



STREETNET INTERNATIONAL

Proyecto Barómetro

Resumen Ejecutivo
Buenos Aires, Argentina



Acerca del Proyecto Barómetro

Se estima que el empleo informal representa el **58 % del empleo total, lo que supone casi 2000 millones de trabajadores**. Los vendedores ambulantes y los comerciantes de los mercados son una parte importante de la economía informal, ya que proporcionan bienes y servicios esenciales y realizan importantes contribuciones económicas y sociales. Sin embargo, la mayoría trabaja en condiciones precarias, con ingresos inestables, falta de protección social, escasa protección de la salud y la seguridad, y riesgo de sufrir violencia y acoso. Su trabajo no se reconoce en las estadísticas y políticas oficiales. En 2015, la OIT adoptó la Recomendación 204 para orientar a los gobiernos en la transición de los trabajadores de la economía informal a la economía formal, salvaguardando al mismo tiempo sus medios de vida y sus derechos.

En 2024, Street Net International (SNI), junto con el Global Labour Institute (GLI), puso en marcha el Proyecto Barómetro para supervisar y documentar las condiciones de los vendedores ambulantes y de mercados, incluidos sus medios de vida/modos de sustento, características y cuestiones clave, y para informar a la SNI sobre áreas temáticas clave, con especial referencia a las oportunidades para la formalización del empleo informal. El proyecto también se propuso reforzar la capacidad de investigación y seguimiento de los afiliados a SNI. Enmarcado en la Agenda de Trabajo Decente de la OIT, el proyecto estableció puntos de referencia clave para enmarcar el seguimiento, entre ellos el diálogo social, la protección contra la violencia y el acoso, el derecho a trabajar sin restricciones, el acceso a la protección social, las oportunidades de formalización y las condiciones de empleo dignas.

Se seleccionaron dos ciudades como pilotos para el Proyecto Barómetro: Harare (Zimbabue), en colaboración con la Cámara de Asociaciones de la Economía Informal de Zimbabue (ZCIEA), y Buenos Aires (Argentina), en colaboración con la Unión de Trabajadores de la Economía Popular (UTEP). El presente informe ofrece un resumen ejecutivo de las conclusiones del trabajo realizado en **Argentina**.



Fotografía de los participantes en la reunión inicial del Proyecto Barómetro celebrada en Harare (Zimbabue) en 2024.

Metodología

El Proyecto Barómetro comenzó con una reunión inicial celebrada en noviembre de 2024 en Harare (Zimbabue), facilitada por la GII. Los representantes de la SNI y sus afiliados/filiales participantes debatieron los objetivos del proyecto, aprobaron las herramientas de investigación y acordaron las prioridades y los planes de trabajo. La metodología del estudio incluyó la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos a través de cuestionarios, grupos de discusión, entrevistas en profundidad y entrevistas con las partes interesadas. Las herramientas de investigación se elaboraron en torno a seis puntos de referencia del proyecto y luego se perfeccionaron mediante formación, observaciones sobre el terreno, consultas con la UTEP y pruebas.

El trabajo de campo se llevó a cabo en marzo de 2025 por un equipo de ocho investigadores voluntarios locales designados por la UTEP, todos ellos vendedores y activistas familiarizados con el sector. La orientación adicional y el análisis de datos contaron con el apoyo de la Universidad Latinoamericana de las Periferias (ULPE), socio de investigación con sede en la localidad. Antes de comenzar la recopilación de datos, el equipo de la encuesta participó en un taller de formación que le brindó la oportunidad de revisar y probar el cuestionario de la encuesta y le permitió desarrollar las habilidades y la experiencia necesarias para llevar a cabo la investigación. El cuestionario de la encuesta se diseñó con una combinación de preguntas abiertas y semiestructuradas.

La encuesta se llevó a cabo en 18 mercados de Buenos Aires. **Los mercados se clasificaron según el tamaño de los vendedores para distribuir proporcionalmente las encuestas entre una muestra objetivo de 500 personas, lo que garantizó una muestra representativa en cuanto a género, edad y tipo de vendedores. Se recopilaron un total de 415 encuestas validadas en 19 ubicaciones, que abarcaban a vendedores de diversos productos tanto en mercados fijos como formales.** Para complementar las encuestas, se celebraron cinco grupos de discusión, incluido un grupo solo para mujeres y otro para trabajadores migrantes, con el fin de explorar más a fondo los retos en el lugar de trabajo, los problemas del sector y las ideas de mejora. Siete entrevistas confidenciales en profundidad con vendedores de diferentes entornos proporcionaron información detallada sobre los ingresos diarios, los costes, las relaciones laborales y los medios de vida. Las entrevistas complementarias con las partes interesadas recabaron las opiniones de los expertos sobre cuestiones clave y posibles mejoras en la economía informal. El análisis de los datos se realizó mediante métodos cuantitativos y cualitativos, con el apoyo de socios de investigación locales.

