

Hacia un mejor acuerdo para los vendedores ambulantes de la India: la experiencia de la NASVI

ARBIND SINGH / SACHIN KUMAR

Durante la década de 1990, numerosas industrias cerraron en la India. Sin alternativas, muchos trabajadores despedidos y migrantes rurales se unieron a la economía informal como vendedores ambulantes. Junto con su número, se incrementaron también las humillaciones, las confiscaciones y los desalojos de que eran objeto. Fue imperioso entonces formular políticas apropiadas y promulgar leyes para su protección social. Este artículo aborda la travesía de la Asociación Nacional de Vendedores Ambulantes de la India (NASVI), que hizo posible transformarlos en una fuerza de lucha formidable.

■ La situación de los vendedores ambulantes en la India: una historia de visibilidad invisible

En la década de 1990, se produjo la apertura económica de la India como resultado de la adopción de políticas de liberalización y privatización. Los procesos macroeconómicos globales y globalizantes, que exigieron estas reformas económicas, abrieron una ventana de oportunidad para unos pocos

Arbind Singh: es magíster de la Facultad de Economía de Delhi. Es activista y emprendedor social. Ha capacitado a trabajadores informales para garantizar su acceso a los mercados, servicios financieros y tecnología mediante la acción colectiva. Actualmente se desempeña como coordinador nacional de la Asociación Nacional de Vendedores Ambulantes de la India (NASVI).

Sachin Kumar: trabaja en la Universidad Gubernamental de Formación Docente en Dharamshala, Himachal Pradesh, la India. Diplomado en Geografía, Planificación de Carreras y Medios de Subsistencia y Capacitación y Desarrollo, realiza consultorías y voluntariados con organizaciones que trabajan en las áreas de desarrollo positivo de jóvenes, formación docente, formación profesional, medios de subsistencia verdes y cultura himalaya.

Palabras claves: economía informal, vendedores ambulantes, India.

Nota: los autores dedican este trabajo a la querida memoria del recientemente fallecido profesor Sharit K. Bhowmik, académico y activista que dedicó su vida a la causa del trabajo informal, especialmente de los trabajadores ambulantes, y contribuyó de manera inestimable a garantizar su bienestar no solo en la India sino también en muchas partes del mundo. Traducción del inglés de Rodrigo Sebastián.

y, al mismo tiempo, precarizaron los medios de subsistencia de la mayoría. En un marco de extrema competencia entre empresas multinacionales, muchas industrias nacionales se vieron forzadas a cerrar, lo que se tradujo en despidos masivos de trabajadores. La creación de nuevas oportunidades en las ciudades, junto con la erosión simultánea de la base de subsistencia rural, desplazó a la población de los pueblos y aceleró el ritmo de la urbanización (Bhowmik 2001 y 2005). Si bien los vendedores ambulantes han ofrecido desde siempre bienes y servicios a precios asequibles a millones de personas frente a sus puertas, la creciente informalización y la urbanización ininterrumpida aumentaron repentinamente su número en las ciudades de la India. Ante la ausencia de alternativas, muchos de los trabajadores despedidos y los migrantes rurales se unieron a la economía informal como vendedores ambulantes (Bhowmik 2005 y 2010). A estos procesos siguió, casi de inmediato, una serie de planes elitistas y de sentencias judiciales para llevar adelante el llamado *lifting* del paisaje urbano y transformar las ciudades de la India en «las próximas Hong Kong o Shanghái». Una cantidad de funcionarios municipales muy entusiastas tomaron la iniciativa de «limpiar» las ciudades de vendedores ambulantes, con lo que se ganaron sobrenombres como «hombres topadora».

Al mismo tiempo, en algunas áreas se declaraba la venta ambulante delito punible y no pasible de fianza. Debido a restricciones poco realistas de las licencias, en otras ciudades, la mayoría de los vendedores se transformaron en trabajadores ilegales, lo que los volvió más susceptibles de ser víctimas de sobornos y extorsiones. Las ciudades que hasta el momento habían otorgado licencias a los vendedores dejaron de emitir nuevos permisos. Si bien habían contribuido de manera significativa a la economía urbana, estos trabajadores debieron soportar humillaciones cotidianas, reiterados acosos, confiscaciones y súbitos desalojos. Ante un acontecimiento de gran envergadura como las elecciones, visitas del primer ministro o del presidente, o incluso festivales, eran los primeros en ser desalojados sin previo aviso. Aunque suelen trabajar más de 12 horas diarias, permanecen en situación de pobreza y, por ende, de malnutrición. Además, pasan gran parte de la jornada laboral en las calles al aire libre y son en consecuencia más vulnerables a distintos tipos de enfermedades. Esta situación de vulnerabilidad es exacerbada por la falta de baños e instalaciones sanitarias, lo que afecta especialmente a las mujeres.

A pesar de la explotación incesante, las crecientes vulnerabilidades y privaciones, los vendedores ambulantes estaban en todas partes y a su vez en ninguna (Jhabvala). Estaban en la acera, a lo largo de las calles y en las rutas, pero no en las estadísticas, en los medios de comunicación o en las publicaciones

académicas. Eran parte inseparable del paisaje de la ciudad, pero no de la conciencia de los planificadores urbanos. Estaban indisolublemente unidos a las vidas cotidianas de los ciudadanos, pero a kilómetros de distancia de los corazones

y pensamientos de los funcionarios municipales. Estaban en todas partes y a su vez en ninguna: omnipresentes, aunque invisibles. En un contexto en el que disminuía el poder de negociación colectiva de los trabajadores organizados, la precariedad era aún más extrema para los vendedores ambulantes marginalizados y sin organización. Al no ser trabajadores asalariados, eran incapaces de interrumpir o restringir la valorización del capital, dado su débil poder estructural. No obstante, eran numerosos, por lo que, juntos, tenían la posibilidad de beneficiarse de un poder asociativo sin precedentes. Se necesitaba con urgencia un actor social que hiciera posible su sindicalización e impulsara la protección de sus derechos a través de la formulación de las políticas apropiadas, la promulgación de leyes y la provisión de beneficios de protección social adecuados. Necesitaban organizarse, acumular recursos de poder para incidir en políticas y programas y construir capacidades para desarrollar y poner en funcionamiento estos recursos de poder. Las cosas iban a cambiar pronto. Los vendedores ambulantes ganarían visibilidad y voz, serían testigos de la creación de una política y del pronunciamiento de una ley favorable para ellos, y serían reconocidos como participantes en lugar de invasores. El objetivo de este artículo es documentar la travesía de la Asociación Nacional de Vendedores Ambulantes de la India (NASVI, por sus siglas en inglés), agrupación que desempeñó un rol central y catalizador en la transformación de los vendedores ambulantes de meros agentes pasivos en una fuerza de lucha formidable. Por medio del marco teórico de los recursos de poder y capacidades (Lévesque/Murray), el artículo reflexiona sobre el proceso de esta transformación analizando cada avance en la trayectoria histórica y dramática de la NASVI. El artículo también analiza sucintamente sus perspectivas de futuro.

