decidió por los que tenían las situaciones más difíciles de conseguir espacio, buscarle y trasladarse. Fue un proceso complicado. Eso sí desgastó muchísimo. Aparte que los años ya no son los mismos. Yo no padecía de la presión y ahora lo padezco; quizá porque lo que más trabaja es tu cabeza. La satisfacción es que los compañeros estén contentos, y siempre se podrá decir que contribuí y fui parte de esta plaza. También el

gobierno formó parte de este milagro al entregarnos un predio, ver por las necesidades de la gente. El gobierno no nos dejó en el olvido y el proceso todavía sigue.

Yo me siento satisfecha porque muchas personas, hasta libaneses y judíos, querían un espacio en la plaza. Todos dicen que está muy bonita. De hecho, considero que esta plaza es de la sociedad gracias al esfuerzo y trabajo de mucha gente. Además se ayuda a cambiar la imagen del comercio popular porque, los comerciantes que estábamos en la vía pública, hemos mostrado que además sabemos ejercer el comercio de otra forma, y que se puede cambiar. No queremos ser una carga para el gobierno y podemos hacer muchas cosas muy productivas, porque nos gusta lo que hacemos y tenemos práctica y experiencia en esto.





*María  
Rosete  
Sánchez*

### Yo tenía la consigna de cobrar un peso

Siento que mi vocación como comerciante ambulante viene desde mis inicios, a los tres años. Mi mamá se enfermó de polio a esa misma edad, en la época en que hubo una migración de mexicanos hacia Estados Unidos, y se dio una epidemia de poliomielitis. El virus lo trajo mi abuelito que se fue a ese país de braserero, una vez de regreso a México. Su abuela muere y mi abuelo también, por tanto le toca crecer sola a mi mamá desde muy niña. Muy joven me tiene a mí y ante su enfermedad crece a lado de sus tíos. Luego se ve en la necesidad de salir de casa y enfrentarse a una vida sola. Yo como su hija me convierto en su único sostén porque para cualquier lugar que ella caminaba yo iba detrás de ella, cargándole la bolsa. Ella usaba muletas, yo le ayudaba en todo lo que necesitaba.

Mi época de comerciante comienza cuando mi mamá empieza a vender cuentos afuera de lo que se era el Cine Victoria, que se expropió recientemente. Estaba ubicado en la calle de Jesús Carranza, casi frente al número 28, y a lado del 40. Los cuentos que se vendían eran los de la *Familia Burrón*, *Memín Pingüín*, etc., y dábamos tres cuentos por un peso. Desde ahí empezaron mis responsabilidades porque mi mamá a veces me dejaba sola en el puesto; entonces a mi corta edad, no sabía más que distinguir un peso en billete de papel o en una moneda de plata. Si me daban monedas de 20 centavos no las aceptaba, porque a mí me tenían que dar un peso de papel o de plata.

Me imagino que si me dejaban sola era porque mi mamá tenía otras responsabilidades u otras cosas que hacer. No me ponía a cuestionarla. Además para poder cubrir todas las necesidades que se generaban en la casa tenía que combinarlas con otras actividades como era lavar ropa ajena, o, a veces, levantar cartón de la calle. Pienso que se iba a hacer esas otras cosas para poder reunir el gasto familiar. Quienes me cuidaban en el puesto eran dulceras, gente que vendía antes en carritos afuera de los cines. Ellas “me echaban el ojito” para que no me pasara nada.

Estoy hablando de 47 años atrás. Para mí, ser comerciante ambulante ha sido una gran satisfacción porque es una actividad muy bonita, muy independiente. Tiene sus bemoles porque no todo es alegría, hay muchas cosas tristes que deja la calle. Una de ellas, que para mí fue crucial, ocurrió al ver como





los inspectores de la vía pública le arrebataban su mercancía a mi mamá. Eso me marcó mucho porque mi mamá, sin poder caminar, sólo usando muletas, pues sin ellas se tenía que arrastrar, lo único que hacía era proteger su mercancía para que no le fuera arrebatada porque eso significaba quitarle su patrimonio y la comida diaria que llevaba a su casa; el pan de cada día. Eso me marcó mucho. Yo creo que esa fue una de las cuestiones por la cual ahora defiendo a los comerciantes de la vía pública tan aguerridamente. Es una lucha con todo. Con las injusticias, con las autoridades. El ver que el comerciante ambulante sigue siendo maltratado y vejado como antes. Anteriormente, como hasta hoy, por vender en la vía pública los comerciantes son tratados como delincuentes. Si bien les va, pasan de 12 a 72 horas en La Vaquita. Pero con tantas modificaciones que ha habido en el Código Penal, el comerciante ambulante puede llegar a pasar hasta a los reclusorios.