Venta ambulante informal y comercio en mercados de Buenos Aires:

Buenos Aires, la capital de Argentina, forma parte de un área metropolitana con alrededor de 14 millones de habitantes. Argentina, que en su día fue uno de los países más ricos del mundo, se ha enfrentado a una inestabilidad económica desde finales del siglo XX, incluyendo una elevada inflación y una grave crisis financiera en 2001 que provocó un desempleo masivo, un aumento de la pobreza y una expansión de la economía informal. Desde 2023, el presidente Javier Milei ha aplicado políticas de austeridad y desregulación, recortando las subvenciones y las protecciones sociales, lo que ha agravado la pobreza y la desigualdad. Las condiciones económicas se están deteriorando y la economía informal está creciendo.



Trabajadores en espacios públicos miembros de UTEP en junio de 2025 | Fuente: [FETEP-UTEP Facebook page](#)

La economía informal se conoce a menudo como la “economía popular” en Argentina, lo que pone de relieve los fallos sistémicos de la economía a la hora de proporcionar puestos de trabajo formales dignos. Los trabajadores de la economía popular son aquellos excluidos de los mercados laborales formales que se ganan la vida mediante trabajos informales, a menudo autogestionados y basados en la comunidad, como cooperativas y trabajo por cuenta propia. Se estima que este sector incluye al menos a 6 millones de personas, es decir, alrededor del 30 % de la población activa.

Muchos trabajadores se incorporan a la economía informal de la venta ambulante debido a la falta de oportunidades laborales formales y a la necesidad económica, a menudo impulsados por crisis, inflación, austeridad o cambios vitales como la migración o la pérdida del empleo. Algunos complementan sus ingresos formales con el trabajo informal, mientras que otros dependen totalmente de él.

Las mujeres y los migrantes están especialmente representados en este sector, ya que a menudo se enfrentan a obstáculos para acceder al empleo formal, como los retos que plantea el cuidado de los hijos y la discriminación. Muchas mujeres, incluidas las madres solteras, recurren a la venta ambulante como medio para mantener a sus familias. **Para muchos trabajadores, el trabajo informal ofrece algo más que ingresos: proporciona autogestión, apoyo comunitario y soluciones colectivas a retos comunes.** Para algunos, la participación en la economía popular es una forma de vida, que ofrece oportunidades sociales y educativas además de la supervivencia económica.

Organización de trabajadores

La **Unión de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (UTEP)** es un sindicato nacional que representa a los trabajadores de la economía informal o “popular” de Argentina. Surgió a partir de diversos movimientos de base, cooperativas y asociaciones formadas en respuesta a la exclusión del empleo formal y al desplazamiento rural desde principios de la década de 2000. En 2019, estos movimientos se unieron en el seno de la UTEP. La UTEP organiza a los trabajadores por sectores productivos, lo que refleja la naturaleza cooperativa y autogestionada del trabajo. **El sindicato cuenta actualmente con alrededor de 500 000 miembros en todo el país y fue reconocido oficialmente por el Ministerio de Trabajo de Argentina en 2021.**

La **misión principal de la UTEP es la autoorganización y la defensa de los derechos de los trabajadores excluidos de los mercados laborales formales.** Aboga por el reconocimiento sistémico del trabajo de la economía popular como tercer pilar de la economía argentina. **La visión política del sindicato incluye ocho objetivos clave: trabajo digno, salarios sociales complementarios, reconocimiento sindical, mecanismos de negociación con el Estado, unidad con los sindicatos formales, economía popular basada en la comunidad, políticas públicas populares y fortalecimiento del poder popular para resistir la explotación.** La UTEP ha dado prioridad al fortalecimiento de la unidad dentro y entre los sectores para coordinar mejor las estrategias y las negociaciones. También está construyendo activamente vínculos más fuertes con los sindicatos formales con el objetivo de crear programas unificados que tiendan puentes entre los trabajadores de la economía informal y los de la economía formal.

Conclusiones principales

Características de la fuerza laboral

Los vendedores trabajan en diversos entornos (móviles, espacios públicos, mercados fijos informales y formales), aunque se encuentran principalmente en mercados fijos informales y espacios públicos, siendo las mujeres más frecuentes en los mercados fijos y los hombres en la venta ambulante. Las mujeres tienden a predominar en los mercados fijos informales, mientras que los hombres son más comunes en los espacios públicos y como vendedores ambulantes. Muchos dependen principalmente de la venta informal para complementar pensiones insuficientes o salarios formales, especialmente en medio de dificultades económicas. La mayoría vende ropa y zapatos, y un número menor vende alimentos, artesanías, productos electrónicos y otros artículos.

