

Resumen ejecutivo

Vendedoras y vendedores ambulantes en Accra, Ghana

Las estadísticas recientes muestran que la mayoría de las trabajadoras y los trabajadores en los países en desarrollo se ganan la vida en la economía informal. El Estudio de Monitoreo de la Economía Informal (EMEI) es un estudio cualitativo y cuantitativo diseñado para evaluar la realidad de estas personas. Con la información recolectada durante la investigación a lo largo de tres años en diez ciudades, el EMEI busca ofrecer evidencia confiable y bien fundada sobre la diversidad de fuerzas motoras, tanto positivas como negativas, que afectan las condiciones de trabajo en la economía informal a través del tiempo. El estudio coloca a las personas que laboran de manera informal y a sus organizaciones con base de miembros (OBM) al centro del análisis.

La investigación en Accra

En Accra, WIEGO se asoció con el Institute of Statistical, Social and Economic Research (ISSER) y la StreetNet Ghana Alliance que está formada por OBM de vendedores ambulantes, comerciantes y buhoneros. Se seleccionaron dos variables para tomar un muestreo intencional por cuotas: 1) el sexo; y 2) el lugar de trabajo, es decir si los vendedores operan en los mercados centrales de la ciudad o en lugares en la periferia. Se seleccionaron vendedores de tres asociaciones de mercados centrales: la Makola Traders Association, la Kantamanto Traders Association, y la Circle Traders Association. En los lugares en la periferia se muestrearon vendedores de tres secciones de la Ga East Traders Association: Madina, Agbogba y Abokobi. Todos los participantes eran vendedores de mercados fijos.

El trabajo de campo consistió en 15 grupos focales, realizados en julio y agosto de 2012, en los que participaron 75 vendedores. De los participantes, 40 eran vendedores de mercados centrales y 35 de mercados en la periferia. Cada uno de los grupos focales tuvo entre cuatro y seis participantes y utilizó nueve herramientas –organizadas alrededor de temas relacionadas con las características del sector, las fuerzas motoras y respuestas, el ambiente institucional y las contribuciones del sector a la ciudad– para generar datos relacionados con el marco conceptual. Posteriormente se llevó a cabo una encuesta con 150 vendedores, incluyendo a los 75 participantes de los grupos focales, entre el 5 de septiembre y el 6 de noviembre de 2012. En total, 51 hombres y 99 mujeres contestaron la encuesta; 76 de ellas trabajan en lugares centrales, y 74 en la periferia.



Hallazgos principales

Este informe analiza las respuestas de la encuesta y los datos en los informes detallados de los grupos focales.

El estudio confirma que el trabajo informal es esencial para los medios de sustento urbanos. Casi el 80% de los participantes depende del trabajo informal como el principal ingreso de su hogar. Menos del 9% dijo que la principal fuente de ingresos del hogar fuera el empleo asalariado en el sector formal. Si bien la forma más común de otros ingresos son las remesas –más del 26% de los hogares las reciben– solamente unos 3% dependen principalmente de ellas.

En promedio, los hombres tienen un volumen de venta (valor total de las ventas) significativamente más alto que las vendedoras, probablemente porque los hombres comercian más frecuentemente artículos de más valor, mientras que las mujeres tienden a vender comida o artículos pequeños. Además, los vendedores de los lugares centrales presentaron volúmenes que eran más del doble de sus compañeros en lugares no centrales. Ello se debe probablemente a que en el centro el tráfico de clientes es más alto.

Sin embargo, en general, los vendedores sufren inestabilidad y dificultades financieras, a pesar de trabajar entre 56 y 66 horas por semana. Más del 60% reportó una caída en sus ingresos en el año pasado; sin embargo, casi el mismo porcentaje reportó un mayor volumen de ventas. Esto pone de manifiesto una rentabilidad decreciente en el sector, la cual fue mencionada por muchos de los vendedores.

Los vendedores dijeron que las dificultades para asegurar sus medios de sustento dentro del sector se agravaban, principalmente por fuerzas macroeconómicas negativas, problemas con el acceso a créditos, la competencia y una falta de apoyo por parte de los gobiernos locales.