■ Creación de Nidan: la incubadora

Provisto de una orden de la Corte Suprema, el gobierno del estado de Bihar comenzó en 1995 una campaña masiva contra la intrusión de vendedores ambulantes. En ese marco, el gobierno los desalojó violentamente sin tomar ninguna medida para rehabilitarlos. Esta iniciativa inhumana atrajo el interés de aquellos que posteriormente formaron parte de ADITHI, una ONG con sede en Patna, la

**Los vendedores ambulantes
estaban en la acera, a lo largo
de las calles y de las rutas,
pero no en las estadísticas ■**

capital de Bihar. Los perspicaces integrantes de ADITHI, sensibles al conflicto de los vendedores ambulantes, decidieron activar a este sector no organizado y ofrecerle la oportunidad de alzar su voz contra la indiferencia y hostilidad del gobierno del estado. Más o menos en paralelo, Ela Bhatt, integrante de la Asociación de Mujeres Trabajadoras Independientes (SEWA, por sus siglas en inglés), intentaba alentar a las instituciones de la sociedad civil a incluir problemáticas de los vendedores ambulantes no organizados. Bhatt compartió su preocupación con Viji Srinivasan de ADITHI, quien se abocó a este asunto y organizó una consulta con distintos individuos e instituciones con ideas afines. La respuesta fue impresionante y los participantes expresaron su solidaridad con este sector no organizado de la sociedad. La organización de los vendedores ambulantes devino luego en un proyecto declarado de ADITHI.

La organización se encontraba, en aquel entonces, en proceso de reestructuración, y a Srinivasan le pareció una buena oportunidad para fundar una organización independiente dedicada exclusivamente a la causa del sector informal. Así que lo que comenzó como un proyecto de ADITHI, se registró luego como una institución independiente: Nidan, cuyo nombre deriva de la palabra «solución» en hindi. Las organizaciones consolidadas como SEWA y ADITHI, que compartían los mismos preceptos ideológicos, podían colaborar como socios y vincular los debates globales generados a través de iniciativas como la Declaración Internacional de Bellagio de Vendedores Ambulantes, de 1995, con problemáticas locales como, por ejemplo, las órdenes judiciales o la violencia ejercida a diario contra los vendedores. Su esfuerzo resultó ser una fuente de aprendizaje invaluable para el liderazgo juvenil en Nidan: SEWA aportó contactos esenciales, ADITHI vinculó a Nidan con organismos de financiación y funcionarios del gobierno, y fieles activistas como Ela Bhatt y Viji Srinivasan apoyaron y brindaron oportunidades de capacitación a los jóvenes participantes. Capacitaron a los jóvenes líderes sobre herramientas de eficacia comprobada y metodologías vigorosas para desarrollar sus actividades de manera científica.

Para empezar, Nidan realizó un censo en 1996 en la capital del estado de Patna con un muestreo de aproximadamente 6.000 vendedores ambulantes. Esta actividad ayudó al equipo a entender su situación, visibilizar el régimen de explotación y forjar una relación con los vendedores como base para desarrollar poder asociativo en el futuro. Nidan también abordó su falta de financiamiento institucional, lo que fortaleció sus credenciales para futuras movilizaciones y sirvió para demostrar a los vendedores ambulantes su potente capacidad de acción colectiva para desarrollar sus propios recursos



© Nueva Sociedad / Juan Soto 2017

Juan Soto es dibujante, ilustrador y diseñador gráfico (Universidad Nacional de La Plata). Colabora con diversos medios argentinos e internacionales, entre ellos *Fierro*, *BLAB!* (Argentina), *Fantagraphics Books* (EEUU) y *Zona de Obras* (España). Ha producido también numerosas tapas de discos y libros. Publicó *Un auto en dirección hacia*, sobre textos de David Wapner (Ediciones del Eclipse, Buenos Aires, 2014). Es ilustrador regular de la Agencia de Noticias Télam. Vive y trabaja en Buenos Aires.

de poder asociativo. Sin embargo, luego de reconocer el déficit de movilización para una transformación a largo plazo a escala local y del estado, Nidan vio la urgente necesidad de incrementar el nivel de apoyo a los vendedores ambulantes a escala nacional. La oportunidad estaba a la vuelta de la esquina.

■ NASVI: avances, dificultades y éxitos

Creación de la NASVI: una alianza. En septiembre de 1998, SEWA organizó un taller para las organizaciones de vendedores ambulantes en Ahmedabad. Todos los participantes expresaron su preocupación por el aumento de los ataques a vendedores ambulantes en todo el país. Al mismo tiempo, coincidieron en que no alcanzaba la ayuda a corto plazo que los protegía de la brutalidad de las autoridades a través de formas comunes de protesta como las manifestaciones y las acciones judiciales. La necesidad del momento era lograr un cambio de percepción en las mentes de los funcionarios, legisladores, representantes, planificadores urbanos y público en general respecto de los vendedores ambulantes. Esto solo era posible con la creación de un movimiento nacional que tuviera como finalidad fomentar políticas de conjunto y exhaustivas en defensa de los vendedores ambulantes. Estas nuevas capacidades de encuadre (*framing capabilities*) eran esenciales para ejercer el poder discursivo necesario para garantizar una política nacional para el sector. Se consideraba que había que crear una red nacional de vendedores ambulantes que trabajara como actor, facilitador, agregador y catalizador, tomando las medidas necesarias para desarrollar poder asociativo y social que garantizaran poder institucional con el fin de mejorar las condiciones de los vendedores ambulantes. Como resultado, se formó la Alianza Nacional de Vendedores Ambulantes de la India (NASVI). En virtud del mandato e historial de la NASVI, se decidió celebrar la alianza en la sede de Nidan en Patna y su fundador fue designado coordinador de la alianza.

La alianza en funcionamiento. En aquel entonces, la creación de redes sindicales tenía mala fama, principalmente debido a la falta de participación en la toma de decisiones, de transparencia financiera y de constancia en los esfuerzos. Consciente de esos obstáculos, la NASVI apuntó a construir una organización confiable y a hacer finalmente realidad una política nacional para vendedores ambulantes. Inmediatamente después de su creación, la tarea más importante consistió en identificar y asociar a las organizaciones que trabajaban con los vendedores ambulantes. Las ONG y sindicatos fueron contactados fácilmente, pero resultó sorprendente que solo unos pocos trabajaran con vendedores ambulantes, por lo que la búsqueda condujo a diferentes categorías de entidades –organizaciones de vendedores ambulantes basadas en la

comunidad y en la participación-. Algunas estaban registradas y todas excepto una o dos se inscribieron en el marco de la Ley de Sindicatos conforme a la ordenanza de la Ley de Inscripción de Sociedades. No estaban afiliadas a ningún sindicato central, aunque algunas tenían vinculaciones políticas. La primera tarea fue reunir a estas organizaciones de vendedores para conformar una alianza con verdadero carácter nacional. Se impulsó una serie de cuatro encuentros regionales con participantes de distintos sectores en Mumbai, Bangalore, Nueva Delhi y Patna –los cuatro vértices del país-. Cada encuentro contó con la participación de vendedores ambulantes, líderes de vendedores, funcionarios municipales y representantes electos, además de los medios de comunicación y las organizaciones de la sociedad civil. Estos encuentros fueron un hallazgo para la NASVI. Entre otros resultados, los siguientes merecen mención especial.

