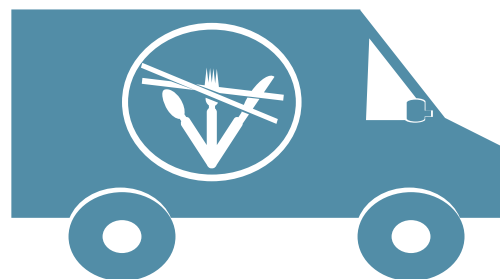


Repercusiones fiscales de la eliminación de los límites para los permisos de venta ambulante en la Ciudad de Nueva York





Este informe fue elaborado por Alaina Turnquist y Eric Mosher, con la colaboración de Richard DiSalvo y Jordan Paige, y su supervisión estuvo a cargo de Sarah Parker y Brian Cain. La producción del informe corrió por cuenta de Tara V. Swanson.

Para cualquier consulta sobre este informe, dirijase a Eric Mosher por correo electrónico a EricM@ibo.nyc.gov.

Resumen ejecutivo

Desde la década de 1980, el número total de permisos y licencias de venta ambulante en la Ciudad de Nueva York —documentos expedidos por la Ciudad que permiten a los vendedores ambulantes vender alimentos y productos legalmente— apenas ha variado. La demanda de permisos por parte de los vendedores ambulantes supera la oferta, como se desprende de las listas de espera de más de 20,000 personas para dos tipos de documentación de venta ambulante: permisos de venta ambulante de alimentos (Mobile Food Vending, MFV) y licencias de venta general (General Vendor, GV).

A petición de 14 concejales, encabezados por Pierina Sánchez y Amanda Farías, la Oficina Independiente de Presupuesto (Independent Budget Office, IBO) estimó que el levantamiento de los topes al número de permisos y licencias disponibles para los vendedores ambulantes tendría repercusiones fiscales ligeramente positivas en el presupuesto de la Ciudad. La Ciudad de Nueva York obtendría nuevos ingresos por recaudación de impuestos, multas y tasas de registro, pero también se incrementarían los costos de administración y control de los nuevos vendedores autorizados. Entre las conclusiones de la IBO se incluye lo siguiente:

- La magnitud real de las repercusiones fiscales dependería del número de vendedores que obtuvieran nuevos permisos. Si el 10 % de las personas en lista de espera se convirtieran en vendedores autorizados, el ingreso neto para la Ciudad sería de \$1.7 millones; si el 100 % de las personas en lista de espera se convirtieran en vendedores autorizados, el impacto neto treparía a \$17 millones. La IBO espera que los nuevos ingresos procedentes del impuesto sobre las ventas de los vendedores autorizados sean la principal fuente de nuevos ingresos.
- Los ingresos y las ganancias de los vendedores son modestos, tanto en el caso de las ventas autorizadas como en el de las no autorizadas. Según el análisis de la IBO de los datos de la encuesta de vendedores, la ganancia anual promedio para todos los vendedores de la Ciudad fue de aproximadamente \$8,000 en 2019. Las ganancias anuales promedio de los vendedores generales fueron inferiores a las de los vendedores ambulantes de alimentos: unos \$6,800 frente a \$9,000, respectivamente.
- El impacto macroeconómico global de la eliminación de los límites a los permisos de venta ambulante sería mínimo, aunque el impacto microeconómico para algunos vendedores individuales que obtuvieran la licencia probablemente sería sustancial. Por ejemplo, tener un permiso o licencia legal evitaría que algunos vendedores ambulantes recibieran costosas multas y que sus materiales fueran confiscados por las autoridades, suponiendo que siguieran otras normas y reglamentos de la Ciudad durante la venta.
- Los permisos adicionales de MFV tendrían mayores costos administrativos que las licencias de GV, principalmente debido a los recursos que necesita el departamento de salud para inspeccionar las unidades de MFV con el fin de garantizar la seguridad alimentaria. Aunque las MFV generan en promedio mayores ingresos fiscales que las GV, su impacto fiscal neto total por permiso adicional sería menor. En el presente informe, la IBO define los “costos administrativos” como los costos relacionados con los vendedores que corren a cargo del Departamento de Salud e Higiene Mental (Department of Health and Mental Hygiene, DOHMH) y del Departamento de Protección al Consumidor y al Trabajador (Department of Consumer and Worker Protection, DCWP).
- La IBO supuso que la eliminación de los límites de los permisos para la venta ambulante no equivaldría automáticamente a costos adicionales de control por parte de las autoridades uniformadas; cualquier aumento quedaría a discreción de la Ciudad. En la última década, los controles de vendedores se han apartado de las acciones penales y se han orientado hacia las medidas civiles. En este informe, la IBO define los “costos de aplicación” como los costos relacionados con los vendedores a cargo de las autoridades uniformadas, concretamente el Departamento de Sanidad (Department of Sanitation, DSNY) y el Departamento de Policía de la Ciudad de Nueva York (New York City Police Department, NYPD).

Incluso sin un límite en el número de permisos y licencias para los vendedores ambulantes, estos tendrían que cumplir otras normativas sobre venta ambulante. Por ejemplo, las estrictas normas de ubicación hacen que muchas calles de la Ciudad estén prohibidas para la venta (incluso con permiso), y los vendedores de alimentos están obligados a almacenar sus unidades de venta en instalaciones locales autorizadas que tienen una capacidad limitada. Por lo tanto, aunque es probable que la supresión del límite de permisos y licencias beneficie a muchos vendedores y tenga un impacto fiscal positivo para la Ciudad en general, es poco probable que sume inmediatamente a todos los vendedores ambulantes a la economía formal.

Índice

Introducción	1
Panorama actual de las políticas de venta ambulante	1
Apartado: Breve historia de los permisos de venta ambulante en Nueva York	2
Datos sobre los vendedores ambulantes	5
Repercusiones fiscales de la supresión del límite del número de permisos de venta ambulante en la Ciudad de Nueva York	6
Ingresos por venta ambulante	7
Gastos por venta ambulante	9
Repercusiones económicas	11
Conclusión	12
Apéndice: Metodología	13
Glosario	17
Notas finales	19

Introducción

La venta ambulante es una faceta muy debatida del panorama urbano de la Ciudad de Nueva York. Aunque se desconoce el número de vendedores ambulantes en la Ciudad, algunas estimaciones sugieren que el número total de vendedores activos en la Ciudad puede rondar los 20,000 o superarlos.¹

Los límites en el número de personas que pueden vender legalmente en la Ciudad han cambiado poco desde principios de los años ochenta. Desde 1979, las licencias de venta general (GV) —para la venta de productos no alimentarios— tienen un límite de 853 (para no veteranos). En 1983, los permisos para venta ambulante de alimentos (MFV) —para la venta de alimentos— se limitaron a 3,000, y desde entonces el número total de permisos de MFV ha aumentado a 5,100. Las iniciativas de reforma aprobadas en 2021 en el marco de la [Ley Local 18](#) tenían por objeto aumentar hasta en 4,450 el número de permisos legales de venta de alimentos en los próximos 10 años.

La escasez de permisos de la Ciudad ha contribuido a la persistencia de una economía informal de venta ambulante en la Ciudad, así como a la creación de un mercado paralelo ilegal de permisos de la Ciudad. Aunque las licencias y permisos oficiales de la Ciudad suman solo una tasa de tramitación de poco importe (normalmente \$200 o menos), los permisos y licencias se alquilan a precios elevados en el mercado paralelo ilegal: en algunos casos, los alquileres anuales cuestan \$17,000 o más, según el análisis de la IBO.²

Durante años, los vendedores han protestado por el escaso número de permisos y le han pedido a la Ciudad que sea más generosa para satisfacer la demanda de los vendedores.³ En los últimos meses, las redadas de alto perfil en lugares destacados de venta ambulante, como Corona Plaza y Sunset Park, han acaparado los titulares.⁴ La afluencia de inmigrantes procedentes de Sudamérica y Centroamérica, muchos de los cuales han recurrido a la venta ambulante en calles y metros, también ha aumentado la visibilidad de la venta ambulante.⁵

La IBO elaboró este informe a petición de 14 miembros del Concejo de la Ciudad (Pierina Sánchez, Amanda Farías, Diana Ayala, Carmen De La Rosa, Jennifer Gutiérrez, Shekar Krishnan, Julie Won, Carlina Rivera, Chi Ossé, Shahana Hanif, Kristin Richardson Jordan, Althea Stevens, Mercedes Narcisse y Sandy Nurse), que pidieron a la IBO que estimara y analizara las posibles repercusiones de la supresión de los límites actuales de los permisos de MFV y las licencias de GV. Específicamente, se buscaba saber cómo afectaría la supresión de los límites a los ingresos de la Ciudad, a los costos administrativos y de aplicación y a la economía general de la Ciudad. La IBO comienza con un análisis de la historia y el panorama político actual de la venta ambulante, seguido de una estimación de los posibles ingresos, tasas, costos administrativos y de aplicación de la Ciudad, y las repercusiones económicas generales que pueden surgir de la eliminación de los límites para los permisos de venta ambulante. Este análisis no aborda otras normativas que regulan la venta ambulante en Nueva York, como las pautas de ubicación que restringen a los vendedores operar legalmente en muchas manzanas de la Ciudad.

En este informe, y para facilitar la lectura, la IBO se refiere a todos los vendedores ambulantes que tienen la documentación necesaria para vender legalmente en la calle como “autorizados” y a los que no la tienen como “no autorizados”. La IBO incluye todos los gastos relacionados con vendedores a cargo del Departamento de Salud e Higiene Mental (DOHMH) y del Departamento de Protección al Consumidor y al Trabajador (DCWP) en “costos administrativos”. Además, la IBO incluye todos los gastos relacionados con vendedores a cargo del Departamento de Sanidad (DSNY) y del Departamento de Policía de la Ciudad de Nueva York (NYPD) en “costos de aplicación”.

Panorama actual de las políticas de venta ambulante

La venta ambulante en la Ciudad de Nueva York se rige por un complicado marco normativo en el que una matriz interrelacionada de factores (número de permisos o licencias; ubicaciones; variaciones de horarios, días y temporadas; tipo de productos vendidos; y condición de veterano o persona con discapacidad) determina si una persona puede vender legalmente y dónde. Múltiples organismos de la Ciudad intervienen en la supervisión de la venta ambulante, como se muestra en el gráfico 1.

Tipos de vendedores. En general, la Ciudad reconoce tres tipos principales de vendedores en función de la categoría de los productos comercializados: vendedores generales (GV), vendedores ambulantes de alimentos (MFV) y vendedores cubiertos por la Primera Enmienda. Los tipos de vendedores se distinguen por la categoría de los

Breve historia de los permisos de venta ambulante en Nueva York

La venta ambulante en la Ciudad de Nueva York ha sido durante mucho tiempo una faceta del paisaje urbano de la Ciudad, con profundos vínculos con la identidad de la Ciudad como destino para los recién llegados a Estados Unidos. Aunque las primeras formas de venta ambulante, como los carritos y los puestos ambulantes, se remontan a los primeros días de la fundación de la Ciudad, la regulación moderna de la venta ambulante no empezó hasta principios del siglo XX.⁶

Al principio, los vendedores ambulantes de la Ciudad debían mantenerse en movimiento. En la década de 1930, el alcalde LaGuardia recurrió a ayudas federales para construir mercados de vendedores cubiertos, algunos de los cuales siguen erigidos hoy en día. El objetivo de los mercados era crear un espacio destinado a los vendedores y mejorar las condiciones, sobre todo en los populosos barrios de recién llegados, donde los mercados de carritos habían cobrado protagonismo.⁷

El actual entorno normativo de la venta ambulante comenzó a raíz de la crisis financiera de la Ciudad en los años 70, cuando “la recesión económica general, unida a la afluencia de nuevos inmigrantes y jóvenes de la contracultura, provocó una mayor visibilidad de la venta ambulante en la Ciudad”.⁸ Durante este tiempo, la venta ambulante general se hizo cada vez más popular, ya que los costos de puesta en marcha suelen ser más bajos que los de la venta ambulante de alimentos.

