

“Todo esto con diez dólares”

La determinación y perseverancia de vendedoras ambulantes en Monrovia, Liberia



A pesar de que solo tiene 46 años, **PRECIOS CHESSON** tiene la autoridad de una persona mucho mayor. Quizás su serenidad venga de su apariencia sumamente profesional –usa vestidos elegantes y bien cuidados–. O quizás de que al sentarse a conversar mantiene una postura perfectamente recta, centrando toda su atención en la persona que habla. O quizás sea la forma seria que tiene de dirigir su tienda en el Mercado de Duala en Monrovia, Liberia.

La tienda es grande con una habitación trasera, un gran espacio interior, y un espacio exterior cubierto del sol por un techo metálico. Situada en una calle principal a poca distancia de la zona comercial, la tienda está inundada por el sonido de los y las vendedoras del mercado anunciando sus productos por encima del ruido del tráfico. Dentro, cada centímetro de la tienda está repleto de pequeños platos coloridos, palanganas, cubos, cajas, ollas, y cestas.

Estos productos vienen de Liberia y otros lugares más lejanos –una vez al mes Precious viaja a Guinea o Costa de Marfil para comprarlos–. Dirigir una tienda tan grande con tal variedad de productos exige determinación, pero determinación y perseverancia son cualidades que Precious, como deja claro su historia, siempre ha poseído.



A pesar de que comenzó vendiendo pimienta negra en tazas, Precious Chesson ahora es propietaria de su tienda de artículos de plástico. Foto: M. Agyemang

Precious tuvo que ser fuerte para levantar su negocio. Durante su adolescencia, vivió durante dos guerras civiles, y la segunda de estas provocó fuertes bombardeos, muerte y desplazamientos en la ciudad. “El tiempo de guerra fue duro”, comenta Precious. Ella y su madre cultivaban su propia comida y tejían su ropa con telas viejas, y a veces tenían dificultad para satisfacer sus necesidades. “Tenía dos faldas”, recuerda Precious, “una negra, otra roja. Cada día lavaba una para el día siguiente”.

Para Precious el estrés de la guerra se vio intensificado por la presión de mantener a su creciente familia –justo antes de la primera guerra, Precious dio a luz a su primer hijo, y eventualmente su familia pasó a tener 6 niños–. Ella necesitaba una forma para mantenerlos y educarlos, lo que puede ser algo especialmente difícil para las mujeres en Liberia, las cuales disponen de un menor acceso a educación, servicios financieros y propiedad que los hombres.

Justo antes de la primera guerra, Precious dio a luz a su primer hijo, y eventualmente su familia pasó a tener 6 niños. Ella necesitaba una forma para mantenerlos y educarlos, lo que puede ser algo especialmente difícil para las mujeres en Liberia, las cuales disponen de un menor acceso a educación, servicios financieros y propiedad que los hombres.





Al igual que otros vendedores del mercado, Precious ya no tiene que preocuparse de que la policía destruya su tienda. Foto: M. Agyemang

Los vendedores ambulantes de Monrovia se enfrentan diariamente a una realidad con ingresos y lugares de venta poco seguros, malas condiciones sanitarias, y, especialmente en Liberia, un acoso policial brutal, extorsión y violencia. En Monrovia, los decretos municipales impiden vender comida en la calle, y la policía, adoptando su propia visión de estos decretos, acosa a los vendedores independientemente de lo que estos vendan. Aun así, la venta ambulante es la única opción que tienen muchos trabajadores para mantener a sus familias, por lo que deben correr el riesgo.

Debido a esto, Precious, cuando tenía 22 años y un niño de 4, con diez dólares liberianos en el bolsillo, empezó a vender en la calle.

En su primer negocio, vendía pimienta negra, que ella dice conseguía “corriendo detrás de coches”. Ella explica: Los vendedores se reunían en un cruce de carreteras. A las 4 de la mañana un coche venía de fuera de la ciudad con productos amontonados en el techo. Las vendedoras corrían detrás del coche y lanzaban sus

lapas, o telas, encima del montón. Lo que tocaba la tela de una vendedora era lo que podía reclamar como suyo para vender ese día –eso si podían negociar un precio por los productos con el conductor–.

