

Resumen ejecutivo

Vendedoras y vendedores ambulantes en Nakuru, Kenia

Los avances recientes en las estadísticas oficiales demuestran que el empleo informal representa tanto como el 80% del empleo total no agrícola en la mayoría de la África Subsahariana. Aunque algunos estudios ofrecen teorías para explicar la persistencia y el crecimiento del empleo informal, pocos han evaluado la realidad del trabajo en la economía informal de manera empírica. El Estudio de Monitoreo de la Economía Informal (EMEI) busca llenar esta laguna al proporcionar evidencia fiable y empírica sobre la diversidad de las fuerzas motoras, tanto positivas como negativas, que afectan las condiciones de trabajo en la economía informal a través del tiempo en 10 ciudades de nueve países. Este informe examina la venta ambulante –uno de tres sectores (junto con el trabajo a domicilio y el reciclaje) investigados en el EMEI– en Nakuru, Kenia. El estudio coloca a las personas que laboran de manera informal y a sus organizaciones con base de miembros (OBM) al centro del análisis.

Se utilizaron tanto métodos cualitativos como cuantitativos en este estudio. El componente cualitativo consiste en una evaluación participativa de la economía informal, un método innovador diseñado para capturar sistemáticamente las percepciones y las interpretaciones de 75 trabajadoras y trabajadores informales, en sus propias palabras, en un entorno de grupos focales. El componente cuantitativo consiste en un cuestionario de encuesta, administrado a los participantes del grupo focal y a aproximadamente 75 trabajadores más, para obtener un total de alrededor de 150 trabajadores por sector y/o ciudad. El cuestionario está diseñado para complementar los datos recogidos a través de los grupos focales con la captura de información sobre el

perfil de los hogares y de las fuentes de ingreso de los trabajadores; el perfil del patrimonio de los hogares de los trabajadores; información detallada sobre las empresas de los trabajadores; y los vínculos entre la economía informal y la economía formal. La muestra está compuesta por mujeres y hombres que son miembros de la Kenya National Alliance of Street Vendors and Informal Traders (KENASVIT) y que comercian en el distrito comercial central de Nakuru, tanto dentro como en la periferia de un lugar que se conoce como “la estación”, una confluencia de paradas y apeaderos de autobuses con mucho tránsito peatonal en el centro de la ciudad.



Hallazgos

El estudio reveló que nueve de cada 10 vendedores ambulantes en Nakuru dependen del trabajo informal como fuente de ingreso principal del hogar, sea de la venta ambulante o de las actividades informales de otro miembro del hogar. Aproximadamente el 91% de los hombres y el 74% de las mujeres (el 83% en total) viven en hogares en los cuales su trabajo de vendedores ambulantes es la fuente principal de ingreso, y otro 10% depende de ingresos del trabajo informal de otros miembros del hogar. Solamente el 4% menciona el empleo formal como fuente principal de ingreso del hogar, y sólo el 14 % tiene un trabajador formal en el hogar. De los encuestados, el 2% tiene acceso a subvenciones del gobierno, y menos del 1% tiene acceso a una pensión de jubilación. Sin embargo, esta fuerte dependencia de ingresos del trabajo informal no corresponde con niveles extremadamente bajos de escolaridad; más de la mitad de la muestra tiene por lo menos estudios secundarios, y el 13% tiene estudios superiores.

El lugar de la venta ambulante tiene una influencia importante en las condiciones de trabajo de los vendedores ambulantes de Nakuru. Dentro de la estación, es más probable que los vendedores sean buhoneros móviles, con menos existencias, volúmenes de venta más bajos y menos gastos que los vendedores en la periferia de la estación. Es seis veces más probable que los vendedores en la periferia de la estación cuenten con ayudantes pagados que pueden llevar el negocio cuando el vendedor no es capaz de trabajar, que los vendedores dentro de la estación. Los vendedores dentro de la estación tienen vínculos más fuertes con los negocios formales: casi la mitad de los vendedores dentro de la estación se surten con negocios formales, comparados con solamente el 37% de los vendedores en la periferia de la estación; es más probable que estos últimos produzcan su propia mercancía o que la compren de otros vendedores ambulantes.

Fuerzas motoras

El estudio reveló que la fuerza motora más importante del sector de venta ambulante en las calles de Nakuru son las dinámicas de la cadena de valor. Sobre todo, la falta de capital fue identificada como el problema más común y más importante en el sector. Los vendedores ambulantes relacionaron la falta de capital tanto con la baja y decreciente demanda de productos, como con las dificultades para acceder a, o pagar, préstamos. Sin capital suficiente, los vendedores no son capaces de mantener los niveles de existencias y retener a los clientes: muchos vendedores manifestaron que, como resultado, no eran capaces de cubrir sus propias necesidades diarias. Casi el 78% de los vendedores dijo que había muy pocos clientes para su mercancía; el mismo porcentaje reportó que un problema eran las bajas utilidades, y dos tercios se quejaron de las grandes variaciones en sus ingresos.

