

## Resumen ejecutivo

### Vendedoras y vendedores ambulantes en Durban, Sudáfrica

El Estudio de Monitoreo de la Economía Informal (EMEI) busca 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. Se estudiaron tres sectores: el trabajo a domicilio, la venta ambulante y el reciclaje. Este informe examina la venta ambulante en Durban, Sudáfrica.

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 trabajadores de la economía informal, en sus propias palabras, en un entorno de grupos focales. El componente cuantitativo consiste en un cuestionario de encuesta, administrado a los participantes de los grupos focales y a aproximadamente 75 trabajadores más, quienes no participaron en los grupos focales. 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 de Durban estuvo compuesta de mujeres y hombres que vendían en el distrito comercial del centro, pero también en áreas periféricas. El trabajo de campo se realizó entre agosto y noviembre de 2012.

### Hallazgos

Los hallazgos sobre las características de los hogares sugieren que las utilidades de la venta son una fuente importante de los ingresos de los hogares. Seis de cada 10 participantes en la encuesta respondieron que su empresa informal era la fuente principal de ingreso del hogar, mientras que uno de cada dos vendedores no tenía otro sostén económico en el hogar. El tamaño promedio de los hogares era entre cuatro y cinco personas.

La investigación revela que los vendedores proporcionan una enorme variedad de bienes y servicios. Los vendedores están vinculados con la economía formal: muchos obtienen sus artículos a través de canales de la economía formal y algunos venden sus artículos a empresas formales. Los vendedores también generan empleo: 3 de cada 10 participantes en la encuesta respondieron que tenían por lo menos un empleado trabajando para ellos.



La investigación sugiere que los volúmenes de venta son bajos: el vendedor promedio en esta muestra declaró un volumen de venta mensual<sup>1</sup> de R2712 (aproximadamente US\$325<sup>2</sup>). Existía una diferencia significativa entre los hombres y las mujeres: los hombres declararon un volumen de venta que era más del doble del de sus contrapartes femeninas.

Los vendedores parecen operar en un entorno económico cada vez más difícil. La mayoría de los participantes en la encuesta informaron una caída en la demanda de sus productos y servicios, pero también un aumento en el costo de los insumos. En gran parte fueron ellos quienes absorbieron estos aumentos, diciendo que no podían cobrar precios más altos. Además, en total el 90% de los participantes en la encuesta dijo que estaba enfrentando una competencia creciente por parte de las personas que entraban en la economía informal y empezaban a vender, ya que habían perdido el empleo. Los vendedores también declararon un aumento en la competencia de parte de los minoristas formales. La combinación de todas estas dinámicas económicas y de la cadena de valor hace que los vendedores digan que es cada vez más difícil mantener sus empresas viables.

El acceso a la infraestructura básica y laboral necesaria fue identificada como un problema fundamental: el 56% de los vendedores encuestados no tenía acceso a un sanitario, mientras que el 21% no disponía de agua corriente. La situación es peor en el centro de la ciudad que en las áreas periféricas. Tres cuartos de los vendedores encuestados no tienen donde resguardarse cuando trabajan así que quedan expuestos a la lluvia, el sol y el viento, mientras que la mitad de los vendedores encuestados no tenía acceso a almacenaje. Los datos de los grupos focales muestran que cuando los vendedores sí tienen acceso a almacenaje su mercancía a menudo es robada o dañada cuando está almacenada. En comparación con las otras cuatro ciudades del EMEI donde también se entrevistaron a vendedores –Accra, Ahmedabad, Lima y Nakuru– los vendedores de Durban tienen poco acceso a los servicios básicos. El acceso a la infraestructura se identificó como el mayor problema que obstaculiza los negocios de los vendedores y fue citado en 14 de los 15 grupos focales.

La información reportada indica que el hostigamiento de los vendedores de parte de la policía era generalizado. Tres de cada cuatro vendedores operando en la periferia y uno de cada dos operando en el centro dijeron haber sufrido hostigamiento de parte de la policía. La segunda fuerza motora negativa más seria citada por los grupos focales (después de la mala infraestructura) fue la policía. Más de la mitad (el 53%) de los vendedores encuestados en Durban identificó la confiscación de propiedad como un problema importante, más que en cualquier otra ciudad en el EMEI (el promedio era de 32% en las cinco ciudades). Según indicaron los vendedores,



foto: A. Buckland

cuando se les confisca la mercancía, en el mejor de los casos se la dañan, y en el peor nunca se la devuelven. Los vendedores también dijeron que las multas impuestas son con frecuencia muy onerosas, pero que varían de un oficial a otro.