La primera tarea fue reunir a las organizaciones de vendedores para conformar una alianza con carácter nacional ■

- Quizás fue la primera vez que todos los participantes compartieron una misma plataforma y escucharon la perspectiva del otro. Este proceso de intermediación emprendido por la NASVI ayudó a las partes a articular sus argumentos y a enmarcar las problemáticas con el fin de asegurar el poder discursivo. La mayoría de los participantes que asistieron a los encuentros devinieron socios o aliados de la NASVI y apoyaron sus futuras iniciativas.

- En el taller de Mumbai, un vendedor habló sobre la idea de un «mercado natural» como un lugar donde los compradores se congregaban de manera espontánea, tal como sucede en un templo u hospital, en contraste con los lugares donde las autoridades municipales intentaron reubicar a los vendedores desalojados, a los cuales los compradores no concurren de manera espontánea. La NASVI rápidamente recogió esta declaración y la convirtió en parte de su discurso de acción. Los documentos producidos posteriormente, ya sean artículos de investigación, notas sobre políticas o proyectos de ley, mencionaban el desarrollo de mercados naturales.

- En los estados en los que se organizaron los encuentros, creció el apoyo a los derechos de los vendedores.

- Los encuentros recibieron amplia cobertura mediática y, repentinamente, las problemáticas de los vendedores ambulantes comenzaron a adquirir identidad nacional.

La NASVI tomó conciencia de que para desarrollar políticas, es importante comprometerse con funcionarios y planificadores ■

Este conglomerado de organizaciones de afiliación le permitió a la NASVI iniciar el proceso de organización y, a la vez, aumentar el nivel de cooperación con organizaciones urbanas locales, los gobiernos de los estados y el

gobierno nacional. La NASVI ayudó a los vendedores ambulantes a inscribir sus organizaciones y a fortalecerlas al dedicar una gran cantidad de energía al desarrollo de liderazgo. Al mismo tiempo, tomó conciencia de que para desarrollar intervenciones en la formulación de políticas, es importante comprometerse con funcionarios y planificadores, con el problema de que estos estaban llenos de prejuicios y se mantenían fieles al lema «A menos hechos, opiniones más contundentes». Se necesitó una sólida base de datos para enmarcar las problemáticas, articular los argumentos y, finalmente, desarrollar el poder discursivo para lograr un diálogo y apoyo efectivos. Teniendo esto en cuenta, la NASVI encomendó un estudio a Sharit Bhowmik que se plasmó en el informe *Vendedores en el sector urbano informal. Un estudio sobre la venta ambulante en siete ciudades* (2001). Este trabajo de referencia se convirtió en la base de todo diálogo e intervención posteriores en cuestiones relacionadas con vendedores ambulantes, no solo en la India, sino también a escala internacional.

Una vez finalizado el censo, la NASVI analizó los resultados con el ministro de Vivienda y Reducción de la Pobreza y presionó para que se tomaran medidas serias para mejorar las condiciones laborales de los vendedores ambulantes. Gracias a los continuos esfuerzos de la NASVI, en mayo de 2001 el ministerio organizó un Taller Nacional de Vendedores Ambulantes en Delhi. El jefe de Gabinete y el ministro de Estado participaron en el taller junto con altos funcionarios. La NASVI movilizó a los miembros de casi todas las organizaciones de vendedores ambulantes en el país, así como a algunas ONG para que participaran del taller. Los resultados del censo fueron presentados en el taller y durante dos días los representantes de los vendedores ambulantes deliberaron sobre sus problemas. En la sesión de cierre, el ministro anunció que establecería un grupo de trabajo para diseñar una política nacional sobre la venta ambulante, que fue creado en agosto de ese año. Además del ministro de Estado, participaron otros altos funcionarios del ministerio, alcaldes, comisionados municipales, funcionarios superiores de la policía y representantes de los sindicatos. Después de los encuentros realizados en Delhi y Ahmedabad, el secretario del ministerio aconsejó la conformación de una Comisión redactora

del proyecto. Esta comisión, conformada por siete miembros, se constituyó en abril de 2002 e incorporó al autor de la investigación de la NASVI. La mayor parte del contenido y el enfoque de la política pueden atribuirse a la participación de activistas y representantes del movimiento de vendedores en la Comisión redactora. El proyecto de política nacional se envió a todos los estados y territorios, y a los ministerios y departamentos gubernamentales competentes y otras partes interesadas, y a todos se les pidió que elevaran sus comentarios. Sobre la base de las respuestas recibidas, el gabinete preparó y aprobó el proyecto final el 20 de enero de 2004. Se les pidió a los gobiernos de los estados que implementaran esa política con o sin cambios, conforme a las condiciones locales y respetando las decisiones judiciales referidas a esta problemática. La NASVI no solo incidió en el proyecto como parte de la Comisión redactora, sino que además ayudó a sus organizaciones socias a influir en los documentos que contenían los aportes de los respectivos gobiernos de los estados.

NASVI: de alianza a asociación. Dada la magnitud y complejidad de su trabajo, la NASVI tenía dificultades para funcionar como una red, pero a su vez no estaba claro qué forma debía adoptar en el futuro. A finales de 2002 se realizó una consulta. Se deliberó sobre varias alternativas. La mayoría creía que si la NASVI optaba por inscribirse como sindicato, comenzaría a competir con los sindicatos existentes. Además, como varios sindicatos están afiliados a distintos partidos políticos, no habría sido aceptable para ellos, y todo el trabajo de la NASVI habría sido contraproducente si entraba en conflicto con ellos. Por ende, se decidió que, en su nueva configuración, la NASVI se constituiría como una organización de afiliados inscrita conforme la Ley de Inscripción de Sociedades de 1860 y abierta a sindicatos, organizaciones comunitarias, ONG y vendedores ambulantes individuales. En paralelo, conforme a la Ley de Inscripción de Sociedades, los miembros podrían participar en su asamblea general y ser designados para ocupar cargos, para promover de esta manera las normas democráticas y la participación. Se concibió la conformación de un Comité Ejecutivo integrado por 25 miembros –un tercio de mujeres y un tercio de vendedores ambulantes–. El Comité Ejecutivo sería renovado cada tres años por la Asamblea General. Rebautizada como *Asociación Nacional de Vendedores Ambulantes de la India*, la nueva organización estaba preparada para concentrarse en el trabajo por realizar.

