

Sumário Executivo

Vendedoras e vendedores ambulantes em Nakuru, Quênia

Progressos recentes nas estatísticas oficiais mostram que o emprego informal representa até 80% do total de empregos não rurais na maior parte da África subsaariana. Embora alguns estudos tenham teorias para explicar a persistência e o crescimento do emprego informal, poucos avaliaram as realidades do trabalho na economia informal. O IEMS (Estudo de Monitoramento da Economia Informal) tem o objetivo de fornecer evidências críveis e fundamentadas da gama de forças motrizes - positivas e negativas - que afetam as condições de trabalho na economia informal ao longo do tempo em dez cidades de nove países diferentes. Este relatório examina a venda ambulante - um dos três setores (juntamente ao trabalho domiciliar e à coleta de resíduos recicláveis) explorados no IEMS - em Nakuru, no Quênia. Os trabalhadores informais e suas organizações de base (OBs) ocupam o centro da análise.

Este estudo utiliza métodos qualitativos e quantitativos. O componente qualitativo consiste de uma avaliação participativa da economia informal (PIEA, em inglês), um método inovador criado para capturar, de maneira sistemática, os pontos de vista e percepções de 75 trabalhadores informais, em suas próprias palavras, em um ambiente de grupos focais. Já o componente quantitativo consiste de um questionário aplicado aos participantes de grupo focal por setor, além de cerca de outros 75 trabalhadores, para um total de 150 em cada cidade-setor. O questionário foi criado para suplementar os dados coletados por meio dos grupos focais

através da coleta de informações no perfil de domicílios e fontes de renda dos trabalhadores; o perfil de ativos dos domicílios dos trabalhadores; informações detalhadas sobre os empreendimentos dos trabalhadores; e elos entre a economia informal e a economia formal. A amostra é composta de mulheres e homens que fazem parte da KENASVIT (Aliança Nacional de Vendedores Ambulantes e Comerciantes Informais do Quênia) e que fazem comércio no Distrito de Negócios Central, dentro e fora da "plataforma" - uma confluência de pontos/plataformas de ônibus com intenso tráfego de pedestres localizada no centro de Nakuru.



Descobertas

O estudo descobriu que 9 de cada 10 vendedores ambulantes de Nakuru têm o trabalho informal como a principal fonte de renda familiar, seja com vendas ambulantes ou atividades informais de outro membro da família. Cerca de 91% dos homens e 74% das mulheres (83% no geral) vivem em domicílios para os quais seu trabalho como vendedor ambulante é a principal fonte de renda domiciliar, e outros 10% dependem dos ganhos derivados do trabalho informal de outros membros do domicílio. Somente 4% citam o emprego formal como a fonte primária de renda domiciliar; e apenas 14% têm um trabalhador formal no domicílio. 2% deles acessam auxílios do governo e menos de 1% deles têm acesso à aposentadoria. Contudo, essa grande dependência da renda derivada do trabalho informal não é reflexo de níveis educacionais extremamente baixos. Mais de 50% da amostra concluiu pelo menos o ensino médio, e 13% deles concluíram o ensino superior.

O local do empreendimento de venda ambulante afeta significativamente as condições de trabalho do vendedores ambulantes de Nakuru. Na plataforma, é mais provável que sejam vendedores que se locomovem, com um estoque menor, menos vendas e menos despesas do que os vendedores de fora da plataforma. Já os vendedores que atuam fora da plataforma têm uma probabilidade seis vezes maior de já terem pago ajudantes para administrar o empreendimento quando o vendedor não pode trabalhar. Os vendedores de dentro da plataforma têm ligações mais fortes com empreendimentos formais: cerca de metade desses vendedores têm empreendimentos formais como fornecedores; enquanto 37% dos que atuam fora da plataforma fazem o mesmo. O último grupo tem maior probabilidade de produzir seus próprios produtos ou adquiri-los de outros vendedores ambulantes.

Forças Motrizes

O estudo descobriu que a dinâmica da cadeia de valor é a força motriz mais significativa do setor de vendas ambulantes de Nakuru. Acima de tudo, a falta de capital foi identificada como o problema mais comum e significativo do setor. Vendedores ambulantes relacionaram a falta de capital à demanda baixa e decrescente por produtos e à dificuldade em ter acesso ou pagar empréstimos. Sem capital suficiente, os vendedores não conseguem manter os níveis do estoque e os clientes. Vários relataram que, como consequência disso, não conseguem satisfazer suas próprias necessidades diárias. Quase 78% dos vendedores afirmaram que havia poucos clientes para seus produtos. E a mesma porcentagem relatou os lucros baixos como um problema, enquanto dois terços reclamaram de grandes variações na sua renda.