Esto era, dice Precious, “un negocio muy estresante” que comportaba mucho riesgo y daba pocos beneficios.

A pesar de esto, Precious continuó vendiendo pimienta durante más de 11

años, para levantar su negocio y ahorrar con la mirada puesta en su objetivo primordial, lo que le permitiría abrir su propia tienda de productos de plástico en 2006.

Su determinación también le ha ayudado a educar a cada uno de sus hijos, que actualmente se encuentran en diferentes niveles de escolarización; su hija mayor acaba de pasar su licenciatura en ciencias mientras que la más pequeña está en sexto grado. “Todo esto”, dice Precious, “Con diez

dólares. Conseguí salir adelante. No quería volver atrás”.

Pero salir adelante como vendedor ambulante es realmente difícil en Monrovia. Como otros vendedores ambulantes alrededor del mundo, estos trabajadores en empleo informal se enfrentan diariamente a una realidad con ingresos y lugares de venta poco seguros, malas condiciones sanitarias, y, especialmente en Liberia, un acoso policial brutal, extorsión y violencia.

El acoso y violencia policial también pueden tener consecuencias económicas desastrosas para los vendedores ambulantes y sus familiares. Esto es especialmente cierto en el caso de mujeres vendedoras, que a menudo proveen para sus extensas familias que incluyen padres, hermanos y hermanas, sobrinas y sobrinos, y otros niños huérfanos. La familia de Precious está formada por un total de 19 personas incluyendo a su marido, el cual, desde 2011 no ha podido volver a trabajar debido a un accidente cerebrovascular.



Los miembros de FEPTIWUL se apoyan entre sí en todo el mercado. Foto: M. Agyemang

En Monrovia, los decretos municipales impiden vender comida en la calle, y la policía, adoptando su propia visión de estos decretos, acosa a los vendedores independientemente de lo que estos vendan. Aun así, la venta ambulante es la única opción que tienen muchos trabajadores para mantener a sus familias, por lo que deben correr el riesgo.

Como cuenta Precious, en el mercado la policía solía “coger tus productos y echarlos al agua. Ellos querían dinero. Eran terribles, verdaderamente terribles. En esos tiempos no podías hacer nada más que sentarte en tu puesto todo el día porque cada vez que salías del mercado, cogían tus cosas y las tiraban”. La violencia puede alcanzar proporciones devastadoras:

el hermano de Precious, un vendedor ambulante, fue asesinado por la policía durante un incidente en el mercado.

El acoso y violencia policial también pueden tener consecuencias económicas desastrosas para los vendedores ambulantes y sus familiares. Esto es especialmente cierto en el caso de mujeres

vendedoras, que a menudo proveen para sus extensas familias que incluyen padres, hermanos y hermanas, sobrinas y sobrinos, y otros niños huérfanos. La familia de Precious está formada por un total de 19 personas incluyendo a su marido, el cual, desde 2011 no ha podido volver a trabajar debido a un accidente cerebrovascular.

Como dice Comfort Doryen, presidenta nacional de la Federación de Pequeños Comerciantes y de la Unión de Trabajadores Informales de Liberia (FEPTIWUL, por su sigla en inglés), los trabajadores en empleo informal “luchan solos para ganar lo suficiente para vivir. Para sobrevivir. Esto implica mucha presión para las mujeres... ellas trabajan, ellas cuidan de sus familias, pagan el alquiler y mandan a sus hijos a la escuela, y todo viene del dinero de la venta. Solo de la venta”. Así pues, cuando la policía confisca sus mercancías, el bienestar de toda la familia en lo que respecta a comida, ropa, escuela, y vivienda queda en peligro –y normalmente el vendedor ambulante no dispone de los medios para prevenir esto–.