### Como mujer es partirte en mil pedazos

Como mujer es partirte en mil pedazos. Saber que tienes tantas responsabilidades y tener que cumplirlas no te hace más que ser más responsable. Y tienes que sacarlas, porque ya es parte de lo que tienes que hacer, son tus responsabilidades como mujer, como madre, como ama de casa. Y más que nada, como proveedora también de un hogar que no satisface sus necesidades si no hay más de dos personas trabajando. El ser comerciante ambulante ha sido una gran satisfacción, pero el poder defender a los ambu-

lantes ha sido una gran responsabilidad. Esto de criar a mis hijos, chambear y todavía llegar a la casa lo he hecho de manera combinada. Me acostumbré pues fue parte de lo que hice con mi vida familiar. Recuerdo que con mi mamá, si yo tenía sueño en el puesto, me metía a dormir en una cajita de cartón y ahí me cuidaba. Y pues lo mismo hice con mis hijos. Mientras crecían los tenía a lado mío. No importaba si lloviera, si hacía sol, si hacía frío, los tenía siempre cerca de mí. Crecieron a lado mío en un puesto. Lo mismo que yo crecí cuando mi mamá me crió. Así crecí yo y esa misma vida les di. Obviamente que yo no quería para ellos el mismo futuro que yo he tenido y procuré que ellos estudiaran. Y lo logré a medias, porque uno de ellos está estudiando administración, le falta un año para recibirse. El otro no quiso y prefirió ser comerciante. Me da gusto porque ha aprendido a ser un buen comerciante. Tiene un gran futuro. Mi hijo tiene un rubro distinto al mío porque él no es un comerciante ambulante sino que se dedica a venderles a los amigos. Compra lotes en grandes camiones, mercancía de medio mayoreo y todo lo que queda de excedente en los almacenes de algunas tiendas comerciales, y lo revende. Su técnica para el comercio ha sido muy diferente a la mía.

Hay un espíritu en mí de prosperidad, de no seguir en la miseria en que vivíamos y trato de salir adelante. Mi mejor maestra fue mi madre, no la rendía nada. Su enfermedad no la detuvo. Ha sido y es un ejemplo para mí. Ella tampoco quería quedarse estancada, quería salir adelante, tener un refrigerador, una televisión, un carro y lo logró. Quería tener una casa sola y también lo consiguió. Mi mamá es una gran comerciante

*Con mi mamá, si yo tenía sueño en el puesto, me metía a dormir en una cajita de cartón. Y pues lo mismo hice con mis hijos. Crecieron al lado mío en el puesto.*

y yo todo lo que aprendí del comercio, lo aprendí de ella. Y una de mis más grandes satisfacciones, y de admiración hacia ella, es que es la única mujer en el país, o en el Distrito Federal, que logró conseguir un permiso presidencial para vender en la calle. Se lo otorgó Echeverría. Ella se lo pidió, le entregó una carta y le fue a hablar cuando él tuvo una visita en el barrio de Tepito. Ella lo enfrentó y le pidió trabajo. El presidente le preguntó:

—¿A qué se quiere dedicar?

Y ella le dijo:

—Lo único que quiero es que me deje trabajar en la vía pública porque a cada rato los inspectores me quitan la mercancía.

Ella me inyectó entusiasmo y ganas de salir adelante. Me dejó ver que su enfermedad no fue un freno y si ella podía hacer las cosas con más razón yo podía. Se esforzó mucho para que yo pudiera estudiar. No estudié más porque yo ya no quise. Así



como por mis responsabilidades como mujer, porque me resultó más redituable trabajar en la calle como comerciante que “ir a gastarme las pestañas a una escuela”, era lo que yo pensaba.

