Sumário Executivo
Vendedores Ambulantes em Acra, Gana

Estatísticas recentes mostram que a maioria dos trabalhadores de países em desenvolvimento ganha suas vidas na economia informal. O Estudo de Monitoramento da Economia Informal (IEMS) é um estudo qualitativo e quantitativo criado para avaliar a realidade das vidas desses trabalhadores. Com pesquisas realizadas em dez cidades ao longo de três anos, o IEMS 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. Os trabalhadores informais e suas organizações de base (OBs) ocupam o centro da análise.

A Pesquisa em Acra

Em Acra, a WIEGO fez parceria com o ISSER (Instituto de Pesquisa Estatística, Social e Econômica) e a StreetNet Ghana Alliance, que é composta de OBs de vendedores, comerciantes e vendedores de porta em porta. Foram selecionadas duas variáveis para obter uma amostra útil: 1) sexo e 2) local - se os vendedores trabalhavam nas feiras centrais da cidade ou em locais longe do centro. Foram selecionados vendedores de três associações de feiras centrais: Associação de Comerciantes de Makola, Associação de Comerciantes de Kantamanto e Associação de Comerciantes de Circle. Em locais longe do centro, os vendedores foram selecionados de três regionais da Associação de Comerciantes de Ga East: Madina, Agbogba e Abokobi. Todos os participantes foram vendedores de feiras fixas.

O trabalho de campo consistiu de 15 grupos focais que envolviam 75 vendedores, e foi realizado em julho e agosto de 2012. Quarenta participantes eram das feiras centrais, enquanto 35 eram de locais longe do centro. Os grupos focais tiveram entre quatro e seis participantes cada um e utilizaram nove ferramentas - organizadas nos temas de características, forças motrizes e respostas do setor, o ambiente institucional e as contribuições do setor para a cidade - para gerar os dados relacionados à estrutura conceitual. Uma pesquisa posterior foi realizada entre 5 de setembro e 6 de novembro de 2012 com 150 vendedores, incluindo os 75 participantes dos grupos focais. No total, 51 homens e 99 mulheres participaram da pesquisa - 76 de locais centrais e 74 de locais longe do centro.

foto: D. Mireku

Principais Descobertas

Este relatório analisa as respostas da pesquisa e os dados dos relatórios detalhados dos grupos focais.

O estudo confirma que o trabalho informal é essencial para os meios de sustento urbanos. Quase 88% dos participantes dependem do trabalho informal como a primeira fonte de renda de seu domicílio. Menos de 9% afirmaram que sua fonte principal de renda domiciliar é o emprego assalariado no setor formal. Embora a forma mais comum entre os outros tipos de receita seja remessas de valores - recebidas por mais de 26% dos domicílios - apenas cerca de 3% dependem principalmente delas.

Os homens, em média, têm um valor total de vendas significativamente maior do que as vendedoras, provavelmente porque eles mais frequentemente comercializam itens de maior valor, enquanto as mulheres tendem a vender alimentos ou itens pequenos. Além disso, aqueles em locais centrais relataram valor total de vendas maior que o dobro daqueles de locais longe do centro, provavelmente devido ao maior tráfego de consumidores no centro da cidade.

Porém, no geral, os vendedores enfrentam instabilidade financeira e adversidade, apesar de trabalharem de 56 a 66 horas por semana. Mais de 60% relataram que sua renda caiu no ano passado - mas quase a mesma porcentagem relatou um maior volume de vendas. Isso realça a decrescente lucratividade do setor descrita por vários dos vendedores.

As dificuldades de ganhar a vida são maiores no setor, afirmam os vendedores, principalmente devido a forças macroeconômicas negativas, problemas para ter acesso a crédito, concorrência e uma falta de apoio de governos locais.

Forças Motrizes Positivas e Negativas

Os vendedores de feiras de Acra destacaram o impacto de forças motrizes negativas, em vez das negativas. Quando identificaram forças positivas, todos os grupos mencionaram, com mais frequência, ocasiões especiais que aumentaram a demanda por produtos. Situações que diminuíram as vendas - feriados ou chuvas - tiveram um impacto negativo correspondente. O segundo fator positivo mais importante foi uma economia saudável, que aumenta a demanda graças ao maior índice de emprego e renda disponível entre os consumidores.

Uma economia boa também significa que os empréstimos estão mais facilmente disponíveis por taxas de juros menores. Na verdade, a disponibilidade de empréstimos de diversas fontes (incluindo instituições financeiras que não são bancos e sistemas de poupança organizados por grupos) foi uma força motriz macroeconômica entre as mais positivas.

Porém, os vendedores expressaram uma opinião dúbia sobre os empréstimos, devido às altas taxas de juros e ao risco de que não consigam pagar suas dívidas. No entanto, os empréstimos são necessários para aumentar ou manter o capital de giro - e tornaram-se mais necessários devido às forças macroeconômicas negativas. Como mencionado por uma pessoa, "Você sabe, as coisas não são mais como antes. Antigamente, não era preciso pegar empréstimos porque você ganhava dinheiro o bastante para se sustentar, mas agora..." Outro vendedor continuou o assunto:

foto: D. Mireku

"Muitas pessoas tiveram de fugir porque não pagaram seus empréstimos."

