

Estrategias y objetivos

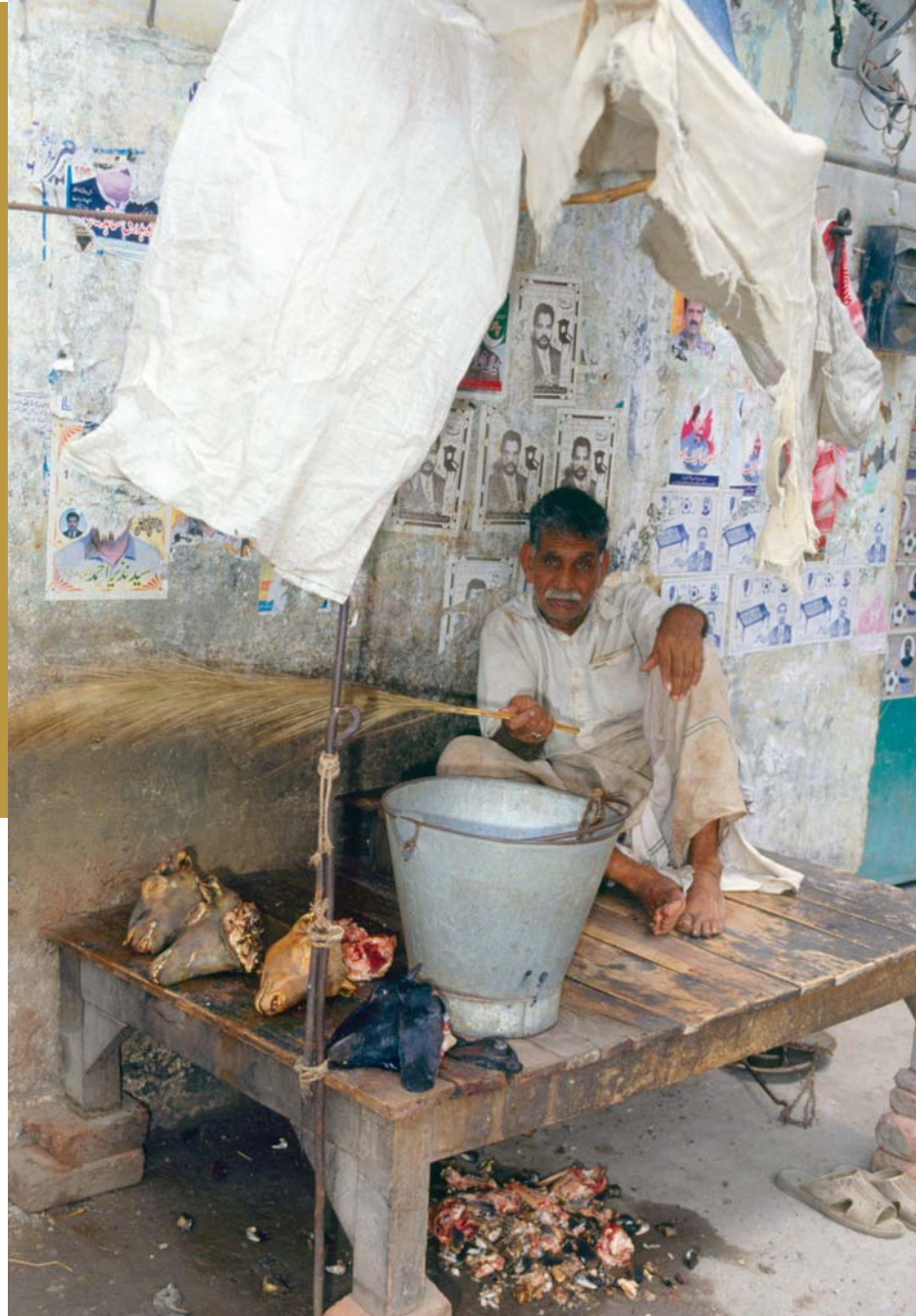
Existen dos aspectos del SAI que presentan estrategias y objetivos muy distintos. El primero es una estrategia de supervivencia, cuya finalidad principal consiste en garantizar la seguridad alimentaria diaria. El segundo se caracteriza por la existencia de microcompañías o pequeñas empresas (incluidos los negocios familiares), cuyo objetivo primordial principal es el crecimiento económico. Las políticas relativas a estos dos aspectos y su aplicación son completamente diferentes. En el primer aspecto, las políticas aplicadas atesoran un elevado contenido social, mientras que en el segundo, prima el contenido económico.

a los operadores servicios, equipos e infraestructuras correctamente gestionados y, en definitiva, se podrían establecer normativas pactadas sobre el uso y la ocupación de la tierra, estándares de calidad alimentaria o una normativa relativa a la higiene, la circulación del tráfico o la contaminación.