### Nos desenvolvíamos como una pequeña empresa

Yo tengo diez hermanos. Desgraciadamente provengo de una familia desintegrada desde los tres años. Mi madre y mi padre se separaron cuando yo tenía esa edad. Y eso obligó a mi mamá a enfrentar la vida sola y yo a convertirme en su sostén. Mi papá nunca se hizo cargo de nosotros. Sí lo veo, lo quiero. Pero no hubo una responsabilidad de él hacia nosotros. Mi mamá se llevó la carga al cien por ciento. Me convertí en la mano derecha de mi madre desde el momento en que le tuve que ayudar a satisfacer las necesidades económicas de la casa. Y todo lo que logramos allegarnos, que fue un carro y una casa, fue con el esfuerzo de ella, mío y de mis hermanos que nos integramos al trabajo. Nos desenvolvíamos como una pequeña empresa para satisfacer las necesidades del negocio. Recuerdo que nuestro mayor auge fue en la calle de Tenochtitlan, cuando llegó la fayuca a México, en la época de los setenta. Lo cual requería que la familia se integrara al trabajo porque mi mamá no podía sola. Yo me encargaba de organizar que todos desempeñáramos las tareas que nos tocaban. Unos cuidando el puesto, otros yendo por la mercancía, otros cargándola, otros tenían que hacer colas para que no nos quedáramos sin nada. Nos distribuíamos los trabajos para poder hacerlos. Yo me encargaba de las cuentas;

de todo. Hasta que me caso y comienzo a desempeñar el trabajo pero para mi propia familia.

Yo me caso a los 17 años, formo mi familia y no encuentro otra actividad más provechosa que el comercio ambulante. Mi esposo era comerciante ambulante. Así me independizo y debo de proveer a mi propia familia de las necesidades básicas. Me embarazo y tengo que independizarme para formar un hogar. Yo quería, también, tener una casa y ciertas comodidades por lo que empecé a dedicarme al comercio al cien por ciento. Creo que la mujer ve que una sola persona no puede satisfacer todas las necesidades que requiere una casa. Las crisis no nos permiten vivir de una manera holgada, entonces la familia tiene que pasar a integrarse al trabajo para que sea más redituable. Por tradición, lo que hace un comerciante es llegar, barrer su puesto y lavarlo, poner la estructura, colocar la mercancía. Antes de eso,

ir por los “diablos”. Y no puedes sola. Si tú quieres tener más tiempo para poder desarrollar mejor tu actividad, tienes que tener a alguien que te ayude a lavar el puesto, alguien que te coloque la estructura, que te haga de comer. Entonces tienes que trabajar más para cubrir las necesidades o todo eso significa gastos. Así, si alguien ayuda a hacer la comida, ya no hay que estar gastando en todas las comidas que se tienen que adquirir en el día. Para poder reducir los gastos tienes que participar. Pero algo que yo he notado ahí, y que es parte fundamental, es que las mamás que son comerciantes y venden en la calles, a cambio de la participación de los hijos en el trabajo, se lo reditúan a ellos con estudio. Podrán ayudarles en el trabajo, pero lo que no permiten es que dejen de estudiar.

### Las mujeres tenemos más sensibilidad comercial

Yo creo que la mujer lleva más la carga porque somos más responsables y administramos mejor el negocio. En todos los casos. Cuando vas a cualquier tienda, te das cuenta que siempre hay una mujer que se encarga de la organización y de la administración. El hombre es más “gastalón”, no se administra, gasta más de lo que gana y la mujer no. Las mujeres tenemos más visión y más sensibilidad para ver y comprar el tipo de mercancía que el público está demandando. Tenemos más sensibilidad comercial. Ellos están presentes cuando son negocios más grandes o cuando hay que viajar. Actualmente el comerciante ambulante, para conseguir sus mercancías más baratas, las trae del extran-



jero, ya sea de Estados Unidos o de China. Entonces el hombre a lo que se dedica es a hacer el traslado de la mercancía de un lugar a otro y, a tener la relación entre hombres, para poder hacer el tipo de negociaciones que se requieren en el momento. La mujer se encarga de la venta, la organización, la administración y de seleccionar el tipo de mercancía que se requiere.

En mi caso yo me he encargado de todo. Mi responsabilidad y la representación que tengo me permiten tener un vínculo estrecho con los dos sexos. A los hombres les gusta más negociar conmigo porque sienten que soy la que decido. Si van a tratar con una segunda persona, finalmente esa otra persona tendrá que comentarlo conmigo. Pero no siempre ha sido así. Es una situación que he ido construyendo. Anteriormente quien se dedicaba hacer las negociaciones era mi esposo. Después cambiaron los papeles y quien hacía las negociaciones, tanto con hombres como con mujeres era yo directamente. No había intermediarios, ni siquiera mi esposo. En ello quizá sentí más seguridad, nada más. Me inicio como dirigente, como representante, a través de un movimiento social, por inconformidad y la negatividad que existía de parte de las autoridades.