Pero en 2009, un grupo de vendedores y vendedoras ambulantes, respondiendo a estas dificultades por ganar un sustento, pidieron el fin del continuo acoso policial, extorsión y violencia. Este grupo realizó una marcha al ayuntamiento de Monrovia para dar a conocer la demanda de los vendedores y conseguir apoyo para la creación de una organización que pudiera negociar el derecho a la venta con la municipalidad.

Como resultado de esta marcha, nació la FEPTIWUL. La FEPTIWUL logró la



Un día ajetreado en el Mercado Duala de Monrovia ayuda a los vendedores a obtener los ingresos que necesitan para sustentar a sus familias.
Fotos: M. Agyemang





Foto: M. Agyemang

promesa de la alcaldía de proveer permisos formales a los vendedores que harían disminuir la acción policial.

Aun así, los permisos no fueron emitidos, y los intentos iniciales de la FEPTIWUL de negociación con la municipalidad y la Policía Nacional de Liberia fueron ignorados y rechazados. La nueva organización trabajó duramente por la monumental tarea de entablar un diálogo con una municipalidad sin interés en establecer contacto, y para hacer que cumplieran sus promesas.

Sin embargo, en 2011, la FEPTIWUL se unió a StreetNet Internacional, una red

global que ayuda a sus afiliados a abordar barreras, incluyendo lugares de trabajo inseguros e insalubres, y acoso policial y de otras autoridades gubernamentales. El mismo año, StreetNet comenzó a facilitar reuniones de asesoramiento continuas, regulares y remotas al Comité Ejecutivo Nacional de la FEPTIWUL. Junto a la organización Alianza de Ciudades, StreetNet también ofreció cuatro talleres de fomento de capacidades a más de 100 líderes de la FEPTIWUL sobre negociaciones, negociación colectiva, negociaciones avanzadas y desarrollo de estrategias.

Los y las líderes adquirieron los conocimientos y la confianza para demandar sus derechos a las autoridades, aprender y por lo tanto, pactar de forma más efectiva con las partes negociadoras, usar técnicas de negociación más efectivas, y desarrollar estructuras internas y relaciones propias dentro de la FEPTIWUL. Con el apoyo de StreetNet, la FEPTIWUL creó una fuerte organización elegida democráticamente. Hoy, representa a más de 5,000 comerciantes en 13 de las 15 provincias de Liberia.

Precious es una de esos miembros, y ha sido una parte importante del liderazgo de la FEPTIWUL durante el último año. Ella se unió en 2017, porque como ella dice, “la policía seguía controlando nuestros espacios, poniéndonoslo difícil”. Cuando Isemilla Zoker (conocido localmente como “Zoker”), un compañero vendedor, se acercó a ella con la idea de unirse a la organización, ella supo que podía confiar en él. Como ella dice, “honestamente, como ser humano confío primero en mí. Por lo que esta confianza que he adquirido, la puse en él y le dije que confiaría en él para que la impulsara hacia adelante”.

Zoker resultó ser fiel a su palabra –cuando ocurrieron problemas con la policía, Zoker habló con ellos en nombre de los vendedores y trató de recuperar los productos confiscados del mercado. También, “él me animó”, dice Precious. “Él dijo que todos estábamos sufriendo en las calles, y que podríamos apoyarnos en la FEPTIWUL”.

Precious ha continuado asistiendo a los talleres de fomento de capacidades de

Los y las líderes adquirieron los conocimientos y la confianza para demandar sus derechos a las autoridades, aprender y por lo tanto, pactar de forma más efectiva con las partes negociadoras, usar técnicas de negociación más efectivas, y desarrollar estructuras internas y relaciones propias dentro de la FEPTIWUL. Con el apoyo de StreetNet, la FEPTIWUL creó una fuerte organización elegida democráticamente. Hoy, representa a más de 5,000 comerciantes en 13 de las 15 provincias de Liberia.



StreetNet, llevando los conocimientos adquiridos a su nuevo cargo electo como coordinadora adjunta de la FEPTIWUL en el Mercado de Duala. En la actualidad, ella ayuda a Zoker, que ahora es el coordinador electo en el Mercado, a negociar con la policía y a alentar a los vendedores a que permanezcan en las áreas demarcadas y evitar así las redadas policiales.