Fuerzas motoras positivas y negativas

Los vendedores de los mercados de Accra hicieron hincapié en el impacto que las fuerzas motoras negativas tenían por encima las positivas. Y cuando sí identificaban fuerzas positivas, todos los grupos mencionaron, con mayor frecuencia, ocasiones especiales que aumentaban la demanda de productos. Las ocasiones que frenaban las ventas –los días feriados o la lluvia– tenían consecuentemente un impacto negativo. El segundo factor positivo más importante era una economía próspera que aumentara la demanda a través de tasas de ocupación más elevadas y una clientela con ingresos disponibles.

Una buena economía también significa que es más fácil obtener préstamos con menores tasas de interés. De hecho, la disponibilidad de préstamos de diversas fuentes (incluidas las instituciones financieras no bancarias y los sistemas de ahorro rotativo organizados por grupos de personas) fue una de las fuerzas motoras macroeconómicas que obtuvieron más alta clasificación.

Sin embargo, los vendedores expresaron ambivalencia en torno a los préstamos por las altas tasas de interés y el riesgo de no ser capaces de pagar sus deudas. Aún así, los préstamos son necesarios para aumentar o mantener el capital de trabajo; y se volvieron más necesarios por las fuerzas macroeconómicas negativas. Como lo dijo uno de los vendedores: “Las cosas no son como antes. Antes no había que tomar



foto: D. Mireku

préstamos porque se ganaba suficiente dinero para vivir, pero ahora...”. Y otro vendedor añadió: “Hay tanta gente que ha tenido que huir por incumplimiento en el pago de sus préstamos”.

Las fuerzas negativas pesaban más en la vida de los vendedores. Una vez más, los hallazgos ponen de manifiesto el impacto significativo que tiene la economía general ghanesa en los trabajadores informales. Las fuerzas negativas más frecuentemente citadas, la depreciación de la moneda y la creciente inflación, constituían una gran preocupación. La inflación hizo subir los costos de la vida y afectó el capital de trabajo. La depreciación del cedi, sumado a los altos aranceles a la importación, aumenta el costo de los bienes importados, lo que afecta los márgenes de utilidad. Aunque los participantes midieron al cedi frecuentemente en función del creciente valor del dólar estadounidense, se observó que para los comerciantes que importaban bienes de los países vecinos el valor del cedi frente al franco CFA (la moneda de África occidental francófona) y del naira de Nigeria era igual de importante. Como un vendedor dijo: “Tienes que usar más cedís para comprar menos artículos de los que comprabas antes”.

Sin embargo, las respuestas más obvias para abordar estos problemas no son siempre fáciles de alcanzar: el 31% de los vendedores dijo que negociar precios más bajos de los proveedores era difícil, mientras el 55% dijo que negociar con los clientes para obtener precios más altos era difícil. Temen, de manera particular, perder a sus clientes. Esto se empeora por la competencia de los grandes comerciantes minoristas y los supermercados.

La competencia era una preocupación que se mencionaba con frecuencia. Los productos baratos importados en el mercado constituían otra faceta de este problema. En las discusiones de los grupos focales, la competencia se vinculaba a menudo con la presencia de “forasteros”. Si bien los vendedores veían algunos efectos positivos de la presencia de contratistas forasteros, consideraban las actividades de los comerciantes forasteros como perjudiciales. Los decomisos de bienes por fuerzas oficiales de la ciudad también fue vinculada a la com-

petencia, cuando los fabricantes exigen a los funcionarios que incauten y destruyan productos piratas que violen patentes, resulta en pérdidas para los vendedores informales.

Percepciones y relaciones con el gobierno

Los vendedores consideraron a los gobiernos casi uniformemente como negativos, tanto por su inacción como por sus acciones. Se identificaron solamente dos fuerzas motoras positivas en lo que se refiere a los gobiernos. Los vendedores de un grupo indicaron que la designación de un lugar de mercado y la asignación de espacios a los vendedores por parte de la ciudad ayudaba a evitar desalojos e incautaciones de bienes. La expansión de servicios de electricidad a nuevos asentamientos –particularmente en las áreas no centrales de Agbogba y Abokobi– fue la segunda fuerza positiva porque podría traducirse en más clientes a medida que más gente se muda a esas áreas.

