

Sumário Executivo

Vendedoras e vendedores ambulantes em Durban, na África do Sul

O IEMS (Estudo de Monitoramento da Economia Informal) tem o objetivo de fornecer evidências críveis e fundamentadas das forças motrizes - positivas e negativas - que afetam as condições de trabalho na economia informal ao longo do tempo em dez cidades. Três setores estão sendo investigados: trabalho domiciliar, vendas ambulantes e coleta de materiais recicláveis. O presente relatório examina as vendas ambulantes em Durban, na África do Sul.

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. O componente quantitativo consiste de um questionário aplicado aos participantes de grupos focais, além de cerca de outros 75 trabalhadores que não participaram desses grupos. 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 de Durban foi composta de mulheres e homens que trabalham no Distrito Comercial Central, e também em áreas mais afastadas. O trabalho de campo foi realizado entre agosto e novembro de 2012.

Hallazgos

As descobertas sobre as características dos domicílios sugerem que os lucros das vendas são uma fonte essencial de renda domiciliar. Seis em cada dez respondentes relataram que seu empreendimento informal era a principal fonte de renda domiciliar, enquanto um em cada dois vendedores não tinha outro trabalhador no domicílio. Um domicílio médio tinha entre quatro e cinco pessoas.

A pesquisa revelou que os vendedores oferecem uma grande diversidade de bens e serviços. Os vendedores estão ligados à economia formal porque vários deles obtêm seus produtos através da economia formal e porque alguns vendem seus produtos a empresas formais. Os vendedores também geram emprego, com 3 em cada 10 respondentes relatando que tinham ao menos um funcionário pago trabalhando para eles.



A pesquisa sugere que a movimentação de vendas é baixa - o vendedor médio dessa amostra relatou uma movimentação mensal¹ de R2712 (cerca de US\$325²). Houve uma diferença significativa entre homens e mulheres, com os vendedores homens relatando uma movimentação maior que o dobro do reportado por vendedoras.

Os vendedores parecem operar em um ambiente econômico cada vez mais difícil. A maioria dos respondentes relatou uma redução na demanda por seus produtos e serviços, e um aumento no custo de matérias-primas. Eles absorveram grande parte desses aumentos, dizendo que não podiam cobrar preços mais altos. Outros 90% dos respondentes da pesquisa relataram que enfrentavam cada vez mais concorrência de novos vendedores, que começaram a fazê-lo devido ao desemprego. Os vendedores também relataram um aumento na concorrência com varejistas formais. Todo esse conjunto de dinâmicas da cadeia de valores e econômicas faz com que os vendedores digam que é cada vez mais difícil manter seus empreendimentos viáveis.

O acesso à infraestrutura essencial básica e de trabalho foi identificada como um problema crítico: 56% dos vendedores entrevistados não tinham acesso a banheiros, enquanto 21% deles não tinham água corrente.

A situação é pior no centro da cidade do que nas áreas mais afastadas. Três quartos dos vendedores entrevistados não têm abrigo para trabalhar, ficando expostos à chuva, sol e ventos, enquanto quase metade dos vendedores não têm acesso a áreas para armazenamento. Os dados do grupo focal mostram que quando os vendedores têm acesso a áreas para armazenamento, seus produtos costumam ser roubados ou estragados enquanto estão lá. Quando essas descobertas são comparadas com as das outras quatro cidades do IEMS onde vendedores também foram entrevistados - Acra, Ahmedabad, Lima e Nakuru - os vendedores de Durban têm pouco acesso a serviços básicos.

O acesso à infraestrutura foi identificado como a maior questão que atrapalha os negócios dos vendedores, mencionado por 14 dos 15 grupos focais.

O assédio policial de vendedores foi relatado como universal. Três em cada quatro vendedores que operam na periferia, e um em cada dois que opera no centro, relataram sofrer assédio policial.

A segunda força motriz mais grave mencionada pelos grupos focais (após a baixa infraestrutura) foi a polícia. Mais de metade (53%) dos vendedores entrevistados em Durban identificaram o confisco de produtos como um problema importante, mais do que qualquer outra cidade do IEMS (média de 32% nas cinco cidades). Quando os produtos são confiscados, os vendedores informaram que,



foto: A. Buckland

na melhor das hipóteses, seus produtos são danificados e, na pior, jamais são devolvidos. Os vendedores também destacaram que as multas cobradas costumam ser bem grandes, mas variam de um policial para outro.