As forças negativas tiveram uma presença maior nas vidas dos vendedores. Aqui, mais uma vez, as descobertas revelam o impacto significativo da economia de Gana sobre os trabalhadores informais. As duas forças negativas mencionadas com mais frequência - a moeda sofrendo desvalorização e uma inflação crescente - foram as maiores fontes de preocupação. A inflação aumentou o custo de vida e afetou o capital de giro. O Cedi (moeda de Gana) em desvalorização e as altas taxas de importação usadas para aumentar o custo de bens importados afetam as margens de lucro. Embora os participantes frequentemente comparassem o Cedi com o valor crescente do dólar americano, observou-se que para os comerciantes que importam produtos de países vizinhos, o valor do Cedi em relação ao CFA (a moeda da África Ocidental de língua francesa) e ao Naira nigeriano era tão importante quanto. Como afirmou um vendedor, "É preciso usar mais Cedis para comprar menos produtos do que antes".

Contudo, as respostas mais óbvias para lidar com esses problemas nem sempre são as mais fáceis de alcançar - 31% dos vendedores disseram que conseguir preços mais baixos com os fornecedores é difícil, enquanto 55% afirmaram que vender ao consumidor por preços mais altos é difícil. Perder clientes, especialmente, é um medo. E esse medo é exacerbado pela concorrência de varejistas e supermercados maiores.

A concorrência, diga-se, foi uma preocupação citada com frequência. Itens importados baratos no mercado foram outro aspecto desse problema. Nas discussões dos grupos focais, a concorrência geralmente era associada à presença de "estrangeiros". Embora os vendedores vissem alguns efeitos positivos dos contratantes estrangeiros, as atividades dos vendedores estrangeiros eram vistas como danosas. A apreensão de produtos por operações também foi associada à concorrência quando os fabricantes ligam para as autoridades apreenderem e destruírem itens falsos que violam patentes, fazendo com que os vendedores informais tenham prejuízo.

Percepções e Relações com o Governo

Os vendedores quase que unanimemente veem os governos de forma negativa, tanto por suas ações quanto por sua omissão. Apenas duas forças motrizes positivas foram identificadas relacionadas a qualquer governo. Os vendedores de um grupo afirmaram que a atribuição de um local para a feira e a alocação de espaço para os vendedores - feitas pela prefeitura - ajudou-os a evitar despejos e apreensão de produtos. A expansão da rede elétrica para novos locais - especialmente nas áreas não centrais de Agbogba e Abokobi - foi uma segunda força positiva, pois poderia resultar em mais clientes à medida que as pessoas mudam para essas áreas.

Entre as forças motrizes extremamente negativas relacionadas a governos, a maior preocupação foi a falta de um ambiente útil para trabalho. Os vendedores mencionaram falhas da prefeitura em fornecer energia elétrica, água encanada, esgoto e coleta de lixo. Além de serem necessidades básicas, energia elétrica e água encanada foram descritas por vendedores como matérias-primas para seu trabalho; os vendedores de alimentos usam água para cozinhar, por exemplo, e costureiros precisam de eletricidade para suas máquinas de costura. Embora os dados da pequisa tenham mostrado que a grande maioria dos vendedores tinha acesso a banheiros, água e local de armazenamento, as discussões dos grupos focais sugeriram que a qualidade dessas instalações não era adequada. O problema do custo também foi levantado, por exemplo, banheiros podiam ser de propriedade privada, em vez de públicos.

Os participantes da feira de Kantamanto, localizada no centro, identificaram o acúmulo de lixo como sua preocupação mais urgente. Na feira, não há áreas designadas para o lixo e as latas de lixo fornecidas pela cidade (após insistência dos vendedores) não são esvaziadas. Isso cria um ambiente insalubre que tem implicações em suas vidas pessoais e em seus negócios.

Os vendedores de locais longe do centro preocupavam-se com fatores que impediam os clientes de morar em suas áreas. Por exemplo, as mulheres de Abokobi relacionaram as ruas em má qualidade e o fornecimento de energia inconstante. Os vendedores de outras áreas também mencionaram o fornecimento de energia inconstante. Apagões podem paralisar os negócios, interferir no acesso a produtos ou matérias-primas e até mesmo causar conflitos com os clientes quando os prazos não são cumpridos.