Política Nacional sobre Vendedores Ambulantes Urbanos de 2004. Mientras la recientemente inscrita NASVI celebraba su Asamblea General inaugural, el gabinete de la India se reunía para analizar el proyecto de ley. Posteriormente

**Por primera vez,
los vendedores eran
oficialmente descriptos
como participantes
de la economía urbana ■**

a la finalización de la Asamblea, el gabinete decidió adoptar la Política Nacional sobre Vendedores Ambulantes Urbanos, un momento de relevancia histórica. Por primera vez en la historia de la India, los vendedores ambulantes eran oficialmente descriptos como participantes de la economía urbana y no como invasores del espacio público, un cambio de paradigma en el estricto sentido del término. Al mismo tiempo, esto constituyó un hito para la economía urbana informal en general, porque por primera vez el gobierno emprendía acciones para regular a una proporción importante de trabajadores independientes. La Política apuntaba a «brindar y promover un ambiente de apoyo propicio para que los vendedores ambulantes puedan ganar su sustento diario, así como garantizar la ausencia de congestión y el mantenimiento de la higiene en las calles y en otros espacios públicos» (Gobierno de la India 2004). Se esperaba cumplir este objetivo a través de una serie de medidas destinadas a:

- otorgar personería jurídica a los vendedores ambulantes, estableciendo las bases para la creación y puesta en vigencia de un plan de zonificación;
- brindar instalaciones municipales en los espacios identificados como zonas de venta de acuerdo con el plan maestro de la ciudad;
- utilizar regulaciones basadas en tarifas nominales para controlar el acceso, sentar los límites de ocupación en la ocupación previa y acabar con los límites numéricos creados por licencias discrecionales;
- promover las organizaciones de vendedores ambulantes;
- crear un servicio de planificación participativo que incorpore a la sociedad civil, autoridades locales y a los propios vendedores ambulantes;
- alentar a los vendedores ambulantes para que se autorregulen y autoorganicen, en particular respecto de problemáticas de higiene y eliminación de residuos; y
- promover el acceso a programas de capacitación para los vendedores ambulantes.

Esta política se plasmó en el primer documento exhaustivo que brindó poder institucional fundamental al conjunto del movimiento encabezado por la NASVI. Las ideas incluidas en este documento, que principalmente provenían de la NASVI y sus aliados, otorgaron un marco formal a las futuras intervenciones para garantizar medios de subsistencia a una considerable proporción de la población urbana pobre. Resulta interesante que la adopción de esta

política brindó un nuevo y más tangible incentivo a los vendedores ambulantes para organizarse, principalmente porque podían reconocer una hoja de ruta que asegurara mejores condiciones de trabajo (Sinha/Roever). Ahora podían usar fácilmente las nuevas regulaciones como punto de apoyo para protestar contra los desalojos forzados y otro tipo de acosos. Incluso las pequeñas y activas organizaciones locales de vendedores ambulantes buscaron federarse a escala de los estados para ejercer una presión combinada sobre sus respectivos gobiernos y organismos municipales en pos de la implementación de las nuevas políticas. Una visión a largo plazo y una clara hoja de ruta los ayudaron sin duda a adquirir un poder asociativo sin precedentes.

Implementación de la Política. Una de las fases cruciales del itinerario de la NASVI había concluido, teniendo en cuenta que su mandato principal consistía en movilizarse para alcanzar una política a escala nacional en favor de los vendedores ambulantes. Inmediatamente después de garantizarse poder institucional para luchar por los derechos de los vendedores, la base de afiliación de la NASVI se incrementó, lo que dio más fuerza para emprender nuevas acciones con una agenda renovada. El siguiente desafío consistía en asegurar la implementación de las políticas acordadas. Dado que la India es un país federal, las directrices nacionales solo sirven como guía. Para ser implementadas, deben ser adoptadas por los órganos de los estados y municipales. Fortalecidas con la nueva visibilidad adquirida por las problemáticas de los vendedores, sus organizaciones comenzaron entonces a ejercer presión sobre los órganos municipales para implementar las nuevas regulaciones en letra y espíritu. La NASVI brindó recursos, ideas y estímulo a sus socios. Si bien fueron pocos los estados que hicieron un genuino esfuerzo para lograr una implementación efectiva de las políticas sobre venta callejera, el proceso arrojó ideas interesantes e innovadoras (Sinha/Roever). Por ejemplo, en la capital del estado de Odisha se crearon 52 zonas de venta; en Madhya Pradesh fueron identificadas numerosas esquinas de vendedores en todo el estado, y en Delhi se creó una estructura judicial independiente de doble instancia para la reparación de agravios, presidida por jueces de distrito. También surgieron otras ideas innovadoras, como el establecimiento de mercados de mujeres. Una de las mayores ventajas de los nuevos marcos legales fue la abolición del sistema de recaudación de impuestos municipales por parte de contratistas privados a lo largo del país. Gracias al poder de las organizaciones de vendedores, este avance liberó a los vendedores del crimen organizado y representó un éxito concreto y perceptible para los miembros de la NASVI. Esta también logró recopilar historias de muchas victorias locales cuando la nueva política se utilizó de manera efectiva. Las pequeñas pero

significativas historias locales construyeron credibilidad y fortalecieron la posición de la NASVI en entornos político-administrativos locales, y sentaron las bases para acciones futuras más fuertes.

Hacia una ley. Cuando se estableció la Comisión Nacional de Empresas del Sector No Organizado (NCEUS, por sus siglas en inglés), se le asignó la tarea de revisar la Política de 2004. La Comisión consultó a los vendedores ambulantes a través de la NASVI y, sobre la base de sus vitales aportes, se agregó un capítulo sobre el sector en el primer informe principal redactado por la comisión (v. NCEUS). Más tarde, en 2009, se revisó la Política y se la acompañó con un modelo de ley sobre vendedores ambulantes que los gobiernos de los

estados podían adoptar con modificaciones, ajustándola a sus condiciones geográficas y locales. El primer ministro contactó a todos los gobiernos provinciales para implementar esta política. No obstante, como su implementación fue insatisfactoria en muchos estados, en 2009 la NASVI

**En 2009 la NASVI decidió
luchar por la implementación
de la Política junto con
la promulgación
de una ley nacional ■**

decidió luchar por la implementación de la Política *junto con* la promulgación de una ley nacional para proteger el sustento y la seguridad social de los vendedores ambulantes. Hasta entonces, la NASVI tenía sede en Patna, en el este del país. Como Delhi es el centro administrativo de la India, mudó su sede a Nueva Delhi para intensificar su trabajo en torno de la legislación nacional. Este cambio estratégico ayudó sobremedida en los años venideros.