Desde la perspectiva de la gran mayoría de los vendedores, el gobierno nacional y el local están poco dispuestos a ayudar a las actividades de venta. Los hallazgos sugieren que para muchos vendedores ambulantes la única interacción que tienen con el gobierno local es a través del hostigamiento y de las multas a manos de la policía. En las entrevistas de los grupos focales, la policía, el municipio en general, y la unidad de apoyo a los negocios en particular, fueron identificados como instituciones que obstaculizan su trabajo. Solamente dos vendedores, de los 150 encuestados, dijeron haber recibido ayuda de algún nivel de gobierno.

El estudio hizo preguntas sobre el papel de los intermediarios, especialmente organizaciones de vendedores y organizaciones no gubernamentales (ONG). Los hallazgos sugieren que, si bien existe solidaridad entre los vendedores, sus organizaciones son débiles. Las ONG, sin embargo, fueron identificadas como actores que desempeñan un papel positivo. El estudio concluyó examinando la opinión de los vendedores sobre su contribución a la ciudad. Los vendedores dijeron que ayudaban a reducir el crimen y a mantener la ciudad limpia. Acercan las mercancías a los clientes y venden mercancías a precios bajos. En una entrevista, el Administrador Municipal declaró que el municipio recaudaba 36 millones de ZAR al año por concepto de concesiones de licencia, sugiriendo que este grupo también hace una contribución importante a las arcas de la ciudad.

En resumen, el estudio reveló que los vendedores ambulantes habían sido afectados negativamente por el difícil entorno económico, la falta de acceso a los servicios básicos y la infraestructura necesaria para hacer negocios, y un estado mayoritariamente hostil. Aunque las organizaciones con base de miembros (OBM) y las ONG son activas entre los vendedores ambulantes en Durban, han mejorado tan sólo parcialmente estas fuerzas motoras negativas.

<sup>1</sup> Las cifras del volumen de venta representan los ingresos mensuales promedio declarados por los participantes en la encuesta menos los gastos del negocio mensuales promedio declarados. Sin embargo, la literatura sobre el ingreso muestra que es muy difícil capturar las distinciones entre volumen de venta, ingresos brutos e ingresos netos de forma fiable. Estos datos deben interpretarse con precaución.

<sup>2</sup> 1 El rand sudafricano (ZAR) equivalía a US\$0.12 el 15 de septiembre de 2012 ([www.xe.com](http://www.xe.com), tipo de cambio medio de mercado). Para todas las conversiones en este documento se usó este tipo de cambio.

## Recomendaciones de políticas

Son 10 las recomendaciones que derivan de los hallazgos de este estudio.

1. Detener el hostigamiento de la policía: Las acciones policiales son, en el mejor de los casos, inadecuadas para la regulación de la actividad económica, y en el peor, corruptas. El Consejo Municipal tiene que llevar a cabo una investigación sobre la conducta de la policía y, paralelamente a las sugerencias indicadas a continuación, llevar a cabo un programa de capacitación.
2. Elaborar nuevas ordenanzas municipales: Las ordenanzas municipales sobre la venta ambulante de Durban (promulgadas en 1995) criminalizan la venta ambulante. La sanción en este caso de infracción es la confiscación de la mercancía y/o una multa o el encarcelamiento. El estudio muestra que la confiscación de la mercancía tiene implicaciones devastadoras para los medios de sustento de los vendedores y los hogares que dependen del ingreso de la venta ambulante. Los participantes en los grupos focales declararon dificultades con el pago de las colegiaturas por los costos de las confiscaciones, tanto por la pérdida de mercancías como por las altas tasas de interés que tienen que pagar cuando toman empréstitos de prestamistas informales para recuperar las mercancías perdidas. Esta es una sanción inadecuada para actividades económicas. Una reelaboración de las ordenanzas municipales es necesaria desde hace mucho tiempo.
3. Revisar el sistema de permisos: Si bien el municipio declara que se han expedido miles de permisos, los vendedores involucrados en este estudio argumentaban que se necesitaban más permisos. Se sugiere que el personal del municipio trabaje con los vendedores, área por área, para calcular el espacio público disponible y determinar juntos la "capacidad de carga" de vendedores, y que luego se expida el número adecuado de permisos. Los vendedores sienten que se debería quitar el requisito de que el vendedor o la vendedora debe quedarse todo el tiempo en su puesto. También quieren hacer más eficiente el proceso de solicitud y de renovación de un permiso. Un grupo focal sugirió que el dinero de los permisos fuera destinado específicamente a la inversión en el sector de la venta.
4. La prestación de servicios básicos y de infraestructura laboral: El hecho de que un gran porcentaje de los vendedores no tenga acceso a sanitarios y agua corriente es una preocupación para la salud y el bienestar de los vendedores y consumidores, pero también para el público en general. A través de una evaluación por áreas, se deberían identificar las áreas prioritarias donde la ciudad necesita proporcionar estas facilidades. La protección de los factores climáticos y el almacenaje para la mercadería son esenciales para la productividad de los vendedores, pero también para lograr un mejor funcionamiento y entornos urbanos estéticamente más agradables. La prestación de estos servicios debería