**Yo quería 50 centímetros más, nada más, y no lo podía obtener**

El liderazgo surgió de la nada, sin planearlo. Toda mi vida me he dedicado al comercio y en torno a las organizaciones, también se dan los caciquismos. Crece más quien más capital eco-

nómico tiene. Entonces, yo tenía un puesto que medía 1.20 centímetros; muy chiquito. Lo que quería era crecer y tener un puesto más grande porque necesitaba exhibir más mercancía y que se viera mejor. Yo veía que otros tenían puestos más grandes. Yo quería 50 centímetros más, nada más, y no lo podía obtener.

Empecé a ver que los que tenían dinero empezaban a tener más espacios y los obtenían nada más porque sí. No me imaginaba todavía que era a través de dinero porque en ese tiempo, mi mente, estaba dedicada a trabajar. Después empecé a inconformarme porque veía que algunas personas no tenían lugares. Me puse a hablar con ellas y las invité a tener un lugar. Había visto algunos espacios vacíos y dije nosotros podemos trabajar ahí. Así lo pensé: yo puedo. En ese entonces cada uno estaba por su cuenta, pero yo formaba parte de una organización. Yo pertenecía a una organización que comandaba Tenochtitlan, la madre del comercio en Tepito, donde se inició toda la fayuca. Era parte de una organización llamada Frente Revolucionario. Pero el dirigente no me escuchaba y me imposibilitaba para que yo pudiera tener acceso a 50 centímetros más. Entonces, lo que hice fue “echarle el ojo”. Yo veía que los otros crecían, por lo que dije:

—Yo voy a hacer lo mismo.

Invité a 35 mujeres de la calle de Tenochtitlan, donde vivía, para tener un lugar. Les comenté:

—Vamos a agarrarnos un lugar, nos vemos aquí a las seis de la mañana y nos ponemos a trabajar.

*Es una virtud ser dirigente, los liderazgos deben de ser para ayudar a la gente.*

### Queremos un lugar para nosotras

Al otro día llegaron mis compañeras con mercancía y lo que hice fue ponerlas a trabajar. Cuando dieron las nueve, empezaron las autoridades a querernos quitar y yo a no dejarme y a proteger a las mujeres que les había dicho que iban a tener un espacio donde trabajar. Me sentía con la responsabilidad, por haberlas invitado, y no podía aceptar que llegara la autoridad y nos quisiera levantar. Era mi orgullo el que no me lo permitía. Así nos pasamos el primer día. Me invitaron a pasar a la delegación con el entonces delegado territorial en Tepito. Fui y le expuse mis motivos:

—Yo quiero un espacio para trabajar, y la gente que vive y trabaja ahí tampoco lo tiene, ¿cómo es posible que gente de otras colonias vengan a trabajar en Tepito y la que aquí vive no tenga un espacio donde trabajar?

Esos eran mis argumentos y de ahí me agarré. Las mujeres empezaron a creer en mí. Eran mujeres que proveían al gasto familiar, no dejaban al marido solo y se integraban también al trabajo familiar. Eran mujeres trabajadoras a las que yo invité. A todas les gustaba el comercio. Trabajaban diario y no tenían un lugar así que se ponían donde podían. Eran muy “luchonas” y aguerridas. Yo sabía que no me iban a dejar sola y fue por eso que las invité a participar.

Con las autoridades pues resulta que no sabía negociar ni qué hacer pero, a mí, lo único que me importaba era no defraudarlas. Desde que estaba al frente de la movilización, sentían que yo las iba a proteger. Yo como comerciante tenía una gran presen-

cia en la calle de Tenochtitlan. Andaba siempre ayudándole al dirigente a organizar, sin saber que lo único que hacía era ayudarle a mantener el orden. Esa personalidad mía, la forma de conducirme, me dio la oportunidad de que la gente creyera. Si ya les había prometido que iban a trabajar, ahora tenían que trabajar. Si les había prometido que conseguirían ese puesto, ahora tenía que lograr que fuese de ellas. No era más que un pedazo de calle, que no era de nadie porque no tenía dueño. Nadie trabajaba ahí. Yo no sabía que esos eran territorios de la misma organización. Yo como lo vi solito... La misma organización se enojó conmigo pero con eso me di cuenta de la influencia que ejercía ahí. En ese momento me volví más fuerte. Tenía mucha injerencia en la toma de decisiones de la organización. Aun así, nunca me di cuenta del poder que teníamos al interior de ese grupo. A mí no me preocupaba otra cosa más que trabajar. Y aunque se enojó el dirigente, la gente de la organización me aplaudió, quizá en ese momento se sintieron liberados de un yugo. Me dijeron que estaba muy bien. Luego ya querían más lugares todos los demás.