A combinação de altas taxas cobradas pela prefeitura e altos impostos do governo nacional foram a segunda força motriz de maior impacto negativo. Elas incluíram diversas taxas, tributos e impostos cobrados pela prefeitura e governo central, incluindo licenças para lojas, pedágios diários pelo uso do espaço, ICMS e outros impostos sobre a renda. Os impostos sobre bens importados também foram mencionados. Os vendedores reclamaram que esses "impostos" são altos e aumentam cada vez mais, tendo sido definidos e aumentados sem consulta prévia com os mesmos. Foi argumentado que apesar da coleta de receita, os governos local e nacional não cumprem com suas obrigações de fornecer serviços básicos aos vendedores.

foto: D. Mireku

A demolição de espaços de comércio e a apreensão ou destruição de produtos foram lembrados como uma força motriz negativa derivada da ação do governo. Em especial, os vendedores depreciaram a política de retirar os vendedores e seus produtos de locais "não autorizados" sem oferecer alternativas adequadas. Os comerciantes poderiam tentar encontrar outros locais para realizar suas atividades, mas disseram que isso seria difícil e caro. A falta de espaços para o comércio era especialmente problemática para os vendedores de regiões não centrais da cidade.

A AMA (Assembléia Metropolitana de Acra), a GEDA (Assembléia do Distrito Ga East), o MZC (Conselho da Zona de Madina) e comerciantes estrangeiros foram mencionados como os maiores obstáculos para os negócios dos participantes. A AMA foi citada com maior frequência com referências a "assédio", corrupção (exigência de suborno) e falta de atenção para com a manutenção das feiras. (A AMA foi lembrada mesmo nos grupos focais de vendedores longe do centro que estavam sob a administração da GEDA. Provavelmente, os vendedores não sabem da diferença entre os dois governos locais. Alguns vendedores acreditavam que a GEDA é subordinada à AMA.)

Percepções sobre as OBs e Outras Instituições
A pesquisa revelou que os vendedores sentiam-se parte de uma comunidade que os apoiava. Eles viam suas organizações de base, ONGs e outros sindicatos como os mais úteis para seu trabalho. Contudo, embora vissem as OBs como úteis, quando foi pedido aos grupos focais que mencionassem instituições que achavam ser influentes, a StreetNet e suas associações de feiras raramente foram mencionadas de forma espontânea.

As instituições financeiras, por sua vez, eram vistas como úteis e supressoras ao mesmo tempo. Por mais que vários participantes valorizassem o acesso a empréstimos, eles logo diziam que os requisitos para obter um empréstimo e as taxas de juros e outros termos de pagamentos não eram favoráveis.

Contribuições dos Vendedores
O estudo deixou claro que as economias informais e formais de Gana interagem e que os vendedores fazem contribuições significativas em ambos os setores. Por exemplo, como seus empreendimentos geram necessidade por atividades bancárias e crédito, tornam-se clientes de instituições financeiras formais. Além disso, também satisfazem as necessidades das pessoas ao tornar bens e serviços acessíveis. Especialmente em instalações recentes fora do centro de Acra, os clientes economizam tempo e dinheiro quando os vendedores levam os bens até eles. Embora outros trabalhadores informais sejam uma parte significativa dos clientes dos vendedores, eles também vendem para indivíduos com empregos formais e alunos de instituições formais.

Os vendedores informais foram enfáticos em afirmar que contribuem para o município através de seus impostos, taxas e tributos, e que essa receita e seus negócios promovem o desenvolvimento e impulsionam a economia. Eles expressaram raiva por não receberem, em troca, serviços adequados ou respeito compatível com o seu valor para o município e a economia.

Recomendações para Políticas e "Advocacy"
Descobriu-se que o cenário de políticas, em todos os níveis de governo, é inconsistente e normalmente não oferece apoio aos trabalhadores informais. O reconhecimento da contribuição de vendedores ambulantes para a economia é essencial. Os governos nacional e local deveriam mudar do antagonismo para o reconhecimento dos vendedores

foto: D. Mireku

ambulantes como cidadãos, residentes e trabalhadores com direito de ganhar a vida, e seria necessário prestar mais atenção ao impacto das políticas e do ambiente macroeconômico sobre os meios de sustento informais. Através do envolvimento ativo com os vendedores, as autoridades deveriam encontrar maneiras de apoiá-los, em vez de dificultar suas vidas. Isso pode ocorrer por meio da provisão de melhor infraestrutura, por exemplo, ou não mais executando ações de assédio e despejo.

Qualquer melhoria nas circunstâncias de vendedores ambulantes informais irá requerer uma maior mobilização dos trabalhadores informais. Essa responsabilidade recai sobre os vendedores ambulantes, mas será necessário apoio de outras esferas. Em especial o Congresso de Sindicatos de Gana, que tem o histórico de ser um grande defensor dos direitos dos trabalhadores, precisa fazer um esforço maior para superar o desafio de organizar os trabalhadores informais.

E por fim, deve-se tomar cuidado para não homogeneizar os vendedores ambulantes, já que tanto na elaboração de políticas quanto na *advocacy*, as diferentes realidades deles - baseadas em seus sexos e localizações - deveriam ser levadas em consideração.

Cidades Inclusivas

ISSER University of Ghana Knowledge for Development

StreetNet International

StreetNet Ghana Alliance

WIEGO Women in Informal Employment Globalizing and Organizing

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 inclusivecities.org/pt/emei.

.