La mano de obra es diversa en cuanto a edad y experiencia, aunque muchos vendedores tienen más de 40 años. También hay un número significativo de recién llegados, a menudo jóvenes y atraídos por las limitadas oportunidades de empleo formal. Las mujeres constituyen más de la mitad de los vendedores, lo que refleja una mayor participación femenina en la economía. La mayoría de los vendedores viven cerca de sus lugares de trabajo, en barrios obreros o informales, y dependen en gran medida del transporte público o activo. Los niveles de educación y formación varían, y las normas de género influyen en el acceso al desarrollo de habilidades y a las oportunidades laborales. La mayoría tiene estudios primarios o secundarios; muy pocos tienen estudios superiores.

Solo alrededor de una cuarta parte ha recibido formación relacionada con el trabajo, a menudo segregada por género según el tipo de competencia. La antigüedad de los trabajadores varía mucho, con muchos recién llegados, pero también una parte significativa con experiencia a largo plazo, lo que demuestra que la venta ambulante en la economía informal es un medio de vida tanto a corto como a largo plazo. Aproximadamente la mitad de los vendedores son locales, con muchos migrantes de países vecinos que a menudo recurren a la venta ambulante informal debido a las barreras que encuentran en el empleo formal. La organización de los trabajadores sigue siendo limitada, lo que restringe el poder de negociación colectiva, aunque los progresos realizados muestran el potencial de la organización colectiva para mejorar las condiciones.



Street vendor in Argentina in 2024 | Source: [FETEP-UTEP Facebook page](#)

Medios de subsistencia

Los vendedores utilizan diversas formas de comercialización, y muchos venden directamente en el suelo sobre mantas, lo que requiere poca inversión, pero ofrece poca seguridad o protección. Otros utilizan mesas o puestos fijos, lo que suele reflejar una mayor estabilidad y recursos. Las mujeres tienden a trabajar en estos puestos menos seguros y con menos capital, mientras que los hombres suelen tener acceso a mejores infraestructuras y movilidad. La mayoría de los vendedores no pagan por sus espacios comerciales, aunque los que trabajan en mercados formales son más propensos a pagar tasas. Estos pagos son recaudados por una combinación de agentes del gobierno local y actores informales, lo que da lugar a acuerdos fragmentados y, en ocasiones, abusivos.

El registro formal y los permisos son poco frecuentes entre los vendedores, especialmente fuera de los mercados formales. Muchos de los que declaran estar registrados forman parte en realidad de sistemas informales o provisionales, lo que pone de manifiesto la falta de un reconocimiento y una regulación coherentes.

Pocos vendedores solicitan préstamos, ya que en su mayoría dependen de la autofinanciación. Las mujeres tienden a utilizar fuentes de crédito más formales, pero también soportan una mayor carga de deuda. Los hombres suelen pedir préstamos a prestamistas informales.

Los ingresos de los vendedores suelen ser bajos e inestables, y muchos ganan muy por debajo del salario mínimo nacional. Las ganancias diarias pueden variar significativamente, y los gastos —especialmente los pagos a los proveedores— consumen la mayor parte de sus ingresos. Los vendedores en espacios públicos se enfrentan a pagos informales y multas adicionales, mientras que los que se encuentran en mercados formales deben hacer frente a más gastos oficiales, como los impuestos.

La mayoría de los productos que se venden proceden de mercados mayoristas, pero existe una fuerte conexión entre la economía formal y la informal, ya que algunos productos se obtienen de forma gratuita o de otros vendedores. Las cocinas comunitarias, gestionadas por grupos de base, proporcionan un importante apoyo alimentario a muchos vendedores, lo que pone de relieve el papel de las redes de solidaridad locales ante la limitada ayuda gubernamental.

La venta ambulante suele ser la principal fuente de ingresos, aunque muchos la combinan con trabajos precarios o de la economía informal. La mayoría de los vendedores dependen totalmente de su trabajo como principal fuente de ingresos de su hogar, y la mayoría son el principal sustento de la familia. Esta fuerte dependencia de los ingresos de la venta ambulante hace que los hogares sean especialmente vulnerables a las crisis y perturbaciones económicas, que son habituales en la situación actual de Argentina. Además de los bajos ingresos, los vendedores se enfrentan a gastos domésticos considerables, lo que pone aún más en peligro su estabilidad económica.