Con el aumento de la influencia de los grupos de interés empresariales a raíz de la crisis financiera, el alcalde Koch presionó para limitar el número de vendedores ambulantes y las ubicaciones disponibles en la Ciudad para la venta ambulante. Después de que el alcalde Beame aprobara en 1977 las primeras restricciones a la ubicación de ventas ambulantes en Midtown, Koch aprobó un límite a las licencias de GV.⁹ El límite, fijado en 853, sigue vigente hoy en día. El límite de permisos de MFV se fijó en 3,000 en 1983.¹⁰ En la década de 1990, la administración del alcalde Giuliani limitó las zonas de venta permitidas en la Ciudad, proponiendo cerrar la mayor parte del Distrito Financiero y amplias franjas del centro de Manhattan.¹¹

Aunque la normativa sobre venta ambulante se ha hecho más restrictiva en general a lo largo del último siglo, en múltiples ocasiones se han presentado recursos legales que han levantado los límites a la venta ambulante para subconjuntos específicos de vendedores. En 1990, un grupo de veteranos demandó a la Ciudad invocando una ley estatal destinada a beneficiar a los veteranos que regresaban de la Guerra Civil, que les concedía el derecho a vender sin restricciones.¹² El recurso legal acabó consiguiendo licencias ilimitadas de GV para los veteranos de la Ciudad. Además, en 1995, un grupo de artistas plásticos demandó a la Ciudad alegando que las restricciones de la Ciudad a la venta representaban una infracción a las protecciones de la libertad de expresión incluidas en las constituciones estatal y federal. En última instancia, el recurso legal creó una venta sin restricciones para los vendedores de “artículos de expresión” como libros, música y obras de arte en la Ciudad, protegiendo la capacidad de los vendedores cubiertos por la Primera Enmienda para operar sin licencias ni permisos.¹³

El límite de permisos para vendedores de alimentos también se ha ampliado desde los límites iniciales para incluir un subconjunto de 100 permisos disponibles específicamente para veteranos o personas con discapacidad y, por separado, 1,000 permisos temporales o de temporada. Con el objetivo de llevar productos frescos a los “desiertos alimentarios”, la Ciudad introdujo en 2008, durante el gobierno del alcalde Bloomberg, 1,000 permisos adicionales para productos frescos, también conocidos como carritos verdes.

Otra reforma llegó en 2021, cuando el Consejo de la Ciudad aprobó la Ley Local 18 para ampliar la venta de alimentos mediante la creación de un sistema de licencias de supervisión destinado a reducir la práctica del arrendamiento ilegal de permisos que ha sido común entre los vendedores debido a la escasez de permisos legales. La ley estableció un sistema para expedir hasta 4,450 permisos de licencias de supervisión para 2032.

productos que venden. Los GV venden mercaderías; los MFV venden alimentos preenvasados, comida preparada y productos frescos; y los vendedores cubiertos por la Primera Enmienda venden “artículos de expresión”, como arte, música, libros, revistas y panfletos.

Aunque el número de MFV y GV legales está limitado por los topes de permisos/licencias, los vendedores cubiertos por la Primera Enmienda están protegidos constitucionalmente y, por consiguiente, no están sujetos a topes de permisos/licencias. Los vendedores cubiertos por la Primera Enmienda deben seguir pagando el impuesto sobre las ventas y cumplir las mismas normas de ubicación y emplazamiento que los GV. El análisis de la IBO abordó las repercusiones fiscales de permitir la autorización ilimitada de GV y MFV. Todos los vendedores que ya son ilimitados (vendedores cubiertos por la Primera Enmienda y vendedores generales veteranos) quedaron excluidos del análisis de la IBO.

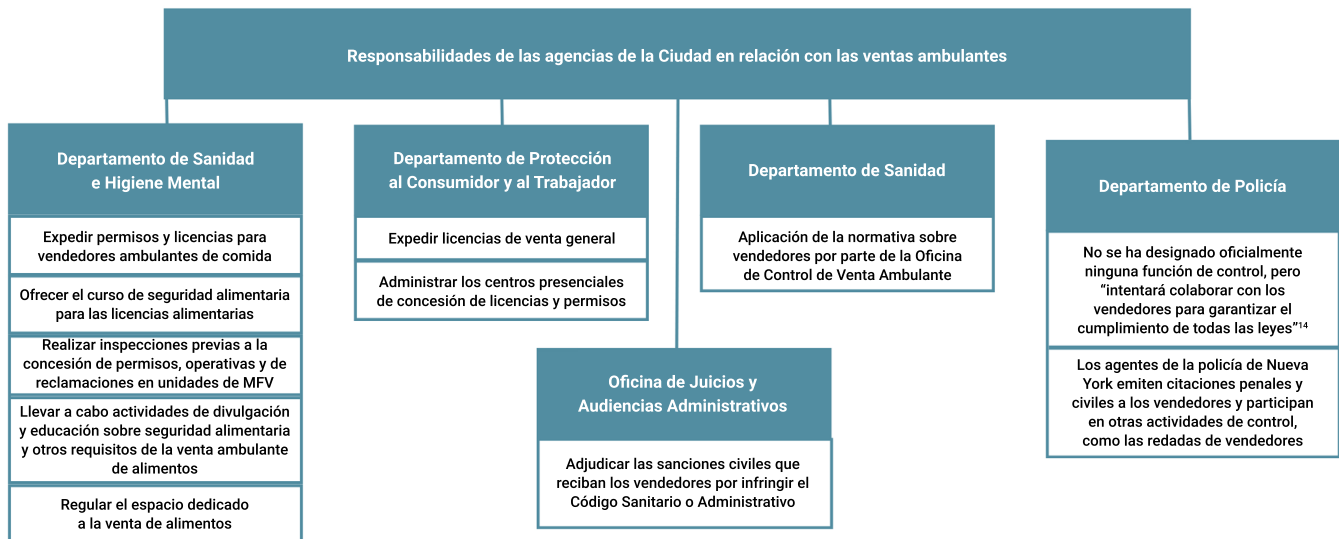
Límites máximos de licencias y permisos: vendedores ambulantes de alimentos. La regulación de la Ciudad de la venta ambulante de alimentos es muy compleja, con múltiples tipos de permisos y tipos de licencias con requisitos específicos. La Ciudad también está actualmente en proceso de implementación de las reformas aprobadas en 2021 que aportan nuevos niveles de complejidad a la estructura de licencias y permisos de venta de alimentos. La mayoría de los vendedores de alimentos autorizados que operan en la actualidad lo hacen en virtud del antiguo sistema de permisos; el nuevo sistema de permisos estará plenamente implementado para 2032.

Antes de la promulgación de la Ley Local 18 en 2021, la Ciudad emitía seis tipos diferentes de permisos de MFV: vendedor de toda la Ciudad, temporal/estacional, específico de un distrito, de frutas y verduras frescas (carrito verde), de zona restringida y veterano con discapacidad especializado. En su mayoría, estos permisos permiten a los vendedores trabajar en espacios específicos dentro de la Ciudad, y algunos permisos solo están disponibles para determinadas categorías de vendedores, por ejemplo, veteranos militares y personas con discapacidad.

Cabe destacar que los permisos de MFV son diferentes de las licencias de MFV. Se requiere un permiso de MFV para que un vendedor pueda gestionar legalmente una unidad de venta de alimentos, mientras que se requiere una licencia para que un individuo pueda manipular y vender alimentos legalmente en la Ciudad. A diferencia de los permisos de MFV, no hay límite en el número de licencias de MFV emitidas por la Ciudad. Un titular de licencia puede trabajar legalmente en una unidad de venta de alimentos sin ser titular de un permiso de MFV, siempre que la unidad tenga un titular de permiso asociado. Algunos titulares de licencias de MFV trabajan para otros vendedores mientras esperan recibir un permiso de MFV de la Ciudad. Como resultado, el número de licencias de MFV es aproximadamente tres veces mayor que el número de permisos de MFV.

La Ley Local 18 cambió el panorama de los permisos y licencias de MFV, y creó un nuevo marco de licencias y permisos. Según la ley, el vendedor debe recibir primero una licencia de supervisión, que le da derecho a solicitar un permiso de

Gráfico 1
Agencias de la Ciudad implicadas en la venta ambulante



FUENTES: Datos de DCWP, DOHMH, DSNY, NYPD y OATH

licencia de supervisión. En el nuevo sistema, un carrito o camión de comida con un permiso de licencia de supervisión debe contar con un titular de licencia de supervisión físicamente presente en la unidad durante el funcionamiento del negocio. En virtud de la reforma, todas las personas con licencia de supervisión tienen derecho a solicitar un permiso de licencia de supervisión. El DOHMH emitirá 445 solicitudes anuales de licencias de supervisión durante 10 años, hasta 2032, con lo que el número total de permisos de MFV aumentará hasta 4,450.¹⁵

A diferencia de los antiguos permisos de MFV por distritos que limitan a los vendedores a un distrito concreto fuera de Manhattan, los permisos de licencia de supervisión permiten a los particulares vender en cualquier distrito fuera de Manhattan. En la actualidad, el DOHMH solo expide permisos de MFV específicos para cada distrito en caso de renovación.

Límites máximos de licencias y permisos: vendedores generales. Para los GV, la Ciudad expide tres subtipos de licencias: blanca, amarilla y azul. La Legislatura del Estado creó estos subtipos en la década de 1990, en respuesta a la impugnación legal que proporcionaba licencias de GV ilimitadas a los veteranos. Las licencias azules y amarillas solo están disponibles para los veteranos con discapacidad y amplían el número de puntos de venta autorizados en la Ciudad. Las 140 licencias azules son las más codiciadas, ya que los titulares de licencias azules son los únicos vendedores de mercaderías autorizados a operar en Midtown Manhattan. Las licencias de GV blancas tienen un límite de 853 y están disponibles para cualquier persona independientemente de su situación con respecto al servicio militar. El gráfico 2 compara las normativas sobre GV y MFV.

Otros tipos de ventas. Para vender en los parques de la Ciudad, los vendedores participan en el proceso de licitación y presentación de propuestas que gestiona y regula el Departamento de Parques y Recreación de la Ciudad de Nueva York. Los vendedores dentro de los parques de la Ciudad se consideran “concesiones” y se les concede permiso para vender en los terrenos de los parques mediante la firma de acuerdos de permiso/licencia con el Departamento de Parques. Estos acuerdos suelen especificar la ubicación en la que el vendedor puede estar dentro de un parque.