Entre las fuerzas motoras abrumadoramente negativas relacionadas con el gobierno, la mayor preocupación fue la falta de un ambiente propicio para el trabajo. Los vendedores mencionaron fallas en la provisión de electricidad, agua corriente, instalaciones sanitarias y eliminación de basuras. Además de ser necesidades básicas, la electricidad y el agua corriente fueron descritas por los vendedores como insumos para su trabajo; las vendedoras de comida usan el agua para cocinar y los sastres, por ejemplo, necesitan la electricidad para sus máquinas de coser. Si bien los datos de la encuesta demostraron que la gran mayoría de los vendedores tenían acceso a baños, agua y almacenamiento, las discusiones de los grupos focales sugerían que la calidad de las instalaciones dejaba mucho que desear. También se planteó el problema del costo; las instalaciones sanitarias, por ejemplo, podían ser propiedad privada en vez de una prestación pública.

Los participantes del mercado central de Kantamanto identificaron la acumulación de basura como su preocupación más urgente. En el mercado no existen vertederos designados y los basureros proporcionados por la ciudad (a instancia de los vendedores) no son vaciados. Ello crea un ambiente insaludable con implicaciones para su salud personal y sus negocios.

Los vendedores de lugares en la periferia se preocuparon por factores que impedían que los clientes vivieran en el área. Las mujeres en Abokobi, por ejemplo, enumeraron las calles en mal estado y el irregular suministro de energía. Los vendedores de otras áreas también mencionaron el suministro irregular de energía. Los apagones pueden llegar a paralizar los negocios, interferir con el acceso a los productos o la materia prima, y hasta provocar conflictos con los clientes si no se cumplen las fechas de entrega.

La combinación de tasas elevadas por parte de la ciudad e impuestos altos por parte del gobierno nacional fue la segunda fuerza motora negativa más importante. Estos incluían diversos impuestos, cuotas y tarifas cobrados por los gobiernos municipal y central, incluyendo permisos para tiendas, cuotas diarias para el uso de espacio, IVA y otros impuestos sobre la renta. También se mencionaron los aranceles sobre los bienes importados. Los vendedores se quejaron de que estos “impuestos” eran cada vez más altos, y que habían sido establecidos y aumentados sin consultar a los vendedores. Se argumentó que los gobiernos a nivel local y



foto: D. Mireku

nacional, a pesar de recaudar ingresos, no cumplían con sus obligaciones para con los vendedores de proporcionar los servicios básicos.

La demolición de espacios comerciales y la confiscación o destrucción de bienes se mencionaron como una fuerza motora negativa resultante de la intervención gubernamental. Los vendedores criticaron especialmente la política del desalojo de los vendedores y de sus productos de lugares “no autorizados” sin proporcionar alternativas adecuadas. Los comerciantes tratarían de encontrar otros espacios donde vender, pero ello es, según se afirmó, difícil y costoso. La falta de espacios comerciales era especialmente crítica para los vendedores de lugares en la periferia.

Los participantes señalaron que la Accra Metropolitan Assembly (AMA), la Ga East District Assembly (GEDA), el Madina Zonal Council (MZC) y los comerciantes forasteros son el mayor obstáculo para sus negocios. La AMA fue mencionada más frecuentemente con referencias a “hostigamientos”, corrupción (exigencia de sobornos), y la falta de atención al mantenimiento de los mercados. (La AMA fue mencionada incluso en grupos focales con vendedores de lugares no centrales que se encuentran bajo la administración de la GEDA. Es muy probable que los vendedores no sean conscientes de la distinción entre los dos gobiernos locales; algunos vendedores creían que la GEDA quedaba bajo el régimen del AMA.)