En el ínterin, una sentencia de la Corte Suprema de la India de octubre de 2010 resultó ser una inyección de energía para la NASVI. La sentencia establecía que los vendedores tenían el derecho fundamental de ejercer su actividad conforme el artículo 19 (1)g de la Constitución de la India y que ese derecho debe estar protegido por ley (Corte Suprema de la India). La Corte instó al gobierno «correspondiente» a aplicar la ley sobre los vendedores a partir del 30 de junio de 2011, aunque el término «correspondiente» generó un conflicto de interpretación. Los funcionarios alegaron que una ley nacional no era viable dado que las problemáticas urbanas, de acuerdo con la Constitución de la India, son responsabilidad de los gobiernos de los estados y solo ellos tienen la autoridad para modificar o cambiar las leyes municipales. Este argumento fue cuestionado por la NASVI, que alegó que la venta ambulante no debe considerarse como una cuestión de política urbana, sino como un problema de subsistencia. Ello implicaba que se podía hablar de una ley nacional. Anteriormente, en 2005, el

gobierno de la India había tomado una decisión parecida cuando introdujo la Ley de Garantía de Empleo Rural Nacional Mahatma Gandhi (Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act), que garantiza 100 días de trabajo en zonas rurales (Bhowmik 2014). Se trataba de una ley nacional implementada por los organismos autárquicos locales en los estados. El nuevo encuadre ayudó a ganar poder discursivo, lo cual creó un ambiente propicio para la promulgación de la ley.

Casi inmediatamente después de la sentencia de la Corte Suprema, la NASVI comenzó a acercarse al Ministerio de Vivienda y Reducción de la Pobreza Urbana (MHUPA, por sus siglas en inglés) para presionar en favor de una ley nacional. Una delegación de diez integrantes se reunió con el ministro y presentó los reclamos. Con el apoyo de la NASVI, se enviaron más de 100.000 cartas al ministro demandando una ley nacional. La NASVI usó su poder asociativo y, junto con sus integrantes de distintos estados, organizó una serie de manifestaciones y encuentros estratégicos de vendedores ambulantes en todas las circunscripciones para ejercer presión desde abajo en pos de una ley uniforme para proteger a los vendedores ambulantes. Mientras que los afiliados de la NASVI presionaban a sus respectivos parlamentarios, esta organizó una campaña denominada *Ratha Yatra* (una procesión de carrozas), para atraer la atención de los gobiernos de los estados hacia la implementación de políticas y la sanción de leyes. De esta forma, muchos de estos gobiernos diseñaron políticas y promulgaron leyes en defensa de los vendedores ambulantes.

La NASVI abordó la problemática de la ley nacional con el presidente del Consejo Consultivo Nacional (CCN), un organismo asesor del primer ministro sobre asuntos políticos. El CCN deliberó sobre la problemática en varios de sus encuentros y, en mayo de 2011, recomendó al gobierno indio la aprobación de una ley nacional. A la vez que la dirigencia central de la NASVI se reunía con los partidos políticos de todas las tendencias, las organizaciones de vendedores de todo el país enviaban cientos de circulares y peticiones en junio de 2011 al primer ministro en reclamo de un pronto inicio del proceso de sanción de la ley. La NASVI instó a todas sus organizaciones miembros a organizar protestas en sus ciudades el 14 de julio de 2011, con el fin de presionar al gobierno para iniciar el proceso. Las protestas se realizaron en simultáneo en al menos 30 ciudades. En el mes siguiente, miles de vendedores marcharon al Parlamento para reclamar la aprobación de una ley nacional. A su vez, una delegación de la NASVI conformada por siete integrantes se reunió con el ministro de Vivienda y Reducción de la Pobreza Urbana para presentar una carta que contenía diez puntos de reclamos. El ministro estuvo de acuerdo en

que los problemas de los vendedores solo tenían solución mediante la aprobación de una ley. En octubre de 2011, el Ministerio de Justicia solicitó la opinión del procurador general de la India, quien en noviembre de 2011 expresó su opinión en favor de una ley nacional para los vendedores ambulantes. El 19 de noviembre de 2011, en Nueva Delhi, la NASVI organizó una convención nacional de vendedores ambulantes de gran envergadura sobre el tema «Ciudades para todos». El ministro de Vivienda la inauguró y anunció que el gobierno impulsaría una ley nacional para los vendedores ambulantes. El proyecto de ley se redactó con los vitales aportes de la NASVI. El 17 de agosto de 2012, el gabinete de la Unión aprobó el Proyecto de Ley de Vendedores Ambulantes (Protección de Medios de Subsistencia y Regulación de la Venta Ambulante), y el 6 de septiembre se presentó el Proyecto ante la *Lok Sabha*, la Cámara baja del Parlamento indio. El proyecto incluía varias disposiciones que les permitían a los vendedores acceder a sus derechos y prestaciones, pero también tenía numerosos defectos que causaron descontento entre sus filas, desde donde salieron pedidos de enmiendas. Posteriormente, se envió el Proyecto al Comité Permanente del Parlamento. La NASVI presentó ante el Comité Permanente sus preocupaciones y pedidos de reforma al proyecto. El 13 de marzo de 2013, mientras el Comité Permanente del Parlamento sometía su informe a discusión en las Cámaras, en Nueva Delhi se celebraba un gran *Rehri Patri Sansad*, o Parlamento de Vendedores Ambulantes, para lograr mayor impulso. En mayo la NASVI organizó en Nueva Delhi un evento llamado «Diálogo de los vendedores ambulantes con los líderes políticos y los representantes de la sociedad civil para convertir el proyecto de los vendedores ambulantes en ley». El diálogo, del que participaron dirigentes de distintos partidos políticos, ayudó a promover el consenso sobre las disposiciones del proyecto. El mismo día, el gabinete de la Unión aprobó la reforma del proyecto de vendedores ambulantes. En agosto, los vendedores ambulantes de todos los estados enviaron nuevamente miles de cartas al presidente del partido oficialista y al presidente de la coalición oficialista instándolo a garantizar la aprobación de la ley. El *Lok Sabha* aprobó el proyecto en septiembre de 2013. La NASVI tenía que mantener el impulso para garantizar la aprobación en el *Rajya Sabha* o Cámara alta del Parlamento. Realizó una fuerte campaña. Se convocó otra sesión del gran *Rehri Patri Sansad*. Se celebró una serie de encuentros con voceros del *Lok Sabha* y líderes de los partidos oficialistas y de la oposición. Posteriormente, 30 vendedores provenientes de distintas partes del país llamaron a una huelga de hambre en Nueva Delhi, que duró cuatro días y recibió el apoyo de miles de personas, lo que imprimió aún más presión. Cediendo frente esta presión, el *Rajya Sabha* también aprobó el proyecto

de vendedores ambulantes el 19 de febrero de 2014. El proyecto pasó a ser la Ley de Vendedores Ambulantes (Protección de los Medios de Subsistencia y Regulación de la Venta Ambulante) de 2014, después de la asunción formal del primer ministro de la India. Fue un momento histórico, otro avance clave en el recorrido de la NASVI. Descripto posteriormente como «una innovación única en el gobierno urbano del Sur global» (Amis, p. 40), fue un ejemplo perfecto de la conjunción de poder social y asociativo para garantizar el recurso de poder institucional bajo la forma de un marco legal expresado en un conjunto de normas.