Gráfico 2 Información general sobre la normativa de venta ambulante (venta general y venta ambulante de alimentos)		
	Venta general	Venta ambulante de alimentos
Bienes vendidos	<ul style="list-style-type: none"> Mercaderías 	<ul style="list-style-type: none"> Alimentos preparados, alimentos preenvasados, productos frescos
Permiso legal	<ul style="list-style-type: none"> Licencia de GV 	<ul style="list-style-type: none"> Permiso de MFV o permiso de licencia de supervisión (por carro/unidad) Licencia de MFV o licencia de supervisión (por individuo)
Principal organismo regulador de la Ciudad	<ul style="list-style-type: none"> Departamento de Protección al Consumidor y al Trabajador (DCWP) 	<ul style="list-style-type: none"> Departamento de Sanidad e Higiene Mental (DOHMH)
Limitación del número de vendedores	853 licencias de GV <u>No limitado para veteranos</u> Total = 853 + licencias de veteranos ** Subtipos: licencias azules, blancas y amarillas	Permisos para toda la ciudad: 2,800 Específicos para cada distrito: 50 cada uno, excluyendo a Manhattan Discapacidad/veterano especializado: 100 Por temporada/temporal: 1,000 <u>Carrito verde: 1,000</u> Total = 5,100 ** Más 445 nuevas solicitudes de licencias de supervisión emitidas por el DOHMH cada año (2022-2032) ** Disponibilidad ilimitada de “permisos de zona restringida” para vender en propiedad privada y sin límite en el número de permisos especializados para vendedores veteranos discapacitados.
Lista de espera (a partir de octubre de 2023)	<ul style="list-style-type: none"> 10,992 para licencias de no veteranos 	<ul style="list-style-type: none"> 9,878 personas en al menos una lista de espera
Número total de unidades activas de vendedores legales	1,844 licencias activas <ul style="list-style-type: none"> 775 no veteranos 1069 veteranos A partir de octubre de 2023	3,805 unidades activas <ul style="list-style-type: none"> 3,755 permisos activos 50 permisos de licencia de supervisión A partir de diciembre de 2023
FUENTES: Datos del DCWP y del DOHMH, y carta del 27 de septiembre de 2023 del alcalde Adams al Contralor de la Ciudad. NOTA: A pesar del tope legal de 1,000 permisos para carritos verdes, en octubre de 2023 solo había 220 permisos activos en la Ciudad. Oficina Independiente de Presupuesto de la ciudad de Nueva York		

Es importante mencionar que los vendedores generales y ambulantes de alimentos tienen prohibido operar dentro de los parques de la Ciudad independientemente de si poseen una licencia/permiso para vender en otro lugar dentro de la Ciudad. En el caso de las recientes y notorias redadas de vendedores en Sunset Park, las restricciones de ubicación —no el límite de permisos y licencias— prohíben la venta.¹⁶

Por último, para vender alimentos o mercaderías en ferias callejeras, fiestas vecinales o festivales autorizados por la Ciudad, los vendedores deben recibir un permiso temporal de feria callejera (mercaderías) o un permiso temporal de establecimiento de servicio de alimentos (alimentos) y registrarse en el evento autorizado donde planean vender. Estos permisos son, en teoría, ilimitados, aunque deben estar asociados directamente a un evento que la Ciudad haya autorizado.

Datos sobre los vendedores ambulantes

Los datos confiables sobre la venta ambulante son escasos. Debido a que muchos vendedores ambulantes operan fuera de la economía formal, existen pocos datos oficiales, si es que existe alguno, sobre los ingresos o la rentabilidad de los negocios de los vendedores ambulantes. Aunque los organismos de la Ciudad disponen de información detallada sobre los actuales titulares de permisos y licencias, el Gobierno de la Ciudad no recopila datos sobre los vendedores no autorizados. No existe un recuento oficial de vendedores ambulantes en la Ciudad de Nueva York, aunque se calcula que son unos 20,000.¹⁷

La información más detallada sobre el panorama de la venta ambulante en Nueva York procede probablemente de Street Vendor Project (SVP), una organización sin fines de lucro de vendedores ambulantes y defensores. En 2021, SVP realizó una encuesta a más de 2,000 vendedores ambulantes y recopiló información sobre los ingresos y gastos de sus negocios, tanto antes como durante la pandemia de COVID-19. La encuesta también recopilaba información demográfica como la edad, el país de nacimiento y la situación de inmigración, así como datos sobre los permisos de los vendedores. Entre los encuestados había MFV, GV y vendedores cubiertos por la Primera Enmienda; en la muestra están representados tanto los vendedores autorizados como los no autorizados.

Estos datos proceden de una muestra de la encuesta y no de un censo completo de vendedores ambulantes. Si las estimaciones de 20,000 vendedores en toda la ciudad son correctas, entonces esta encuesta representa aproximadamente al 10 % de los vendedores ambulantes en 2021. Es probable que los datos representen en exceso a las personas que tenían una relación previa con SVP y que representen en menor medida a los grupos de vendedores que ocupan un lugar menos destacado entre los miembros de SVP, como los camiones de comida, los veteranos y los vendedores franquiciados con grandes ingresos. No obstante, la encuesta de SVP es probablemente la recopilación de datos más exhaustiva de la población más reciente de vendedores ambulantes de la Ciudad de Nueva York. La IBO utilizó el conjunto de datos del Street Vendor Project. (El uso de este conjunto de datos no implica en modo alguno que la IBO se adhiera o se oponga a la agenda de defensa de SVP. Para obtener más detalles sobre este conjunto de datos, consulte el Apéndice, en el que se analiza con más detalle la metodología de la IBO).

Las agencias de la Ciudad que supervisan la venta de alimentos (DOHMH) y la venta en general (DCWP) cuentan con listas de espera de personas que pueden estar interesadas en solicitar permisos de venta cuando los permisos estén disponibles. El DCWP gestiona la lista de espera para las GV; en octubre de 2023 la lista era de 10,992 personas. Esta lista está cerrada y no acepta nuevas solicitudes desde 2016.

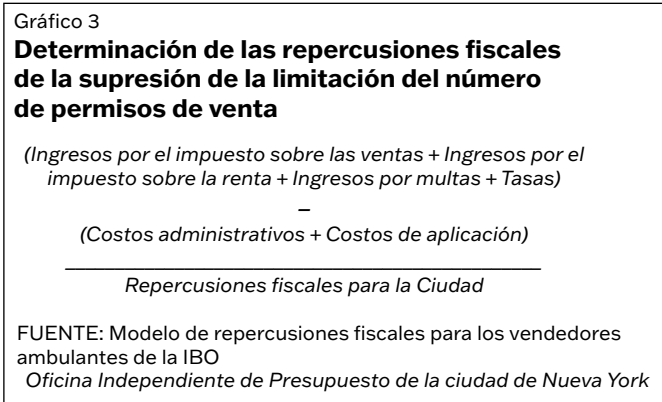
Para los vendedores ambulantes de alimentos, el DOHMH ha creado varias listas de espera para diferentes categorías de vendedores de alimentos. Dados los requisitos de la Ley Local 18, el DOHMH creó nuevas listas de espera de licencias de supervisión. El DOHMH compiló la lista actual incluyendo a las personas que cumplían al menos uno de dos criterios: en primer lugar, las personas que estaban previamente en una lista de espera de MFV del DOHMH y, en segundo lugar, las personas que habían tenido continuamente licencias de manipulación de alimentos desde marzo de 2017, pero no habían tenido un permiso para operar su propia unidad de venta. En octubre de 2023, la lista actualizada del DOHMH incluía a 9,878 personas.

Cabe destacar que las listas de espera del DOHMH para licencias de supervisión en toda la Ciudad y fuera de Manhattan nunca se han abierto al público y que la lista de espera de GV no se ha abierto en siete años.¹⁸ Estas listas de espera pueden ser un recuento insuficiente de todas las personas de la Ciudad que están interesadas en la venta ambulante, aunque es de suponer que no todas las personas en una lista de espera optarían por solicitar un permiso o cumplirían los requisitos para un permiso si se levantara el límite de permisos. No obstante, estas dos listas de espera ofrecen la información más clara sobre la escala potencial de vendedores ambulantes adicionales en caso de una amplia liberación de los permisos de venta.

Repercusiones fiscales de la supresión del límite en el número de permisos de venta ambulante para la Ciudad de Nueva York

Consideraciones sobre ingresos y gastos. En cuanto a la Ciudad, las repercusiones fiscales de la supresión en la limitación de los permisos de venta ambulante consisten en la suma de los nuevos ingresos y tasas de registro percibidos por la Ciudad debido a la autorización de vendedores adicionales, menos los costos en los que incurriría la Ciudad para conceder las licencias y los permisos e inspeccionar a los vendedores adicionales autorizados (consulte el gráfico 3). La repercusión fiscal real dependerá del número de vendedores que obtengan el permiso una vez eliminado el límite.

Lamentablemente, no existe una indicación precisa de la demanda de nuevos permisos que se produciría después de la eliminación de los límites máximos de permisos. Por un lado, existe una clara demanda de permisos adicionales, tanto por los testimonios de los vendedores ambulantes que aparecen en los medios de comunicación como por el hecho de que algunos vendedores de alimentos están dispuestos a pagar decenas de miles de dólares al año para alquilar permisos válidos a los titulares existentes en el mercado informal. Por otro lado, es imposible saber de antemano cuántos vendedores que actualmente no tienen permiso lo solicitarían en lugar de seguir vendiendo sin él, aunque se eliminara el límite. La solicitud de un permiso de venta tiene sus costos, y algunos vendedores pueden optar por seguir sin permiso aunque fuera administrativamente posible incorporarse al mercado formal.



Creación de una estimación de las repercusiones fiscales como referencia. En primer lugar, la IBO calculó el aumento neto de ingresos para la Ciudad si el 10 % de ambas listas de espera de vendedores solicitara y obtuviera nuevos permisos. Como referencia, el 10 % de la lista de espera de MFV equivale a 988 vendedores de alimentos, y el 10 % de la lista de espera de GV equivale a 1,099 vendedores. Con esta referencia, autorizar al 10 % de la lista de espera de vendedores ambulantes de alimentos a vender generaría \$600,000 en nuevos ingresos para la Ciudad, mientras que el 10 % de los vendedores generales generaría \$1.1 millones, lo que supone un total combinado de \$1.7 millones en nuevos ingresos netos. Tomando como referencia las estimaciones del 10 % del gráfico 4, los lectores pueden desarrollar supuestos que consideren realistas en función de la escala de nuevos permisos para vendedores que creen que se derivaría de la eliminación de los límites actuales. Por ejemplo, si un lector considera que la eliminación del límite de permisos llevaría a que el 50 % de las listas de espera actuales obtuvieran permisos, puede multiplicar por cinco las estimaciones del 10 % de la IBO para obtener una nueva estimación.

El análisis de la IBO concluyó que, en general, las repercusiones fiscales de las nuevas licencias de GV y los nuevos permisos de MFV serían positivas, aunque reducidas en comparación con el presupuesto total de \$110.5 millones de la Ciudad. La IBO también constató que las repercusiones fiscales de los dos tipos de permisos no serían iguales.

Gráfico 4

Repercusiones fiscales de que el 10 % de los inscritos en las actuales listas de espera se conviertan en vendedores autorizados

	Vendedor ambulante de alimentos	Vendedor general	Total
Cantidad de vendedores nuevos	988	1,099	2,087
Ingresos por impuestos sobre las ventas	\$920,000	\$980,000	\$1,900,000
Ingresos por impuestos sobre las rentas	\$160,000	\$50,000	\$210,000
Multas	\$20,000	\$20,000	\$40,000
Tasas	\$770,000	\$220,000	\$990,000
Costos administrativos	(\$1,270,000)	(\$200,000)	(\$1,470,000)
Repercusiones fiscales totales	\$600,000	\$1,070,000	\$1,670,000

FUENTES: Análisis de la IBO de los datos del DOHMH, DCWP y la OATH y del Street Vendor Project
NOTA: Puede que los totales no coincidan debido al redondeo.

Oficina Independiente de Presupuesto de la ciudad de Nueva York

Dado que los vendedores de MFV requieren formación en seguridad alimentaria e inspecciones adicionales, a la Ciudad le cuesta más gestionar los permisos de MFV que las licencias de GV. En consecuencia, una licencia marginal de GV tendría una repercusión fiscal neta mayor que un nuevo permiso de MFV. Las siguientes secciones sobre ingresos y gastos incluyen un análisis más detallado de los ingresos y costos estimados asociados con la eliminación de los límites de permisos para vendedores ambulantes.

Dos ejemplos de demanda de permisos. Para ejemplificar dos posibles resultados de eliminar el límite a los permisos de venta ambulante, la IBO desarrolló dos escenarios. Estos escenarios se basan en la referencia de las repercusiones fiscales de la IBO mencionada anteriormente que calcula las repercusiones fiscales de que se autorice el 10 % de las listas de espera de vendedores actuales. En el escenario de menor demanda, los nuevos permisos de MFV y las licencias de GV representaron el 40 % de las listas de espera de permisos. En el escenario de mayor demanda, los nuevos permisos y licencias representaron el 80 % de las listas de espera actuales. El gráfico 5 muestra las repercusiones fiscales netas que experimentaría la Ciudad en cada escenario, según las estimaciones de la IBO.