### Una nueva etapa en mi vida

Después tuve que adaptarme a todas las necesidades y requerimientos de ese momento, y partirme en mil pedazos para poder desarrollar todas las actividades que mi vida me estaba exigiendo por el gran cambio que ésta estaba dando: tener más responsabilidades, tener que enfrentar y conformar una

*El ser comerciante ambulante ha sido una gran satisfacción, pero el poder defender a los ambulantes ha sido una gran responsabilidad.*

organización, pues no sabía que desde el momento en que tenía influencia portaba un liderazgo dentro de ella. En 1992, tenía un liderazgo político y social, y yo no lo había visto así. Tuve que allegarme de personas y de dirigentes para poder organizarme. Tuve que saber cómo se elaboraba un padrón, cómo se hacía un enlistado, cómo hablar y exigirle a la autoridad. Era una nueva etapa en mi vida. Empecé sin saber nada. Todo lo he ido aprendiendo paulatinamente, en algunas ocasiones a través de libros, de estar me poniendo al día con el periódico, de conocer lo que pasa a mi alrededor, de saber las necesidades de los comerciantes de cada zona porque no siempre son las mismas. Cuando me daba cuenta que había una injusticia en la vida de un comerciante, lo único que hacía era “encenderme la sangre” y tratar de que esa persona pudiera trabajar tranquila.

### Hay que acostumbrar al público a que acuda a comprarte a una plaza

La plaza es una solución a largo plazo, primero, porque los comerciantes están acostumbrados a un modo de vida diferente, su forma de trabajo es en la calle, su clientela es la que pasa día a día por el lugar en que trabajan. Una plaza comercial es otra cosa, implica acostumbrar a un público diferente a que acuda a comprarte a un espacio particular. También necesitas un capital económico que no tan fácilmente puedes tener a la mano. Así como es necesario ser sujeto de crédito. Desgraciadamente las crisis económicas no nos permiten tener un desarrollo dentro de las plazas. Yo creo que el comercio ambulante se ha convertido en eso, ha sido siempre eso: una “válvula de escape” para las crisis.



El comercio ambulante no va a desaparecer de México ni mucho menos del Distrito Federal, ya que es un mal necesario ante la carencia y la incapacidad de los gobiernos en turno para dotar de buenos empleos a los ciudadanos. Pero más que nada, de un salario mínimo justo que te pueda permitir tener una vida, no decorosa, pero si más o menos holgada; donde puedas tener cubiertas tus necesidades primarias como salud, educación y vivienda. El comercio ambulante siempre va a existir. No pueden acabar con él porque es una actividad que le da vida a la economía del país. Es bonito nuestro Centro Histórico y yo misma reconozco que, a veces, los comerciantes o, mejor dicho, algunos liderazgos negativos, ven en cada espacio un signo de pesos y permiten que exista una avaricia por las calles. Yo creo que un comercio ordenado en las calles nos permitiría a muchos desarrollar esta actividad de una mejor manera. Hay lide-



razgos que saturan tanto las calles, y las hacen parecer “cochineros” que eso ha denigrado la imagen del comerciante. Y no es eso, los comerciantes ambulantes son personas trabajadoras que lo único que hacen es ganarse el dinero honradamente y llevar el pan a sus casas.

### **A las plazas no les falta publicidad, les falta inversión económica**

El Centro Histórico es hermoso y merece estar así. Pero creo que el comercio ambulante, debería de ser regulado, que tuviera una figura jurídica para tener obligaciones y responsabilidades. Pienso que de esa manera cambiaría el concepto y la imagen que se tiene de éste. A las plazas no les falta publicidad, les falta inversión económica. Y si las personas no entran es por eso. Primero les tienes que inyectar recursos y especializarlas. En Allende 59, nuestro proyecto estaba destinado a hacer una Plaza de la Belleza. Si tú especializas una plaza en un sólo ramo, la gente va a acudir porque sabe que ahí va a encontrar todo lo que necesita de ese ramo. Como la Plaza de la Tecnología. Pero para eso se necesita inyectar capital. El gobierno se comprometió que habría créditos, pero aún no hemos visto nada. En todo el frente tenemos a 5 mil personas agremiadas. Como está la situación económica, los compañeros sobreviven y resisten, nada más. Porque una cosa fue la influenza y otra es la crisis que vivimos. No es fácil. Ante esta situación mucha gente tiene que estar “toreando”; así es como han resistido. El comerciante am-

bulante es una persona que no cesa en su actividad, arriesgándose, aún a sabiendas de que lo pueden llevar hasta el reclusorio. Y lo hacen varones y mujeres, es la necesidad que los hace a salir adelante. Aunque creo que *torean* más las mujeres.