La Ley de Vendedores Ambulantes de 2014 fue otro avance clave en el recorrido de la NASVI ■

Esta legislación histórica, probablemente pionera en el mundo, le otorgó a la causa de los vendedores ambulantes un poder institucional sin precedentes e involucró a más de 10 millones de individuos. La ley prohíbe los desalojos hasta tanto las autoridades realicen un censo de vendedores ambulantes en el centro urbano en cuestión y elaboren un Plan de Venta Ambulante en la Ciudad. Se emitirán permisos de ventas a todos los vendedores existentes para que puedan realizar su actividad. A la vez, un Comité de Ventas de la Ciudad (rvc, por sus siglas en inglés) estará a cargo de la supervisión de las actividades de los vendedores. El Comité, órgano principal responsable del diseño de políticas sobre venta ambulante, estará compuesto por autoridades municipales y de los departamentos de policía y salud, entre otros participantes. Los representantes de los vendedores ambulantes constituirán 40% de sus integrantes y las mujeres conformarán al menos 33%.

El trabajo de la NASVI luego de la promulgación. En virtud de los artículos 36 y 38 de la ley, los gobiernos de los estados debían establecer las normas y planes en el plazo de un año, aunque solo 11 estados lo hicieron hasta el momento. La NASVI usa el poder de que dispone para garantizar una justa y rápida elaboración de marcos normativos. Brinda aportes significativos a los gobiernos de los estados y a las organizaciones de los vendedores. También garantiza que no se aprueben disposiciones desfavorables para los vendedores. Por ejemplo, el plan elaborado por el gobierno del estado de Delhi incluía una serie de disposiciones que no beneficiaban a este sector y la NASVI emprendió una encarnizada lucha para lograr que las autoridades realizaran las enmiendas necesarias. Hasta el momento, alrededor de 200 ciudades han establecido rvc. A medida que aumenta la funcionalidad de los comités, se ponen a prueba

una serie de modelos e iniciativas que en el futuro podrían crear recursos de poder adicionales. Se han establecido numerosas zonas de venta en toda la India. La ley prevé la realización de programas a cargo de los órganos urbanos locales con el fin de capacitar a los vendedores ambulantes sobre políticas o leyes específicas relacionadas con ellos y otros aspectos tales como la seguridad alimentaria, el mantenimiento de la higiene, la eliminación de residuos y problemáticas similares. La NASVI también dedica esfuerzos a la realización de censos de vendedores y a la emisión de carnés de identificación en varias ciudades. Los carnés de identificación han tenido un impacto significativo en la confianza de los vendedores, que ahora realizan su actividad sin temor.

Mientras la NASVI subía la exigencia sobre la Ley de Venta Ambulante, el gobierno de la India avanzaba en la Misión Nacional de Medios de Vida Urbanos (NULM, por sus siglas en inglés). La NASVI utilizó su capacidad de intermediación y poder discursivo para garantizar que se incluyera un apartado sobre vendedores ambulantes en el documento de la NULM. Conforme a esta, 5% de los fondos fueron destinados a los vendedores ambulantes. Los fondos se utilizarán para los censos, diseño del plan de venta en la ciudad, inclusión financiera y capacitación (MHUPA). Así pues, se ha resuelto el reclamo anterior de los gobiernos de los estados y las autoridades municipales que argüían falta de recursos financieros para no implementar la Política de 2004. La NULM le confiere a la NASVI y a sus afiliados otro recurso de poder institucional para lograr que los gobiernos provinciales implementen la ley a escala municipal.

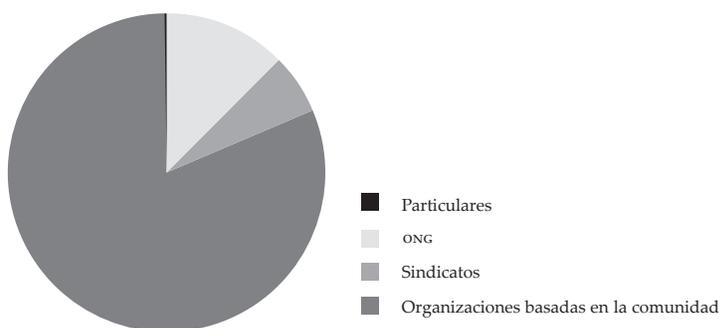
■ ¿Qué funcionó en el caso de la NASVI?

Se dice que la NASVI tuvo éxito porque pudo «pulsar la tecla correcta en el momento indicado» y las cosas le salieron bien. Sí, pulsó las «teclas correctas», pero no siempre ni tan fácilmente. En algunas oportunidades ni siquiera había teclas que pulsar y la NASVI desarrolló zonas de presión. En algunos casos, las vías de acceso no fueron evidentes de inmediato, y en otros no sabía cómo utilizarlas en su favor. La NASVI tuvo éxito en lo que hizo porque siguió aprendiendo y reinventando sus métodos y supo desarrollar las capacidades y los recursos de poder asociativo sobre la marcha, en el marco de una dirigencia dedicada a ello. Algunos ejemplos pueden ser útiles.

Como mencionamos anteriormente, los vendedores ambulantes no son trabajadores asalariados, lo cual limita su poder estructural. No obstante,

en algunas ocasiones todos los vendedores ambulantes de una ciudad se tomaron un día libre para demostrar ese poder. Para tener éxito, la NASVI tuvo que utilizar un fuerte poder asociativo, aunque no fue fácil reunir a los vendedores ambulantes, principalmente porque no estaban incluidos en las estadísticas, no se los hallaba en un lugar fijo, estaban fragmentados y espacialmente dispersos dada la naturaleza de su actividad. En muchos casos estaban desorganizados. Las organizaciones de vendedores –que sí existían en algunos casos– eran pequeñas, no lograban mantenerse en el tiempo ni estaban registradas. La NASVI ayudó a los vendedores ambulantes a crear e inscribir sindicatos, los reunió bajo un marco nacional y les ofreció todo tipo de ayuda para abordar problemáticas locales mediante asistencia jurídica, material informativo y un programa de capacitación. Se desarrolló una serie de programas de capacitación sobre negociación, fortalecimiento de la organización, desarrollo de liderazgo, gestión de cuentas, fomento de cooperativas, entre otros. Las victorias a escala local sumaron a nuevos integrantes a sus filas. Por supuesto, la adopción de una Política Nacional convirtió a la NASVI en un referente en este sector y el índice de sindicalización de vendedores ambulantes aumentó (v. información detallada sobre sus miembros en los gráficos y el cuadro).

Gráfico 1

Composición de la NASVI

Nota: actualmente la NASVI está conformada por 658.129 miembros y 952 organizaciones en 25 estados de la India. La constitución de la NASVI permite la adhesión de sindicatos, organizaciones basadas en la comunidad, organizaciones no gubernamentales (ONG) y profesionales liberales como abogados, docentes y médicos vinculados a la causa de los vendedores ambulantes.