Estos escenarios son dos de varios posibles. Diferentes lectores tendrán diferentes hipótesis sobre lo que creen que es una estimación adecuada de cuántos vendedores ambulantes obtendrían permisos si no hubiera límites de permisos. Cabe señalar que, incluso en el supuesto de una fuerte demanda de permisos por parte de los vendedores ambulantes, las repercusiones fiscales netas para la Ciudad serían insignificantes en relación con el presupuesto general de la Ciudad, aunque las repercusiones fiscales generales no reflejan necesariamente el impacto financiero que la supresión del límite puede tener para los vendedores individuales.

Ingresos por venta ambulante

Los nuevos ingresos procedentes de impuestos serían la mayor fuente de nuevos ingresos por el aumento del número de vendedores ambulantes autorizados. Habría más ingresos con el impuesto sobre las ventas que con el impuesto sobre la renta. Esta discrepancia refleja el hecho de que la venta ambulante, en general, no es una profesión con ingresos particularmente elevados. Como resultado, muchos vendedores obtienen ingresos demasiado bajos como para tener que pagar obligatoriamente el impuesto sobre la renta. Por otra parte, la mayoría de los vendedores comercializan artículos que están sujetos al impuesto sobre las ventas, cuya recaudación, seguimiento y pago corresponden a la Ciudad y al Estado. Los nuevos vendedores autorizados también supondrían un aumento de los ingresos por multas. (Por ejemplo, se pueden incluir multas por no seguir los protocolos de manipulación de alimentos o por vender en lugares prohibidos). Por último, los nuevos permisos de venta generarían tasas adicionales derivadas del proceso de autorización.

Gráfico 5

Dos posibles escenarios para los permisos de nuevos vendedores si se eliminara el límite

	Hipótesis de menor demanda El 40 % de las personas en lista de espera obtienen un nuevo permiso		Hipótesis de mayor demanda El 80 % de las personas en lista de espera obtienen un nuevo permiso	
	Vendedor ambulante de alimentos	Vendedor general	Vendedor ambulante de alimentos	Vendedor general
Cantidad de permisos nuevos	3,951	4,397	7,902	8,794
Impuesto sobre las ventas	\$3,700,000	\$3,900,000	\$7,300,000	\$7,800,000
Impuesto sobre la renta	600,000	200,000	1,300,000	400,000
Multas de la OATH	100,000	100,000	200,000	200,000
Tasas	3,100,000	900,000	6,200,000	1,800,000
Costos administrativos	(5,100,000)	(800,000)	(10,200,000)	(1,600,000)
Repercusiones fiscales	\$2,400,000	\$4,300,000	\$4,800,000	\$8,600,000
Repercusiones fiscales totales	\$6,700,000		\$13,400,000	
Número total de vendedores autorizados	14,341		22,689	

FUENTES: Análisis de la IBO de los datos del DOHMH, DCWP y la OATH y del Street Vendor Project

NOTA: Puede que los totales no coincidan debido al redondeo.

Oficina Independiente de Presupuesto de la ciudad de Nueva York

Impuesto sobre las ventas. A raíz de los datos de la encuesta de SVP sobre gastos comerciales e ingresos anuales declarados por los vendedores, la IBO constató que un aumento de los permisos de venta ambulante equivalente al 10 % de las listas de espera actuales generaría \$1.9 millones en nuevos ingresos por impuestos sobre las ventas. En esta estimación, la IBO excluyó a las MFV que venden principalmente productos frescos, ya que las frutas y verduras frescas no están sujetas al impuesto sobre las ventas. Los vendedores ambulantes de comida representarían una ligera mayoría de estos nuevos ingresos, debido tanto a que hay más personas en la lista de espera de los MFV como a que los vendedores de alimentos declararon ingresos promedio ligeramente superiores a los de los GV en la encuesta de SVP. Las estimaciones del impuesto sobre las ventas de la IBO tienen en cuenta un nivel de incumplimiento basado en estimaciones del Servicio de Impuestos Internos sobre empresarios por cuenta propia que operan con dinero en efectivo. Para obtener más detalles, consulte el análisis de la metodología en el apéndice.

Impuesto sobre la renta. Para calcular el efecto de los nuevos permisos de venta en la recaudación del impuesto sobre la renta, la IBO utilizó las ganancias declaradas en la encuesta SVP. En la encuesta, la IBO consideró a las “ganancias” como un sustituto de los “ingresos”, ya que la mayoría de los vendedores ambulantes son empresarios por cuenta propia. Un aumento de los permisos de venta ambulante equivalente al 10 % de las listas de espera actuales generaría unos \$210,000 en nuevos ingresos por el impuesto sobre la renta para la Ciudad. La mayor parte de estos nuevos ingresos (\$160,000) procederían de los titulares de permisos de venta de alimentos, por dos razones. En primer lugar, las operaciones de MFV generan mayores ganancias promedio anuales que las de GV (\$9,000 frente a \$6,800). En segundo lugar, la IBO partió de la base de que cada permiso de MFV tiene un efecto multiplicador sobre el número de vendedores ambulantes de alimentos que no podemos observar en el caso de los GV. Las licencias de MFV son necesarias para todos los vendedores ambulantes que trabajan con alimentos, tanto los titulares de permisos como otros trabajadores del sector alimentario en la calle. Por ejemplo, el propietario de un carro autorizado debe tener licencia, al igual que todos sus empleados. Dada la proporción existente entre licencias de MFV y permisos de MFV (aproximadamente 3:1), la IBO asumió que cada permiso de MFV generaría empleo adicional más allá del titular individual del permiso. Por ende, la IBO estimó que el impuesto sobre la renta sería mayor por el aumento de los permisos de MFV que por el aumento de las licencias de GV. Las estimaciones de la IBO sobre el impuesto sobre la renta también contemplan un nivel de incumplimiento.

Ingresos por multas. La Ciudad recauda las multas civiles de los vendedores después de que la Oficina de Juicios y Audiencias Administrativas (Office of Administrative Trials and Hearings, OATH) adjudica las citaciones civiles.¹⁹ Las multas registradas pueden variar de \$25 a \$1,000 en función de la gravedad de la infracción. Gracias a los datos de la OATH, la IBO estimó que cada vendedor adicional autorizado supondría unos \$22 en ingresos por multas civiles, con un promedio de \$24 por vendedor para los MFV y de \$17 para los GV. Por cada 10 % de vendedores añadidos a las listas de espera, la IBO predijo unos \$40,000 en nuevos ingresos por multas.

Además, se han expedido citaciones penales a los vendedores, que se analizan en la sección de aplicación de la ley de este informe. La IBO estimó que el aumento del número de vendedores autorizados probablemente afectaría a las citaciones civiles y no espera ingresos adicionales sustanciales por citaciones penales como consecuencia del aumento del número de vendedores autorizados.

Ingresos por multas no cobradas y condonación de multas. Actualmente, los vendedores deben pagar las multas pendientes a la Ciudad para poder recibir una licencia o permiso. El análisis de la IBO de los beneficios declarados en el Censo de vendedores ambulantes indica que la mayoría de los vendedores no autorizados tienen ingresos modestos en comparación con los vendedores autorizados. Para los vendedores no autorizados que deseen regularizarse, el hecho de tener multas pendientes con la Ciudad puede suponer un obstáculo y podría afectar al número de personas que pasarían del mercado informal al formal.

La Ciudad podría optar por la condonación de multas civiles a los vendedores de forma excepcional. La IBO estimó que las multas no cobradas relacionadas con la venta ascienden a más de \$780,000, lo que incluye todas las multas impuestas desde 2013. De 2018 a 2022, aproximadamente el 38 % de todas las multas civiles relacionadas con la venta no se abonaron. El tipo más común de citación civil que se les impuso a los vendedores estaba relacionado con la venta en un lugar no permitido y con la falta de licencia o permiso. Y, lo que es más importante, no está claro qué parte de estos ingresos no recaudados se cobraría realmente si no se condonaran. Por esta razón, y porque este costo es opcional, el costo de la condonación de multas no se tuvo en cuenta en el análisis de las repercusiones fiscales generales de la IBO.

Además, se cree que las “multas fantasma” —multas adeudadas por una persona que no es una persona identificable real— son comunes en los datos de sanciones civiles. Estas multas incobrables pueden presentarse con más frecuencia en el caso de la venta ambulante, ya que la venta no permitida es una de las pocas alternativas que tienen las personas que se enfrentan a obstáculos para entrar en la economía formal.

Además, las multas no pagadas resultantes de citaciones civiles acaban transfiriéndose de la OATH al Departamento de Finanzas (Department of Finance, DOF) que puede cobrar intereses y multas adicionales sobre las sumas pendientes de pago. Esto sugeriría un total más alto de multas no cobradas, aunque para cuando los ingresos de las multas pendientes de pago de los proveedores lleguen al DOF para su cobro, la IBO asume que estos ingresos probablemente no sean ingresos que la Ciudad vaya a recibir realmente.

Tasas administrativas. En el proceso de concesión de nuevos permisos a los vendedores de alimentos y mercancías, los organismos de la Ciudad recaudarían tasas. Las tasas deben fijarse en importes lo suficientemente elevados como para cubrir los costos de tramitación de las licencias, pero no tanto como para que puedan considerarse una nueva fuente de ingresos. No obstante, las tasas cobradas a los nuevos vendedores autorizados representarían nuevos ingresos adicionales para la Ciudad que permitirían cubrir, al menos en parte, los costos de tramitación de las licencias adicionales.

Según la estructura actual de tasas, las de MFV dependen de tres factores: primero, si el vendedor tiene permiso y licencia o solo licencia; segundo, qué tipo de alimentos quiere vender; y tercero, si la licencia es de supervisión. Los titulares de permisos de MFV pagan entre \$15 por un permiso de temporada para vender alimentos preenvasados y \$200 por un permiso de duración completa si los alimentos se preparan en el lugar. La licencia de vendedor de alimentos tiene un precio de \$50 para la primera licencia y de \$60 en caso de renovación. Cada titular de licencia debe realizar un curso obligatorio de seguridad alimentaria —que cuesta \$53— antes de recibir la licencia por primera vez. En el caso de la licencia de supervisión, la nueva categoría de licencia establecida por la Ley Local 18, la tasa es de \$0 en el momento de la concesión y de \$438 cada dos años a partir de entonces. El permiso de licencia de supervisión tiene la misma estructura de tasas que los permisos de duración completa anteriores a la Ley Local 18 (que costaban hasta \$200 por una duración de dos años).²⁰

Las licencias GV caducan el 30 de septiembre de cada año impar, por lo que son válidas durante un máximo de dos años. Las tasas de los permisos oscilan entre \$50 y \$200, en función del tiempo que transcurra hasta la próxima fecha de caducidad.

El análisis de la IBO concluyó que, por cada 10 % de las listas de espera combinadas que se convirtieran en vendedores autorizados, la Ciudad recibiría alrededor de un \$1 millón en concepto de tasas adicionales por licencias y permisos. Este cálculo supone la continuación de la estructura de tasas por licencias de supervisión establecida por la Ley Local 18.

Gastos por venta ambulante

El DOHMH y el DCWP —encargados de gestionar la venta ambulante de alimentos y la venta general, respectivamente— necesitarían recursos adicionales si aumentara el número de permisos para vendedores. Los costos administrativos de añadir MFV son notablemente superiores a los de añadir GV. A diferencia de los costos administrativos, que están directamente vinculados al número de vendedores autorizados en el sistema de venta legal de la Ciudad, los costos de aplicación de la ley dependen de los organismos encargados de hacer cumplir la ley que supervisan a los vendedores ambulantes. Es probable que estos organismos tomen decisiones sobre la aplicación de la ley en función del número total de vendedores de la Ciudad, independientemente de si se trata de vendedores autorizados o no. La IBO asumió que el aumento del número de vendedores autorizados no conllevaría necesariamente mayores costos de aplicación de la normativa por parte del DSNY y NYPD.