Las políticas urbanas y otras fuerzas motoras relacionadas con la ciudad también influyen en las condicio-

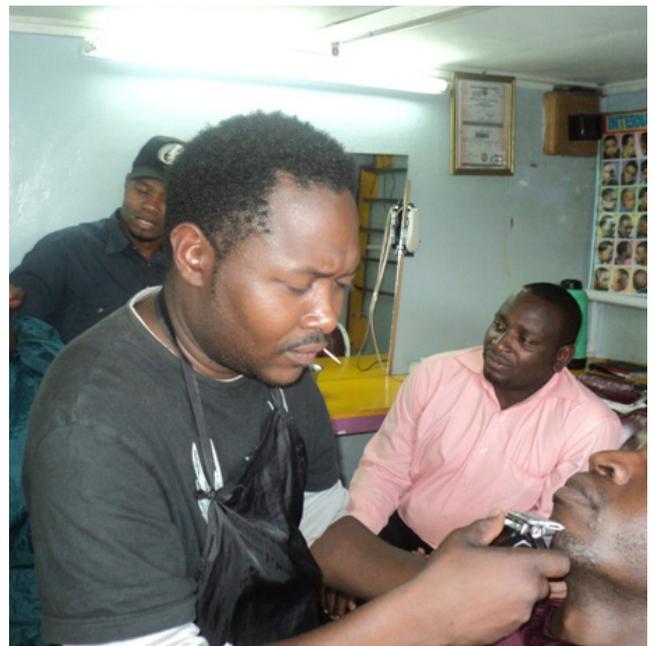


foto: P. Mburu

nes de los vendedores ambulantes. El hostigamiento por parte de las autoridades municipales y la falta de espacio para la venta representaron más de la mitad de las menciones de factores relacionados con la ciudad en los grupos focales. Los vendedores manifestaron que el hostigamiento a menudo implica, o lleva a, detenciones, la confiscación de mercancía, y a exigencias de sobornos, que reducen los ingresos de los que depende su hogar. Muchos vendedores también carecen de servicios básicos en su lugar de trabajo; dos tercios no tienen acceso a agua corriente y un tercio carece de acceso a instalaciones de almacenaje. Si bien los precios altos y el pobre desempeño económico también fueron citados como fuerzas macroeconómicas negativas, el 62% pensó que podían aumentar sus ventas el próximo año, y casi dos tercios de los vendedores pensaron que el hostigamiento había bajado el año pasado.

En respuesta a los retos asociados con los bajos y decrecientes ingresos, cuatro de cada cinco vendedores ambulantes manifestaron que su respuesta era simplemente reducir los gastos personales. Sin embargo, las intervenciones institucionales como, por ejemplo, tasas de interés más favorables, menos embargos de activos, una mejor infraestructura en el lugar de trabajo y licencias más asequibles se consideraron como mecanismos de apoyo potencialmente útiles. Las contribuciones de los vendedores a la economía urbana –como clientes de negocios formales (incluyendo empresas modernas y multinacionales), empresas informales y granjas; como distribuidores de bienes al público general; como generadores de trabajo para transportistas, cargadores, guardias de seguridad y operadores de espacios de almacenaje; y como contribuyentes– exigen un marco de políticas que pueda ayudar a aliviar las pérdidas de fuentes de ingresos y de ese modo ayudar a proteger los ingresos de los que dependen los hogares de los vendedores.

Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones de políticas se basan en los hallazgos clave del estudio del EMEI sobre los vendedores ambulantes en Nakuru:

- 1. Entorno de política inclusivo:** Dado su importante papel en la economía urbana, el sector de venta ambulante en Nakuru debería disponer de un foro estatutario de negociación en el cual un diálogo estructurado con el gobierno local pueda abordar los déficits en las condiciones de trabajo que perjudican los medios de sustento y limitan los ingresos del hogar. Particularmente, este foro debería abordar la equidad y transparencia en los regímenes de licencias; la eliminación del hostigamiento diario de los vendedores, especialmente de las mujeres, p. ej., mediante un programa de credencialización y/o la capacitación de las fuerzas de seguridad locales; y mejoras en la infraestructura básica del lugar de trabajo.
- 2. Vínculos productivos entre lo formal y lo informal:** Los términos bajo los cuales los vendedores ambulantes realizan transacciones con bancos privados y proveedores del sector formal deberían estar monitoreados y regulados a fin de apoyar la estabilidad, la productividad y el crecimiento de las pequeñas empresas y microempresas.
- 3. Acceso a subvenciones, pensiones y apoyo para pequeñas empresas:** Las campañas de elegibilidad e inscripciones para subvenciones gubernamentales, programas de pensiones y medios de apoyo a las pequeñas empresas deberían estar dirigidas a los vendedores ambulantes y otros trabajadores informales.
- 4. Diseño urbano participativo:** Los vendedores ambulantes y sus organizaciones con base de miembros (OBM) deberían colaborar con el gobierno local para



foto: P. Mburu

diseñar zonas e instalaciones de venta más adecuadas dentro de la estación y en otros mercados naturales donde se concentran los vendedores y los peatones.

- 5. Alianzas locales de desarrollo económico:** El gobierno local debería identificar mecanismos para crear alianzas locales de desarrollo económico con los vendedores ambulantes y otros actores comerciales, p. ej., para apoyar compras colectivas al por mayor por parte de los vendedores ambulantes y estimular la demanda general de bienes y servicios.



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.