Recientemente, algunos gobiernos han empezado a trabajar con el SAI y a fomentar sus actividades en lugar de adoptar medidas en su contra. En el año 2000, un grupo de alcaldes y planificadores urbanos se reunió en Bangkok (Tailandia) para el seminario regional de la FAO «Alimentar a las ciudades asiáticas». En el «Plan de acción» resultante se expuso que las ciudades deben reconocer la importancia del SAI, en especial para la población urbana pobre (Yasmeen, 2001b). La FAO y las agencias para el desarrollo pueden ayudar a los gobiernos locales y centrales a comprender este sector.

Conferir estatus al sector alimentario informal: antecedentes y contexto

Desde mediados de la década de los noventa, diversos estudios han documentado la importancia del SAI a la hora de abordar los problemas económicos y nutricionales de las zonas urbanas (por ejemplo, Yasmeen, 2001a; Argenti, 1999, 2000; Argenti, François y Mouawad, 2003; Tinker, 1997; Nirathron, 2005). Esta investigación demostró el valor de la producción, elaboración y venta minorista informal de alimentos para proporcionar empleo e ingresos a la población pobre, en particular a las mujeres, que con frecuencia son más activas que los hombres en este sector (Yasmeen, 2001a; Tinker, 1997; Simon, 2003).



Los estudios ponen de manifiesto que el SAI proporciona a los consumidores de zonas urbanas con menos ingresos acceso a alimentos nutritivos y asequibles.

Por otro lado, la investigación también indica los desafíos del sector, como su falta de reconocimiento por parte de las autoridades municipales como actividad legítima en el uso de la tierra, circunstancia que conduce a la aparición de disputas relativas a dicho uso (De Soto, 1989). La ausencia de derechos reconocidos para que los vendedores establezcan puestos móviles de venta en emplazamientos regulados desalienta inversiones serias. Los actores del SAI no gozan de acceso a las instituciones estatales para resolver los conflictos o garantizar el cumplimiento de sus derechos.

Por su propia naturaleza, el sector no dispone del estatus jurídico formal que facilitaría una mejora de la higiene alimentaria y el acceso a créditos. Los vendedores sufren además problemas de falta de higiene, inseguridad



Cuadro 2 ~ Importancia de la venta de alimentos en las calles de ciudades seleccionadas

Ciudad	Consumo	Valor comercial
Calcutta (India, 1995)	Aproximadamente 130 000 puestos callejeros de venta de alimentos; un 33% de los clientes compra diariamente alimentos vendidos en las calles.	Ventas estimadas de 60 millones de dólares EE.UU. anuales.
Bangkok (Tailandia)	Se determinó que la venta callejera de alimentos suponía hasta el 40% del aporte energético total, el 39% del aporte proteínico total y el 44% del aporte férrico total de los residentes; en el caso de los niños de entre 4 y 6 años, suponía el 88% de los aportes energético, proteínico, lipídico y férrico totales diarios.	Las ventas de actividades registradas de comercialización de alimentos en las calles superaron los 98 millones de dólares EE.UU. anuales.
Santiago de Chile (Chile, 1991)	Aproximadamente 14 000 vendedores.	Aproximadamente 70 millones de dólares EE.UU. anuales.
Ciudad de Guatemala (Guatemala, 1994)	Aproximadamente 20 000 vendedores.	
Abidjan (Côte d'Ivoire, 1995)	700 000 comidas vendidas diariamente en las calles en 1993.	

Fuente: Aragrande y Argenti, 2001

personal y exposición al ruido y al tráfico, mientras que los consumidores se enfrentan a riesgos relacionados con la inocuidad alimentaria (Argenti, 2000).

Los datos ponen de manifiesto que el SAI contribuye a la economía en términos de producto interior bruto (PIB) y empleo. La contribución del sector informal al PIB, en los casos en los que se dispone de tales estadísticas, oscila entre el 13 por ciento de México y el 58 por ciento de Ghana (OIT, 2002: 24). La contribución del SAI al empleo oscila entre el 48 por ciento del empleo no agrícola en África del Norte y el 72 por ciento en el África Subsahariana (OIT, 2002: 19).

Existen muchos tipos distintos de vendedores callejeros, como los que desarrollan su actividad en quioscos fijos y puestos móviles, aquellos que realizan la venta desde vehículos (carros, bicicletas, camiones, etcétera) o bien utilizan telas o lonas de plástico para exponer los productos, y los vendedores ambulantes (Cuadro 2). Pueden ser personas solas, miembros de familias o incluso trabajadores disfrazados de empresas establecidas que tratan de entrar en nuevos mercados. La actividad de venta presenta grandes diferencias en función del género, la etnicidad y la edad. La cooperación municipal con el sector puede proporcionar empleo a los vendedores y, al mismo tiempo, alimento y un entorno urbano atractivo a turistas y consumidores locales.



«... la administración local puede regular y, a su vez, prestar apoyo a este sector (...) no se trata de una situación excluyente, en todo el mundo existen muchos ejemplos de autoridades locales que, finalmente, aceptan las microempresas dedicadas a la venta de alimentos (y, de hecho, abrazan su existencia) y facilitan su acceso a espacios, formación, etcétera; mientras, al mismo tiempo, conceden licencias a vendedores, establecen normativas de higiene, etcétera.»

G. Yasmeen, citado en Macchi, 2006: 13