Costos administrativos. La IBO estimó que la Ciudad incurriría en más costos por cada MFV añadida (\$1,286 por unidad de venta) que por cada GV añadida (\$179 por unidad de venta). Por cada 10 % de la lista de espera que recibiera un nuevo permiso o licencia, la Ciudad incurriría en \$1.5 millones en nuevos costos administrativos.

La diferencia en el costo de la administración de la venta de alimentos y mercaderías se debe en gran medida a los costos de administración del código de salud en los que incurre la Ciudad para los vendedores ambulantes de alimentos, pero no para los GV. La IBO estimó que el régimen de permisos y licencias del DOHMH es más costoso de administrar en general porque requiere la concesión de permisos y licencias a los vendedores ambulantes de alimentos, así como la aplicación del código sanitario a través de inspecciones.

Gráfico 6 Costos de administración de vendedores ambulantes de alimentos y vendedores generales	
Costo para el DOHMH por unidad móvil de venta de alimentos	Costo para el DCWP por vendedor general
Permiso: \$989 por permiso <ul style="list-style-type: none"> \$716 de costos de inspección por unidad + \$273 de costos de emisión del permiso por unidad El costo de la inspección tiene en cuenta el costo de la posible repetición de la visita Licencia: \$297 <ul style="list-style-type: none"> \$96 por licencia Se utiliza el multiplicador de licencias suponiendo 3 licencias por nuevo permiso 	Licencia: \$179 de costos de emisión
Total = \$1,286 por unidad de venta agregada	Total = \$179 por licencia agregada
FUENTES: Tarifas de permisos y licencias de las agencias del DCWP y DOHMH <i>Oficina Independiente de Presupuesto de la ciudad de Nueva York</i>	

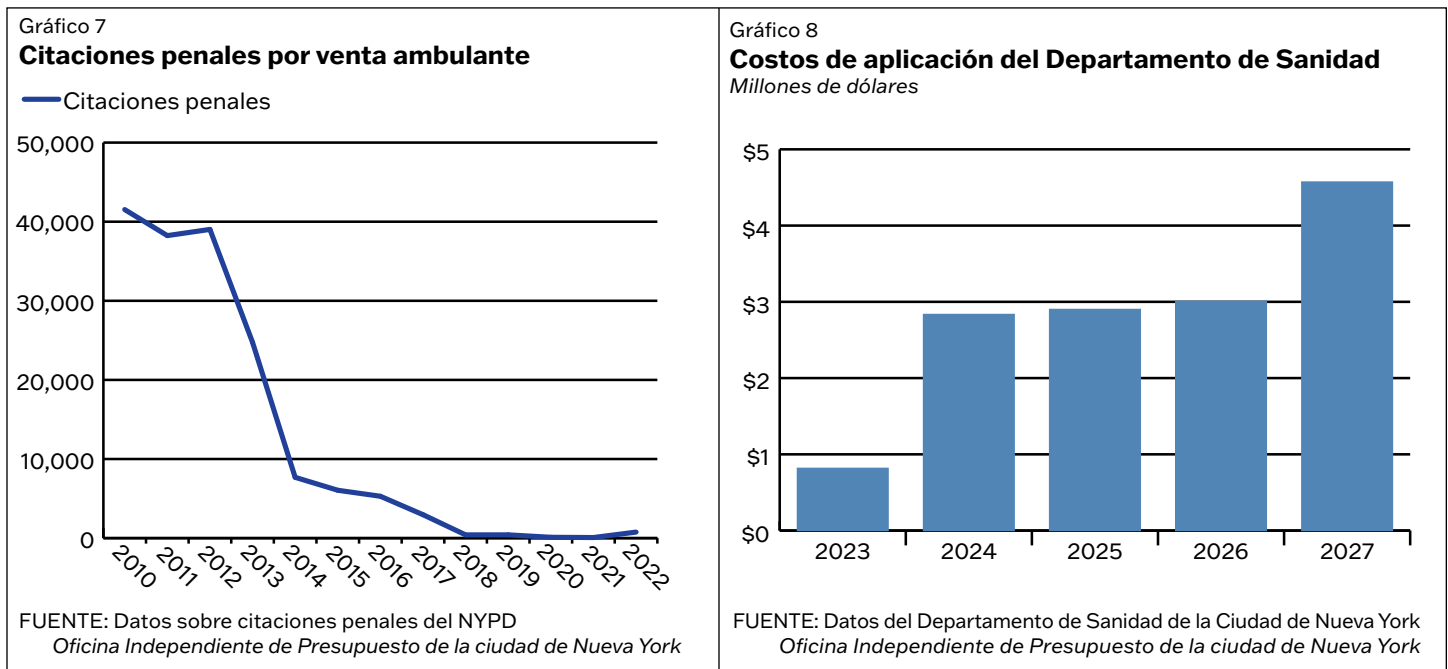
Organismos de control. El planteamiento de la Ciudad respecto a la aplicación de la normativa sobre venta ambulante ha experimentado varios cambios en la última década, incluida la despenalización y la reasignación de las competencias de aplicación de la normativa sobre venta ambulante a varios organismos. Antes de los cambios recientes, el NYPD era el principal organismo de la Ciudad encargado oficialmente de hacer cumplir la normativa sobre venta ambulante mediante la expedición de multas penales y civiles. El NYPD es una agencia uniformada con poderes de detención y aplicación de la ley. Las reformas de la Ciudad de 2021 crearon la Oficina de Control de Venta Ambulante (Office of Street Vendor Enforcement, OSVE), que pasó a depender del DCWP, un organismo civil. En abril de 2023, el alcalde Adams transfirió la OSVE al DSNY.²¹ El traslado supuso la vuelta al uso de agentes uniformados dentro de la Ciudad para hacer cumplir la normativa sobre venta ambulante.

Mientras que el personal adicional necesario para la concesión de permisos y licencias es un costo inherente al aumento de la venta autorizada, el enfoque de la Ciudad en cuanto a la aplicación de la ley es una decisión política discrecional. Hasta este punto, la aplicación

de la normativa sobre vendedores en la última década se ha alejado significativamente de la imposición de multas penales y se ha orientado hacia la imposición civil de la normativa sobre vendedores. El número de citaciones penales a vendedores ha pasado de unas 42,000 en 2010 a menos de 800 en 2022, como se aprecia en el gráfico 7. Esto se condice con una tendencia en toda la Ciudad de trasladar los delitos de bajo nivel al ámbito civil, más notablemente a través de la Ley de Reforma de la Justicia Penal de la Ciudad de 2016. No hay indicios de que las prácticas de venta y el número de vendedores en la Ciudad hayan cambiado durante este tiempo; más bien, tales descensos se explican por las prácticas discrecionales de aplicación de la ley por parte de los organismos de control de la Ciudad.

Las posibles medidas de control contra los vendedores incluyen registros de vendedores, multas penales o civiles, inspecciones y confiscaciones, de las cuales solo algunas se traducen en una citación formal. Las medidas de aplicación de la ley del DSNY y NYPD se basan principalmente en los datos de reclamaciones de la comunidad para orientar el control de la venta ambulante, lo que incluye el 311, las Juntas Comunitarias, los cargos electos y las “principales partes interesadas”.²² Aunque el NYPD no tiene una función oficial en el control de la venta ambulante, la implicación de la agencia es continua. Según el departamento, “el NYPD tratará de colaborar con los vendedores para garantizar el cumplimiento de la normativa. Si el incumplimiento es persistente, pueden tomarse medidas coercitivas”.²³ El NYPD también señaló que, dado que la agencia no desempeña ninguna función oficial en la aplicación de la ley en materia de venta ambulante, no se realiza un seguimiento centralizado de la cantidad de costos y recursos que la agencia destina a esta actividad. Por lo tanto, aunque el NYPD asume algunos de los costos de aplicación de la ley, no existe información de seguimiento disponible de la agencia para determinar cuáles pueden ser dichos costos o cuáles serían las repercusiones de un entorno legal más permisivo para la venta en los costos de aplicación del NYPD.

Costos de aplicación. No se contemplan necesariamente costos adicionales en caso de que la Ciudad opte por crear un entorno de venta legal más permisivo. La IBO asume que la mayor parte de las personas que se incorporen inicialmente a la venta autorizada serán individuos que ya venden sin permiso; este cambio probablemente no traiga aparejados costos adicionales de control, porque los funcionarios encargados de hacer cumplir la ley ya están empleando una cantidad fija de recursos para controlar y hacer cumplir la ley entre la población de vendedores existente. La Ciudad podría decidir aumentar el gasto en medidas de control dirigidas a los vendedores, pero eso no necesariamente se derivaría de la eliminación del límite a los permisos de venta ambulante.



El DSNY es el principal organismo responsable de hacer cumplir la normativa sobre venta ambulante en la Ciudad y lo hace a través de la OSVE designada. El DSNY tiene actualmente \$2.9 millones presupuestados para OSVE, y un presupuesto para 40 empleados, a partir del presupuesto aprobado para el año fiscal 2024. El presupuesto aumentará a \$4.7 millones en el ejercicio 2027.

Repercusiones económicas

La principal repercusión económica de la supresión del límite de permisos y licencias para vendedores procedería de la formalización de la actividad económica de los vendedores ambulantes actualmente no autorizados. Si un vendedor no autorizado obtiene un permiso, se le exigirá que pague impuestos sobre la renta y los ingresos comerciales que actualmente no están gravados.

La incorporación de los vendedores a la economía formal también generaría probablemente un PIB ligeramente superior para la Ciudad, ya que sus ingresos comerciales ahora se contabilizarían en lugar de no declararse. El efecto sería pequeño; en caso de que el 100 % de ambas listas de espera obtuviera permisos, la IBO esperaría que el efecto sobre el PIB de la Ciudad de Nueva York se tradujera en un aumento de unos \$17 millones, es decir, un 0.0012 %.²⁴

Cualquier repercusión económica más amplia de esta política dependería de si inspira a la gente a empezar a vender en la calle en lugar de optar por participar en otros sectores. Para responder a esta pregunta, la IBO examinó la literatura académica que explora los factores que conducen al crecimiento de la venta ambulante y otros mercados informales, tanto en Estados Unidos como en otros países. La mayor parte de la bibliografía académica concluye que la participación en la economía informal está impulsada principalmente por factores macroeconómicos (como el acceso limitado a otras oportunidades laborales), factores culturales, o ambos, más que por la estructura de licencias de una localidad. Por este motivo, la IBO no espera que la eliminación de la limitación en los permisos de venta suponga que muchas más personas opten por convertirse en vendedores ambulantes.

Entre la literatura académica sobre el tema, Hassan y Schneider (2016) afirman que, a nivel mundial, la participación en la economía informal responde a una elevada carga fiscal, una elevada carga regulatoria, una elevada tasa de desempleo, una elevada tasa de trabajo autónomo y una mala calidad de las instituciones locales.²⁵ Al-Jundi et al. (2022) concluyen que la pobreza, la falta de educación, la condición de inmigrante, la falta de perspectivas de empleo y la falta de acceso a la financiación son las principales fuerzas que empujan a las personas a elegir ser vendedores ambulantes.²⁶ Kelmanson, Kirabaeva y Medina (2021) señalan que, en las economías desarrolladas, los factores macroeconómicos pueden ser más importantes que los institucionales para predecir el tamaño del mercado

informal.²⁷ Otros estudios señalan que algunos vendedores están dispuestos a aceptar una menor escala comercial a cambio de evitar los costos de la formalización, entre ellos las onerosas declaraciones fiscales y los largos procesos de concesión de licencias (Bromley 2000, Recchi 2020, Pileri 2021).²⁸

Aunque la IBO espera que las repercusiones económicas generales de la supresión de los límites en los permisos de venta sean modestas, estas medidas podrían tener efectos positivos significativos para los vendedores individuales, en particular para aquellos que gastan decenas de miles de dólares al año en el arrendamiento de un permiso de un titular existente. Si los vendedores que se encuentran en esta situación pudieran obtener un permiso de la Ciudad por el costo notablemente inferior de la tasa de concesión de licencias de la Ciudad, podrían aumentar sus ganancias anuales en miles de dólares. También es posible que la obtención de un permiso permita a los vendedores acceder a los mercados de capitales de nuevas formas, lo que podría dar lugar a la expansión de nuevos negocios y a mayores ingresos para los vendedores ambulantes. De igual modo, si los nuevos vendedores autorizados tienen negocios más rentables, pueden utilizar menos recursos de prestaciones públicas o invertir parte de sus nuevos ingresos en la economía local. Sin embargo, todos estos escenarios son imposibles de modelizar más allá de la especulación, debido a la falta de datos.