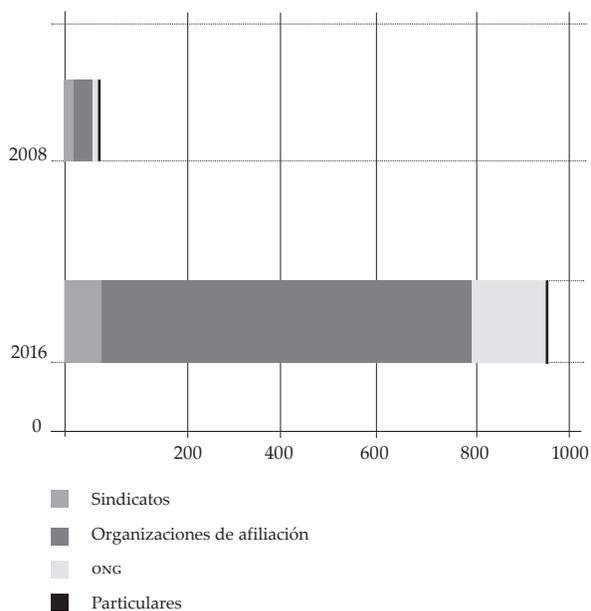
Cuadro

NASVI: evolución de la cantidad de miembros, 2003-2016

	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2016
Particulares	1	13	1	1	1	2
ONG	43	32	19	12	12	118
Organizaciones de afiliación	54	45	23	19	27	59
Sindicatos	33	4	8	6	19	773
Total	131	94	51	38	59	952

Gráfico 2

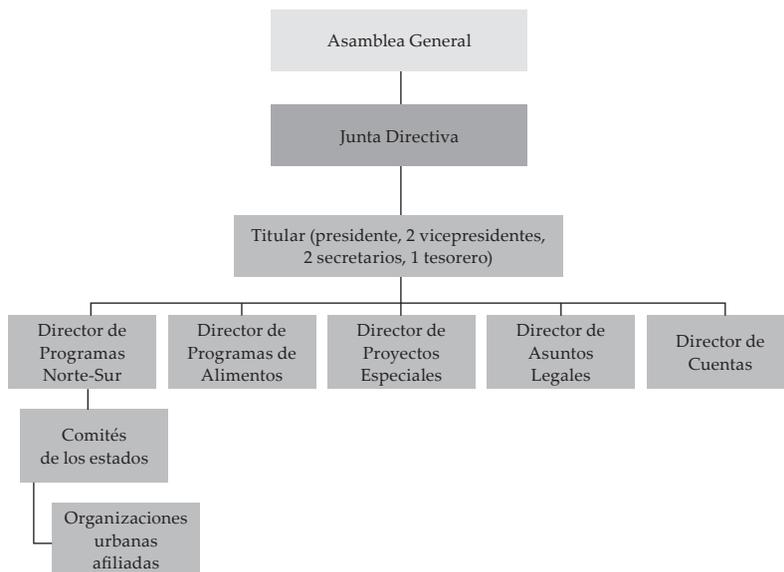
NASVI: cambios en la composición, 2008-2016



Nota: a partir de 2006, la NASVI comenzó lentamente a disminuir el número de ONG participantes y a fomentar, en cambio, una mayor participación de las organizaciones basadas en la comunidad y los sindicatos.

Gráfico 3

Organigrama de la NASVI



Era importante atraer a nuevos miembros, pero más importante aún era garantizar la cohesión entre los existentes. Para ello se atendieron sus llamados, se les brindaron los documentos requeridos, se consiguieron recursos materiales, se les ofreció asistencia jurídica cuando fue necesario y, sobre todo, se los ayudó a desarrollar sus capacidades mediante la concientización, el aprendizaje de habilidades y las visitas de intercambio. Respecto de las luchas locales, la NASVI siempre permanece en un segundo plano y ayuda a la organización local a tomar el centro del escenario. Ello no solo mejora el posicionamiento de la organización, sino que también refuerza su confianza y autoestima; mejora su imagen en los medios locales y, principalmente, la ayuda a ser autosuficiente. Hoy los miembros asumen todas las responsabilidades en sus ciudades y a veces incluso buscan apoyo en el nivel estatal.

La rapidez con que actúa la NASVI también ha atraído a los vendedores. Por ejemplo, la NASVI se ocupa de otras problemáticas además de las presentadas por las organizaciones socias. El equipo central viene editando un boletín (*Hotspots*) –resumen de noticias del sector de la venta ambulante–. La difusión de estas noticias no solo le ha permitido a la NASVI seguir el pulso del sector, sino además reducir el tiempo de reacción y, por ende, mejorar su eficiencia.

Otro factor que acercó a los vendedores a la NASVI fue su comprensión integral de sus necesidades. La NASVI no solo se ocupa de los problemas legales y regulatorios emergentes de los vendedores; también atiende sus problemáticas sanitarias, del otorgamiento de microcréditos y de la mejora de sus niveles de empleo mediante la capacitación profesional, cobertura de salud y servicios relacionados. La NASVI ha ganado un increíble respeto gracias al alcance de su apoyo, lo cual fortaleció su poder asociativo.

Este poder asociativo también se ha afianzado mediante la publicación y distribución de un boletín informativo quincenal llamado *Footpath Ki Awaaz, Voices from the Sidewalk* (Voces de la Acera), publicado también en formato

**El reconocimiento
del liderazgo ha sido
un pilar de la estrategia
para desarrollar
poder asociativo ■**

electrónico. Este ofrece artículos sobre las luchas actuales a escala local, noticias relacionadas con los éxitos y derrotas, y ejemplos de buenas prácticas, y así informa, inspira y educa a sus lectores y desarrolla un sentimiento de compañerismo entre ellos – un lazo que resulta del sentimiento de compartir vidas y luchas–. También ha publicado motivadoras historias de dirigentes de organizaciones de vendedores. El reconocimiento del liderazgo ha sido uno de los pilares principales de la estrategia de la NASVI para desarrollar poder asociativo.

Las asociaciones son buenas en tanto sean buenas las personas que forman parte de ellas. La NASVI puede enorgullecerse de un equipo de integrantes motivado, profesional y sensato. Gracias a su honestidad, ha podido atraer a personas muy valiosas y a organizaciones socias a lo largo de los años. Por ejemplo, la NASVI ha conformado un grupo de abogados que asisten a los vendedores ambulantes de manera gratuita, profesionales que han aportado investigaciones novedosas y administradores y legisladores que han defendido la causa de los vendedores en cada plataforma posible.