Percepciones de las OBM y otras instituciones

La encuesta reveló que los vendedores se sienten parte de una comunidad solidaria. Los vendedores consideraron a sus organizaciones con base de miembros, las ONG y otros trabajadores y sindicatos como una gran ayuda para su trabajo. Sin embargo, si bien consideraron las OBM como ayuda, cuando en los grupos focales se les pidió nombrar instituciones que a su parecer eran influyentes, sólo en raras ocasiones mencionaron de manera espontánea a StreetNet y sus asociaciones de mercado.

Las instituciones financieras fueron consideradas como ayuda y obstáculo a la vez. Si bien los participantes valoraron el acceso a préstamos, también dijeron que los requisitos para obtener un préstamo y las tasas de interés y otras condiciones de pago eran desfavorables.

Las contribuciones de los vendedores

El estudio evidenció que las economías informal y formal en Ghana interactúan, y que los vendedores ambulantes hacen contribuciones importantes en ambas arenas. Por ejemplo, conforme sus empresas crean necesidades bancarias y de crédito, se convierten en clientes de instituciones financieras formales. También satisfacen las necesidades de la gente al hacer accesibles productos y servicios. Especialmente en los nuevos asentamientos fuera del centro de Accra, el que los vendedores lleven mercancía a esos espacios les ahorra a sus clientes tiempo de viaje y dinero. Si bien los demás trabajadores informales constituyen una parte importante de los clientes de los vendedores, éstos también les venden a los trabajadores con empleos formales y a estudiantes en instituciones formales.

Los vendedores informales declararon de manera enfática que contribuían a la ciudad a través de impuestos, cuotas y permisos y que estos ingresos y sus negocios fomentaban el desarrollo y fortalecían la economía. Expresaron su enojo porque, en cambio, no recibían los servicios o el respeto adecuados que correspondieran al valor que ellos representaban para la ciudad y la economía.

Recomendaciones de políticas y de incidencia

El ambiente de políticas demostró ser inconsistente y generalmente no favorable a los trabajadores informales en todos los niveles de gobernanza. El reconocimiento de la contribución de los vendedores ambulantes a la economía es esencial. Los gobiernos local y nacional deberían pasar de



foto: D. Mireku

la confrontación al reconocimiento de los vendedores ambulantes como ciudadanos, residentes y trabajadores con el derecho a ganarse la vida; y se debería prestar mayor atención al impacto de las políticas y del entorno macroeconómico en los medios de sustento informales. Por medio de un diálogo activo con los vendedores, los funcionarios deberían encontrar maneras de apoyar en lugar de obstaculizar. Ello podría efectuarse, por ejemplo, mediante la provisión de una mejor infraestructura, o poniendo fin a las prácticas de hostigamiento y desalojo.

Cualquier mejoramiento en la situación económica de los vendedores ambulantes informales requerirá más movilización de los trabajadores informales. Esta es una responsabilidad que caerá sobre los vendedores ambulantes pero que requerirá apoyo externo. En particular, el Ghana Trades Union Congress, que históricamente ha sido un fuerte defensor de los derechos de los trabajadores, necesita hacer un mayor esfuerzo para superar los retos de organizar a los trabajadores informales.

Finalmente, se debe tener cuidado de no homogeneizar a los vendedores ambulantes. Tanto en la formulación de políticas como en la incidencia se deben tomar en consideración las distintas realidades de los vendedores según sexo y lugar de trabajo



StreetNet Ghana Alliance



Ciudades Inclusivas: Lanzado en 2008, el proyecto de Ciudades Inclusivas tiene como objetivo fortalecer las organizaciones con base de miembros (OBM) de trabajadores pobres en los ámbitos de organización, análisis de políticas e incidencia, a fin de garantizar que los trabajadores informales urbanos tengan las herramientas necesarias para hacer escuchar su voz en los procesos de planificación urbana. Ciudades Inclusivas es un proyecto de colaboración entre OBM de trabajadores pobres, alianzas internacionales de OBM y de aquellos que apoyan el trabajo de las OBM.

Para leer los reportes de ciudad, los sectoriales y los globales, visite: www.inclusivocities.org/es/emei.