Os governos nacional e local são considerados pela grande maioria de vendedores como não úteis para as atividades dos vendedores. As descobertas sugerem que para vários vendedores ambulantes, a única interação que tem com o governo local é o assédio e multas aplicados pela polícia. Nas entrevistas dos grupos focais, a polícia, a prefeitura em geral, e a Unidade de Apoio aos Negócios (BSU, em inglês), em especial, foram identificadas como instituições que atrapalham seu trabalho. Apenas dois vendedores, entre os 150 entrevistados, relataram ter recebido auxílio de qualquer estrutura governamental.

O estudo questionou o papel dos intermediários, especialmente as organizações de vendedores e ONGs. As descobertas sugerem que embora haja solidariedade entre os vendedores, suas organizações não têm força. As ONGs, por outro lado, foram identificadas como tendo um papel positivo.

O estudo foi concluído explorando as visões dos vendedores acerca de suas contribuições para o município. Eles afirmaram que ajudam a reduzir a criminalidade e mantêm a cidade limpa. Além disso, aproximam os produtos dos clientes e vendem bens a preços baixos. Em uma entrevista, o Administrador Municipal declarou que o município recolhe R36 milhões por ano com taxas de licenciamento, sugerindo que esse grupo também faz uma contribuição significativa para os cofres municipais.

Em resumo, o estudo descobriu que os vendedores ambulantes têm sido afetados de maneira negativa por um ambiente econômico duro, falta de acesso a serviços básicos e infraestrutura necessária para trabalhar, e um governo bastante hostil. Embora organizações de base (OB's) e ONGs sejam ativas entre os vendedores de Durban, elas apenas parcialmente melhoraram essas forças negativas.

¹ As movimentações financeiras representam a renda mensal média relatada pelos respondentes menos os gastos mensais médios dos empreendimentos. Contudo, a literatura sobre receita revela que é muito difícil capturar distinções entre movimentação de vendas, ganhos brutos e ganhos líquidos de maneira confiável. Recomenda-se interpretar esses dados com cuidado.

² 1 O Rand da África do Sul (ZAR) equivalia a US\$0,12 em 15 de setembro de 2012 (www.xe.com, valor de mercado). Todas as conversões deste documento usam essa taxa.

Recomendações para Políticas

As descobertas deste estudo geraram dez recomendações:

1. Interromper o assédio policial: as ações da polícia são inadequadas para a regulamentação da atividade econômica, e corruptas. A Administração Municipal precisa investigar a conduta da polícia e, paralelamente às sugestões definidas abaixo, realizar um programa de reciclagem.
2. Redigir novas leis: as leis que regem o Comércio Ambulante em Durban (decretadas em 1995) criminalizam essas vendas. A penalidade em caso de violação é o confisco de bens e/ou uma multa ou detenção. O estudo mostra que o confisco de produtos tem efeitos devastadores sobre os meios de sustento dos vendedores e sobre os domicílios que dependem da renda da venda ambulante. Os participantes de grupos focais, especificamente, relataram dificuldades para pagar as taxas escolares devido aos custos dos confiscos, tanto em termos de perda de estoque e de altas taxas de juros a serem pagas ao tomar dinheiro emprestado de agiotas para repor seus estoques. Trata-se de uma punição inadequada de atividades econômicas. Já passou do tempo de um processo de revisão da lei.

3. Revisar o sistema de emissão de licenças: embora o município relate ter emitido vários milhares de licenças, os vendedores envolvidos no estudo argumentam que mais são necessárias. Foi sugerido que a equipe da prefeitura trabalhe com os vendedores, em cada área, para avaliar o espaço público disponível e, juntos, determinar uma "capacidade de vendedores", para então emitir o número adequado de licenças.

Os vendedores sentem que a exigência de que o portador da licença precise ficar em sua barraca o tempo todo deve ser revogada. Além disso, eles também querem que o processo de solicitação e renovação de licenças seja otimizado.

Um grupo focal sugeriu que dinheiro da licença deveria ser especificamente destinado para investimentos no setor de vendas ambulantes.