Conclusión

Este informe explora las posibles repercusiones fiscales de la eliminación de los límites de los permisos de GV y MFV expedidos por la Ciudad de Nueva York. El análisis de la IBO predice que las repercusiones fiscales generales de la eliminación de los límites de los permisos de venta serían positivas pero reducidas. En comparación con el presupuesto total de la Ciudad, fijado actualmente en \$110,500 millones, los nuevos ingresos potenciales derivados de la ampliación de los permisos de venta ambulante no son elevados. Permitir mayor venta ambulante, sin embargo, probablemente tendría un gran impacto para los miembros del sector que actualmente operan sin permisos debido al número limitado de permisos autorizados.

La magnitud de las repercusiones fiscales de estas medidas depende del número de vendedores ambulantes que decidan tramitar la autorización. Como no es posible predecir esta cifra con exactitud, la IBO presenta las repercusiones fiscales previstas si el 10 % de las listas de espera actuales de GV y MFV optan por tramitar la autorización. Los lectores pueden elaborar sus propias estimaciones de las repercusiones fiscales basándose en sus suposiciones sobre cuántos vendedores ambulantes optarían por obtener permisos si no hubiera límites para solicitarlos.

Un aspecto relevante de la investigación de la IBO son las diferencias en los costos administrativos de las GV y las MFV. La IBO considera que las repercusiones fiscales netas de cualquier nuevo vendedor autorizado serían positivas porque las tasas de concesión de licencias y los ingresos fiscales superan los costos de administración. Sin embargo, en el caso de las MFV, los costos de administración son más elevados, sobre todo porque la administración de los vendedores de alimentos requiere inspecciones activas y la aplicación de medidas de seguridad alimentaria. En consecuencia, la repercusión fiscal neta de cada nueva MFV sería inferior a la de cada nueva GV.

Por último, si la Ciudad aumentara los límites del número de permisos y licencias de venta, no resolvería unilateralmente los problemas a los que se enfrentan los vendedores ambulantes. Para moverse dentro de la legalidad, los vendedores ambulantes deben evitar muchas calles de la Ciudad; por ejemplo, según la normativa vigente, solo hay una calle en el Bronx donde está permitida la venta ambulante de alimentos a cualquier hora de la semana.² Si los vendedores incumplen las complicadas normas sobre dónde vender, pueden ser sancionados con fuertes multas. Los vendedores de alimentos autorizados deben utilizar los locales autorizados por la Ciudad para almacenar y limpiar sus unidades; sin embargo, el espacio limitado de los locales puede dificultar el cumplimiento de esta norma. Además, las multas pendientes harían que un vendedor ambulante no pudiera obtener un permiso, según las normas actuales. Por lo tanto, aunque es probable que la supresión del límite de permisos y licencias beneficie a muchos vendedores y tenga un impacto fiscal positivo para la Ciudad en general, es poco probable que sume inmediatamente a todos los vendedores ambulantes a la economía formal.

Apéndice: Metodología

Datos de la encuesta de Street Vendor Project

La IBO recibió datos de Street Vendor Project (SVP) con los resultados de una amplia encuesta realizada a 2,060 vendedores. Esta encuesta es la única conocida de este tipo, tanto en escala como en nivel de detalle, sobre vendedores individuales en la Ciudad de Nueva York. Debido a la falta de datos comparables sobre la economía informal de la venta ambulante, la IBO optó por asumir que el muestreo de vendedores de los datos de la encuesta era representativo de la población total de vendedores de la Ciudad, a efectos de este análisis. La IBO no participó en la recopilación o verificación de los datos, pero considera que probablemente se trata de la mejor información disponible sobre un sector, de otro modo, no estaría cuantificado. Como se indicó previamente, el uso de este conjunto de datos no implica en modo alguno que la IBO se adhiera o se oponga a la agenda de defensa de SVP.

Es probable que los datos de SVP representen en exceso a las personas relacionadas con la organización de Street Vendor Project en la Ciudad y tengan una representación deficiente de los tipos de vendedores que tienden a estar menos implicados en la organización, como los vendedores con altos ingresos y los camiones de comida franquiciados.

Los datos de la encuesta se recopilieron en 2021, año muy afectado por la pandemia de COVID-19. Los vendedores informaron sobre las ganancias tanto antes como durante la pandemia, en verano y en invierno. Sin embargo, los gastos comerciales solo se consignaron en una variable, y los vendedores no tuvieron la opción de informar sobre los cambios en sus gastos comerciales de antes y después de la pandemia o por temporadas. La IBO consideró que las cifras de venta antes de la pandemia se ajustaban más al estado actual de la venta en la Ciudad de Nueva York, pero también reconoció que los distritos comerciales centrales no han alcanzado la misma ocupación y tráfico peatonal entre semana que antes de la pandemia.

Los vendedores estimaron sus ganancias y gastos empresariales en intervalos. La IBO ha utilizado el punto medio del intervalo para sus cálculos. Para calcular las ganancias anuales, la IBO partió de la base de seis meses de ganancias de invierno y seis meses de ganancias de verano para cada año. Los ingresos anuales se calcularon sumando los gastos anuales del negocio y las ganancias anuales tanto antes como durante la pandemia para cada vendedor individual.

La IBO incluyó los permisos de zona restringida para MFV en nuestro cálculo de costos e ingresos con el actual sistema de permisos. Los permisos de zona restringida exigen que los vendedores tengan un contrato de arrendamiento con un propietario privado; el vendedor no puede vender en cualquier parte de la Ciudad. La IBO partía de la base de que los ingresos por multas, tasas y costos administrativos incluían los permisos de zona restringida, por lo que al incorporarlos al número total de permisos del modelo se obtienen estimaciones más precisas de los costos e ingresos por vendedor. Actualmente hay unos 358 permisos para zonas restringidas. Dichos permisos son ilimitados y no están representados en el límite de 5,100 permisos de venta para MFV.

Ingresos por impuestos sobre las ventas

Para calcular el efecto de los nuevos permisos de ventas en la recaudación del impuesto sobre las ventas, la IBO partió de las ganancias anuales y los gastos comerciales declarados por los vendedores en la encuesta SVP. La IBO sumó las ganancias declaradas (durante seis meses de invierno y seis meses de verano) y los gastos comerciales de cada vendedor para llegar a una estimación de los ingresos comerciales totales de cada vendedor. A continuación, la IBO calculó los ingresos medios anuales de todos los vendedores y de cada categoría de vendedores: MFV y GV. Dado que los datos de la encuesta SVP indagaban sobre las ganancias y los gastos de los vendedores en 2019, la IBO ajustó las cifras de ingresos comerciales a la inflación desde junio de 2019 hasta septiembre de 2023 utilizando el índice de precios al consumo en el área metropolitana de Nueva York-Newark-Ciudad de Jersey.

Para determinar el total de ingresos por ventas percibidos por los nuevos vendedores, la IBO multiplicó la estimación media de ingresos de cada tipo de vendedor por los nuevos vendedores equivalentes al 10 % de la lista de espera de ese tipo de vendedor. Dado que muchos vendedores de alimentos venden productos frescos, que no están sujetos al impuesto sobre las ventas, la IBO ajustó la estimación de ingresos de los vendedores para eliminar a los vendedores de productos frescos. Según los datos de la encuesta de SVP, el 25 % de los vendedores ambulantes de alimentos menciona los “productos frescos” como su actividad principal, y el 27 % de los ingresos de MFV corresponde a vendedores de alimentos especializados en la venta de productos frescos. Tomando la media de estos dos porcentajes, la IBO redujo las ventas totales de los vendedores de alimentos en un 26 % para tener en cuenta la venta de artículos exentos del impuesto sobre las ventas. A continuación, la IBO aplicó la alícuota del impuesto local sobre las ventas del 4.5 % para determinar el importe de los nuevos ingresos por impuestos sobre las ventas percibidos por la Ciudad. El modelo de la IBO parte de la base de que los vendedores seguirán teniendo una distribución similar de los ingresos por ventas a medida que aumente el número de vendedores autorizados.

Por último, según las investigaciones del Servicio de Impuestos Internos (Internal Revenue Service, IRS) de Estados Unidos, la evasión fiscal de los empresarios por cuenta propia que operan con dinero en efectivo es una práctica muy extendida. Según los cálculos del IRS, los empresarios por cuenta propia eluden el pago de impuestos hasta en un 57 % de sus ventas en efectivo.³⁰ A falta de más datos sobre la tasa de incumplimiento tributario por parte de los vendedores ambulantes, la IBO asumió que el incumplimiento tributario de los vendedores ambulantes se situaría en el punto medio entre el 0 % y el 57 %. Por lo tanto, la estimación de la IBO de los ingresos previstos por el impuesto sobre las ventas se redujo en un 28.5 %.

Ingresos por impuestos sobre las rentas

Para calcular el efecto de los nuevos permisos de venta en la recaudación del impuesto sobre la renta, la IBO comenzó por examinar las ganancias declaradas por todos los vendedores que indicaron ganancias mayores a cero en la encuesta de SVP. En la encuesta, la IBO consideró a las “ganancias” como sinónimo de “ingresos”, ya que la mayoría de los vendedores ambulantes son empresarios por cuenta propia y las ganancias de su negocio equivalen a los ingresos personales.

En función de los ingresos/ganancias declarados por los vendedores, la IBO clasificó a cada uno de ellos en la categoría correspondiente del impuesto sobre la renta de las personas físicas de 2019. A efectos de estos cálculos, la IBO partió del supuesto de que todos los vendedores declararían el impuesto sobre la renta como solteros o como casados que declaran por separado. Este planteamiento pretende aproximarse a las obligaciones tributarias promedio de los vendedores ambulantes individuales en la Ciudad de Nueva York, ya que la encuesta SVP no recopiló información sobre los ingresos de los cónyuges. A continuación, la IBO restó la deducción estándar de \$8,000 de los ingresos de cada vendedor para obtener la cifra de ingresos imposables de cada vendedor. En virtud de las categorías del impuesto sobre la renta, la IBO aplicó la alícuota apropiada del impuesto a la renta imponible de cada vendedor para determinar las obligaciones individuales y promedio del impuesto a la renta de los vendedores ambulantes en 2019.

A continuación, la IBO determinó a cuántas personas representa el 10 % de las listas de espera de vendedores. Para averiguar el número total de trabajadores de MFV que se espera de estos nuevos permisos, la IBO determinó la proporción entre titulares de licencias de MFV y titulares de permisos de MFV (3.09). Dado que las personas pueden trabajar en un carro de comida ambulante después de recibir una licencia de MFV (aunque no tengan un permiso), la IBO asumió que la proporción de titulares de licencias de MFV con respecto a los titulares de permisos de MFV se mantendría igual en un escenario en el que se levantara el límite de permisos. Por lo tanto, en promedio, el número total de nuevos contribuyentes sobre la renta por cualquier permiso adicional de MFV sería de algo más de tres personas. Los cálculos del impuesto sobre la renta de la IBO tienen en cuenta este efecto multiplicador de los empleados observado en los permisos de MFV.