Como dice la compañera de Precious en la FEPTIWUL, “los vendedores saben que, si tienen problemas con la policía, la FEPTIWUL acudirá y hablará por ellos. La policía nos conoce, sabe que somos del mercado, y que trabajamos con ellos”.

Como resultado del trabajo de FEPTIWUL, los vendedores en el Mercado de Duala dicen que han disminuido los casos de acoso y sobornos, y durante el último año han cesado las redadas en las áreas gestionadas por la FEPTIWUL. Como dice Precious, “la diferencia es muy grande. Ahora, podemos quedarnos cómodamente sentados en nuestros espacios, y si nos alejamos, la policía no los echa a perder. Me siento mucho mejor debido a esto”.

Ella dice que también ha experimentado muchas otras ventajas al trabajar en grupo con otros comerciantes. “Veo cómo ayudan a nuestros amigos a crecer, cómo nos ayudan a interactuar con la gente. Veo la ventaja de no usar la violencia”.

También ve cómo el liderazgo de la FEPTIWUL está evolucionando. “Estamos moviéndonos juntos” dice, “y

cuando nuestro coordinador hace algo con lo que no estamos de acuerdo, se lo decimos. Hacemos las cosas colaborativamente”.

Este acercamiento –usando los conocimientos en liderazgo y negociación aprendidos para trabajar colectivamente– también está dando frutos para la FEPTIWUL. En 2018, se negoció con éxito un memorando de acuerdo de tres años con la Corporación de la Ciudad de Monrovia, que permite a los comerciantes operar con seguridad en el centro de Monrovia. La FEPTIWUL está llevando este éxito a New Kru town, donde está situado el Mercado de Duala, para negociar allí la firma de un acuerdo similar.

Precious espera que la Federación también continúe creciendo en número y en capacidad, y que más medios de sustento y vidas puedan cambiar a partir de ahí. “Queremos ayudar a nuestras hermanas que siguen luchando”, dice. “Mejorar sus vidas en la Federación. Estar con ellas para escuchar sus historias”.

.....
*por Brenda Leifso
con Sarah Reed*

StreetNet: StreetNet Internacional, es una alianza que abarca 5 continentes, fue lanzada en Noviembre del 2002 en Durban Sudáfrica, para unir a las organizaciones cuyos miembros constan de vendedores ambulantes, vendedores de mercado y/o vendedores en vía pública (vendedores móviles). StreetNet promueve el intercambio de información e ideas en temas cruciales que afectan a vendedores ambulantes, vendedores de mercado y comerciantes así como en la organización práctica y con estrategias de apoyo.
streetnet.org.za



.....
FEPTIWUL, o la Federación de Pequeños Comerciantes y el Sindicato de Trabajadores Informales de Liberia, aboga y negocia los derechos de los vendedores ambulantes de Liberia para ganarse la vida sin la constante persecución policial, la extorsión y la violencia. También busca capacitar a sus líderes en negociaciones, negociación colectiva, negociaciones avanzadas y desarrollo de estrategias.²² Camp Johnson Road, Monrovia-Liberia.
<http://streetnet.org.za/affiliates/>



.....
CITIES ALLIANCE: Cities Alliance es la asociación global que apoya a las ciudades para lograr un desarrollo sostenible. Cities Alliance mejora las vidas de las poblaciones urbanas al ofrecer soluciones integradas, a nivel de ciudad e innovadoras para la pobreza urbana en las ciudades donde más importa. En los últimos 19 años, Cities Alliance ha otorgado más de 400 subvenciones por un total de más de \$ 110 millones en más de 80 países, que abordan una variedad de temas que incluyen la pobreza urbana, la gobernanza local y el cambio climático. Para obtener más información, visite <http://www.citiesalliance.org/>.

Cities Alliance
Cities Without Slums

.....
ASDI: Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, ASDI. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. ASDI no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