4. Fornecimento de serviços básicos e infraestrutura relacionada ao trabalho: a alta proporção de vendedores que não têm acesso a banheiros e água corrente é uma preocupação para a saúde e bem estar dos vendedores e consumidores, assim como também da população em geral. Avaliações baseadas em áreas deveriam ser realizadas para identificar áreas prioritárias nas quais o município precisa fornecer tais instalações. Abrigo contra condições climáticas e áreas de armazenamento para os produtos são essenciais para a produtividade dos vendedores e também para aprimorar o funcionamento e a estética dos ambientes urbanos. Oferecer esses serviços deveria ser uma prioridade. Quando os recursos forem limitados, a prefeitura deveria considerar parcerias público-privadas e com comunidades.



foto: A. Buckland

5. Reuniões frequentes para melhorar as relações entre prefeitura e vendedores: especificamente, os vendedores afirmaram que desejam se reunir com a equipe da prefeitura com maior frequência para uma maior proatividade na resolução de problemas. Embora os representantes da prefeitura relacionem-se com os vendedores através do Fórum da Economia Informal do Município eThekwini (EMIEF, em inglês), vários vendedores destacam que os líderes participantes não representam a maioria dos vendedores (e alguns até mesmo questionam se são representantes de qualquer comerciante).

Os representantes precisam realizar reuniões frequentes, não apenas com os líderes dos vendedores, mas também com a comunidade de comerciantes em geral.

6. Oferecer apoio e treinamento comercial: uma grande maioria dos vendedores entrevistados identificou o baixo acesso a centros de apoio como um problema. Há serviços de apoio - especialmente as Agências de Desenvolvimento de Pequenas Empresas apoiadas pela Prefeitura eThekwini e o Departamento de Comércio e Indústria nacional. Esses centros de apoio precisam desenvolver programas cujos alvos sejam a população de vendedores.

A falta de treinamento relevante em habilidades empresariais foi identificada como um problema por 66% dos vendedores entrevistados. Um grupo identificou a falta de estratégia de marketing como seu principal problema.

O município e/ou ONGs que trabalham no setor deveriam considerar trabalhar com o Departamento do Trabalho em geral e com a Associação de Treinamento e Educação do Setor de Atacado e Varejo (WRSETA, em inglês) em especial para projetar e implantar treinamento adequado para os vendedores ambulantes.

7. Desenvolver estratégias comerciais específicas: os vendedores ambulantes são um ponto de um ciclo de atividades econômicas, com vendedores que comercializam diferentes produtos operando em diferentes cadeias de valor. Compreender onde os vendedores se encaixam na dinâmica maior de cadeias de valor é essencial para um comércio mais viável e vibrante.

Utilizando como base trabalho anterior com, por exemplo, comerciantes de remédios tradicionais e coletores, a prefeitura deveria desenvolver estratégias setoriais para as principais profissões.

8. Fortalecer as organizações de vendedores: A capacidade das OB's de organizar e auxiliar seus membros precisa ser maior. As descobertas do estudo sugerem que é necessário prestar atenção ao fortalecimento de processos democráticos internos. Tanto os membros quanto a liderança podem ganhar com programas de capacitação (incluindo habilidades de negociação e resolução de conflitos). Embora entrevistas com os líderes de OB's tenham identificado a negociação com fornecedores e a facilitação da compra em grandes quantidades como uma de suas atividades, os vendedores que participaram do estudo não fizeram qualquer menção a isso. Esse aspecto do trabalho das OB's poderia ficar mais forte.
9. Lidar com as tensões entre vendedores estrangeiros e da África do Sul: não foi surpresa o estudo revelar tensões entre estrangeiros (fornecedores e vendedores) e vendedores sul-africanos. Os representantes do governo local e as ONGs que trabalham no setor deveriam considerar a realização de intervenções para aprimorar esses relacionamentos.



foto: A. Buckland

10. Considerar uma revisão de leis e políticas nacionais: este estudo com os vendedores ambulantes de Durban forneceu detalhes para os desafios enfrentados por eles em várias cidades sul-africanas e adicionou força ao pedido por uma revisão nas leis e políticas nacionais: há precedentes internacionais úteis relacionados a isso, com o mais destacado sendo o fato da Política Nacional de Comércio Ambulante de 2004 da Índia ter se tornado uma lei recentemente.



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.