La NASVI siempre busca maneras ingeniosas de crear una imagen positiva de los vendedores ambulantes en el público en general para reunir poder social y discursivo. Una forma especial de lograrlo fue mediante la realización de un Festival de Comida Callejera, que creó interés por las historias personales de los vendedores y contribuyó de manera legítima a fortalecer el tejido urbano. También creó confianza entre los vendedores la idea de que la comida puede alcanzar un mejor precio cuando se prepara atendiendo a las

buenas prácticas de higiene y presentación. En los tres días que duró el festival, los vendedores recaudaron más dinero del que podrían haber ganado con meses de trabajo. Paulatinamente, y ya en su octava edición, los festivales de comida han mejorado la autoestima de los vendedores de manera exponencial. Estos han descubierto su *poder hacia afuera* y *de conjunto* y, además, los festivales les han permitido conocer su *poder hacia adentro*. La NASVI se ha potenciado mediante la creación de la sociedad NASVI Street Food Private, integrada por vendedores ambulantes de comida como accionistas. Ahora los vendedores ambulantes también participan de los festivales internacionales de comida, así como de sus versiones organizadas en los estados. Se ha lanzado una iniciativa en colaboración con los Departamentos de Seguridad Alimentaria, la Autoridad de Estándares de Seguridad Alimentaria de la India y la Misión Profesional de la India (Skill India Mission) para capacitar y certificar a los vendedores de comida del país. Probablemente estas medidas tendientes al desarrollo de capacidades generen mayor poder asociativo.

Los medios de comunicación han tenido un rol fundamental en el lugar que ocupa hoy la NASVI. Sus actividades han recibido cobertura tanto en formato impreso como en soportes digitales. En tanto, los medios masivos no solo crearon conciencia e informaron al público, sino que también contribuyeron a construir poder discursivo y de coalición. Las redes sociales y el sitio web de la NASVI tuvieron un papel similar, y la reciente aplicación móvil «Street Sathi» (Compañero de calle), utilizada para ayudar al cliente a encontrar a los vendedores ambulantes requeridos en las cercanías, potenció la actividad de estos últimos.

■ Consideraciones finales

En la investigación realizada para este estudio, un vendedor ambulante ya mayor comentó: «Antes nos trataban como si fuéramos hijos ilegítimos de la India. Pero la NASVI ha legitimado nuestra actividad frente al gobierno y el público». La NASVI siempre ha desarrollado sus recursos de poder usando su capacidad para aprender de cada experiencia. Su exitoso uso del poder de coalición acercó a distintos actores sociales, lo que, a su vez, desarrolló poder asociativo. Una serie de investigaciones, campañas mediáticas y actividades de promoción construyeron poder discursivo mediante el encuadre y aprendizaje de capacidades que ayudaron a enmarcar las problemáticas relacionadas con los vendedores ambulantes en la mentalidad del público en general y de los legisladores en particular. Así pues, el aumento del

poder asociativo y social allanó el camino para el establecimiento del poder institucional.

El posicionamiento favorable de la NASVI, facilitado por la dirección de un liderazgo visionario, le permitió cobrar fuerza, primero mediante el impulso de una política, luego con una serie de sentencias judiciales y, finalmente, mediante una ley para proteger los derechos y velar por los intereses de los vendedores ambulantes. Cada uno de estos avances fortaleció los recursos de poder institucional. Si bien sus esfuerzos a lo largo de los años les dieron voz y visibilidad a los vendedores ambulantes, la NASVI no se dormirá en los laureles. Para el futuro, tiene tres objetivos principales a los que abocarse: ampliar su alcance hacia nuevas áreas, garantizar la implementación efectiva de las disposiciones de la ley ejerciendo presión sobre los gobiernos de los estados y autoridades municipales, y fortalecer su organización interna. Además, se propone trabajar sobre otro grupo importante, los vendedores que trabajan en los ferrocarriles, que no están bajo el alcance de la ley actual y, por ende, carecen de protección. El equipo cree que es importante brindar asistencia técnica a los organismos municipales, desarrollar modelos de negocio para ayudar a los vendedores a beneficiarse del mercado, y registrar y compartir las buenas prácticas a lo largo del país. Con 952 organizaciones afiliadas y 658.129 integrantes, la NASVI está preparada para generar sinergia mediante los recursos de poder existentes y hallar nuevos recursos en los próximos años para garantizar mejores condiciones para los vendedores ambulantes de la India. 

Bibliografía

- Amis, Philip: «Symbolic Politics, Legalism and Implementation: The Case of Street Vendors in India» en *Commonwealth Journal of Local Governance* N° 18, 12/2015, pp. 36-47, disponible en <<http://epress.lib.uts.edu.au/journals/index.php/cjlg/article/view/4841/5186>>.
- Bhowmik, Sharit K.: «Hawkers and the Urban Informal Sector: A Study of Street Vending in Seven Cities», NASVI, Nueva Delhi, 2001, disponible en <<http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Bhowmik-Hawkers-URBAN-INFORMAL-SECTOR.pdf>>.
- Bhowmik, Sharit K.: «Street Vendors in Asia: A Review» en *Economic and Political Weekly*, 28/5-2/6/2005, pp. 2256-2264.
- Bhowmik, Sharit K.: «Street Vendors in Asia: Survey of Research» en S.K. Bhowmik (ed.): *Street Vendors in the Global Urban Economy*, Routledge, Nueva Delhi, 2010.
- Bhowmik, Sharit K.: «Street Vendors in India get Legal Protection» en *Global Labour Column* N° 174, 6/2014, disponible en <<http://column.global-labour-university.org/2014/06/street-vendors-in-india-get-legal.html>>, fecha de consulta: 8/11/2016.
- Comisión Nacional de Empresas del Sector No Organizado (NCEUS): *Conditions of Work and Promotion of Livelihood in the Unorganised Sector*, Gobierno de la India, Nueva Delhi, 2007.
- Corte Suprema de la India: «Gainda Ram & Ors vs. M.C.D. & Ors», 8/10/2010, disponible en <<https://indiankanoon.org/doc/70378761/>>.
- Gobierno de la India: *The Street Vendors (Protection of Livelihoods and Regulation of Street Vending) Act 2014 (N° 7/2014)*, Universal Law Publishing, Nueva Delhi, 2014, disponible en <www.indiacode.nic.in/acts2014/7%20of%202014.pdf>.

- Gobierno de la India: *National Policy on Street Vendors*, Ministerio de Desarrollo Urbano y Reducción de la Pobreza, Nueva Delhi, 2004, disponible en <<http://nidan.in/nidanwp/wp-content/uploads/2014/07/National-Policy-on-Urban-Street-Vendors-2004.pdf>>, fecha de consulta: 11/2016.
- Jhabvala, Renana: «Prólogo» en Sharit K. Bhowmik (ed.): *Street Vendors in the Global Urban Economy*, Nueva Delhi, Routledge, 2010.
- Lévesque, Christian y Gregor Murray: «Understanding Union Power: Resources and Capabilities for Renewing Union Capacity» en *Transfer: European Review of Labour and Research* vol. 16 N° 3, 2010, pp. 333-350.
- Ministerio de la Vivienda, Desarrollo Urbano y Reducción de la Pobreza (MHUPA): *Support to Urban Street Vendors (Operational Guidelines)*, National Urban Livelihoods Mission (NULM), MHUPA, Gobierno de la India, Nueva Delhi, 2013, disponible en <http://nulm.gov.in/PDF/NULM_Mission/NULM-SUSV-Guidelines.pdf>.
- Sinha, Shalini y Sally Roever: *India's National Policy on Urban Street Vendors* en *WIEGO Policy Brief* N° 2, WIEGO, Cambridge, 2011.