### En el barrio de Tepito son hombres, en el Centro Histórico son mujeres

Al principio como dirigente mi estrategia fue muy radical. Tuve que enfrentar muchas cosas: una fue a la autoridad y otra el machismo que había en el barrio. La mayor parte de los dirigentes en el barrio de Tepito son hombres, a diferencia del Centro Histórico, donde la mayoría son mujeres. En Tepito me enfrenté con el liderazgo y el machismo de los dirigentes. No me dejaban crecer, todos los dirigentes y las organizaciones estaban en contra mía. Mi única fuerza y sostén era la gente que representaba: eran muy aguerridos y combativos. No me ayudaba el hecho de que todas las organizaciones hablaban mal de mí, todas querían que me levantara de la zona. Pero no cedía, no me dejaba, ni me intimidaban, o al menos no se los demostraba. Cuando surjo como dirigente, me enfrento a la organización más fuerte del barrio de Tepito que quería los espacios donde coloqué a la gente que yo tenía. Ellos al darse cuenta de que con todo su poder económico y político no me podían levantar, me decían:

—¡Te vamos a echar a los granaderos!

—¡Te vamos a echar al lobo feroz!

Yo les respondía:

—¡Pues échenmelos!

Eso lo decían porque estaban cercanos a las autoridades y tenían el poder político y económico. Enfrentarse contra eso fue algo brutal para mí. Entonces tuve que radicalizar mis acciones, movimientos y tácticas: cerraba calles como el Eje 1 Norte, llevaba a la gente a marchar, me encadenaba afuera de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, hacíamos escaleras humanas para subir tres pisos desde la explanada delegacional cuando nos cerraban las puertas de la delegación, organizaba “pintas” y permitía que secuestraran camiones. Yo daba la instrucción, sin saber. Eso provocó que me respetaran pero, a la vez, me temían los dirigentes fuertes, porque ellos mandaban quitarme y yo no lo permitía. Me aventaron granaderos. En una ocasión me mandaron como a mil elementos de seguridad pública para levantarme, entre caballería, patrullas y a pie. En ese momento me levantaron pero al otro día me puse nuevamente a vender en la calle. No me llevaron presa. Para hacerlo inventaron que había podado un árbol y me apresaron en el reclusorio norte.

En aquella ocasión, y mientras me detenían, mataron a un adolescente porque todo el barrio de Tepito se levantó al saber que me llevaban presa. La gente de ahí me quiere mucho. A lo mejor muchos no me conocen, pero me quieren por el nombre.

A quien mataron fue al hijo de una señora que cuidaba carros. Tenía 15 años. Cuando me llevaron presa la gente se levantó y empezó a revisar las patrullas para ver en cuál iba yo. Pero a mí ya me habían sacado en otra. Entonces, se empezaron a rebelar

*Si tú especializas una plaza en un solo ramo,  
la gente va a acudir porque sabe que ahí va a encontrar  
todo lo que necesita de ese ramo.*



en contra de los policías y, a éstos, yo creo que les dio miedo y empezaron a disparar a diestra y siniestra, y mataron al adolescente. Eso lo sentí horrible. Para empezar no había cortado ningún árbol: eso me lo sembraron. Cuando me aprendieron nunca me dijeron por qué. Yo pensé que me estaban secuestrando y la gente pensó lo mismo y por eso se rebeló. Me violentaron psicológicamente y yo no supe de que me acusaban hasta que ya estaba en el reclusorio. Ya tenían todo fabricado. En la patrulla me tuvieron como ocho horas en el estacionamiento de la delegación Gustavo A. Madero y, de ahí, me llevaron al reclusorio. Nunca me pasaron a unos separos ni nada. Todo fue fraguado por los dirigentes del barrio de Tepito.