A continuación, la IBO multiplicó la obligación tributaria media del impuesto sobre la renta de los vendedores calculada anteriormente por el 10 % de la lista de espera de GV y por el 10 % de la lista de espera de MFV.

La IBO tuvo en cuenta el hecho de que determinados porcentajes de vendedores ambulantes de la ciudad vivirán fuera de ella y, por lo tanto, no pagarán el impuesto sobre la renta de la Ciudad de Nueva York. Basándose en las listas de espera combinadas de vendedores ambulantes, la IBO calculó que aproximadamente el 3.5 % de los GV y el 14.3 % de

los MFV viven fuera de la Ciudad de Nueva York. La IBO ajustó a la baja las estimaciones del impuesto sobre la renta para tener en cuenta a los vendedores no residentes.

La IBO se sirvió del índice de precios al consumo para todos los artículos en el área metropolitana de Nueva York-Newark-Ciudad de Jersey para ajustar la obligación tributaria media del impuesto sobre la renta a la inflación desde junio de 2019 hasta septiembre de 2023. El modelo de la IBO parte de la base de que los vendedores seguirán teniendo una distribución similar de las ganancias y de la obligación tributaria del impuesto sobre la renta a medida que aumente el número de vendedores autorizados.

Por último, al igual que en el caso del impuesto sobre las ventas, las estimaciones de la IBO sobre el impuesto sobre la renta tienen en cuenta cierto grado de incumplimiento tributario. Una vez más, según las estimaciones del IRS sobre las tasas de incumplimiento tributario de los empresarios por cuenta propia que operan con dinero en efectivo, la IBO parte de la base de que los vendedores ambulantes declararán ingresos y ganancias inferiores a los reales en un 28.5 % al presentar la declaración del impuesto sobre la renta. En consecuencia, los ingresos previstos por el impuesto sobre la renta se ajustaron a la baja en un 28.5 %.

Ingresos por multas

El cálculo de los ingresos por multas realizado por la IBO se basó en los datos sobre multas de citaciones civiles que la OATH proporcionó a la IBO. Los datos de multas abarcaban desde enero de 2013 hasta septiembre de 2023 e incluían archivos proporcionados por separado para infracciones de vendedores de alimentos, sanidad y GV. Las infracciones del Código Sanitario correspondían a todas las infracciones sanitarias de los últimos 10 años. La IBO examinó cada tipo de infracción y seleccionó las que parecían estar relacionadas con las ventas ambulantes.

En primer lugar, se eliminaron de los datos las multas registradas con valores negativos en el saldo adeudado o en el saldo pagado. La IBO examinó en primer lugar los tipos de infracciones más comunes en los datos, antes de sumar los saldos totales pagados y no pagados y dividirlos por el número de vendedores autorizados actualmente en la Ciudad. El número actual de vendedores autorizados se basó en el número de licencias y permisos activos, no en los límites máximos de permisos. Esto se debe a que hay cierta rotación y retrasos en las agencias, por lo que no todos los permisos/licencias están activos en todo momento.

Las estimaciones de ingresos por multas de la IBO pueden haber subestimado las infracciones sanitarias cometidas por los vendedores. Como no hay forma de saber qué porcentaje de las infracciones generales procedían de los vendedores ambulantes de alimentos, la IBO asumió que solo las infracciones sanitarias relacionadas con la venta ambulante generaban ingresos. Podría haber un pequeño aumento de los ingresos por multas por otras infracciones del código sanitario general como resultado de un régimen de legalización más permisivo.

Tasas para venta ambulante de alimentos

Para calcular las recaudaciones totales de los permisos y licencias de MFV, la IBO determinó las recaudaciones medias de los permisos y licencias de MFV durante los ejercicios fiscales de 2018, 2019 y 2022. La IBO no incluyó los años 2020 y 2021 por ser valores atípicamente bajos después de la pandemia de COVID-19. La media de tasas recaudadas en los años estudiados fue de unos \$960,000.

Dado que esta cifra contiene tasas tanto de permisos como de licencias de MFV, la IBO desglosó las tasas recaudadas de cada una de estas categorías.

Actualmente hay 16,806 licencias de MFV activas. Estas licencias deben renovarse cada dos años, y es por ello que la IBO ha calculado que cada año se renovarían unas 8,403 licencias de MFV. Cuando un vendedor solicita por primera vez una licencia de venta de alimentos, debe pagar una tasa de \$50, así como una tasa de \$53 por un curso de formación en seguridad alimentaria, es decir, \$103 en total. En función del promedio a largo plazo del número de nuevas licencias de vendedores de alimentos concedidas en los seis años anteriores a la pandemia (de 2014 a 2019), la IBO estimó que alrededor del 8 por ciento de los adjudicatarios de licencias de alimentos pagarían el precio de la licencia por primera vez en un año determinado. El 92 % restante de los vendedores de un año determinado pagaría la tasa de renovación de la licencia de \$60. Por lo tanto, la IBO asumió que la tasa promedio total de licencia pagada por

vendedor sería de \$63.52, una media ponderada de los dos importes de tasas anteriores. El total de las tasas anuales por licencias —8,403 licencias multiplicadas por \$63.52 por licencia— asciende a unos \$530,000. Para el 10 % de la lista de espera de MFV, la IBO multiplicó la tasa prevista por licencia por el número previsto de titulares de licencia adicionales que se generarían si el 10 % de la lista de espera de MFV obtuviera el permiso.

Una vez restadas las tasas de licencia, el resto de las tasas totales de MFV en un año medio sería de unos \$420,000. Esta cantidad representa el total de las tasas por permisos de MFV en un año promedio. A continuación, la IBO dividió las tasas por permisos de MFV entre el número total de permisos MFV pagados (4,113) para llegar a una estimación de las tasas medias anuales por permisos de MFV recaudadas por la Ciudad. La estimación es de \$102.90, aproximadamente la mitad de los \$200 que cuesta el permiso de vendedor más caro. La IBO multiplicó esta estimación de tasas por el 10 % de la lista de espera de MFV para obtener una estimación de las tasas adicionales de los nuevos permisos de MFV. La IBO sumó las nuevas tasas previstas de los permisos y las nuevas tasas previstas de las licencias para calcular las nuevas tasas globales previstas si aumentara el número de permisos de MFV.

Tasas para venta general

El cálculo de las tasas de GV previstas realizado por la IBO se basó en la estructura actual de las tasas de las licencias de GV, que expiran el 30 de septiembre de cada año impar. El periodo máximo de validez de una licencia GV es de dos años. Las tasas de las licencias oscilan entre \$50 y \$200, dependiendo de lo lejos que esté la próxima fecha de caducidad. La IBO asumió que la mayoría de los nuevos vendedores generales pagarían \$200 por solicitud o renovación de la licencia para mantenerla durante todo el periodo de dos años. Para calcular las tasas totales previstas a partir del 10 % de la lista de espera de GV que obtuviera permiso, la IBO multiplicó la tasa media por vendedor por el 10 % de la lista de espera de GV.

Costos administrativos del DOHMH

La IBO se basó en los datos presupuestarios y de personal del DOHMH del año fiscal 2023 para calcular el aumento de los costos administrativos. Se supuso que los costos administrativos eran lineales y aumentaban por vendedor. Nuestro cálculo de los costos administrativos por vendedor se obtuvo sumando el costo de la expedición de permisos, el costo de la expedición de licencias y el costo de la inspección sanitaria. Al costo estimado de emisión de licencias se le aplicó un multiplicador de permisos de tres para representar la emisión adicional de licencias que se derivaría de un solo permiso nuevo. La IBO asumió que los costos administrativos del personal del DOHMH se dividirían en partes iguales entre la concesión de permisos y licencias. La IBO dividió los costos anuales totales de personal por el número medio de permisos expedidos cada año y el número medio de licencias expedidas cada año, lo que llevó a un costo de \$273 por permiso y un costo \$96 por licencia.

Para obtener el costo de la inspección sanitaria, la IBO dividió los costos del personal encargado de tramitar los permisos por el número de carros inspeccionados cada año proporcionado por el DOHMH (unas 4,200 unidades únicas inspeccionadas). El DOHMH paga fondos internos al DCWP para que gestione los centros de concesión de licencias. Dichos costos se incluyeron aquí como costos para el DOHMH, ya que son costos para la autorización de MFV y los paga el DOHMH al DCWP.³¹ Y, lo que es más importante, sin conocimientos operativos sobre los programas informáticos y la tramitación interna de los permisos y licencias, es imposible saber dónde pueden existir economías de escala en el proceso de concesión de permisos y licencias. La posible existencia de economías de escala puede reducir el costo de tramitación por licencia o permiso.

Costos administrativos del DCWP

Para calcular los costos administrativos del DCWP, la IBO se basó en los datos presupuestarios y de personal de la agencia del año fiscal 2023 y en los datos abiertos del DCWP sobre licencias. La IBO asumió un aumento lineal de los costos en personal por licencia expedida.

La IBO determinó el costo de todas las licencias de GV multiplicando el porcentaje de todas las licencias emitidas por el DCWP para la venta general por el costo de todas las emisiones de licencias para el DCWP. Ese costo se dividió por el número de GV para obtener el costo medio por licencia.

Glosario

Artículos de expresión: los artículos de expresión incluyen materiales u objetos con contenido expresivo, como periódicos, libros o escritos, o artes visuales como pinturas, grabados, fotografías, esculturas o espectáculos. Los vendedores ambulantes pueden vender artículos de expresión en virtud de la Primera Enmienda.

DCWP: el Departamento de Protección al Consumidor y al Trabajador (DCWP) concede licencias a más de 45,000 empresas de más de 40 sectores y vela por el cumplimiento de las principales leyes de protección del consumidor, concesión de licencias y lugar de trabajo. La agencia también investiga y promueve políticas públicas que favorezcan su labor. El DCWP también expide licencias de GV.

DOHMH: el Departamento de Salud e Higiene Mental (DOHMH) es responsable de la salud pública, además de expedir certificados de nacimiento, conceder licencias caninas y realizar inspecciones en restaurantes y velar por el cumplimiento de la normativa. El DOHMH también expide permisos y licencias de MFV.

DSNY: el Departamento de Sanidad (DSNY) es responsable de la recolección de basura, el reciclaje, la limpieza de las calles y el retiro de la nieve. El DSNY es el principal encargado del sistema de gestión de residuos de la Ciudad de Nueva York.

Licencia general de vendedor: se requiere una licencia de vendedor general para cualquier persona que vaya a vender, arrendar u ofrecer en venta o arrendamiento bienes o servicios en un espacio público que no sea una tienda. El número máximo de licencias generales de vendedor que el DCWP expide a no veteranos está limitado por ley a 853. La lista de espera del DCWP para solicitantes no veteranos está actualmente cerrada. Las siguientes personas pueden presentar una solicitud para una licencia de vendedor general: una persona con un número de lista de espera válido emitido por el DCWP, un veterano con baja honorable que resida en el estado de Nueva York o el cónyuge o pareja de hecho superviviente de un veterano con baja honorable que resida en el estado de Nueva York.

Licencia para venta ambulante de alimentos: la licencia de venta ambulante de alimentos se expide a una persona que va a preparar o servir alimentos de una unidad móvil de venta de alimentos permitida (camión o carrito). El DOHMH expide la licencia como una tarjeta de identificación con fotografía. No hay lista de espera para solicitar la licencia de venta ambulante de alimentos. Todos los solicitantes de una licencia de venta ambulante de alimentos deben aprobar el curso de seguridad alimentaria para vendedores ambulantes de alimentos para obtener la licencia.

NYPD: el Departamento de Policía (NYPD), oficialmente el Departamento de Policía de la Ciudad de Nueva York, es el principal organismo encargado de hacer cumplir la ley en la Ciudad de Nueva York.