As políticas urbanas e outras forças motrizes relacionadas à cidade também influenciam as



foto: P. Mburu

condições de trabalho dos vendedores. O assédio realizado por parte das autoridades municipais e a falta de espaço para as vendas representaram mais da metade dos fatores relacionados ao município mencionados nos grupos focais. Os vendedores relataram que o assédio costuma requerer ou levar a prisões, apreensão de produtos e pedidos de suborno, que reduzem os ganhos dos quais dependem as famílias. Amenidades básicas do local de trabalho também não existem para vários vendedores. Dois terços não têm acesso a água corrente e um terço não tem acesso a instalações para armazenar suas coisas. Embora os altos preços e uma economia em baixa também tenham sido mencionados como forças macroeconômicas negativas, 62% deles achavam que conseguiriam aumentar suas vendas no próximo ano, e quase dois terços dos vendedores acharam que o assédio diminuiu no ano anterior.

Como resposta aos desafios associados às receitas baixas e cada vez menores, quatro em cada cinco vendedores relataram que sua reação é simplesmente cortar as despesas pessoais. Ainda assim, intervenções institucionais, como taxas de juros mais favoráveis, menos reintegrações de posse, melhor infraestrutura no local de trabalho e licenças por preços mais acessíveis, também foram vistas como mecanismos de apoio com potencial para ajudar. As contribuições dos vendedores para a economia urbana - como compradores de empreendimentos formais (incluindo empresas modernas e multinacionais), empresas informais e fazendas; como distribuidores de produtos para o público geral; como geradores de empregos para transportadores, carregadores, seguranças e operadores de armazéns; e como contribuintes fiscais - pedem uma estrutura de políticas que ajude a aliviar as várias perdas de fontes de renda e, assim, a proteger os ganhos dos quais os domicílios dos vendedores dependem.

Recomendações

As seguintes recomendações relacionadas a políticas baseiam-se nas principais descobertas do estudo IEMS realizado com vendedores ambulantes em Nakuru:

- 1. Ambiente de políticas inclusivo:** devido ao seu importante papel na economia urbana, o setor de vendas ambulantes de Nakuru deveria receber um fórum de negociação estatutário no qual o diálogo estruturado com o governo local pode lidar com os déficits nas condições de trabalho, que afetam os meios de sustento e limitam as receitas familiares. Tal fórum deveria tratar, especificamente, da justiça e transparência nos esquemas de concessão de licenças; da eliminação do assédio diário a vendedores - especialmente as mulheres - por exemplo, através de um programa de carteira de identificação e/ou treinamento das forças locais de segurança; e das melhorias na infraestrutura básica do local de trabalho.
- 2. Ligações formais-informais produtivas:** os termos sob os quais os vendedores ambulantes participam de transações com bancos privados e fornecedores do setor formal deveriam ser monitorados e regulamentados, para que haja apoio à estabilidade, produtividade e crescimento de pequenas e microempresas.
- 3. Acesso a bolsas, aposentadorias e apoio a pequenas empresas:** os domicílios dos vendedores ambulantes e outros trabalhadores informais deveria ter algum peso nos critérios de qualificação e nos mutirões de inscrição para bolsas do governo, esquemas de aposentadoria e instalações de apoio a pequenas empresas.
- 4. Design urbano participativo:** vendedores ambulantes e suas organizações de base (OBs) deveriam cooperar com as autoridades locais para criar áreas de vendas e instalações mais adequadas na plataforma e em outras feiras nas quais vendedores e pedestres convivem.
- 5. Parcerias locais de desenvolvimento econômico:** as autoridades locais deveriam identificar mecanismos para parcerias locais de desenvolvimento econômico com vendedores ambulantes e outros agentes comerciais, por exemplo, para apoiar compras coletivas em atacado feitas por vendedores ambulantes e impulsionar a demanda geral por bens e serviços.



foto: P. Mburu



Cidades Inclusivas: Lançado em 2008, o projeto Cidades Inclusivas objetiva fortalecer organizações de base (OBs) de trabalhadores pobres nas áreas de organização, análise de políticas e advocacy, para garantir que os trabalhadores informais urbanos tenham as ferramentas necessárias para serem ouvidos nos processos de planejamento urbano. Cidades Inclusivas é uma colaboração entre OBs de trabalhadores pobres, alianças internacionais de OBs e outras que dão suporte às OBs.

Para ler os relatórios de cidade, setor e globais completos, acesse inclusivocities.org/pt/emei.