### Golpes en la vida derivados de la lucha

Me perfilaban como una persona muy violenta, todo eso derivado de tener que estar a la defensiva. Pero nunca me confronté a golpes con nadie, sólo no dejaba que me amedrentaran. A veces nos querían golpear y nos parábamos a medio eje, esperando a que nos golpearan. Nunca provocamos una agresión. Creo que en lugar de intimidarnos, ellos mismos se intimidaban y, por eso nos ganamos el respeto. A pesar de todo ello, nunca anduve con protección; siempre sola en las calles, porque a mí la gente me quería. Los que me odiaban eran los dirigentes. La gente todavía me respeta y yo digo que me quieren. Pero pues ahora los tiempos han cambiado. Han habido muchos golpes en mi vida que me han marcado. Uno de ellos fue el haberme lle-

vado al reclusorio. Ahí, el gobierno del Distrito Federal me tuvo que otorgar el perdón. Me llevaron un sábado y el domingo ya estaba libre. Tuvieron que ir por el director de los reclusorios a su casa para ponerme en libertad. En adelante, mis adversarios han estado usando en mi contra el hecho de que un adolescente muriera a causa de los enfrentamientos. Cuando la mamá del joven me habla, me siento muy mal. Cuando ella me pide ayuda, lo hago cada vez que puedo.

Otra situación en mi vida fue la pérdida de mi esposo. Lo mataron en 2003, por defender a unos vecinos de la calle de Bolivia que eran comerciantes y me habían pedido ayuda y asesoría. He sido valiente pero hasta hoy nunca he confrontado a mi gente, nunca los he orillado a que caigan en una situación violenta. Siempre nos hemos mantenido y hemos aguantado presiones. Nunca llegamos a los golpes. Mi ban-



dera es “no vamos a responder a ninguna agresión”, porque sé que por ese lado vamos a tener más posibilidades de ganar tanto en lo político como en lo social. Ese fue el dolor más grande de mi vida. Una experiencia muy difícil y derivada de la lucha. Pero aun así, no me arrepiento, se que él murió por la causa. Hubo mucha inconformidad por nuestra parte y llevé el cuerpo de mi esposo al Zócalo.

Mi relación con las organizaciones es de respeto. Con la mayoría del Centro me llevo bien. En Tepito, mi relación es distanciada porque como la mayoría son dirigentes hombres, hay rechazo. Si, nos saludamos pero cuando pueden me dan la puñalada por la espalda. Yo he vendido de todo. En Tepito hay un proverbio muy bonito que dice: “en Tepito todo se vende menos la dignidad”.

### Proyectos para especializar las plazas

Yo he vendido de todo y eso me ha permitido generarme una idea de cuál es el tipo de mercancías con el que más vas prosperando. Y me di cuenta de la participación de los chinos, de la mercancía extranjera, y entendí que la única forma de salir adelante es importando tu propia mercancía. Ahora en el último reordenamiento para tratar de sacar adelante a mis comerciantes, y tras un año de trabajo y de reuniones con empresarios mexicanos, en donde no llegábamos a nada, traté de tener un acercamiento con empresarios de la Canaco, con ayuda de autoridades del Distrito Federal, para ver si lográbamos obtener algunos créditos y especializar las

plazas. Primero porque la idea era fortalecer el mercado interno; segundo, porque la intención era fortalecer la empresa mexicana para que pudieran surtirnos directamente de las mercancías del fabricante y, así nosotros, tener un margen de ganancia más amplio, ofrecer mejores precios y poder vender mercancías de medio mayoreo y mayoreo.

La diferencia entre medio mayoreo y mayoreo es la cantidad. En medio mayoreo, puedes vender una caja con 100, 200 piezas y, mayoreo, son ya miles. Fue un año de tener acercamiento con las personas de la Canaco (entre ellas la presidenta de ese organismo en el sector de la belleza, y quien fue pieza importante para entablar este tipo de reuniones), nosotros les ofrecíamos bodegas en el primer nivel de la plaza de Allende 59, donde teníamos la idea de convertirla en El Templo de la Belleza, a cambio de que ellos nos surtieran la planta baja. Ellos podían colocar a sus empleados de confianza para poder distribuirnos la mercancía; iban a estar al pendiente. Nosotros, sin ningún costo, les dejábamos la bodega para que tuviéramos al distribuidor a la mano cuando se vendiera a mayoreo. Pero nunca pudimos consolidar ese proyecto. Lo único que nos quedó fue acudir a los asiáticos, los comerciantes chinos. Platiqué con ellos y en una semana ya estábamos trabajando. De ahí se nos ocurrió implementar un programa que llamamos “El Centro Tutorial Comercial”; cada comerciante chino se haría tutor de los comerciantes que estuvieran dispuestos a vender la mercancía que ellos trajeron y los dotarían de créditos. Dependiendo del crédito, era lo que ellos tenían que comprar o que pagar.