Vendedor ambulante en Argentina en 2025 | Fuente: Página de Facebook de FETEP-UTEP

Condiciones laborales y cuestiones clave

Los vendedores trabajan en horarios variados, dependiendo del lugar de venta y la organización del trabajo. Las semanas laborales varían mucho: algunos vendedores trabajan solo un par de días a la semana, mientras que otros trabajan casi todos los días, lo que refleja una división entre el acceso irregular al trabajo y la necesidad económica de trabajar muchas horas. Las mujeres tienden a trabajar menos días a la semana que los hombres, posiblemente debido a las responsabilidades domésticas o a las dificultades para acceder a los espacios de mercado.

Las semanas laborales varían mucho: algunos vendedores trabajan solo un par de días a la semana, mientras que otros trabajan casi todos los días, lo que refleja una división entre el acceso irregular al trabajo y la necesidad económica de trabajar muchas horas. Las mujeres tienden a trabajar menos días a la semana que los hombres, posiblemente debido a las responsabilidades domésticas o a las dificultades para acceder a los espacios de mercado.

La gran mayoría son autónomos. El empleo remunerado es poco frecuente y algunos vendedores trabajan en acuerdos familiares para compartir responsabilidades. Los acuerdos laborales formales son casi inexistentes, especialmente fuera de los mercados formales, y cuando existen, suelen ser acuerdos verbales informales en lugar de contratos escritos.

Los principales retos/problemas a los que se enfrentan los vendedores son la deficiente infraestructura y la falta de servicios básicos, junto con importantes barreras sociales e institucionales. Los vendedores suelen trabajar sin espacios comerciales garantizados o protegidos, lo que los expone a condiciones climáticas adversas e inseguras, lo que perjudica su salud y reduce las ventas. Los espacios públicos suelen carecer de instalaciones esenciales como agua, electricidad, aseos y almacenes, lo que agrava las dificultades diarias.

Los vendedores sufren graves problemas de salud física debido a las largas jornadas laborales y al trabajo pesado, agravados por el acceso limitado a la atención sanitaria. Los problemas de salud mental y el abuso de sustancias son comunes, alimentados por el estrés financiero y la hostilidad pública.

Los vendedores se enfrentan a malos tratos generalizados, como acoso, represión policial, desalojos y confiscación ilegal de mercancías, lo que deja a muchos en una situación de miedo y precariedad económica. La competencia y los conflictos internos entre los vendedores, así como las tensiones con los comerciantes formales y los grupos locales, complican aún más su situación.

El reconocimiento legal y los espacios de trabajo estables son poco frecuentes, y los obstáculos burocráticos limitan el acceso a los permisos. La inseguridad económica es generalizada, con ingresos bajos e inestables y un alto nivel de endeudamiento, agravados por la inestabilidad política y el aumento del costo de la vida. Hay poco diálogo significativo con las autoridades, a las que a menudo se considera poco solidarias o corruptas.

La cobertura de la protección social es mínima, ya que la mayoría de los vendedores carecen de seguro médico, pensiones u otras prestaciones, una situación que se ha agravado con los recientes cambios políticos. En consecuencia, los vendedores suelen depender en gran medida del apoyo informal de la comunidad para hacer frente a las vulnerabilidades existentes.

Los grupos vulnerables, como las mujeres, los jóvenes, las personas con discapacidad y los migrantes, están más expuestos al acoso y deben compaginar las responsabilidades del cuidado de otras personas con el trabajo, además de ser vulnerables a la discriminación, el racismo y la exclusión social y jurídica, el estigma y la escasa accesibilidad en los espacios de venta ambulante.

Cada vez son más los jóvenes que recurren a la venta ambulante informal debido al escaso acceso a una educación de calidad, a la formación profesional y al empleo formal. La presión económica puede obligarlos a abandonar la escuela.

A pesar de las barreras sistémicas para formalizar el trabajo y acceder a ayudas, muchos encuentran empoderamiento, comunidad e identidad a través de la venta ambulante.

Formalización

Algunos mercados se han formalizado con éxito gracias a la defensa persistente y la colaboración entre los vendedores y las autoridades. Otros municipios han establecido sistemas estructurados que otorgan permisos oficiales a los vendedores, lo que reduce el acoso y fomenta el diálogo con los funcionarios. **Sin embargo, muchos vendedores siguen operando de manera informal, a menudo sin acuerdos formales, lo que los deja vulnerables a los cambios políticos.**

A pesar de algunos avances en el reconocimiento de los vendedores de la economía informal, las políticas públicas y el compromiso político con la formalización son débiles, y muchos programas de apoyo se están reduciendo. El diálogo entre los vendedores y las autoridades es limitado, fragmentado e inconsistente, lo que deja a los vendedores en gran medida excluidos de los procesos de elaboración de políticas y formalización. Los esfuerzos de regularización municipal han mejorado las condiciones para algunos, pero no abordan plenamente los complejos retos a los que se enfrentan los vendedores. Las soluciones eficaces requieren reconocimiento legal, mejora de las infraestructuras y los servicios, protección contra el acoso, acceso al crédito y a la formación, y una organización colectiva más sólida para colaborar con las autoridades y apoyar a los trabajadores en medio de la actual incertidumbre económica y social.