foto: A. Buckland

ser una prioridad. Donde los recursos son limitados, el municipio debería considerar la asociación pública-privada y comunitaria.

5. Mejorar las relaciones entre el consejo y los vendedores a través de reuniones periódicas: Los vendedores dijeron específicamente que querían reunirse con el personal del municipio con más regularidad para afrontar los problemas de manera proactiva. Si bien el municipio trabaja con los vendedores a través del foro sobre la economía informal del municipio de eThekweni (EMIEF, por su sigla en inglés), muchos vendedores señalan que los líderes que asisten no representan a la mayoría de los vendedores (y algunos incluso cuestionan si representan a los vendedores). Los funcionarios tienen que organizar reuniones periódicas, no solamente con los líderes de los vendedores, sino con la comunidad de vendedores en general.
6. Proporcionar apoyo y capacitación comercial: Una gran mayoría de los vendedores encuestados identificó el escaso acceso a centros de apoyo como un problema. Existen servicios de apoyo, en particular las Agencias de Desarrollo de Empresas Pequeñas apoyadas por el municipio de eThekweni y el Departamento Nacional de Comercio e Industria. Estos centros de apoyo necesitan desarrollar programas dirigidos específicamente a la población que se dedica a la venta. La falta de capacitación relevante en habilidades comerciales fue identificada como un problema por el 66% de los vendedores encuestados. Un grupo identificó el no tener una estrategia de comercialización como su principal problema. La ciudad y/o las ONG que trabajan en el sector deberían considerar trabajar con el Departamento del Trabajo, y particularmente con la Wholesale and Retail Sector Education and Training Association (Asociación de Educación y Capacitación del Sector Mayorista y Minorista, WRSETA, por su sigla en inglés), para diseñar e implementar capacitación apropiada para los vendedores ambulantes.

7. Desarrollar estrategias comerciales específicas: Los vendedores ambulantes son un punto en un continuo de actividades económicas, con comerciantes vendiendo artículos diferentes en diferentes cadenas de valor. El comprender en dónde caben los vendedores en las dinámicas más amplias de la cadena de valor es la clave para un comercio más viable y vibrante. Basándose en el trabajo previo con, por ejemplo, comerciantes de medicina tradicional y coleccionistas de tarjetas, el personal del municipio debería desarrollar estrategias por sector para las industrias dominantes.
8. Fortalecer las organizaciones de los vendedores: La capacidad de las OBM para organizar y ayudar a sus miembros tiene que ser más fuerte. Los hallazgos del estudio sugieren que se debería prestar atención al fortalecimiento de los procesos internos democráticos. Tanto los miembros como los líderes pueden ganar de programas de capacitación (incluyendo habilidades de negociación y resolución de conflictos). Aunque en entrevistas con líderes de OBM se identificaron la negociación con proveedores y la facilitación de la compra en grandes cantidades como una de sus actividades, los vendedores que participaron en el estudio no lo mencionaron. Se podría fortalecer este aspecto del trabajo de las OBM.
9. Abordar las tensiones entre los vendedores extranjeros y sudafricanos: No es sorprendente que el estudio revele tensiones entre los extranjeros (proveedores y vendedores) y los vendedores sudafricanos. Los funcionarios del gobierno local y las ONG que trabajan en el sector deberían considerar intervenciones para el establecimiento de relaciones.



foto: A. Buckland

10. Considerar una revisión de las políticas y leyes nacionales: Este estudio de las vendedoras y los vendedores ambulantes de Durban proporciona detalles de los retos enfrentados por estos trabajadores en muchas ciudades sudafricanas y añade ímpetu al llamado a una revisión de las políticas y leyes nacionales. Existe un precedente internacional útil a este respecto, en especial la política nacional sobre la venta ambulante de 2004 de la India se convirtió en ley recientemente.



**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.inclusivecities.org/es/emei](http://www.inclusivecities.org/es/emei).