OATH: la Oficina de Juicios y Audiencias Administrativas (OATH) es el tribunal administrativo central e independiente de la Ciudad; no forma parte del sistema judicial estatal. La División de Audiencias de la OATH es la división de la OATH que se encarga de celebrar audiencias en relación con las citaciones judiciales emitidas por diversos organismos encargados de hacer cumplir la ley en la Ciudad.

OSVE: la Oficina de Control de Venta Ambulante (OSVE) es una unidad dedicada exclusivamente a hacer cumplir las leyes sobre venta ambulante. La OSVE se creó como parte de la Ley Local 18. Originalmente parte del DCWP, la oficina se trasladó al DSNY cuando el Departamento de Sanidad se hizo cargo del control de los vendedores ambulantes en 2023.

Permiso de zona restringida: el permiso de venta ambulante de alimentos en zonas restringidas autoriza la venta ambulante de alimentos en propiedades privadas situadas en zonas comerciales o en propiedades bajo la jurisdicción del Departamento de Parques y Recreación, y está exento de los límites legales que se aplican a la venta ambulante en la vía pública. Este tipo de permiso está exento de los límites impuestos a la venta ambulante y no requiere estar en lista de espera. Ejemplos de situaciones que pueden considerarse “al aire libre en una propiedad privada” son: un aparcamiento comercial privado; un centro comercial al aire libre o una galería comercial; una zona vacía de terreno vallado; el espacio interior de una gasolinera. La acera frente a la tienda de alguien se considera un espacio público, no propiedad privada, y, por lo tanto, no cumple los requisitos.

Permiso para venta ambulante de alimentos: un permiso para venta ambulante de alimentos es la documentación expedida por el DOHMH que habilita a una unidad ambulante de venta de alimentos. El permiso permite a la unidad móvil de venta de alimentos vender o distribuir alimentos legalmente. El DOHMH está limitado por ley en el número total de permisos de venta ambulante que puede expedir. Hay listas de espera para solicitar un permiso a menos que tenga previsto trabajar en una zona restringida de venta de alimentos.

Unidad de venta ambulante de alimentos: una unidad de venta ambulante de alimentos es un establecimiento de servicios alimentarios situado dentro de un carro o vehículo que se utiliza para almacenar, preparar, exponer, servir o vender alimentos —o distribuirlos gratuitamente— para su consumo en un lugar que no sea la propia unidad o su interior. Cualquier carrito o vehículo de este tipo se considera una unidad de venta ambulante de alimentos, tanto si funciona en el interior como en el exterior de un espacio público, privado o restringido.

Vendedor ambulante de alimentos: un vendedor ambulante de alimentos es una persona que vende alimentos (o los distribuye gratuitamente) desde una unidad móvil de venta de alimentos en cualquier espacio público, privado o restringido.

Vendedor cubierto por la Primera Enmienda: un vendedor cubierto por la Primera Enmienda es una persona que vende periódicos, revistas, música, libros y arte en la calle. No obstante, deberá respetar las numerosas restricciones de la Ciudad en cuanto a la ubicación de los puestos de venta, y hay muchas calles en las que no se puede vender. También hay que cumplir la legislación impositiva del Estado de Nueva York obteniendo un número de identificación fiscal (“certificado de autoridad”) y recaudando y pagando los impuestos sobre las ventas de lo que se vende.

Vendedor general: un vendedor general es una persona que vende, arrienda u ofrece en venta o arrendamiento bienes o servicios no alimentarios en un espacio público que no sea una tienda.

Notas finales

¹Stefanos Chen y Raúl Vilchis, [They Make Some of New York's Best Food. They Want the Right to Sell It](#) (Preparan la mejor comida de Nueva York. Quieren tener el derecho a venderla) New York Times, 5 de agosto de 2023.

²Es difícil determinar con exactitud los costos de arrendamiento de permisos incurridos por los vendedores. La práctica no es legal y, por tanto, los costos declarados varían en función de las personas encuestadas. Los datos del censo de vendedores ambulantes, utilizados por la IBO en los cálculos de este informe, muestran un costo promedio de \$17,000 (con un costo medio indicado similar).

³Tanaz Meghiani, [Food Vendors Protesting City Hall Say Things Are Worse After New Law Was Supposed to Make Them Better](#) (Los vendedores de comida que protestan en el Ayuntamiento dicen que las cosas están peor después de que la nueva ley supuestamente iba a mejorarlas), The City, 29 de septiembre de 2022.

⁴Consulte Haidee Chu, [Crackdown Continues at Corona Plaza, Where Vendors Had Thrived](#) (Continúa la represión en Corona Plaza, donde los vendedores habían prosperado), The City, 10 de agosto de 2023, y John Leland, [Politics, Police, Pozole: The Battle for Sunset Park](#) (Política, policía, pozole: La batalla por Sunset Park), The New York Times, 14 de mayo de 2023.

⁵Nicole Hong y Ana Ley, [Turning to Street Vending, New Migrants Find a Competitive World](#) (Los nuevos emigrantes encuentran un mundo competitivo en la venta ambulante) New York Times, 10 de octubre de 2023.

⁶Bluestone, Daniel. (1991). The Pushcart Evil: Peddlers, Merchants, and New York City's Streets, 1880-1940. (El mal de carrito: vendedores ambulantes, comerciantes y las calles de la Ciudad de Nueva York, 1880-1940), Journal of Urban History. 18 (1): 68-92.

⁷Devlin, R. T. (2010). Informal Urbanism: Legal Ambiguity, Uncertainty, and the Management of Street Vending in New York City (Urbanismo informal: Ambigüedad jurídica, incertidumbre y gestión de la venta ambulante en la Ciudad de Nueva York), Tesis doctoral, Universidad de California, Berkeley.

⁸Devlin. 31.

⁹Consulte la Ley Local 77 de 1977 de la Ciudad de Nueva York y la Ley Local 50 de 1979 de la Ciudad de Nueva York.

¹⁰Devlin. 60.

¹¹Mike Allen, [Giuliani to Bar Food Vendors on 144 Blocks](#) (Giuliani prohibirá los vendedores de alimentos en 144 manzanas), New York Times, 24 de mayo de 1998.

¹²Consulte el capítulo 4, artículo 35 de la Ley General de Comercio del Estado de Nueva York.

¹³Consulte Robert Bery et. al. contra Ciudad de Nueva York et. al.

¹⁴Según una declaración de la policía de Nueva York en una carta del gobierno del alcalde Adams enviada al Contralor sobre la implementación de la Ley Local 18 de 2021, fechada el 27 de septiembre de 2023.

¹⁵En los dos primeros años de implementación de la Ley Local 18, el DOHMH ha emitido las 890 solicitudes de venta que legalmente debían emitirse. Solo 342 vendedores presentaron una solicitud, y el DOHMH los ha aprobado a todos. Los 342 vendedores que ahora tienen una licencia de supervisión pueden solicitar un permiso de venta en cualquier momento: el permiso autoriza el uso de un carrito o camión de alimentos y no hay plazo para solicitarlo. A diciembre de 2023, 108 de los 342 licenciarios han iniciado una solicitud de permiso de licencia de supervisión. Cincuenta de ellos han recibido hasta ahora el permiso y los demás están completando sus solicitudes. Los restantes titulares podrán solicitar el permiso en cualquier momento.

¹⁶Para obtener información adicional, consulte Arya Sundaram, [After street vendor crackdown, Corona Plaza market is a changed place](#) (Después de la represión de los vendedores ambulantes, el mercado de Corona Plaza ha cambiado), Gothamist, 13 de septiembre de 2023.

¹⁷Chen y Vilchis, [They Make Some of New York's Best Food. They Want the Right to Sell It](#) (Preparan la mejor comida de Nueva York. Quieren tener el derecho a venderla)

¹⁸Las siguientes listas de espera han estado abiertas en los dos últimos años: Carros verdes (cinco listas de espera), estacional, licencia de supervisión para veteranos de EE.UU. y personas con discapacidad. La presentación de solicitudes para las listas de espera de carritos verdes y de temporada estaba abierta a cualquier persona con licencia MFV.

¹⁹Las citaciones civiles son emitidas por diversos organismos encargados de hacer cumplir la ley. Los importes de las multas son establecidos por el organismo responsable de regular las infracciones indicadas en la citación. Esas multas se fijan por ley, ya sea mediante la elaboración de normas por parte de los organismos de aplicación, la legislación local o la estatal.

²⁰Los veteranos de las Fuerzas Armadas de EE. UU. retirados con honores o sus cónyuges o parejas de hecho supervivientes no pagan tasa alguna.

²¹[Carta del gobierno de Adams anunciando la transferencia de la Oficina de Control de Venta Ambulante del DCWP al DSNY](#), 20 de marzo de 2023.

²²Carta al Contralor sobre la Ley Local 18, 2021. 27 de septiembre de 2023.

²³Ibid.

²⁴La IBO revisó un estudio finalizado en 2015 del [Instituto de Justicia](#). El análisis pretendía medir las repercusiones económicas de la venta ambulante actual en la Ciudad de Nueva York, pero no modeló las repercusiones fiscales para la Ciudad ni el impacto económico de una mayor legalización. El trabajo del Instituto de Justicia es un posible punto de partida para medir las repercusiones económicas de la venta ambulante en la Ciudad, aunque cualquier análisis futuro requeriría una muestra mayor que la utilizada en su análisis inicial (n=209 vendedores).

²⁵Hassan, M. y Schneider, F. (2016). Size and Development of the Shadow Economies of 157 Countries Worldwide: Updated and New Measures from 1999 to 2013 (Tamaño y desarrollo de las economías paralelas de 157 países de todo el mundo: Medidas actualizadas y nuevas de 1999 a 2013), Informe de debate de IZA n.º 10281. Bonn: Institute for the Study of Labor.

²⁶Al-Jundi, S., Al-Janabi, H., Sala, M. A., Bajaba, S., Ulla, S. (2022). The Impact of Urban Culture on Street Vending: A Path Model Analysis of the General Public's Perspective (El impacto de la cultura urbana en la venta ambulante: Un análisis de modelo de trayectoria de la perspectiva del público en general) Frontiers in Psychology 12.

²⁷Kelmanson, B., Kirabaeva, K., and Medina, L. (2021). Europe's Shadow Economies: Estimating Size and Outlining Policy Options (Las economías paralelas de Europa: Estimación del tamaño y esbozo de opciones políticas), en Delechat, C. y Medina, L. The Global Informal Workforce (La mano de obra informal mundial) Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, pp. 71-85.

²⁸Bromley, R. (2000). Street Vending and Public Policy: A Global Review (Venta ambulante y política pública: Una revisión global) International Journal of Sociology and Social Policy, 20, 1-29; Recchi, S. (2020); Informal street vending: a comparative literature review (Venta ambulante informal: revisión bibliográfica comparativa), International Journal of Sociology and Social Policy 41 (7/8), pp. 805-825; Pileri, J. (2021); Who Gets to Make a Living? Street Vending in America (¿Quién se gana la vida? La venta ambulante en Estados Unidos) Georgetown Immigration Law Journal 36, pp. 215-259.

²⁹Departamento de Sanidad e Higiene Mental, [Mobile Food Vending Streets Map](#) (Mapa de calles con venta ambulante de alimentos)

³⁰Investigación, análisis aplicados y estadísticas del Servicio de Impuestos Internos. Federal Tax Compliance Research: Tax Gap Estimates for Tax Years 2014-2016 (Investigación sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias federales: Estimaciones de la brecha tributaria para los ejercicios fiscales 2014-2016), Publicación 1415 (Rev. 08-2022). Washington, DC. Agosto de 2022, p. 20.

³¹Los fondos internos son fondos gastados por un organismo de la Ciudad para adquirir servicios de otro organismo de la Ciudad. En el caso de las ventas ambulantes, el DOHMH paga a la DCWP para que la concesión de licencias/permisos de MFV pueda realizarse en los centros de concesión de licencias presenciales del DCWP.