Los vendedores se enfrentan a importantes obstáculos para formalizar sus negocios, entre ellos las limitaciones financieras, los complejos procesos burocráticos, la falta de confianza en las autoridades y el acceso limitado a la información o al apoyo. Muchos sufren acoso e intimidación por parte de la policía, lo que desalienta los esfuerzos de formalización. El estigma social y la ausencia de protecciones laborales marginan aún más a los vendedores y socavan la motivación para formalizarse, especialmente cuando la venta informal se considera más flexible y accesible.

El diálogo entre los vendedores y el gobierno es limitado, especialmente a nivel nacional, aunque se observan más avances en algunas zonas provinciales. Existen pocos programas gubernamentales que apoyen a los trabajadores de la economía informal, y muchas de las iniciativas existentes se han enfrentado a recortes presupuestarios o a su desmantelamiento en los últimos años. A pesar de las dificultades, organizaciones como la UTEP desempeñan un papel fundamental en la defensa y el apoyo a los vendedores, y la ayuda suele provenir de grupos comunitarios y sociales dentro de la economía informal.



Propuestas sobre la fuerza laboral

Los vendedores suelen plantear la necesidad de reconocimiento legal y formalización para obtener estabilidad, protección y dignidad en su trabajo. Buscan permisos estables que les permitan trabajar legalmente sin temor a acoso o desalojo, junto con tarifas asequibles y estandarizadas. Los vendedores quieren que su trabajo sea reconocido formalmente, lo que les otorgaría acceso a derechos laborales e inclusión en políticas sociales y económicas, lo que mejoraría el respeto y el diálogo con las autoridades.

La mejora de las infraestructuras es también una demanda clave, incluyendo mejores espacios de mercado con puestos fijos, refugio, iluminación, seguridad, saneamiento y acceso a los servicios públicos. Los vendedores quieren que los mercados estén mejor organizados, se amplíen y funcionen durante más horas o más días.

Es fundamental reducir el acoso policial y las confiscaciones arbitrarias, además de garantizar la posibilidad de trabajar en paz y sin represión. Los vendedores reclaman programas de formación accesibles sobre conocimientos financieros, derechos legales y habilidades empresariales para ayudar a mejorar sus operaciones.

Existe un fuerte deseo de mejorar la protección social y restablecer los programas gubernamentales que han sido recortados. Los vendedores también buscan políticas económicas más amplias para reducir la inflación, aumentar las oportunidades de venta y proporcionar acceso a créditos con bajos intereses.

Por último, los vendedores desean más oportunidades para mantener un diálogo y una negociación frecuentes con las autoridades gubernamentales, especialmente a nivel local.

Recomendaciones

En 2015, la OIT publicó la Recomendación 204 para orientar a los gobiernos en la transición de los trabajadores de la economía informal a la economía formal, de manera que se protejan los medios de vida y se respeten los derechos de los trabajadores.

Entre las prioridades inmediatas figuran garantizar que los vendedores dispongan de espacios de venta seguros y regulados, invertir en infraestructuras esenciales, prevenir el acoso y los desalojos, y ampliar los programas de protección social inclusivos. El reconocimiento de los vendedores como trabajadores legítimos es fundamental para reducir los conflictos, garantizar los derechos laborales y facilitar el acceso a la protección jurídica. También se necesitan sistemas de registro y concesión de permisos simplificados y transparentes, un mejor acceso al crédito, educación financiera y formación específica, especialmente para las mujeres.

La formalización debe ser inclusiva, gradual y adaptada a los contextos locales, evitando políticas perjudiciales como los desalojos forzosos o las tasas excesivas. Es esencial contar con organizaciones de vendedores fuertes y mecanismos de diálogo formal entre los vendedores y las autoridades para dar forma a las políticas y generar confianza. El proceso debe ser flexible y continuo, dando prioridad a las necesidades de los grupos marginados y reflejando las diversas realidades de los vendedores de la economía informal.



media@streetnet.org.za



+351 938 291 185



www.streetnet.org.za



@StreetNetInternational



@street_net_international



@Streetnet1