*Uno de mis hijos está estudiando administración, le falta un año para recibirse. El otro no quiso y prefirió ser comerciante.*

### Participando en el comercio internacional

Trabajamos muy bien y de ahí surgió otro proyecto que era consolidar una importadora. Aún no se consolida pero estamos en ese proceso. Ya tenemos una oficina que está trabajando en China. Yo he viajado tres veces a China para traer mercancía. No tenemos el suficiente capital para poder poner una importadora pero, al menos, ya dimos el primer paso que fue hacer tres viajes; por lo tanto, tres contenedores han entrado al país. Pero no es suficiente para toda la demanda que existe. Sin embargo, es-



tamos haciendo nuestros pininos, participando en el comercio internacional, estamos tratando de importar nuestra propia mercancía. Nos da un margen de ganancia muy amplio y nos da la oportunidad de ofrecerle al público mejores precios, mejores mercancías. De esta manera traemos lo que el público demanda “bueno, bonito y barato”. Yo creo que el nuevo paso del comercio ambulante es que cada comerciante va a tener que viajar para traer sus propias mercancías. Los comerciantes, es muy notorio, van a poder hacer su tipo de comercio de acuerdo a sus propias necesidades y posibilidades. El hecho de que más comerciantes puedan viajar a China y que importen su mercancía, significa que tienen posibilidades de adquirirlas más baratas. No nada más es un comerciante que distribuye sino que hace una cadena muy grande. Esto marca la competencia y te obliga a que bajes más los precios.



Actualmente mi prioridad es la organización. A través de estas pequeñas importaciones que hemos hecho, se le ha dado crédito a poca gente y se está haciendo de la mejor manera, se les da una oportunidad de ganarse unos pesos más y tratamos de beneficiar a la gente que está cerca de nosotros. La idea es que algún día esta importadora prospere y que pueda ayudar a más comerciantes. En la organización, la idea es que cada comerciante le pone precio a su puesto. Si el comerciante evaluó su

puesto en 30 mil pesos, yo te doy un crédito de 30 mil pesos. El comerciante sabe que me tiene que pagar porque su puesto se queda como aval. Al comerciante no le conviene perder su puesto porque representa su sustento. De esta manera se complementa. Nunca ha pasado que alguien se quede sin puesto por no poder pagar, porque además el crédito es revolvente. El liderazgo se tiene que asumir con responsabilidad, muchas ideas e ideales.

*La idea es que algún día esta importadora prospere y que pueda ayudar a más comerciantes.*



# Índice

Presentación	<b>7</b>
Benita Chavarría Flores	<b>13</b>
Estela Jiménez Jiménez	<b>25</b>
Magdalena Acuña Guzmán	<b>33</b>
Esther Martha Chavarría	<b>45</b>
Silvia Sánchez Rico	<b>55</b>
Diana Sánchez Barrios	<b>67</b>
Lourdes Martha Chavarría	<b>77</b>
Clara Franco Campos	<b>85</b>
María Rosete Sánchez	<b>95</b>

## Siglas y siglemas

<b>ALDF</b>	Asamblea Legislativa del Distrito Federal
<b>Canaco</b>	Cámara Nacional de Comercio
<b>Cendi</b>	Centro de Desarrollo Infantil
<b>DIP</b>	Dirección de Investigación Policial
<b>Fondecos</b>	Fondo de Desarrollo Económico del Distrito Federal
<b>GDF</b>	Gobierno del Distrito Federal
<b>IPN</b>	Instituto Politécnico Nacional
<b>Pemex</b>	Petróleos Mexicanos
<b>PRI</b>	Partido Revolucionario Institucional
<b>PRD</b>	Partido de la Revolución Democrática
<b>UNAM</b>	Universidad Nacional Autónoma de México

*Trayectorias de vida*  
*Mujeres dirigentes del comercio*  
*popular en el Centro Histórico*  
*de la Ciudad de México,*  
editado por el Programa  
Universitario de Estudios  
sobre la Ciudad (PUEC-UNAM),  
se terminó de imprimir el día  
12 de noviembre de 2010 en  
los talleres de Publidisa  
Mexicana, S.A. de C.V.,  
calzada Chabacano núm. 69,  
colonia Asturias, México, D.F.,  
CP 06850. Se tiraron  
250 ejemplares en couché  
de 135 gr. En su composición  
se emplearon tipos Goudy Sans  
y Albert en diversos tamaños,  
imprimiéndose en *offset*.  
El cuidado editorial estuvo  
a cargo de Aguacate y  
Concepción Hnos.



